

Назва дисципліни	Управління витратами
Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни	3 кредити / 90 годин
Вид підсумкового контролю	залік
Викладач (і)	Пляшко О.С.
Профайл викладача (ів) на сайті кафедри, в соцмережі	http://www.rshu.edu.ua/121-personalii/1215-pliashko-olha-stepanivna
E-mail викладача:	olga.plyashko@rshu.edu.ua
Мова викладання	українська
Консультації	Очні консультації: на кафедрі згідно з графіком консультацій

Цілі навчальної дисципліни

Мета: формування системи теоретичних і практичних знань про закономірності формування витрат за видами, центрами відповідальності та носіями для мінімізації їх рівня та обґрунтування оптимальних господарських рішень.

Завданнями навчальної дисципліни є: поглиблення та розвиток знань здобувачів вищої освіти у галузі економіки та управління економічними процесами, закономірностей формування та управління витратами для мінімізації їх рівня та обґрунтування оптимальних господарських рішень та планування реального рівня прибутку.

Згідно з вимогами Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 Маркетинг та освітньо-професійної програми «Маркетинг» РДГУ дисципліна забезпечує набуття здобувачами вищої освіти таких загальних та фахових компетентностей.

Загальні компетентності:

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 11. Здатність працювати в команді.

ЗК 12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Спеціальні компетентності:

СК 2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.

СК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

СК 12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

СК 13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

Очікувані результати навчання:

Р 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

Р 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

Р 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

Р 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

Р 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

Передумови вивчення дисципліни для формування програмних результатів навчання та компетентностей

Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Управління витратами» значно підвищиться, якщо здобувач вищої освіти попередньо прослухав дисципліни професійної підготовки: статистика, фінанси, гроші та кредит, економіка підприємства, облік і аудит.

Мотивація здобувачів вищої освіти полягає:

- формування почуття задоволення від пізнання нового;
- усвідомлення розширення власних перспектив у плані фахової підготовки, знайомства з новаціями практичної фахової діяльності;
- формування стійкої тенденції до продовження пізнання нового;
- вузькі соціальні мотиви (прагнення отримати схвалення, посісти гідне місце в соціальній групі, підтвердити свій статус, підвищити рівень креативності, фаховості);
- мотиви соціального співробітництва, спілкування з іншими людьми упродовж здобуття вищої освіти.

Спільна (групова) діяльність здобувачів вищої освіти при вивченні дисципліни «Управління витратами» може бути:

- 1) за рівнем навчальних можливостей здобувачів – гомогенною та гетерогенною;
- 2) за особливостями розподілу навчальних завдань – однорідною, диференційованою, кооперованою, індивідуально груповою;
- 3) за часом функціонування – пролонгованою та локальною.

Самостійна діяльність здобувачів вищої освіти при вивченні курсу передбачає:

- підготовку до аудиторних занять та опрацювання матеріалу практичних робіт;
- вивчення окремих тем або питань змістового модуля, які у Робочій програмі винесено на самостійне опрацювання;
- виконання диференційованих завдань;
- підготовку рефератів та реферативних повідомлень, виступів на заняттях;
- виконання завдань для самоконтролю, що передбачає розв'язання практичних завдань, проходження тестів, відповідей на питання тощо;
- виконання творчих завдань, передбачених дисципліною.

Перелік тем

Тема 1. Сутність, значення, класифікація та основна характеристика витрат.

Тема 2 . Особливості системи управління витратами .

Тема 3. Формування витрат за місцями і центрами відповідальності.

Тема 4. Планування, нормування і контроль витрат.

Тема 5. Аналіз системи "витрати-випуск-прибуток".

Тема 6. Технологія прийняття господарських рішень в системі управління витратами.

Тема 7. Система стратегічного управління витратами.

Рекомендована література та інформаційні ресурси **Базова**

1. Бондар І. Ю., Пахомов В. І. Управління витратами виробництва та собівартістю продукції : Навч. посібник. — К.: КНТЕУ, 2000.

2. Грещак М.Г., Коцюба О.С. Управління витратами: Навч.-метод. Посібник для самостійного вивчення дисципліни – К.: КНЕУ, 2002. – 131с.

3. Іванюта П.В. Лугівська О.П. Управління ресурсами і витратами : Навч. посіб. / За ред. д.е.н., проф. Іванюти С.М. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 320с.

Допоміжна

1. Господарський кодекс України: Прийнятий Верховною Радою України 16 січня 2003 р. — К.: Істина, 2003. — 208 с
2. Податковий кодекс України : Прийнятий Верховною Радою України 02.12.2010 № 2755-VI
3. Кіндрацька Г.І., Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник/ М.С Білик., А.Г. Загородній. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. –Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 440 с.
4. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством. Навч. посіб. – Київ: Вид-во „Центр навчальної літератури”, 2004. – 400с.
5. Грещак М. Г., Гребешкова О. М., Коцюби О. С. Внутрішній економічний механізм підприємства. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.,
6. Лень В.С. Управлінський облік: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2003. – 287с
7. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Турило А.А. Управління витратами підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120с.
8. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат: Пер. з нім. – К.: Таксон, 2000. – 521 с.

Інформаційні (інтернет) ресурси

1. Освітньо-професійна програма «Маркетинг» підготовки бакалавра спеціальності 075 «Маркетинг».
2. Сайт-платформа кафедри економіки та управління бізнесом для дистанційного навчання: www.kibernetika.rv.ua.
3. **Бібліотеки:**
 - РДГУ: web-сайт – <http://library.rshu.edu.ua>,
 - обласна наукова – м. Рівне, майдан Короленка, 6;
 - міська – м. Рівне, вул. Київська, 44.
4. Законодавство України [http:// www. zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua)
5. Урядовий портал [http:// www. kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua)
6. Безкоштовна відкрита бібліотека Державного Університету комунікацій <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/96>
7. Бізнес-рішення для розвитку підприємств, управління персоналом, інформаційні технології управління персоналом <http://www.kmci.com.ua> -

Технічне й програмне забезпечення / обладнання

Ноутбук, персональний комп'ютер, мобільний пристрій (телефон, планшет) з підключенням до Інтернет для:

- комунікації та опитувань;
- виконання домашніх завдань;
- виконання завдань самостійної роботи;
- проходження тестування (поточний, модульний, підсумковий контроль).

Види та методи навчання і оцінювання

Код компетентності (згідно ОПП)	Назва компетентності	Код програмного результату навчання	Назва програмного результату навчання	Методи навчання*	Методи оцінювання результатів навчання**
ЗК 5	Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.	P14	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення	МН1 МН2 МН3 МН4 МН6	МО2 МО4 МО9 МО10

ЗК 6	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	P1	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10
		P16	Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10
ЗК 11	Здатність працювати в команді.	P14	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обгрунтовані маркетингові рішення.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10
ЗК 12	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).	P10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10
		P15	Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10
СК 2	Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.	P1	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10
СК 7	Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.	P10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10
СК 12	Здатність обгрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.	P1	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10

СК 13	Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.	P1	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10
		P 15	Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.	MН1 MН2 MН3 MН4 MН6	MO2 MO4 MO9 MO10

* MН1 – словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо); MН2 – практичний метод (лабораторні та практичні заняття); MН3 – наочний метод (метод ілюстрацій і метод демонстрацій); MН4 – робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анування, рецензування, складання реферату); MН5 – відеометод у поєднанні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); MН6 – самостійна робота (розв'язання програмних завдань); MН7 – індивідуальна науково-дослідна робота студентів.

** MO1 – екзамен; MO2 – усне або письмове опитування; MO3 – колоквіум; MO4 – тестування; MO5 – командні проєкти; MO6 – реферати, есе; MO7 – презентації результатів виконаних завдань та досліджень; MO8 – студентські презентації та виступи на наукових заходах; MO9 – захист лабораторних і практичних робіт; MO10 – залік.

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти при вивченні дисципліни «Управління витратами»

Поточне тестування та самостійна робота							Сума
Теми							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	100
105	10	10	10	10	105	10	
Модульний контроль - 30							

№ з.п.	Вид навчальної діяльності	Оціночні бали	Кількість балів
T1	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття.	5	10
	Виконання завдань самостійної роботи.	5	
T2	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття.	5	10
	Виконання завдань самостійної роботи.	5	
T3	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття.	5	10
	Виконання завдань самостійної роботи.	5	
T4	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття.	5	10
	Виконання завдань самостійної роботи.	5	
T5	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття.	5	10

	Виконання завдань самостійної роботи.	5	
T6	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	5 5	10
T7	Виконання завдань та участь у дискусії під час практичного заняття. Виконання завдань самостійної роботи.	5 5	10
<i>Модульний контроль (тестування)</i>		-	30
Разом		100	

**Система та критерії оцінювання
у Рівненському державному гуманітарному університеті**

Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми / виду діяльності може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в розподілі балів, які отримують здобувачі вищої освіти при вивченні дисципліни.

Результат освітньої діяльності здобувача вищої освіти оцінюється згідно Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти РДГУ за такими рівнями та критеріями:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					екзамен	залік
90–100	A	відмінно	здобувач вищої освіти (ВО) виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить і опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні здібності	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
82–89	B	дуже добре	здобувач ВО вільно володіє теоретичним матеріалом, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)		

74–81	C	добре	здобувач ВО вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача, загалом самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, з-поміж яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			
64–73	D	задовільно	здобувач ВО відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень, за допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, з-поміж яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)		
60–63	E	достатньо	здобувач ВО володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні	Середній (репродуктивний)		
35–59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	здобувач ВО володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
0–34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	здобувач ВО володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано

Підсумкова (загальна) оцінка з навчальної дисципліни є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне та підсумкове оцінювання рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи (модульний контроль); оцінка (бали) за практичну діяльність; оцінка за ІНДЗ; оцінка (бали) за участь у наукових конференціях, олімпіадах, підготовку наукових публікацій тощо.

Залік виставляється за результатами поточного модульного контролю, проводиться по завершенню вивчення навчальної дисципліни.

Політика дисципліни

При організації освітнього процесу здобувачі вищої освіти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу у РДГУ, Положення про академічну доброчесність, Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти, Положення про практики, Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти. Кожен викладач ставить здобувачам вищої освіти систему вимог та правил поведінки здобувачів вищої освіти на заняттях, доводить до їх відома методичні рекомендації щодо виконання різних видів робіт. При цьому враховуються присутність на заняттях та активність під час практичного заняття; (не)допустимість пропусків та запізнь на заняття;

користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття; несвоєчасне виконання поставленого завдання тощо.

Політика доброчесності

Здобувач вищої освіти виконуючи самостійну або індивідуальну роботу повинен дотримуватись політики доброчесності. У разі наявності плагіату в будь-яких видах робіт здобувача вищої освіти він отримує незадовільну оцінку і повинен повторно виконати завдання, які передбачені у силабусі.