НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з науково-педагогічної роботи
_____ Богдан КОРОБКО
«__» _____ 2026 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«БІЗНЕС-АНАЛІТИКА ТА УПРАВЛІННЯ ДАНИМИ»

(назва навчальної дисципліни)

підготовки **магістр**
(назва ступеня вищої освіти)

освітньої програми **Бізнес і торгівля**
(назва ступеня вищої освіти)

спеціальності **D7 Торгівля**
(код і назва спеціальності)

Полтава
2026 рік

Робоча програма навчальної дисципліни **«Бізнес-аналітика та управління даними»** для здобувачів вищої освіти спеціальності **D7 Торгівля**, другого (магістерського) рівня вищої освіти.

Складена відповідно до освітньої програми **«Бізнес і торгівля»,** 2026 року.

Розробники: Міняйленко І.В., доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, кандидат економічних наук, доцент.

Погоджено:
Гарант освітньо-професійної програми _____ (Андрій СКРИЛЬНИК)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу

Протокол від «26» серпня 2026 року № 12

Завідувачка кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу _____ (Марина ЧИЖЕВСЬКА)

«26» серпня 2026 року

Схвалено навчально-методичною комісією Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права

Протокол від «28» серпня 2026 року № 1

Голова навчально-методичної комісії ННІФЕУП _____ (Євгенія КАРПЕНКО)

«28» серпня 2026 року

© Міняйленко І.В., 2026 рік
© Національний університет імені
Юрія Кондратюка, 2026 рік

1. Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><td rowspan="3">Найменування показників</td><td rowspan="3">Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти</td><td colspan="3">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td colspan="3">Форма здобуття освіти</td></tr>
<tr><td>денна</td><td>заочна</td><td>дистанційна</td></tr>
<tr><td>Кількість кредитів - 5</td><td rowspan="2">Галузь знань

D Бізнес, адміністрування та право</td><td colspan="3" rowspan="2">Обов’язкова</td></tr>
<tr><td>Загальна кількість годин - 150</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Модулів - 1</td><td rowspan="6">Спеціальність

D7 Торгівля</td><td colspan="3">Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Змістових модулів - 1</td><td colspan="3">Семестр</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td rowspan="11">Індивідуальне завдання - курсова робота на тему «Аналітичне оцінювання бізнесу»

30 годин для кожної форми здобуття освіти</td><td colspan="3">Лекції</td></tr>
<tr><td rowspan="10">Ступінь вищої освіти

магістр</td><td>20 год.</td><td>8 год.</td><td>0</td></tr>
<tr><td colspan="3">Практичні</td></tr>
<tr><td>20 год.</td><td>6 год.</td><td>0</td></tr>
<tr><td colspan="3">Лабораторні</td></tr>
<tr><td>0 год.</td><td>0 год.</td><td>0</td></tr>
<tr><td colspan="3">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>80 год.</td><td>106 год.</td><td>120 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Індивідуальна робота:
30 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Вид контролю: екзамен</td></tr>
</table>

Примітка.

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми здобуття освіти - 40/110

для заочної форми здобуття освіти - 14/136

для дистанційної форми здобуття освіти - 0/150

2. Мета навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування системи знань, умінь і навичок використання аналітичного інструментарію та управління даними для оцінювання конкурентоспроможності, потенціалу й фінансово-економічного стану підприємства та обґрунтування управлінських рішень, зокрема щодо товарів, асортименту, продажу і запасів у торгівлі.

Вивчення дисципліни забезпечує формування наступних програмних компетентностей:

Інтегральна компетентність (ІК)

Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК 6. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК)

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій та торговельній діяльності.

3. Передумови для вивчення дисципліни

Передумовою вивчення навчальної дисципліни є дисципліни, що формують основу підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня.

4. Очікувані результати навчання з дисципліни

ПРН 1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН 6. Розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.

ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

ПРН 11. Впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.

5. Критерії оцінювання результатів навчання

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом вивчення навчальної дисципліни.

Сума балів	Значення ЄКТС	Оцінка	Критерій оцінювання	Рівень компетентності
1	**2**	**3**	4	**5**
90-100	**A**	**Відмінно**	Здобувач демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Власні пропозиції здобувача в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін.	**Високий**, що повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни.
82-89	**B**	**Добре**	Здобувач демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, аналізує на їх основі можливі ситуації та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною.	**Достатній**, що забезпечує здобувачу самостійне вирішення основних практичних задач.
74-81	**C**	**Добре**	Здобувач в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідають робочій програмі дисципліни, аналізує на їх основі можливі ситуації та використовує для рішення характерних/типових практичних завдань на професійному рівні. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають ускладнення.	**Достатній**, Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни.
64-73	**D**	**Задовільно**	Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядались з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	**Середній**, що забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни.
60-63	**E**	**Достатньо**	Здобувач має певні знання матеріалу, передбаченого робочою програмою, володіє основними положеннями на рівні, який визначається як мінімально допустимий. Правила вирішення практичних завдань з використанням основних теоретичних положень пояснюються з труднощами. Виконання практичних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	**Середній,** що є мінімально допустимим у всіх складових навчальної дисципліни
35-59	**FX**	**Незадовільно** з можливістю повторного складання екзамену/ заліку	Здобувач може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни Здобувач виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у Здобувача відсутні.	**Низький**, не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни.
0-34	**F**	**Незадовільно** з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	Здобувач повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Здобувач не допущений до здачі екзамену/заліку.	**Незадовільний**, Здобувач не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни.

6. Засоби діагностики результатів навчання

Засобами оцінювання є: тематичні тести, виконання практичних завдань, оцінювані результати самостійної роботи, контрольні роботи (для дистанційної форми), підсумковий контроль — екзамен. Курсова робота підлягає обов'язковому окремому захисту.

7. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Аналітичне оцінювання бізнесу

Тема 1. Роль бізнес-аналітики в системі управління підприємством

Сутність бізнес-аналітики, її види. Бізнес-аналітика і техніко-економічний аналіз: спільні риси і відмінності. Основні чинники, що обумовлюють виокремлення бізнес-аналітики в окрему галузь знань і сферу діяльності. Предмет і завдання курсу. Взаємозв'язки з іншими дисциплінами. Інтегрованість знань і навичок фахівця. Необхідність оволодіння сучасною технікою економічного мислення. Мета й завдання курсу. Блочно-змістова побудова курсу. Роль самостійної роботи в опануванні курсом.

Практичні заняття: денна форма - № 1

Тема 2. Методи бізнес-аналітики та управління даними торговельного підприємства

Методичний апарат бізнес-аналітики: зіставлення, порівняння, індексний і факторний аналіз, економіко-математичні методи, дескриптивні та аналітичні моделі. SWOT-аналіз, бенчмаркінг, аналіз ланцюга створення вартості й полів бізнесу; експертні методи та метод Дельфи. Вибір методу відповідно до управлінського питання, структури даних і меж допустимих висновків.

Джерела даних у торгівлі: касові операції (POS), облікові системи (ERP), системи взаємодії з клієнтами (CRM), інтернет-магазин, товарні довідники та відкриті набори даних. Одиниця спостереження, товарна позиція (SKU), дата, магазин і канал продажу. Підготовка даних: типи та одиниці вимірювання, пропуски, дублікати, повернення, знижки; узгодження довідників і ключів об'єднання таблиць. Відокремлення вихідних даних від очищеної вибірки, словник даних і журнал перетворень.

Відтворюваний цикл отримання, перетворення й завантаження даних; зведені таблиці, візуалізація та аналітична панель. Використання електронних таблиць, Power Query або функціонально еквівалентного інструментарію. Контроль повноти, точності, узгодженості й актуальності інформації. Ролі власника та користувача даних, розмежування доступу, знеособлення даних покупців; застосовні вимоги законодавства про інформацію та персональні дані.

Практичні заняття: денна форма - № 2; заочна форма - № 1.

Тема 3. Аналіз конкурентного середовища підприємства

Методичні особливості проведення аналізу галузі. Зміст та інформаційна база дослідження. Первинна та вторинна інформація. Алгоритм проведення дослідження за методикою М. Портера. Визначення профілю галузі.

Основні сили конкуренції за М. Портером. Оцінка інтенсивності суперництва на «центральному рингу»; чинники інтенсивності. Потенційні конкуренти, аналіз імовірності входження в галузь. Економічні можливості постачальників ресурсів і покупців (споживачів) продукції галузі.

Практичні заняття: денна форма - № 3;

Тема 4. Оцінювання стратегічного протистояння підприємств - конкурентів

Оцінка конкурентних позицій підприємств — основних суперників. Карта стратегічних груп як основний аналітичний спосіб визначення конкурентних позицій суперників. Вибір стратегічних змінних. Оцінка результатів побудови. Аналіз найближчих конкурентів; майбутні цілі й поточна стратегія, припущення і можливості.

Оцінка перспектив розвитку галузі. Виділення провідних чинників успіху в галузі, їх оцінка. Чинники, що ґрунтуються на науково-технічних перевагах, організації виробництва, маркетингових нововведеннях.

Узагальнення отриманих результатів за попередніми етапами. Оцінка перспектив розвитку галузі. Аналіз можливостей структурних трансформацій.

Практичні заняття: денна форма - № 4;

Тема 5. Визначення конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність підприємства: сутність, проблеми визначення й оцінки. Поняття конкурентоспроможності підприємства. Еволюція поглядів щодо джерел конкурентних переваг. Оцінка конкурентоспроможності підприємства за М. Портером. Ринкова конкурентоспроможність. Конкурентний статус підприємства, його оцінка. Конкурентний статус у визначенні І. Ансоффа, методичні аспекти обчислення його рівня. Межі значень показника КСП. Взаємозалежність конкурентних переваг і конкурентного статусу підприємства.

SWOT-аналіз підприємства. Загальна оцінка методичного підходу. Перелік і характеристика чинників, що визначають сильні та слабкі сторони підприємства, можливості й загрози.Порівняльний аналіз конкурентоспроможності підприємств-суперників. Методичні підходи до порівняння суперників, використання провідних чинників успіху в галузі. Процедура оцінки. Особливості оцінки вагомості чинників. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності: переваги й недоліки.

Практичні заняття: денна форма - № 5; заочна форма - № 2.

Тема 6. Оцінювання конкурентоспроможності товарів і результативності асортименту в торгівлі

Сутність конкурентоспроможності товару та відмінність від конкурентоспроможності підприємства. Корисність, якість, ціна споживання, доступність товару й сервіс як критерії вибору покупця. Інформаційна база порівняння, добір аналогів і базового зразка. Експертний вибір показників, установлення ваг і нормування; інтегральне оцінювання та аналіз чутливості результату до ваг. Розмежування обов'язкових вимог до товару й порівняльної ринкової оцінки.

Аналітика товарної позиції та категорії: чистий дохід, валовий прибуток, частка повернень, знижки й уцінки, середній товарний запас та його оборотність. АВС-аналіз за чітко визначеною ознакою, XYZ-аналіз мінливості попиту; обґрунтування меж груп і врахування сезонності. Порівняння асортиментних альтернатив з урахуванням потреб цільових покупців, доступності запасу та результативності продажу.

Зведене оцінювання конкурентоспроможності товарів і результативності асортименту магазину або інтернет-магазину. Обґрунтування рішення щодо включення, збереження, перегляду умов закупівлі чи виведення товарної позиції. Перевірка порівнюваності цін, якості та періодів; недопущення висновку про якість товару лише за величиною продажу або маржі.

Практичні заняття: денна форма - № 6;

Тема 7. Формування та оцінювання потенціалу підприємства

Методичні підходи до оцінки потенціалу підприємства. Оцінка потенціалу підприємства за окремими різновидами ресурсів (трудовий, капітальний, інформаційний, науковий) та їх поєднань у техніко-технологічних системах виробництва продукції. Статичний та динамічний підходи до оцінки потенціалу економічної організації. Метод кращих показників для оцінки наукових інновацій і нововведень. Гнучкість виробничої системи та її аналіз. Поняття гнучкості виробничої системи та її залежність від ступеня мінливості технології.

Практичні заняття: денна форма - № 7;

Тема 8. Управлінська діагностика

Сутність управлінської діагностики та організація її проведення. Управлінська діагностика як особлива дослідницька діяльність. Своєрідність проведення діагностики й можливостей використання попередніх результатів. Систематизація інформації для дослідження.

Аналіз структури управління та якості управлінських рішень. Ознайомлення з формальною організаційною структурою, визначення її типу. Оцінка відповідності

оргструктури стратегії підприємства. Оцінка параметрів: гнучкості, надійності, оперативності, якості рішень.

Оцінка зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем. Основні контрагенти підприємства, оцінка взаємозв'язків. Аналіз зовнішнього середовища підприємства. Екологічні чинники, оцінка їх впливу.

Оцінка загальних результатів діяльності підприємства. Критерії і показники, що використовуються для загальної діагностики системи менеджменту підприємства. Загальна ефективність діяльності як ступінь досягнення цілей. Інформаційні технології та оцінка ефективності їх використання.

Практичні заняття: денна форма - № 8;

Тема 9. Оцінювання фінансово-економічного стану та ефективності торговельного бізнесу на основі даних

Дескриптивні, предикативні та нормативні моделі оцінювання стану суб'єкта бізнесу: зміст, інформаційні вимоги, сфери застосування й обмеження. Вертикальний, горизонтальний і коефіцієнтний аналіз фінансової звітності. Показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності; інтегрування одиничних і групових оцінок відповідно до мети аналізу.

Специфіка торговельного бізнесу: чистий дохід від реалізації, собівартість реалізованих товарів, валовий прибуток і витрати обігу. Розмежування торговельної націнки та валової маржі. Оборотність запасів на базі собівартості, тривалість обороту, віддача валового прибутку на середній запас (GMROI), операційний і грошовий цикли. Узгодження періодів та одиниць вимірювання; окремий облік повернень, уцінок і витрат каналів реалізації.

Факторне й сценарне оцінювання впливу обсягу продажу, цін, закупівельної вартості, асортименту та запасів на результат. Порівняння магазинів і каналів за зіставними показниками, підготовка аналітичної панелі з паспортами показників. Обґрунтування управлінського рішення, оцінювання очікуваного ефекту та обмежень прогнозу. Розроблення плану впровадження аналітичного поліпшення: відповідальні, строки, показники якості даних та перевірки результату.

Практичні заняття: денна форма - № 9; заочна форма - № 3.

Тема 10. Формування корпоративної культури підприємства

Економічна культура підприємства й особливості її оцінювання. Поняття економічної культури, її складові. Експертний аналіз в оцінці внутрішнього інституціонального середовища підприємства. Виявлення проблем формальних і неформальних відносин, конфліктів. Особливості оцінки продуктивності творчої праці, цінності інтелектуальних продуктів.

Якісний аналіз методів та інструментарію планування, обліку і контролю на підприємстві. Оцінка рівня професіоналізму та кваліфікації провідних спеціалістів служб підприємства, їхньої здатності до сприйняття та застосування нових знань. Оцінка системи управлінського обліку та її місця у прийнятті управлінських рішень. Оцінка контролю дій і контролю результатів.

Обґрунтованість управлінських рішень, їх оцінка. Способи оцінки відповідності діючої стратегії оптимальній.

Практичні заняття: денна форма - № 10;

8. Структура навчальної дисципліни

а) для денної форми здобуття освіти

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Змістовий модуль 1. Аналітичне оцінювання бізнесу						
Тема 1. Роль бізнес-аналітики в системі управління підприємством	12	2	2	-	-	8
Тема 2. Методи бізнес-аналітики та управління даними торговельного підприємства	14	2	2	-	-	10
Тема 3. Аналіз конкурентного середовища підприємства	12	2	2	-	-	8
Тема 4. Оцінювання стратегічного протистояння підприємств - конкурентів	12	2	2	-	-	8
Тема 5. Визначення конкурентоспроможності підприємства	12	2	2	-	-	8
Тема 6. Оцінювання конкурентоспроможності товарів і результативності асортименту в торгівлі	12	2	2	-	-	8
Тема 7. Формування та оцінювання потенціалу підприємства	12	2	2	-	-	8
Тема 8. Управлінська діагностика	10	2	2	-	-	6
Тема 9. Оцінювання фінансово-економічного стану та ефективності торговельного бізнесу на основі даних	12	2	2	-	-	8
Тема 10. Формування корпоративної культури підприємства	12	2	2	-	-	8
Разом за змістовим модулем 1	**120**	**20**	**20**	**-**	-	**80**
Курсова робота	**30**				30	
Усього годин	**150**	**20**	**20**	**-**	**30**	**80**

б) для заочної форми здобуття освіти

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Змістовий модуль 1. Аналітичне оцінювання бізнесу						
Тема 1. Роль бізнес-аналітики в системі управління підприємством	10	-	-	-	-	10
Тема 2. Методи бізнес-аналітики та управління даними торговельного підприємства	18	2	2	-	-	14
Тема 3. Аналіз конкурентного середовища підприємства	12	-	-	-	-	12
Тема 4. Оцінювання стратегічного протистояння підприємств - конкурентів	12	-	-	-	-	12
Тема 5. Визначення конкурентоспроможності підприємства	12	2	2	-	-	8
Тема 6. Оцінювання конкурентоспроможності товарів і результативності асортименту в торгівлі	12	-	-	-	-	12

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Тема 7. Формування та оцінювання потенціалу підприємства	10	2	-	-	-	8
Тема 8. Управлінська діагностика	10	-	-	-	-	10
Тема 9. Оцінювання фінансово-економічного стану та ефективності торговельного бізнесу на основі даних	12	2	2	-	-	8
Тема 10. Формування корпоративної культури підприємства	12	-	-	-	-	12
Разом за змістовим модулем 1	**120**	**8**	**6**	**-**	**-**	**106**
Курсова робота					**30**	
Усього годин	**150**	**8**	**6**	**-**	**30**	**106**

в) для дистанційної форми здобуття освіти

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Змістовий модуль 1. Аналітичне оцінювання бізнесу						
Тема 1. Роль бізнес-аналітики в системі управління підприємством	10	-	-	-	-	10
Тема 2. Методи бізнес-аналітики та управління даними торговельного підприємства	16	-	-	-	-	16
Тема 3. Аналіз конкурентного середовища підприємства	12	-	-	-	-	12
Тема 4. Оцінювання стратегічного протистояння підприємств - конкурентів	12	-	-	-	-	12
Тема 5. Визначення конкурентоспроможності підприємства	12	-	-	-	-	12
Тема 6. Оцінювання конкурентоспроможності товарів і результативності асортименту в торгівлі	12	-	-	-	-	12
Тема 7. Формування та оцінювання потенціалу підприємства	12	-	-	-	-	12
Тема 8. Управлінська діагностика	10	-	-	-	-	10
Тема 9. Оцінювання фінансово-економічного стану та ефективності торговельного бізнесу на основі даних	12	-	-	-	-	12
Тема 10. Формування корпоративної культури підприємства	12	-	-	-	-	12
Разом за змістовим модулем 1	**120**	**-**	**-**	**-**		**120**
Курсова робота					**30**	
Усього годин	**150**	**-**	**-**	**-**	**30**	**120**

9. Перелік питань для семінарських занять

Тема заняття та перелік питань	Кількість годин		
	для денної форми	для заочної форми	для дистан-ційної форми
Семінарські заняття не передбачені	-	-	-

10. Перелік питань для практичних занять

Тема заняття та перелік питань	Кількість годин		
	для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
Практичне заняття № 1 Тема 1. Роль бізнес-аналітики в системі управління підприємством. Визначити етапи аналітичного оцінювання бізнесу. Порівняти сфери застосування, переваги й обмеження аналітичних методів; сформулювати запит замовника дослідження.	2	-	-
Практичне заняття № 2 Тема 2. Методи бізнес-аналітики та управління даними торговельного підприємства. Скласти паспорт навчального набору продажів: одиниця спостереження, поля, ключі, джерело й період. Виконати очищення пропусків і дублікатів, узгодити повернення та знижки, перевірити контрольні суми. Застосувати методи порівняння, індексного або факторного аналізу до торговельних даних; зіставити висновки зі SWOT-аналізом чи бенчмаркінгом. Подати зведену таблицю, візуалізацію, журнал перетворень і правила доступу.підприємства.	2	2	-
Практичне заняття № 3 Тема 3. Аналіз конкурентного середовища підприємства. Проаналізувати конкурентне середовище за методикою М. Портера; оцінити стратегічні позиції та привабливість стратегічних зон господарювання. Систематизувати первинні й вторинні джерела, сформулювати висновок.	2	-	-
Практичне заняття № 4 Тема 4. Оцінювання стратегічного протистояння підприємств - конкурентів. Оцінити конкурентний статус і побудувати карту стратегічних груп. На основі SWOT- та PIMS-аналізу порівняти альтернативні стратегії, сильні й слабкі сторони, можливості та загрози.	2	-	-
Практичне заняття № 5 Тема 5. Визначення конкурентоспроможності підприємства. За матеріалами фахових джерел оцінити конкурентоспроможність обраного підприємства. Обґрунтувати систему критеріїв і ваг, зіставити результати та сформулювати рекомендації.	2	2	-

Тема заняття та перелік питань	Кількість годин		
	для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
Практичне заняття № 6 Тема 6. Оцінювання конкурентоспроможності товарів і результативності асортименту в торгівлі. Порівняти конкурентоспроможність товарів-аналогів, обґрунтувавши ваги критеріїв. Виконати ABC/XYZ-аналіз навчального асортименту, визначити валовий прибуток, оборотність і частку повернень; запропонувати асортиментне рішення.	2	-	-
Практичне заняття № 7 Тема 7. Формування та оцінювання потенціалу підприємства. Оцінити ресурсний, трудовий і ринковий потенціал підприємства, збалансованість програми та виробничих можливостей. За навчальними даними про активи виконати оцінювання майнового потенціалу й земельної ділянки; представити розрахунки в таблиці.	2	-	-
Практичне заняття № 8 Тема 8. Управлінська діагностика. Виконати управлінську діагностику за кейсом ПрАТ «Хорольський молокозавод» із вихідної програми або еквівалентними даними викладача: оргструктура, відповідність стратегії, зв’язки із середовищем, виробничий потенціал і структура капіталу. Обґрунтувати комплекс заходів.	2	-	-
Практичне заняття № 9 Тема 9. Оцінювання фінансово-економічного стану та ефективності торговельного бізнесу на основі даних. За навчальною фінансовою звітністю і даними обігу товарів розрахувати ліквідність, рентабельність, валову маржу та націнку, оборотність запасів, GMROI і грошовий цикл. Перевірити зіставність баз і періодів; пояснити розбіжності результатів. Побудувати сценарії зміни обсягу продажу, закупівельних цін і запасів, оцінити їхній вплив на результат. Сформувати аналітичну панель і управлінську записку; запропонувати етапи впровадження та показники перевірки ефекту.	2	2	-
Практичне заняття № 10 Тема 10. Формування корпоративної культури підприємства. Дослідити соціально-психологічний клімат, формальні та неформальні відносини в колективі. Пояснити їхній зв’язок із корпоративною культурою, якістю управління та обґрунтованістю рішень.	2	-	-
Усього	**20**	**6**	**-**

11. Перелік питань для лабораторних занять

Тема заняття та перелік питань	Кількість годин		
	для денної форми	для заочної форми	для дистан-ційної форми
Лабораторні заняття не передбачені	-	-	-

12. Самостійна робота

Мета самостійної роботи — сформувати здатність знаходити й критично оцінювати економічні джерела та дані, застосовувати аналітичні методи, перевіряти розрахунки і готувати обґрунтовані висновки.

Види роботи: опрацювання лекцій і рекомендованих джерел; підготовка до практичних занять; виконання тематичних аналітичних завдань; підготовка до тестування та екзамену; для дистанційної форми — виконання двох контрольних робіт, підготовка та написання курсової роботи.

Питання для самостійного вивчення здобувачами вищої освіти

№ з/п	Перелік питань	Кількість годин		
		для денної форми	для заочної форми	для дистан-ційної форми
Змістовий модуль 1. Аналітичне оцінювання бізнесу				
Тема 1. Роль бізнес-аналітики в системі управління підприємством				
1	Ключові поняття бізнес-аналітики.	1	1	1
2	Організація та інформаційне забезпечення бізнес-аналітики.	1	2	2
3	Бізнес-процеси: сутність, межі та види.	2	2	2
4	Концепції та підходи до удосконалення бізнес-процесів.	1	2	2
5	Основні показники оцінки бізнесу.	1	2	2
6	Види аналітики.	2	1	1
Тема 2. Методи бізнес-аналітики та управління даними торговельного підприємства				
7	Методи порівняння торговельних підприємств: зіставність періодів, одиниць і базових показників.	2	2	2
8	Дані POS, ERP, CRM та інтернет-магазину: одиниця спостереження, ключі, словник даних.	2	2	2
9	Ряди динаміки продажу та групування товарних позицій, магазинів і каналів реалізації.	2	2	2
10	Очищення пропусків і дублікатів; облік повернень та знижок; журнал перетворень і перевірка підсумків.	2	4	4
11	Факторний аналіз торговельних показників; візуалізація, якість даних, знеособлення та права доступу.	2	4	6
Тема 3. Аналіз конкурентного середовища підприємства				
12	Інтенсивність конкурентної боротьби та оцінювання її рівня.	2	2	2
13	Вхідні бар’єри в галузі та способи їх створення і збереження. Вихідні галузеві бар’єри і прибутковість діяльності.	2	2	2
14	Історія бізнесу як основа аналізу найближчих конкурентів.	2	4	4
15	Особливості економічної аналітики глобальних галузей.	2	4	4
Тема 4. Оцінювання стратегічного протистояння підприємств - конкурентів				
16	Оцінювання конкурентного статусу підприємства.	2	2	2
17	Оцінювання привабливості стратегічних зон господарювання підприємства на ринку.	1	4	4
18	Оцінювання гнучкості та синергізму бізнесу.	1	2	2
19	Методи конкурентної боротьби підприємств-суперників.	2	2	2
20	Шляхи підвищення конкурентоспроможності бізнесу.	2	2	2
Тема 5. Визначення конкурентоспроможності підприємства				

№ з/п	Перелік питань	Кількість годин		
		для денної форми	для заочної форми	для дистан-ційної форми
21	Еволюція теоретичних поглядів на економічну природу конкурентоспроможності та їх зв'язок із сучасною практикою господарювання.	2	2	2
22	Гіперконкуренція та особливості її впливу на конкурентоспроможність бізнесу.	2	2	2
23	Прогнозування змін у конкурентному середовищі як основа оцінювання потенційного стану конкурентоспроможності бізнесу.	2	2	4
24	Агрегування показників структурних елементів складної економічної організації в оцінюванні її конкурентоспроможності.	1	1	2
25	Ринково-продуктова оцінка конкурентоспроможності та її вплив на стратегічні рішення бізнесу.	1	1	2
Тема 6. Оцінювання конкурентоспроможності товарів і результативності асортименту в торгівлі				
26	Порівняльне оцінювання конкурентоспроможності товарів: якість, ціна споживання, сервіс і ваги критеріїв.	2	4	4
27	ABC/XYZ-аналіз асортименту: ознаки класифікації, мінливість попиту, сезонність та обмеження висновків.	2	4	4
28	Обґрунтування асортиментного рішення за доходом, валовим прибутком, оборотністю й поверненнями товарів.	4	4	4
Тема 7. Формування та оцінювання потенціалу підприємства				
29	Особливість «ресурсного» підходу до розуміння сутності потенціалу підприємства і вплив на методику його оцінювання.	1	1	2
30	Аналітичні завдання обґрунтування поточних (тактичних) рішень на підприємстві.	1	1	2
31	Аналітичне дослідження потенціалу у процесі обґрунтування стратегічних рішень.	1	2	2
32	Оцінювання гнучкості виробничої системи.	2	2	2
33	Адаптивність потенціалу підприємства та її оцінювання.	2	1	2
34	Особливість кінематичного оцінювання спроможності підприємства до розвитку і використання потенціалу бізнесу.	1	1	2
Тема 8. Управлінська діагностика				
35	Результативність упровадження технології процесного консультування у національному бізнесі.	1	2	2
36	Методичний аспект вивчення проблеми оцінювання якості управління персоналом підприємства.	1	2	2
37	Оцінювання ефективності системи менеджменту крізь призму загальних результатів діяльності підприємства.	1	2	2
38	Особливості управлінської аналітики для транснаціональних компаній.	1	2	2
39	Засоби і методи дослідження організаційної культури підприємства.	2	2	2

№ з/п	Перелік питань	Кількість годин		
		для денної форми	для заочної форми	для дистан-ційної форми
Тема 9. Оцінювання фінансово-економічного стану та ефективності торговельного бізнесу на основі даних				
40	Мета оцінювання торговельного бізнесу, джерела фінансових даних і межі аналітичного висновку.	1	1	2
41	Структура фінансової звітності й узгодження облікових показників із даними продажу та запасів.	1	1	2
42	Вертикальний, горизонтальний і коефіцієнтний аналіз; відмінність валової маржі від торговельної націнки.	1	1	2
43	Оборотність запасів, GMROI, операційний і грошовий цикли: склад даних та правила розрахунку.	2	1	2
44	Сценарії зміни продажу, закупівельних цін і запасів; чутливість результату та ризики інтерпретації.	1	2	2
45	Аналітична панель торговельного підприємства, паспорт показника, план упровадження рішення та перевірки ефекту.	2	2	2
Тема 10. Формування корпоративної культури підприємства				
46	Особливості національної економічної культури.	1	2	2
47	Соціальна відповідальність корпорації з точки зору національної ментальності.	1	2	2
48	Соціально-психологічний клімат у колективі та його вплив на ефективність діяльності організації.	1	2	2
49	Стиль керівництва як відображення культури управління і керівника.	1	2	2
50	Поняття та особливості функціонування груп і «команд» в організації.	2	2	2
51	Поведінка представників організації під час переговорів як джерело інформації про економічну культуру.	2	2	2
	Усього	**80**	**106**	**120**

13. Індивідуальне завдання

Курсова робота «Аналітичне оцінювання бізнесу» - 30 годин

Курсова робота є обов’язковою для денної, заочної та дистанційної форм, виконується в першому семестрі та має на меті систематизацію, закріплення і практичне застосування знань з бізнес-аналітики. Об’єкт - погоджене підприємство або торговельний бізнес; за відсутності доступних первинних даних використовується навчальний набір із чітким позначенням модельного характеру.

Робота виконується самостійно під керівництвом викладача. Джерелами можуть бути відкриті дані й фінансова звітність, матеріали платформи Clarity Project та надані викладачем набори.

Рекомендована структура: титульна сторінка; завдання; зміст; вступ із визначенням мети, об’єкта й інформаційної бази; методичний розділ; аналітичний розділ з оцінюванням конкурентних позицій, товарів, потенціалу та фінансового стану; рекомендаційний розділ із порівнянням альтернатив і планом упровадження; висновки; список джерел; додатки з вихідними даними й розрахунками. Для торговельного об’єкта передбачаються показники асортименту, продажу та запасів відповідно до доступних даних.

Етап виконання	Пов’язана тема	Години
Постановка завдання, вибір об’єкта, інформаційна база та аналіз середовища	3	4
Оцінювання конкурентних позицій і стратегічних альтернатив	4	4
Оцінювання конкурентоспроможності підприємства	5	4
Оцінювання товарів та асортиментних рішень	6	4
Аналіз потенціалу підприємства	7	4
Управлінська діагностика, узгодження рекомендацій	8	4
Фінансово-економічні розрахунки, сценарії та перевірка ефекту	9	4
Остаточне оформлення, підготовка презентації та захист	10	2
Усього		30

Строки етапів узгоджуються з графіком освітнього процесу. Захист перед комісією є обов’язковим і включає презентацію висновків, відповіді на запитання та пояснення власних розрахунків. Курсова оцінюється за окремою 100-бальною шкалою; її оцінка не додається до 100 балів за вивчення дисципліни.

Міняйленко І. В. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Бізнес-аналітика та управління даними» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 Торгівля. Полтава : Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2025. 35 с.

14. Методи навчання

При викладанні дисципліни застосовуються словесні, наочні та практичні методи навчання.

Словесні методи (пояснення, проблемна лекція) та наочні методи (демонстрація розрахунків і візуалізацій) використовуються під час лекцій, індивідуальних та групових консультацій.

До практичних методів належать: робота з фаховими джерелами, аналіз кейсів, практичні вправи, дискусія та навчальне дослідження.

Інструменти, обладнання та програмне забезпечення: комп’ютер із редактором електронних таблиць, засоби підготовки презентацій, доступ до навчального курсу Moodle. Power Query, Power BI або функціонально еквівалентні рішення застосовуються за наявності доступу; оцінюється коректність аналізу, а не володіння конкретною платною програмою.

Методи навчання, що формують soft skills: робота в малих групах і представлення аналітичних висновків. Вони розвивають взаємодію між професійними групами; індивідуальний внесок оцінюється окремо.

Для дистанційної форми передбачено опрацювання електронних матеріалів, консультації, асинхронне виконання завдань і зворотний зв’язок.

15. Методи контролю

Поточний контроль проводиться за результатами практичних завдань, тематичних тестів і визначених результатів самостійної роботи; для дистанційної - за двома контрольними роботами. Конкретні завдання, строки й критерії доводяться до відома здобувачів на початку вивчення дисципліни.

Підсумковий контроль здійснюється у формі семестрового екзамену. Захист курсової роботи здійснюється та оцінюється окремо.

16. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

.

Схема нарахування балів для денної форми здобуття освіти

Види робіт/ контролю	**Перелік тем**									
	Тема 1	**Тема 2**	**Тема 3**	**Тема 4**	**Тема 5**	**Тема 6**	**Тема 7**	**Тема 8**	**Тема 9**	**Тема 10**
	Практичне заняття									
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Тестування	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*
Виконання практичних завдань	*1*	*1*	*1*	*1*	*1*	*1*	*1*	*1*	*1*	*1*
Виконання завдань самостійної роботи	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*	*2*
Всього за темами	**5**	**5**	**5**	**5**	**5**	**5**	**5**	**5**	**5**	**5**
Екзамен	**50**									
Всього за результатами вивчення дисципліни	**100**									
Курсова робота	**100**									

Схема нарахування балів для заочної форми здобуття освіти

Види робіт/ контролю	**Перелік тем**									
	Тема 1	**Тема 2**	**Тема 3**	**Тема 4**	**Тема 5**	**Тема 6**	**Тема 7**	**Тема 8**	**Тема 9**	**Тема 10**
	Практичне заняття									
	-	**1**	**-**	**-**	**2**	**-**	**-**	**-**	**3**	**-**
Тестування		1			1		1	1	1	
Виконання практичних завдань	-	*2*	-	-	*2*	-	-	-	*2*	-
Виконання завдань самостійної роботи	*4*	*4*	*4*	*4*	*4*	*4*	*4*	*4*	*4*	*3*
Всього за темами	**4**	**7**	**4**	**4**	**7**	**4**	**5**	**5**	**7**	**3**
Екзамен	**50**									
Всього за результатами вивчення дисципліни	**100**									
Курсова робота	**100**									

Схема нарахування балів для дистанційної форми здобуття освіти

Види робіт/ контролю	**Перелік тем**									
	Тема 1	**Тема 2**	**Тема 3**	**Тема 4**	**Тема 5**	**Тема 6**	**Тема 7**	**Тема 8**	**Тема 9**	**Тема 10**
Контрольна робота	-	-	-	-	*10*	-	-	-	-	*10*
Виконання завдань самостійної роботи	*3*	*3*	*3*	*3*	*3*	*3*	*3*	*3*	*3*	*3*
Всього за темами	**3**	**3**	**3**	**3**	**13**	**3**	**3**	**3**	**3**	**13**
Екзамен	**50**									
Всього за результатами вивчення дисципліни	**100**									
Курсова робота	**100**									

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань

Бали для денної форми	Бали для заочної форми	Критерії оцінювання
1	2	Правильно визначено дані й метод; виконано всі передбачені розрахунки або аналітичні дії; подано перевірений результат та обґрунтований висновок.
0,5	1	Основне завдання виконано, але є несуттєві помилки, неповна перевірка або недостатнє пояснення; загальна логіка рішення правильна.
0	0	Результат відсутній або містить суттєву помилку в даних, методі чи розрахунках, яка спотворює основний висновок.

Оцінювання тематичного тестування

Кожне оцінюване тематичне тестування містить 10 завдань із ключем відповідей.

Для денної форми: за правильну відповідь нараховується 0,2 бала: 10 × 0,2 = 2 бали.

Для заочної форми: за правильну відповідь нараховується 0,1 бала: 10 × 0,1 = 1 бали.

Неправильна або пропущена відповідь - 0 балів. Правильність відповідей перевіряється відповідно до ключа тестів.

Шкала та критерії оцінювання завдань самостійної роботи

Бали для денної форми	Бали для заочної форми	Бали для дистанційної форми	Критерії оцінювання
2	4	3	Питання опрацьовано повністю; джерела й дані зазначені; розрахунок або порівняння коректний; висновок обґрунтований і відповідає завданню.
1	2	1,5	Основний результат отримано, проте опрацювання неповне, є несуттєві помилки або неповне пояснення джерел та обмежень.
0	0	0	Робота не подана, не відповідає завданню або основний результат помилковий і не підтверджує досягнення запланованого результату.

Критерії оцінювання контрольних робіт для дистанційної форми

Складова кожної роботи	Бали	Правило нарахування
Теоретико-методичне обґрунтування	2	До 1 балів - коректна постановка завдання; до 2 - пояснений вибір методу та його обмежень.
Інформаційна база і якість даних	2	До 1 балів - джерела, період і словник даних; до 2 - перевірки повноти, зіставності та виправлення помилок.
Розрахунково-аналітична частина	4	До 3 балів - правильний алгоритм і формули; до 4 - правильні результати, контрольні суми й таблиці.
Управлінські висновки	2	До 1 балів - доказові рекомендації; до 2 - межі висновків, припущення й зрозуміле представлення.
Усього за одну роботу	10	

Шкала та критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти результатами складання екзамену

№	Вид завдання	Бали	Критерії оцінювання
1	Теоретичне питання (максимум 10)	9-10	Повна й аргументована відповідь; метод та поняття застосовано коректно, пояснено інформаційні вимоги й обмеження.
		6-8	Основний зміст розкрито правильно; окремі неточності не спотворюють суті, обґрунтування переважно достатнє.
		3-5	Відповідь часткова; поняття та логіку загалом відтворено, але є прогалини або помилки в аргументації.
		0-2	Відповіді немає або вона фрагментарна й містить принципові помилки.
2	Тестування (максимум 20)	0-20	20 завдань × 1 бал = 20; правильна відповідь - 1, неправильна або пропущена - 0. Перевірка за ключем.
3	Розрахунково-аналітичне завдання (максимум 20)	16-20	Правильно визначено дані, алгоритм і результат; розрахунки перевірено, управлінський висновок обґрунтовано.
		11-15	Метод і основне рішення правильні; є окремі несуттєві помилки або неповна перевірка й інтерпретація.
		6-10	Рішення часткове; основний алгоритм відтворено, але розрахунки та висновки містять помилки.
		0-5	Рішення відсутнє або принципово помилкове; окремі правильні дії не утворюють обґрунтованого результату.

Шкала і критерії оцінювання результатів виконання та захисту курсових робіт

Виконання		**Захист**
змістової частини	оформлення	
0-50	**0-10**	**0-40**

Критерії оцінювання курсової роботи

Складова	Бали	Критерії
Змістова частина	36-50	Мета, об’єкт і методи обґрунтовані; джерела даних простежувані; аналіз повний і відтворюваний; альтернативи та ефект рекомендацій оцінені; обмеження зазначені.
	21-35	Основні завдання виконано; аналіз загалом правильний, але перевірка даних, порівняння альтернатив або обґрунтування рекомендацій неповні.
	6-20	Виконано лише частину аналітичних завдань; наявні суттєві прогалини у джерелах, розрахунках або зв’язку між результатами й висновками.
	0-5	Аналітичного результату немає або він принципово помилковий; робота не відповідає поставленому завданню.
Оформлення	9-10	Структура послідовна; таблиці, формули, посилання й додатки оформлені коректно; вихідні дані та розрахунки легко знайти і перевірити.
	6-8	Загальні вимоги виконано; є окремі технічні чи бібліографічні недоліки, які не перешкоджають перевірці результату.
	3-5	Недоліки структури, підписів, посилань або розрахункових додатків помітно ускладнюють сприйняття і перевірку роботи.
	0-2	Оформлення не забезпечує зрозумілості та простежуваності

		основного результату.
Захист	31-40	Здобувач самостійно пояснює методи, дані, власні розрахунки й рекомендації; аргументовано відповідає та демонструє відтворення ключового результату.
	21-30	Основні положення пояснює правильно; відповіді переважно повні, але є неточності або неповне розкриття обмежень.
	11-20	Володіє основним змістом, проте відповіді неповні; потребує допомоги в поясненні окремих розрахунків і висновків.
	0-10	Не пояснює основних результатів або відповіді містять істотні помилки; відсутній захист - 0 балів за цю складову.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

100-бальна рейтингова система оцінювання	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою для екзамену, курсової роботи
90 – 100	**A** – відмінно	**5** – відмінно
82 – 89	**B** – дуже добре	**4** – добре
74 – 81	**C** – добре	
64 – 73	**D** – задовільно	**3** – задовільно
60 – 63	**E** – достатньо	
35 – 59	**FX** – незадовільно з можливістю повторного складання	**2 –** незадовільно
0 – 34	**F** – незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	

Правила модульно-рейтингового оцінювання знань

Загальна трудомісткість дисципліни – 100 балів, із них: при підсумковому контролі у вигляді екзамену до 50 балів здобувач вищої освіти може отримати впродовж семестру, решта 50 балів припадає на екзамен. До семестрового контролю допускається здобувач, який виконав обов'язкові роботи й отримав не менше 25 балів поточної успішності.

1. Поточний контроль. Бали, отримані впродовж семестру, за видами навчальної діяльності розподіляються наступним чином (розподіл орієнтовний):

– робота на практичних заняттях і самостійна робота (усні відповіді, виконання практичних завдань, а в разі їх пропусків з поважної причини – індивідуальні співбесіди на консультаціях за темами відповідних занять) – до 50 балів.

Присутність на лекціях та практичних заняттях не оцінюється в балах. Пропуски занять підлягають обов’язковому відпрацюванню в індивідуальному порядку під час консультацій. Пропущене заняття має бути відпрацьоване впродовж двох наступних тижнів, при тривалій відсутності здобувача вищої освіти на заняттях з поважної причини встановлюється індивідуальний графік відпрацювання пропусків, але не пізніше початку екзаменаційної сесії.

Здобувач вищої освіти, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 25 балів), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

2. Підсумковий контроль. Підсумковим контролем є екзамен. Він здійснюється відповідно до вимог «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

17. Методичне забезпечення

1. Міняйленко І. В. Методичні вказівки щодо змісту та організації самостійної роботи із дисципліни «Бізнес-аналітика та управління даними» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 Торгівля. Полтава : Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2025. 30 с.
2. Міняйленко І. В. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Бізнес-аналітика та управління даними» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 Торгівля. Полтава : Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2025. 35 с.
3. Міняйленко І. В. Методичні вказівки щодо змісту та організації практичних занять із дисципліни «Бізнес-аналітика та управління даними» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 Торгівля. Полтава : Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2026. 38 с.
4. Міняйленко І. В. Методичні вказівки до виконання контрольних робіт з дисципліни «Бізнес-аналітика та управління даними» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 «Торгівля» дистанційної форми здобуття освіти. Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2026. 41 с.

18. Рекомендована література

Базова

1. Стець О. В. Інформаційні системи бізнес аналітики. Конспект лекцій: навч. посіб. Київ: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», 2024. 76 с. URL: https://ela.kpi.ua/items/89403a55-48e5-48ac-8429-c5b669be9961
2. Клебанова Т. С., Гур'янова Л. С., Чаговець Л. О. та ін. Бізнес-аналітика багатовимірних процесів : мультимедійний навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2024.
3. Варенко В. М. Основи аналітики : навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2022. 248 с.
4. Hyndman R. J., Athanasopoulos G. Forecasting: Principles and Practice. 3rd ed. Melbourne: OTexts, 2021. URL: https://otexts.com/fpp3/
5. Економічна аналітика в бізнесі : навч. посіб. / О. С. Гринькевич, С. О. Матковський, А. В. Сидорова та ін. ; за ред. О. С. Гринькевич та ін. Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2022. 480 с.
6. Кащена Н. Б., Носач Н. М., Чміль Г. Л. Інформаційне забезпечення управління реалізацією товарів в підприємствах торгівлі: обліково-аналітичний аспект : монографія. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2022. 258 с.
7. Кащена Н. Б. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі: теорія, методологія, практика : монографія. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2021. 389 с.
8. Зарембо К. Писати аналітику може кожен. Мистецтво переконливого тексту. Київ : Віхола, 2021. 224 с.
9. Чевганова В. Я., Сосновська О. О., Міняйленко І. В. Бізнес-діагностика : навч. посіб. Полтава : Нац. ун-т «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2018. 200 с.
10. Evans J. R. Business Analytics. 3rd ed., 2024 update. Pearson, 2024. 688 p.
11. Reis J., Housley M. Fundamentals of Data Engineering: Plan and Build Robust Data Systems. Sebastopol : O'Reilly Media, 2022. 450 p.

Допоміжна

1. Miniailenko I., Byba V., Yusifov E., Pavelieva A. The Role of Financial and Investment Potential in Achieving Economical Equilibrium in Construction. *Proceedings of the 3rd International Conference on Building Innovations. ICBI 2020*. Springer, Cham, 2022. Vol. 181. Pp. 683–693. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-030-85043-2_64
2. Чубукова І. Клієнтська аналітика. Як зрозуміти покупців, підвищити їхню лояльність і збільшити доходи компанії. Харків : Vivat, 2024. 448 с. URL: https://vivat.com.ua/product/kliientska-analityka/
3. Міняйленко І. В., Івасенко О. А., Кулакова С. Ю., Кобець С. П. Маркетингова аналітика в електронній торгівлі: інструменти оцінювання ефективності та оптимізації бюджету. *Via Economica*. 2026. № 13. С. 274–281. DOI: https://doi.org/10.32782/2786-8559/2026-13-34
4. Скрильник А. С., Кулакова С. Ю., Міняйленко І. В. Стрес-тестування ланцюгів постачання у роздрібній торгівлі в умовах воєнних ризиків: сценарні моделі стійкості та показники відновлення. *Актуальні питання економічних наук*. 2026. № 23. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.20530109
5. Verhoef P. C., Broekhuizen T., Bart Y. et al. Digital transformation: A multidisciplinary reflection and research agenda. *Journal of Business Research*. 2021. Vol. 122. Pp. 889–901. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.09.022

Нормативно-правові акти

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14
2. Про захист персональних даних : Закон України від 01.06.2010 р. № 2297-VI. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17
3. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 р. № 675-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13

19. Інтернет-ресурси

1. Сторінка курсу дисципліни «Бізнес-аналітика та управління даними» на платформі Moodle. URL: https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=7274
2. Державна служба статистики України : офіційні статистичні дані. URL: https://ukrstat.gov.ua/
3. Єдиний державний вебпортал відкритих даних. URL: https://data.gov.ua/
4. Microsoft Learn. Power Query: підготовка та перетворення даних. URL: https://learn.microsoft.com/en-us/power-query/power-query-what-is-power-query
5. Microsoft Learn. Retail Analysis sample: навчальний приклад аналітики роздрібної торгівлі. URL: https://learn.microsoft.com/en-us/power-bi/create-reports/sample-retail-analysis
6. