

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«Організація торговельних мереж та категорійний менеджмент»
на 2025-2026 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	1 курс, 2 семестр
Освітня програма/спеціалізація	всі
Спеціальність	всі
Галузь знань	всі
Ступінь вищої освіти	магістр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Лісіца Вікторія Вікторівна
к.е.н., доцент
доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-942-36-25
Електронна адреса	vvlisitsa@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок з усієї сукупності організаційних, торговельно-технологічних операцій і процесів, що відбуваються в мережевому секторі роздрібної торгівлі, в тому числі оптимізації асортименту та закупівельної діяльності на основі категорійного менеджменту.
Тривалість	5 кредитів ЕКТС/150 годин (лекції – 20 год., практичні заняття – 40 год., СР – 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття, самостійна робота поза розкладом із застосуванням методів стимулювання і мотивації (кайдзен, вербалізації), методів висловлювання думок і вибору позицій (коло ідей, незакінчені рішення, шкала думок), методів організації обговорень (інтерактивної дискусії, мета план, пошук рішення).
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточна модульна робота Підсумковий контроль: екзамен
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
- вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності (ПР01); - визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення (ПР02); - вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі (ПР05);	- вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми (ЗК01); - здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності) (ЗК04); - навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (К06); - здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
- оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень (ПР08); - розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності (ПР09); - вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких та торговельних структур за умов невизначеності та ризиків (ПР10).	(ЗК08); - здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності (СК04); - здатність обирати та використовувати концепції, методи та інструментарій менеджменту, в тому числі у відповідності до визначених цілей та міжнародних стандартів (СК06); - здатність до ефективного використання та розвитку ресурсів організації. (СК08).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Макросередовище функціонування торговельних мереж. Організаційно-технологічні аспекти діяльності торговельних мереж.		
Тема 1. Теоретичні та методологічні основи курсу “Організація торговельних мереж та категорійний менеджмент”. Теорії змін в роздрібній торгівлі.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати реферати на теми «Тенденцій розвитку роздрібної торгівлі України», «Проблеми та пріоритетні напрями розвитку мережевої торгівлі в Україні», «Соціально-економічні тенденції розвитку суспільства та їх вплив на функціонування мережевої торгівлі в Україні».
Тема 2. Стан та тенденції сучасного розвитку світового та українського ритейлу.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми: «SWOT-аналіз як інструмент оцінки стратегічних перспектив розвитку підприємств» (на прикладі конкретної торгової точки). Підготувати реферати на теми «Тенденцій розвитку роздрібної торгівлі України», «Проблеми та пріоритетні напрями розвитку мережевої торгівлі в Україні», «Вплив цифрових технологій на розвиток ритейлу», «Процеси діджиталізації та їх вплив на розвиток ритейлу в світі та Україні», «Особливості розвитку конкуренції в роздрібній торгівлі», «Корпоративні стратегії торговельних мереж».
Тема 3. Формати магазинів та їх еволюція.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми «Виникнення і розвиток основних торговельних форматів», «Особливості діяльності іноземної роздрібної компанії (на власний вибір) на Україні», «Створення та розвиток національної торговельної мережі (на власний вибір)», «Бізнес-процеси роздрібно-магазину».
Тема 4. Стратегії розвитку торговельних мереж.	захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми: «SWOT-аналіз як інструмент оцінки стратегічних перспектив розвитку підприємств» (на прикладі конкретної торгової точки), «Особливості розвитку конкуренції в роздрібній торгівлі», «Корпоративні стратегії торговельних мереж».
Тема 5. Територіальні аспекти розвитку торговельних мереж.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми: «Методи прийняття рішення щодо розміщення роздрібних торговельних підприємств», «Дослідити особливості розміщення торговельних об'єктів будь-якої торговельної мережі (на власний вибір)», «Побудова мережевого бізнесу на основі франчайзингу», «Особливості розміщення торговельних об'єктів торговельних мереж FMCG», «Особливості розміщення торговельних об'єктів торговельних мереж сегменту fashion retail».
Тема 6. Франчайзинг як спосіб розвитку мережевої	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять;	Провести дослідження на теми «Пошук та вибір франшизи для початку бізнесу в сфері роздрібної

