

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ІМ. Ю. М. ПОТЕБНІ



Директор Інженерного навчально-наукового інституту ім. Ю. М. Потєбні
ЗНУ

Наталя МЕТЕЛЕНКО

« 29 » 08 2025 р.

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
КАДРОВИЙ ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

підготовки бакалаврів

денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством

спеціальності 071 Облік і оподаткування

галузі знань 07 Управління та адміністрування

ВИКЛАДАЧ (-ЧІ): Меліхов С.В., асистент кафедри інформаційної економіки, підприємництва та фінансів

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри обліку, аналізу,
оподаткування та аудиту

Протокол № 1 від «21» 08 2025 р.

Завідувач кафедри ОАОА
Тетяна МЕЛІХОВА

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми
Юлія ПОДМЕШАЛЬСЬКА



Викладач Меліхов Євгеній Валентинович

E-mail: ev.melikhov@gmail.com

СЕЗН ЗНУ повідомлення: <https://moodle.znu.edu.ua/message/index.php?id=31431>

Телефон: (067) 19-50-117

Інші засоби зв'язку: Telegram, Viber

<https://meet.google.com/onf-ndgc-fqh>

Кафедра: інформаційної економіки, підприємництва та фінансів
10-й корпус ЗНУ, аудиторія 304

1. Опис навчальної дисципліни

Метою викладання дисципліни «Кадровий облік на підприємстві» є формування знання з основ організації кадрового обліку на підприємстві шляхом опанування ними необхідних теоретичних знань, умінь та навичок з методики організації кадрової роботи на підприємстві та розвинути у майбутніх фахівців аналітичне творче мислення.

Завданням вивчення дисципліни є засвоєння знань щодо: теоретичних основ кадрової роботи на підприємстві; вивчення особливостей організації аналізу на підприємствах; опанування видів джерел інформаційного забезпечення; вивчення організації роботи кадрової служби та розкриття порядку організації її аналітичної роботи на підприємствах; підготовки даних та подання звітності з питань праці та її оплати, зайнятості, використання робочого часу; оформлення документів для призначення пенсій; ведення кадрового та військового обліку.

2. Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	Денна форма здобуття освіти	Заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	Вибіркова	
Семестр	7-й	7-й
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість годин	90	
Лекційні заняття	30 год.	год.
Семінарські / Практичні / Лабораторні заняття	20 год.	год.
Самостійна робота	год.	год.
Консультації	Очні консультації в аудиторії 304, 10-й корпус ЗНУ. Дистанційні консультації з використанням Zoom, Telegram, Viber – за необхідності.	
Вид підсумкового семестрового контролю:	Екзамен	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=9213	



3. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності / результати навчання	Методи навчання / Форми і методи оцінювання
1	2
<p>Загальні компетентності:</p> <p>ЗК 01. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК04. Здатність працювати автономно.</p> <p>ЗК07. Здатність бути критичним та самокритичним.</p> <p>ЗК08. Знання та розуміння предметної області та професійної діяльності.</p> <p>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:</p> <p>СК 01. Здатність досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, робити узагальнення стосовно оцінки прояву окремих явищ, які властиві сучасним процесам в економіці.</p> <p>СК 02. Використовувати математичний інструментарій для дослідження соціально-економічних процесів, розв'язання прикладних завдань в сфері обліку, аналізу, контролю, аудиту, оподаткування.</p> <p>СК 08. Ідентифікувати та оцінювати ризики недосягнення управлінських цілей суб'єкта господарювання, недотримання ним законодавства та регулювання діяльності, недостовірності звітності, збереження й використання його ресурсів.</p> <p>СК 09. Здійснювати зовнішній та внутрішній контроль діяльності підприємства та дотримання ним законодавства з бухгалтерського обліку і оподаткування.</p> <p>СК 11. Демонструвати розуміння вимог щодо професійної діяльності, зумовлених необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.</p>	<p>Методи:</p> <p>Наочні методи (схеми, моделі, алгоритми). Словесні методи (лекція, пояснення, робота з посібником). Практичні методи (творчі завдання, контрольні, складання схем і алгоритмів). Логічні методи (індуктивні, дедуктивні, створення проблемної ситуації). Проблемно-пошукові методи (репродуктивні). Метод формування пізнавального інтересу (навчальна дискусія, створення цікавих ситуацій).</p> <p>Форми і методи оцінювання:</p> <p>Методи контролю і самоконтролю (усний, письмовий, програмований, лабораторно-практичний). Контрольні заходи: теоретичне тестування за змістовим модулем, розв'язання задач, вирішення проблемних ситуацій.</p>
<p>Програмні результати навчання:</p> <p>ПРН 01. Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.</p>	



1	2
<p>ПРН 08. Розуміти організаційно-економічний механізм управління підприємством та оцінювати ефективність прийняття рішень з використанням обліково-аналітичної інформації.</p> <p>ПРН 09. Ідентифікувати та оцінювати ризики господарської діяльності підприємств.</p> <p>ПРН 13. Усвідомлювати особливості функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання та демонструвати розуміння їх ринкового позиціонування.</p> <p>ПРН 14. Вміти застосовувати економіко-математичні методи в обраній професії.</p> <p>ПРН 17. Вміти працювати як самостійно, так і в команді, проявляти лідерські якості та відповідальність у роботі, дотримуватися етичних принципів, поважати індивідуальне та культурне різноманіття.</p> <p>ПРН 21. Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.</p>	



4. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Функції ціни за різних умов господарювання. Розподіл цін за категоріями. Види цін. Впливання ціни на діяльність фірми. Структура ціни. Визначення цін на підставі витрат виробництва. Визначення цін з орієнтацією на ціннісну значущість товару. Визначення цін з орієнтацією на конкуренцію. Визначення цін на підставі рівноваги між витратами виробництва і станом ринку.

Змістовий модуль 2.

Метод питомих показників (метод питомої ціни). Кореляційно-регресивний метод. Метод структурної аналогії. Агрегатний метод. Експертні методи. Ціноутворення в умовах ризику та невизначеності. Порядок розрахунку вихідної ціни. Методи встановлення вихідної ціни. Визначення ціни виходячи з цільового прибутку з урахуванням беззбитковості. Визначення ціни з урахуванням попиту. Зниження цін. Підвищення цін. Залежність зміни поточних цін та еластичності попиту. Вплив зміни поточних цін на прибуток.

Змістовий модуль 3.

Реакція споживачів. Реакція конкурентів. Реакція фірми. Поняття про цінову стратегію фірми. Значення цінових стратегій в економіці країни. Фактори, що впливають на цінову стратегію фірми. Цінова стратегія фірми в ринковій ситуації. Маркетингова інформація при виборі цінової політики.

Змістовий модуль 4.

Стратегія високих цін. Стратегія середніх цін. Стратегія низьких цін. Стратегія цільових і незмінних цін. Стратегія пільгових цін. Стратегія цін залежно від цін попиту і витрат виробництва. Стратегія цін залежно від призначення товару і від репутації фірми. Стратегія гнучких і неокруглених цін. Стратегія цін і географічний фактор. Основні знижки з цін. Безкоштовні заохочення. Цінові лінії, діапазон цін. Фактори, які зумовлюють ціну на новий товар. Змішані маркетингові стратегії і фази життєвого циклу товару.



5. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття/ роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		д. ф.	з. ф.	
1	2	3	4	5
Практичне заняття 1	Сутність, функції та види цін	2		Тиждень 1
Лекція 1	Сутність, функції та види цін	2		Тиждень 1
Практичне заняття 2	Сутність, функції та види цін	2		Тиждень 2
Лекція 2	Сутність, функції та види цін	2		Тиждень 2
Лекція 3	Методи ціноутворення	2		Тиждень 2
Практичне заняття 3	Методи ціноутворення	2		Тиждень 3
Лекція 4	Параметричні методи ціноутворення і метод статистичних ігор	2		Тиждень 3
Практичне заняття 4	Методи ціноутворення	2		Тиждень 4
Лекція 5	Параметричні методи ціноутворення і метод статистичних ігор	2		Тиждень 4
Лекція 6	Основи практичного ціноутворення	2		Тиждень 4
Практичне заняття 5	Параметричні методи ціноутворення і метод статистичних ігор	2		Тиждень 5
Лекція 7	Основи практичного ціноутворення	2		Тиждень 5
Практичне заняття 6	Основи практичного ціноутворення	2		Тиждень 6
Лекція 8	Реакція суб'єктів маркетингової ціни на зміну цін	2		Тиждень 6
Лекція 9	Реакція суб'єктів маркетингової ціни на зміну цін	2		Тиждень 6
Практичне заняття 7	Реакція суб'єктів маркетингової ціни на зміну цін	2		Тиждень 7
Лекція 10	Цінові стратегії	2		Тиждень 7
Практичне заняття 8	Цінові стратегії	2		Тиждень 8
Лекція 11	Цінові стратегії	2		Тиждень 8
Лекція 12	Маркетингові стратегії цін	2		Тиждень 8
Практичне заняття 9	Маркетингові стратегії цін	2		Тиждень 9
Лекція 13	Маркетингові стратегії цін	2		Тиждень 9
Практичне заняття 10	Стратегія знижок, дискримінаційні ціни. Змішані маркетингові стратегії	2		Тиждень 10
Лекція 14	Стратегія знижок, дискримінаційні ціни. Змішані маркетингові стратегії	2		Тиждень 10
Лекція 15	Стратегія знижок, дискримінаційні ціни. Змішані маркетингові стратегії	2		Тиждень 10



6. Самостійна робота

Номер змістового модуля	Питання для самостійного опрацювання	Кількість годин	
		д. ф.	з. ф.
1	2	3	4
1	Функції ціни за різних умов господарювання. Розподіл цін за категоріями. Види цін. Впливання ціни на діяльність фірми. Структура ціни. Визначення цін на підставі витрат виробництва. Визначення цін з орієнтацією на ціннісну значущість товару. Визначення цін з орієнтацією на конкуренцію. Визначення цін на підставі рівноваги між витратами виробництва і станом ринку.		
2	Метод питомих показників (метод питомої ціни). Кореляційно-регресивний метод. Метод структурної аналогії. Агрегатний метод. Експертні методи. Ціноутворення в умовах ризику та невизначеності. Порядок розрахунку вихідної ціни. Методи встановлення вихідної ціни. Визначення ціни виходячи з цільового прибутку з урахуванням беззбитковості. Визначення ціни з урахуванням попиту. Зниження цін. Підвищення цін. Залежність зміни поточних цін та еластичності попиту. Вплив зміни поточних цін на прибуток.		
3	Реакція споживачів. Реакція конкурентів. Реакція фірми. Поняття про цінову стратегію фірми. Значення цінових стратегій в економіці країни. Фактори, що впливають на цінову стратегію фірми. Цінова стратегія фірми в ринковій ситуації. Маркетингова інформація при виборі цінової політики.		
4	Стратегія високих цін. Стратегія середніх цін. Стратегія низьких цін. Стратегія цільових і незмінних цін. Стратегія пільгових цін. Стратегія цін залежно від цін попиту і витрат виробництва. Стратегія цін залежно від призначення товару і від репутації фірми. Стратегія гнучких і неокруглених цін. Стратегія цін і географічний фактор. Основні знижки з цін. Безкоштовні заохочення. Цінові лінії, діапазон цін. Фактори, які зумовлюють ціну на новий товар. Змішані маркетингові стратегії і фази життєвого циклу товару.		



7. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/ Роботи	Вид контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання*	Усього балів
1	2	3	4	5
Поточний контроль				
Змістовий модуль 1	Теоретичне завдання: тест (10 питань)	Теоретичний матеріал ЗМ 1	0,5 бали за кожен правильну відповідь	5
	Практичне завдання: підготовка та захист доповіді	Методи ціноутворення	Повнота розкриття теми, використання отриманих знань	10
Змістовий модуль 2	Теоретичне завдання: тест (10 питань)	Теоретичний матеріал ЗМ 2	0,5 бали за кожен правильну відповідь	5
	Практичне завдання: підготовка та захист доповіді	Практичне ціноутворення	Повнота розкриття теми, використання отриманих знань	10
Змістовий модуль 3	Теоретичне завдання: тест (10 питань)	Теоретичний матеріал ЗМ 3	0,5 бали за кожен правильну відповідь	5
	Практичне завдання: Розробка плану дій	Практичні заходи для конкретної ринкової ситуації	Повнота розкриття теми, використання отриманих знань	10
Змістовий модуль 4	Теоретичне завдання: тест (10 питань)	Теоретичний матеріал ЗМ 4	0,5 бали за кожен правильну відповідь	5
	Практичне завдання: підготовка та захист доповіді	Маркетингові стратегії цін	Повнота розкриття теми, використання отриманих знань	10
Усього за поточний контроль	8			60
Підсумковий контроль				
Залік	Теоретичне завдання: тест в системі Moodle (20 питань)	Теоретичний матеріал ЗМ 1–4	1 бал за кожен правильну відповідь, до початку заліку	20
	Практичне завдання	Розв'язання проблемних завдань	Повнота розкриття теми, використання отриманих знань	20
Усього за підсумковий контроль				40



Додаткові види роботи (бальна система стимулювання активності студентів) – це система додаткових балів, яку введено з метою заохочування студентів до планомірної, систематичної роботи з опанування теоретичним матеріалом і поглибленого оволодіння ними практичними навичками, які передбачено цим курсом, а також з метою стимулювання їх до творчого підходу та креативного мислення. Отримані додаткові бали додаються понад тих 60 балів, які студент може отримати, виконавши всі обов'язкові види робіт, – ці додаткові бали можуть стати вирішальними для отримання більш високої оцінки за весь курс! Тому **НАПОЛЕГЛИВО РЕКОМЕНДУЄМО** студентів скористатися цією нагодою **СУТТЄВО** підвищити свій загальний бал (максимально до 20 балів), отриманий після виконання всіх обов'язкових видів контрольних заходів!

Види робіт, за які передбачено додаткові бали (бали виставляються викладачем по закінченню аудиторного циклу викладання):

- **Оформлення в конспекті лекцій** теоретичного матеріалу, винесеного на самостійне вивчення, у встановлені терміни, а також систематичне та охайне ведення конспекту лекцій – до 10 балів за всі завдання (теми);
- **Активна участь** студентів у розв'язуванні завдань та обговоренні теоретичного матеріалу під час практичних та лекційних занять – до 10 балів за всі «активності»;
- **Позааудиторна навчальна активність** як один з видів врахування програмних результатів вивчення цієї дисципліни студентом у формі самоосвіти (неформальна або інформальна) та підтвердження їх відповідним документом (диплом, сертифікат, свідоцтво тощо). Якщо програмні результати, отримані під час вивчення конкретного змістового модуля, зі знаннями й уміннями, одержаними під час поза навчальної самоосвіти (онлайн-курси, розміщені на відкритих навчальних платформах, воркшопи, вебіари, майстер-класи, тренінги тощо) відповідають вимогам робочої програми навчальної дисципліни, то студент звільняється від виконання поточних контролів з цього змістового модуля, а результати зараховуються йому «автоматом» з максимальною бальною оцінкою відповідно до критеріїв оцінювання. У випадку, коли програмні результати частково відповідають вимогам (неповні, схожі, але зі спорідненої галузі знань тощо), викладач має право або звільнити студента від складання окремих поточних контролів у межах цього змістового модуля, або при їх складанні оцінити за максимальним балом.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FХ	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		



8. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література

1. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: навч. посібник. К. : МАУП. 2004. 238 с.
2. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник для внз. К. : Кондор, 2008. 459 с.
3. Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Іваннікова Н.А. Основи ціноутворення : навч. посібник для внз. К. : Кондор, 2007. 251 с.
4. Феофанов Л.К., Подмешальська Ю.В., Троян О.В.Ціноутворення та цінова політика в управлінському обліку. Запоріжжя: ЗДІА, 2018. 134 с.

9. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків

Відпрацювання пропусків відбувається під час консультацій в формі усного опитування.

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Під час занять користування мобільними телефонами та іншими пристроями дозволяється в режимі «без звуку» та виключно в навчальних цілях (як проектор, фотоапарат, калькулятор, лінійка тощо).

Комунікація

Комунікація викладачів зі студентами відбувається за допомогою платформи Moodle, електронної пошти, месенджерів Telegram та Viber. На письмові запити викладач відповідає протягом декількох годин в залежності від обставин.



ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р. доступний за адресою:
<https://tinyurl.com/yckze4jd>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методiku проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ
Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**
Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua
Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.



РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: <http://library.znu.edu.ua>.

Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):

<https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи MoodleЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ:

<http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ:

<https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ):

<http://sites.znu.edu.ua/confucius>