

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ДИЗАЙНУ

Кафедра маркетингу та комунікаційного дизайну

ЗАТВЕРДЖУЮ
Декан факультету
Канцелярія управління та бізнес-дизайну
Мар'яна ШКОДА
06 2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальної дисципліни БІЗНЕС-АНАЛІТИКА
Рівень вищої освіти ДРУГИЙ (МАГІСТЕРСЬКИЙ)
Ступінь вищої освіти МАГІСТР
Спеціальність D5 МАРКЕТИНГ
Освітня програма КОМУНІКАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ
Факультет УПРАВЛІННЯ ТА БІЗНЕС-ДИЗАЙНУ

Київ
2025 рік

РОЗРОБЛЕНО: Київський національний університет технологій та дизайну

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ: Шіковець Катерина Олексіївна, к.е.н., доц., доцент кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну

Схвалено вченою радою факультету управління та бізнес-дизайну
від «11» 06 2025 року, протокол № 13

Схвалено науково-методичною радою факультету управління та бізнес-дизайну
від «10» 06 2025 року, протокол № 10

Обговорено та рекомендовано на засіданні кафедри маркетингу та комунікаційного дизайну
Протокол від «09» 06 2025 року № 12

Завідувач кафедри



Олена ЄВСЕЙЦЕВА

Погоджено:

Гарант ОП кафедри маркетингу
та комунікаційного дизайну



Анна ОРЕЛ

«06» 06 2025 р.

1 ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Характеристика дисципліни	
	очна форма здобуття вищої освіти	заочна, дистанційна форма здобуття вищої освіти
Кількість годин / кредитів – 90/3	обов'язкова	
Змістові модулі – 1	Рік підготовки:	
	1-й	1-й
	Семестр	
	1-й	1-й
	Лекції	
	12 год.	2 год.
Загальна кількість тижневих годин для денної форми здобуття вищої освіти: аудиторних – 2 самостійної роботи – 10	Практичні	
	12 год.	2 год.
	Самостійна робота	
	66 год.	86 год.
	Вид підсумкового контролю: екзамен (семестр 1).	

2 АНОТАЦІЯ ДИСЦИПЛІНИ

Робоча програма навчальної дисципліни складається з одного змістовного модуля.

Мета курсу – є формування у здобувачів освіти системного уявлення про сучасні підходи, методи та інструменти аналітичного забезпечення маркетингової діяльності ринкових суб'єктів, а також набуття практичних навичок збору, обробки, аналізу та інтерпретації бізнес-даних для прийняття обґрунтованих управлінських рішень в умовах динамічного ринкового середовища та високої невизначеності.

Результати навчання:

знати: структуру, предмет, об'єкт та методи сучасного бізнес-аналізу в контексті маркетингової діяльності; міжнародні професійні стандарти та нормативи у сфері бізнес-аналізу; основні принципи моделювання бізнес-процесів, методи опису й оптимізації бізнес-систем; класифікацію, функціональне призначення та напрямки використання інформаційно-аналітичних технологій;

вміти: застосовувати методи збору, обробки, візуалізації та інтерпретації бізнес-даних для вирішення маркетингових завдань; моделювати бізнес-процеси підприємства з урахуванням специфіки функціонування маркетингової системи; використовувати інструменти бізнес-аналізу для виявлення проблем, оцінки ризиків та прогнозування ефективності маркетингових стратегій;

здатен продемонструвати: здатність приймати обґрунтовані управлінські рішення на основі аналізу релевантних маркетингових даних; здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різноманітних джерел з метою побудови комплексної аналітичної моделі; уміння здійснювати діагностику маркетингової діяльності суб'єкта ринку, формувати систему маркетингового аналізу і забезпечувати її результативність; здатність формулювати висновки щодо ефективності маркетингових заходів на основі інтегрованих бізнес-даних

володіти навичками: роботи з сучасними інструментами бізнес-аналітики; побудови бізнес-моделей і схем бізнес-процесів із використанням стандартизованих нотацій та інформаційно-аналітичних платформ у маркетинговій діяльності; використання прогнозних моделей та сценарного аналізу в ухваленні маркетингових рішень;

самостійно вирішувати: завдання з виявлення та обґрунтування маркетингових проблем підприємства на основі комплексного аналізу даних; завдання щодо вибору інструментів бізнес-аналітики для різних етапів маркетингового планування; аналітичні завдання з розробки та впровадження оптимальних інформаційно-аналітичних рішень на підприємстві.

Програмні результати навчання: ІК, ЗК1, ЗК6, ФК5, ФК8, ФК9; ПРН 3, ПРН 12, ПРН 15.

ІК	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі управління системою маркетингу або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій та характеризується невизначеністю умов і вимог.
----	---

ЗК 1	Здатність приймати обґрунтовані рішення.
ЗК 6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
ЗК 7	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
ФК 5	Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування.
ФК 8	Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування.
ФК 9	Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.

ПРН 3	Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових
-------	--

	рішень в умовах невизначеності.
ПРН 12	Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проєктів і програм.
ПРН 15	Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.

Необхідні передумови: наявність у здобувачів освіти базових знань, умінь та навичок, сформованих у процесі здобуття ступеня бакалавра в галузі знань: D Бізнес, адміністрування та право

Види навчальних занять: лекція, практичне заняття, консультація.

Методи навчання: словесний, дослідницький, пояснювально-демонстраційний, метод проблемного викладання та ін.

Методи контролю: усний, письмовий, тестовий.

Інструменти, обладнання та програмне забезпечення: проєктор.

Форми підсумкового контролю: екзамен (семестр 1).

Засоби діагностики успішності навчання: практичні завдання, тестування, проведення міні-досліджень, вправи на ПК, питання для підсумкового контролю,

Мова навчання: українська.

3 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ

Тематичний план навчальної дисципліни

№ теми	Назва теми лекції, практичного, лабораторного, семінарського, індивідуального заняття	Кількість годин за формами здобуття вищої освіти:	
		очна	заочна, дистанційна
Змістовий модуль 1.			
1	Тема: Структура, об'єкт, предмет, методи та міжнародні стандарти професійної практики		
	Лекція 1. Теоретичні засади бізнес-аналізу: структура, об'єкт, предмет, методи та міжнародні стандарти професійної практики	2	2
	Практична робота 1. Визначення предметної області бізнес-аналізу підприємства: постановка аналітичних задач та вибір релевантних методів дослідження	2	2
	Самостійна робота. Порівняння структури та змісту міжнародних стандартів бізнес-аналізу ВАВОК, ПВА та РМІ-РВА	11	11
2	Тема: Бізнес-процеси підприємства		
	Лекція 2. Теоретичні основи, класифікація та нотації моделювання бізнес-процесів підприємства	2	
	Практична робота 2. Ідентифікація та класифікація бізнес-процесів підприємства з використанням сучасних нотацій моделювання	2	
	Самостійна робота. Порівняльний аналіз нотацій бізнес-моделювання: особливості їх застосування у маркетинговій практиці	11	15
	Тема: Моделювання маркетингових бізнес-процесів: методи візуалізації, оптимізації та аналізу ефективності		
	Лекція 3. Теоретичні основи моделювання маркетингових бізнес-процесів: методи візуалізації,	2	

3	оптимізації та аналізу ефективності		
	Практична робота 3. Побудова та оптимізація моделей маркетингових бізнес-процесів за допомогою нотацій моделювання	2	
	Самостійна робота. Моделювання бізнес-процесів підприємства з використанням спеціального програмного забезпечення	11	15
4	Тема: Оцінювання ефективності маркетингових бізнес-процесів як основа діагностування та стратегічного й оперативного управління маркетингом		
	Лекція 4. Теоретичні основи оцінювання ефективності маркетингових бізнес-процесів як основа діагностування та стратегічного й оперативного управління маркетингом	2	
	Практична робота 4. Розрахунок та інтерпретація ключових показників ефективності маркетингових бізнес-процесів	2	
	Самостійна робота. Огляд і критичний аналіз підходів до оцінювання ефективності маркетингових бізнес-процесів у сучасній практиці компаній	11	15
5	Тема: Інформаційно-аналітичні технології в бізнес-аналізі		
	Лекція 5. Теоретичні основи інформаційно-аналітичних технологій в бізнес-аналізі: класифікація, функції та напрямки використання	2	
	Практична робота 5. Побудова інтерактивного дашборду для візуалізації маркетингових показників	2	
	Самостійна робота. Створення оглядового звіту з тестуванням можливостей обраної BI-платформи	11	15
6	Тема: Цифрові аналітичні платформи в маркетингу		
	Лекція 6. Принципи функціонування, інструменти обробки даних та напрями практичного застосування цифрових аналітичних платформ в маркетингу	2	
	Практична робота 6. Сегментація споживачів та виявлення трендів у маркетингових даних за допомогою кластерного аналізу з використанням сучасних аналітичних засобів	2	
	Самостійна робота 6. Порівняльний аналіз цифрових аналітичних платформ у маркетингу: функціональні можливості, переваги, обмеження та сфери застосування	11	15
Разом з дисципліни		90	90

4 ОЦІНЮВАННЯ

4.1 Розподіл балів з дисципліни, які отримують здобувачі вищої освіти

Поточне оцінювання та самостійна робота								Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	МК	Екзамен	100
13	13	13	13	13	15	10	10**	

4.2 Розподіл балів за видами робіт

Види робіт, що оцінюються в балах	T1	T2	T3	T4	T5	T6	Усього
Виступ на практичному занятті	5	5	5	5	5	5	30
Письмове виконання практичних завдань	5	5	5				15
Практичні роботи на ПК	-	-	-	5	5	7	17
Презентації	3	3	3	3	3	3	18
Модульний контроль (МК)	10						10
Екзамен	10						10
Всього з дисципліни							100

4.3 Критерії оцінювання

Поточного контролю:

Виступ на практичному занятті:

5 балів - виступ високого рівня: доповідь повністю відповідає темі, логічно й чітко структурована; демонструє глибокі та системні знання, вільне володіння понятійним апаратом і термінологією. Використано різноманітні наукові джерела, наведено аргументовані приклади, здійснено аналіз проблемної ситуації з авторськими висновками. Присутнє критичне мислення та вміння дискутувати.

4 бали - вичерпна, правильно побудована доповідь, продемонстровано глибокі знання понятійного апарату, опрацьованих джерел, уміння аргументувати свою думку переконливими прикладами. Виступ логічний, з прикладами, що підтверджують основні положення.

3 бали - в основному тема розкрита правильно, виклад матеріалу послідовний, але є несуттєві неточності або поверхнєве використання термінології. Приклади наводяться, однак не завжди обґрунтовано. Відчувається недостатня глибина опрацювання джерел або слабка аргументація.

2 бали - поставлене питання загалом розкрито, але відсутня переконлива аргументація, не охарактеризовано окремі ключові поняття, наявна непослідовність викладу. Відчутний брак глибини опрацювання теми та невпевнене володіння матеріалом.

1 бал - виступ демонструє посереднє знання основного програмного матеріалу, містить істотні помилки при трактуванні понятійного апарату, доповідь хаотична, без логічної структури. Відсутні приклади, аналіз та аргументація. Виступ поверховий, не відповідає вимогам.

Письмове виконання практичних завдань:

5 балів - завдання виконано повністю, з дотриманням логіки, структури та вимог. Відповіді ґрунтуються на глибокому розумінні теми, використовуються коректні терміни, продемонстровано самостійність мислення. Присутній аналіз, обґрунтовані висновки, наведені приклади або розрахунки. Оформлення акуратне, без помилок.

4 бали - завдання виконано правильно та в повному обсязі. Є поодинокі незначні неточності у викладенні або формулюваннях. Структура логічна, оформлення охайне. Матеріал свідчить про хороше розуміння теми, застосовано базові поняття та методи, хоча приклади можуть бути менш розгорнутими.

3 бали - завдання виконано частково. Основна частина теми розкрита, проте наявні помилки або неповні відповіді. Виклад менш послідовний, окремі поняття подано нечітко. Брак прикладів або слабка аргументація. Оформлення містить незначні недоліки.

2 бали - практичне завдання виконано з суттєвими помилками. Відчувається недостатнє розуміння теми, використання термінів непослідовне або некоректне. Відповіді фрагментарні, відсутній аналіз і логічна послідовність. Помітні недоліки в оформленні та структурі роботи.

1 бал - завдання виконано формально, значна частина пропущена або не відповідає темі. Матеріал поверхневий, допущено численні помилки, відсутня структура. Робота не свідчить про засвоєння теми. Оформлення неохайне або не відповідає вимогам.

Практичні роботи на ПК:

5 балів - завдання виконано повністю, без помилок, із демонстрацією впевненого володіння програмним забезпеченням та інструментами. Застосовано раціональні методи роботи, результати логічно обґрунтовані, правильно оформлені. Робота містить аналітичні елементи, приклади або візуалізації (графіки, таблиці, схеми), реалізовані самостійно та творчо.

4 бали - завдання виконано в повному обсязі з незначними помилками або недоліками в оформленні. Продемонстровано добрі практичні навички роботи з програмою, логіка виконання збережена. Можливе часткове використання шаблонів або допоміжних інструкцій. Робота оформлена акуратно, хоча окремі результати потребують уточнення.

3 бали - завдання виконано частково або з кількома помилками в логіці чи реалізації. Спостерігається базове володіння інструментами, але з труднощами при виконанні певних етапів. Відсутні деякі результати або приклади. Оформлення неповне або нерівномірне, відсутні пояснення до дій або даних.

2 бали - практична робота виконана з істотними помилками, результати неповні або некоректні. Виявляється слабе володіння програмним забезпеченням, неправильне застосування інструментів або функцій. Відсутні пояснення, оформлення не відповідає вимогам. Помітна несамостійність.

1 бал - завдання виконано формально або вкрай неякісно. Результати неправильні, структура відсутня, робота не демонструє володіння програмним забезпеченням. Матеріал не піддається оцінці через низький рівень виконання або численні помилки. Відсутні ключові етапи чи взагалі невиконано частину завдання.

Презентація:

3 бали - презентація повністю відповідає темі, добре структурована та візуально оформлена. Слайди містять ключову інформацію, логічно подану та доповнену доречними ілюстраціями, графіками чи прикладами. Виконана з дотриманням дизайну (шрифти, кольори, розміщення елементів), без перевантаження текстом. Продемонстровано самостійність, аналітичний підхід і розуміння матеріалу. Чітко видно зв'язок між слайдами та виступом.

2 бали - презентація загалом відповідає темі, але містить незначні недоліки: надмірна кількість тексту, слабка візуальна структура або відсутність частини ключових моментів. Матеріал викладено зрозуміло, але частково поверхнево. Дизайн простий або стандартний, хоча технічне оформлення дотримано. Відчутна недостатня глибина опрацювання.

1 бал - презентація виконана формально або з суттєвими недоліками. Слайди перевантажені або, навпаки, малозмістовні, без логіки у структурі. Відсутня візуальна привабливість, немає чіткої відповідності між матеріалом і темою. Можливі численні технічні помилки, недотримано базових принципів оформлення. Продемонстровано поверхове розуміння теми.

Модульний контроль:

проводиться у формі тестового контролю, складається з 10 питань по 1 балу за кожне.

Підсумкового контролю:

Екзаменаційний білет складається з трьох питань: 1 теоретичне питання - 3 бали, 2 теоретичне питання - 3 бали, практичне завдання – 4 бали, всього – 10 балів.

Теоретичне питання:

3 бали – повна, чітка та логічна відповідь із правильним використанням термінології, наведено приклади або пояснення; продемонстровано глибоке розуміння теми.

2 бали – в основному правильна відповідь, але з незначними неточностями або неповним розкриттям окремих аспектів.

1 бал – відповідь фрагментарна, з помилками або значними прогалинами в розкритті змісту.

0 балів – відповідь відсутня або не відповідає суті питання.

Практичне завдання:

4 бали – завдання виконано повністю, без помилок, із логічним обґрунтуванням, правильним застосуванням методів/формул/інструментів. Демонструє практичне розуміння і самостійність.

3 бали – завдання виконано в основному правильно, незначні помилки або недоліки в оформленні чи поясненні.

2 бали – часткове виконання завдання, наявні суттєві помилки або відсутність логіки в рішенні.

1 бал – завдання виконано поверхнево або з грубими помилками.

0 балів – завдання не виконано або виконано неправильно повністю.

Відповідність шкал оцінок якості засвоєння навчального матеріалу

Оцінка за національною шкалою для екзамену, КП, КР / заліку	Оцінка за шкалою КНУТД	Оцінка за шкалою ECTS	Пояснення
Відмінно / зараховано	90-100	A	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
Добре / зараховано	82-89	B	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
	74-81	C	Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
Задовільно / зараховано	64-73	D	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
	60-63	E	Достатньо (виконання відповідає мінімальним критеріям)
Незадовільно / не зараховано	35-59	FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)
	0-34	F	Незадовільно (з обов'язковим повторним вивченням дисципліни)

5 ПОЛІТИКА КУРСУ

5.1. Обов'язкове дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти, а саме:

- самостійне виконання всіх видів робіт, завдань, форм контролю, передбачених робочою програмою даної навчальної дисципліни;
- посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
- дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
- надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

5.2. Для отримання позитивної оцінки з дисципліни необхідно отримати мінімальну кількість балів (60) за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі.

5.3. В разі несвоєчасного виконання робіт допускається їх доопрацювання в межах часу, до проходження тематичного контролю з дисципліни.

5.4. Перенесення терміну здачі робіт/перездача:

- допускається з поважних причин (лікарняний, академічна мобільність) без зниження балів за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі;
- без поважних причин оцінюється на 1 бал нижче за кожне виконане практичне завдання і два тематичні контролі.

5.5. При виявленні плагіату робота не зараховується, видається інше індивідуальне завдання або інший варіант тестів для поточного (тематичного) і модульного контролю. За нову роботу знижується максимальний бал.

5.6. Пропущенні практичні заняття та не пройдені тематичні контролі здобувачем вищої освіти відпрацьовуються в межах семестру, в якому викладається дисципліна, за погодженням з викладачем.

5.7. Оскарження здобувачем вищої освіти підсумкової оцінки з дисципліни допускається згідно відповідно до «Положення про порядок і методику рейтингового оцінювання академічних досягнень студентів».

5.8. Допускається визнання результатів навчання здобувачів вищої освіти, отриманих у неформальній освіті відповідно до «Положення про порядок визнання та перезарахування результатів навчання, здобутих шляхом формальної, неформальної та/або інформальної освіти та визначення академічної різниці у Київському національному університеті технологій та дизайну».

6 МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Бізнес-аналітика. Конспект лекцій для здобувачів вищої освіти / Упор. К. О. Шіковець – К.: КНУТД, 2025.
2. <http://msnp.knutd.edu.ua> – Модульне середовище навчального процесу КНУТД, дисципліна «Бізнес - аналітика».
3. Zham , O., Rudyka, V., Voronko-Nevidnycha, T., Bebko, S., Shikovets, C., Kvita, H. (2023) Diagnostics of the strategic management of the financial and economic development of the enterprise. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice,(2023) 5(52), 162–172. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.52.2023.4214> (Scopus, Web of Science)
4. Hnatenko I; Bebko, S; Ievseitseva, O.; Shikovets, C ; Kvita, H. (2024) Market analysis of the renewable energy market of Ukraine in the context of changes in financial and economic processes. Financial And Credit Activity-Problems Of Theory And Practice Volume5, Issue 58. P.446-459 <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.58.2024.4576>
5. Квіта Г.М., Шіковець К.О, Безсмертна Ю.С. План-фактний аналіз у MICROSOFT POWER BI. .Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» № 39, 2020 – С.260-266. http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/39_2020_ukr/45.pdf (категорія Б) <https://doi.org/10.32843/infrastruct39-43>
6. Квіта ГМ, Шіковець К.О., Дикий В.С. Економіко-математичне моделювання інвестиційної привабливості підприємства. Інфраструктура ринку 2020. №48– С.137-143. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/48_2020_ukr/29.pdf (категорія Б) <https://doi.org/10.32843/infrastruct48-27>
7. Квіта Г.М., Шіковець К.О, Казнодій В.О. Економіко-математичне моделювання рівня лояльності персоналу. Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» № 45, 2020 – С.96-101. http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/45_2020_ukr/18.pdf (категорія Б) <https://doi.org/10.32843/infrastruct45-16>
8. Квіта ГМ, Шіковець К.О., Мороз А.Ю. Бізнес-аналіз ринку нерухомості України. Наук практ журнал Східна Європа: Економіка, бізнес та управління, № 3(26)2020р м.Дніпро. С.102-107 http://easterneurope-ebm.in.ua/journal/26_2020/19.pdf (категорія Б) DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.26-17>
9. Квіта Г.М., Шіковець К.О, Шелест В.Ю. Моделювання динаміки економічного розвитку малих аграрних підприємств .Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» № 49, 2020 – С.160-166 http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/49_2020_ukr/30.pdf (категорія Б) DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct49-28>
10. Квіта Г.М., Шіковець К.О, Шинкаренко А.Ю. Бізнес-аналіз ринку ІТ-технологій України .Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» № 50, 2020 – С.220-223 http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/50_2020_ukr/38.pdf (категорія Б) DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct50-36>
11. Шіковець К.О., Квіта ГМ, Бебко С.В. The system and situational models of business activity. Наук практ журнал Східна Європа: Економіка, бізнес та управління, № 5(32) 2021р м.Дніпро. С.90-95 http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/32_2021/15.pdf (категорія Б) DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.32-13>
12. Квіта Г.М., Шіковець К.О, Єрмоменко Я.М. Системно-ситуаційне моделювання цілей сталого розвитку. Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» № 62, 2021 – С.102-107. http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/62_2021/20.pdf (категорія Б) DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct62-18>
13. Шіковець К.О., Квіта ГМ, Кондратюк О.О. SMM-інструментарій в сучасному бізнес аналізі. Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» № 69, 2022 – С.135-140. http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/69_2022/26.pdf (категорія Б) DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastruct69-24>
14. Квіта Г.М., Шіковець К.О., Соляр Б.В. Системно-ситуаційне моделювання цілі сталого розвитку «Доступна та чиста енергія». Електронний науково-практичний журнал

«Інфраструктура ринку» № 70, 2023 – С.130 – 134 DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastructure70> (категорія Б)

15. Квіта Г.М., Шіковець К.О., Бебко С.В. Застосування економетричних моделей в маркетингових дослідженнях. Журнал стратегічних економічних досліджень № 1(12), 2023. – С.100-111 DOI: 10.30857/2786-5398.2023.1.11 (категорія Б)

16. Квіта Г.М., Шіковець К.О., Бебко С.В. Маркетингове ціноутворення на ринку молочної продукції України Наук практ журнал Східна Європа: Економіка, бізнес та управління, №3 (40), 2023р– С.3-9 м.Дніпро. DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.40-1> (категорія Б)

17. Шіковець К.О., Квіта Г.М., Бебко С.В. Digital інструментарій сучасних маркетингових досліджень. Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» № 74, 2023– С.19 – 26 DOI: <https://doi.org/10.32782/infrastructure74-4> (категорія Б)

18. 16. Шіковець К.О., Квіта Г.М., Савоченко М.О. Market research of the Ukrainian sweets market. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2024. № 3 (44), С.86-91. URL: https://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/44_2024/15.pdf (категорія Б) DOI: <https://doi.org/10.32782/easterneurope.44-14>

19. Kvita Halyna., Shikovets Kateryna, Smolsky Maxim Market research of the ukrainian dairy industry market .Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку» № 81, 2024

20. Шіковець, К., & Мельник, М. (2024). МАРКЕТИНГ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ КОМУНІКАЦІЙ. Економіка та суспільство, (66). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-113>

21. Bebko, S.; Shikovets, C.; Kharlim, V. System-structural Analysis as a Tool for Improving the Efficiency of Privatization of the Ukrainian Banking Sector. Журнал стратегічних економічних досліджень. 2024. № 4.

7 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Том Фоусет, Фостер Провост Data Science для бізнесу. Як збирати, аналізувати і використовувати дані. К.: Наш Формат, 2019. 400 с.
2. Конрад Карлберг. Бізнес-аналіз з використанням Excel. Рішення бізнес-завдань. К., 2018. 578с.
3. BABOK Guide: Global Standard for Business Analysis – ІІБА, International Institute of Business Analysis. 2022. URL: <https://www.iiba.org/standards-and-resources/babok/>
4. Сидорова А. В., Біленко Д. В., Буркіна Н. В. Бізнес-аналітика: навчально-методичний посібник. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2019. 104 с.
5. Гриненко В. В. Конспект лекцій з курсу «Управління та удосконалення бізнес – процесів» для студентів усіх форм навчання спеціальності 073 – Менеджмент / В. В. Гриненко. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. – 147 с.

Додаткова

6. Дмитришин Б.В., Боровий М.В. Бізнес-аналітика та її роль в управлінні конкурентоспроможністю підприємства // Центрально-український науковий вісник. Економічні науки, 2020, вип. 5(38). С. 214–220.
7. Коляденко С. В., Ушкаленко І. М. Бізнес-аналіз як базис розвитку цифрової економіки // Економіка та управління АПК : зб. наук. пр. БНАУ. 2018. № 2 (143). С. 34–38.
8. Ноздріна Л. В. Бізнес-аналіз як драйвер успіху ІТ-проєкту / Л. В. Ноздріна, В. М. Лисак // Матеріали ІІІ Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Сучасні інформаційні системи та технології». Херсон: Херсонський національний технічний університет, 2020. С. 190–192

9. Гобов Д. Бізнес-аналіз є завжди. Питання в тому, хто його робить [Електронний ресурс] / Д. Гобов. 2020. Режим доступу : <https://www.dataart.com.ua/news/biznes-analiz-e-zavzhdi-pitanniyav-tomu-khto-iogo-robit>.
10. ВІ – бізнес-аналітика [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.it.ua/knowledgebase/technology-innovation/business-intelligence-bi>.
11. Хто такий бізнес-аналітик? URL: <https://issoft.com.ua/blog/khto-takiy-biznes-analitik/>

8 ІНТЕРНЕТ-РЕСУРСИ

1. <http://msnp.knutd.edu.ua> – Модульне середовище навчального процесу КНУТД, дисципліна «Бізнес-аналітика».
2. <http://www.marketolog.com.ua> – перший в Україні тематичний ресурс Internet, який присвячено маркетингу: статті, аналітика, програмне забезпечення, навчання, працевлаштування, форум маркетингологів.
3. Бібліотека КНУТД: <http://biblio.co.ua/>
4. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: <http://www.nbuv.gov.ua/>
5. Національна парламентська бібліотека України: <http://www.nplu.org/>
6. Державна науково-технічна бібліотека України: <http://gntb.gov.ua/ua/>
7. Рекламна діяльність <http://100pudov.com.ua/manual/ukr/29/132/>
8. Розрахунок ціни реклами http://studopedia.net/5_17325_rozrahunok-tsinireklamimenshoi-za-sek.html

ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕНО на ____/____ н.р.

Протокол засідання кафедри від « ____ » _____ 2025 р. № ____

Завідувач кафедри _____

Олена ЄВСЕЙЦЕВА

ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕНО на 20____/20____ н.р.

Протокол засідання кафедри від « ____ » _____ 2025 р. № ____

Завідувач кафедри _____

Олена ЄВСЕЙЦЕВА