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
торгівлі.	виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	торгівлі», «Особливості угод про товарний та діловий франчайзинг», «Франчайзинг як особлива форма організації бізнесу в Україні».
Тема 7. Вибір та управління постачальниками. Методи оцінки постачальника, їх переваги та недоліки.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми «Критерії оцінки та вибору постачальників торговельної мережі», «Особливості взаємодії торговельних мереж з постачальниками», «Організація постачання товарів в торговельну мережу»
Тема 8. Формування та управління асортиментом товарів в торговельних мережах.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми «Управління асортиментом товарів на основі ABC-аналізу та XYZ-аналізу», «Використання власних торгових марок українськими ритейлорами», «Власний бренд торговельної мережі як елемент підвищення її конкурентоспроможності», «Проблеми управління товарними запасами в торговельних мережах».
Тема 9. Організація продажу товарів та обслуговування покупців в торговельних мережах.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування. <i>Поточна модульна робота.</i>	«Роль ціноутворення в стратегії розвитку торговельної мережі», «Цінова політика торговельних мереж», «Формування політики лояльності торговельної мережі», «Розробка та провадження стандартів обслуговування покупців торговельної мережі», «Застосування інноваційних технологій в процесі продажу та обслуговування покупців».
Модуль 2. Теоретичні аспекти категорійного менеджменту. Тактичне управління асортиментом за принципами категорійного менеджменту		
Тема 10. Основні положення та принципи категорійного менеджменту.	захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Big Data – дані про покупців, постачальників, ритейл, ринок», «Цільова аудиторія та сегментація покупців», «KPI категорійного менеджера: товарні, фінансові, логістичні, якісні», «Як зміни у поведінці покупця впливають на роздрібну торгівлю», «Комерційна стратегія компанії та внесок категорійного менеджера», «Історія виникнення категорійного менеджменту», «CatMan - інструмент співпраці виробника та ритейлера».
Тема 11. Класична схема категорійного менеджменту.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати реферати на теми «Аналіз конкурентоспроможності асортименту (порівняльний аналіз асортименту мережі та конкурентів)», «Визначення довжини лінійки: життєві цикли товарів, галузевий аналіз, аналіз асортименту конкурентів, парадокс вибору», «Брендова стратегія: цілі брендової стратегії, правила побудови лінійки за виробниками, критерії вибору постачальників», «Алгоритм визначення категорії», «Побудова категорійного дерева (товарного класифікатора), структури категорії та виділення товарних сегментів/ характеристик товару», «Up-sell та Cross-sell у категорійному менеджменті», «Дерево купівельних рішень (customer decision tree)».
Тема 12. Ролі категорій та товарні стратегії.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Провести дослідження на теми «Класифікація ролей категорій», «Цілі та завдання категорій за ролями», «Розробка стратегії товарної категорії», «Оцінка ефективності товарної категорії», «8 кроків категорійного менеджменту CatMan 1.0», «CatMan 1.0 та 2.0. CatMan-трансформація за сучасних умов», «Ролі категорій: цільова, основна, сезонна, зручна», «Товарні стратегії: залучення трафіку, збільшення обороту, захист частки ринку, генерація прибутку, імідж, диференціація».

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Тема 13. Ціноутворення: стратегії, методи та інструменти.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми «Критерії оцінки та вибору постачальників торговельної мережі», «Особливості взаємодії торговельних мереж з постачальниками», «Організація постачання товарів в торговельну мережу», «Використання власних торгових марок українськими ритейлорами», «Власний бренд торговельної мережі як елемент підвищення її конкурентоспроможності», «Проблеми управління товарними запасами в торговельних мережах», «Основні типи стратегій ціноутворення в ритейлі», «Цінова політика роздрібною компанією», «Чутливість покупців до ціни. Ціноутворення на основі цінності товару, що сприймається (value based pricing)», «Конкурентне ціноутворення: Front Basket, Back Basket», «Конкурентний аналіз асортименту», «Планування промо. Ефективність промоакцій», «Структура промо-кошика», «Тактика промо в залежності від ролі категорії та товарної стратегії».
Тема 14. Категорійний мерчандайзинг.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування.	Підготувати презентації на теми «Особливості поведінки покупців у торговельному залі. Аналіз «холодних» та «гарячих» зон», «Особливості проектування та розподіл торгових площ в торговельному центрі», «Особливості викладки (будь-яка група за вибором)» (на прикладі конкретної торгової точки), «Заходи щодо стимулювання продажу товарів в магазинах, що здійснюють продаж непродовольчих товарів (на власний вибір)», «Використання «перехресного опилення» (крос-мерчандайзингу) при продажу непродовольчих товарів в магазинах різних форматів (на власний вибір)», «Вплив POS – матеріалів на зростання обсягів продажу товарів різних груп (на власний вибір)», «Аналіз використання POS – матеріалів в магазинах різних форматів (на власний вибір)».
Тема 15. Аналітичний інструментарій категорійного менеджменту.	захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування. <i>Поточна модульна робота.</i>	Підготувати дослідження на теми «Управління асортиментом товарів на основі АВС-аналізу та XYZ-аналізу», «Фактори зовнішнього середовища, що впливають на здійснення процесу закупівель», «Процедура проведення PEST-аналізу як методу оцінки ризиків при управлінні закупівель», «Основні фактори, які доцільно враховувати в SWOT-аналізі закупівельної діяльності», «Модель категоризації зовнішніх ресурсів Пітера Краліча», «Сутність моделі АВС-аналізу в аналізі асортименту», «XYZ-аналіз та мета його використання в управлінні асортиментом».

Інформаційні джерела

1. Анатомія ритейла / Віктор Корсак, Роман Корсак. – Луцьк, Видавництво «Коло», 2021. – 816 с.
2. Копич І.М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І.М. Копич, О.О. Нестуля та ін. ; за ред. В.В. Апопії, П.Ю. Балабана. – Львів : Новий Світ – 2014. – 565 с.
3. Підприємницькі мережі в торгівлі : монографія / [Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков та ін.] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон.-ун-т, 2014. – 344 с.
4. Роздрібні торговельні мережі: регіональні фактори розвитку : монографія / Н.О. Власова, О.В. Колочкова; Харківський державний університет харчування та торгівлі. – Харків АдвАТМ, 2012. - 255 с.
5. Лісіца В.В. Сучасні підходи до формування ціннісної пропозиції (CVP) торговельної мережі. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2025/80_2025/54.pdf.
6. Лісіца В.В. Тенденції розвитку мережевого ритейлу в Україні в період пандемії COVID-19. URL: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/10973/1/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9%20%D0%B2%D1%96%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%9F%D0%A3%D0%95%D0%A2%20>

- %E2%84%962%2898%292020.pdf
7. Лісіца В.В. Тенденції на напрями трансформації українського ритейлу у пандемічний та постпандемічний періоди // Якість і безпечність продукції у внутрішній і зовнішній торгівлі та торговельне підприємництво: сучасні вектори розвитку і перспективи : колективна монографія ; за ред. О. В. Калашник, С. Е. Мороз, І. О. Яснолоб. Полтава : Видавництво ПП «Астра», 2021. 436 с.
 8. Deloitte 2023 CxO Sustainability Report. URL: <https://www.deloitte.com/global/en/issues/climate/content/deloitte-cxo-sustainability-report.html>
 9. Sustainability in retail. URL: <https://www.deloitte.com/global/en/Industries/consumer/analysis/sustainability-in-retail.html>
 10. Цілі сталого розвитку та їх адаптація для України. URL: <https://dev.sd4ua.org/shho-take-stalij-rozvitok/istoriya/>
 11. PwC Майбутнє споживчих ринків. URL: pwc.com/consumers-today.
 12. The Future of Retail: Asia's Ecosystems. URL: <https://www.bain.com/insights/the-future-of-retailing-asias-retail-ecosystems-report/>.
 13. Arthur, L. What is Category Management? Retrieved December 23, 2019, from <http://www.wisegeek.com/what-is-category-management.htm#slideshow>.
 14. Nicholls, S. Category Management Knowledge Group. Retrieved December 1, 2019, from <http://www.category-management.ca/>
 15. Category Management Best Practices Report. – ECR Europe, 2019.
 16. Dairy Case Category Management: A New Way to Build Dairy Case Business. In Cooperation with Borden. – Inc. and Kraft USA, 2018.
 17. Dussart C. Category Management: Strengths, Limits and Developments // European Management Journal. – 2018. – N 16 (1). – P. 50–62.
 18. Jaervinen J. Category Management and Captainship in Retail. Case: Baby food in Finland. – Helsinki : Helsinki school of Economics, 2019.
 19. Joseph L. The Category Management Guidebook. Discount Store News. – New York : Lehar-Friedman, 2016.

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Положення про організацію освітнього процесу <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/06/polozhennya-pro-organizacziyu-osvitnogo-proczesu-1.pdf>

Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf

Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/por-likvid-akad-zaborgovanosti.pdf>

Політика щодо академічної доброчесності: студенти мають свідомо дотримуватися академічної доброчесності; не допускати списування (один в одного, з власноруч написаного тексту, друківаного або електронного носія інформації тощо) під час виконання індивідуальних навчальних завдань та дидактичних тестів; якісно оформлювати посилання на джерела інформації при написанні доповідей, підготовки презентацій, тез тощо В ПУЕТ діють:

Кодекс честі студента https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf

Положення про академічну доброчесність https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf

Положення про запобігання випадків академічного плагіату <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannya-vypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf.

Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf

Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>

інфографіка (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта) <https://puet.edu.ua/neformalna-osvita/>.

Політика вирішення конфліктних ситуацій: Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій <https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravya-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>

Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену https://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidsumkov.pdf

Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>

Політика підтримки учасників освітнього процесу:

Психологічна служба: <http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>

Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <https://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>

Уповноважений з прав корупції <https://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>

Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyediyalnosti/>

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- Політика щодо термінів виконання та перескладання: завдання, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Політика щодо академічної доброчесності: списування під час виконання поточних модульних робіт та тестування заборонено (в т. ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- Політика щодо відвідування: відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (Moodle) за погодженням із провідним викладачем.
- Політика зарахування результатів неформальної освіти: <http://puet.edu.ua/uk/publiczna-informaciya>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через екзамен.

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-9): виконання навчальних завдань (9 балів); завдання самостійної роботи (2 бали); тестування (9 балів); поточна модульна робота (30 балів)	50
Модуль 2 (теми 10-15): виконання навчальних завдань (6 балів); завдання самостійної роботи (2 бали); тестування (12 балів); поточна модульна робота (30 балів)	50
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни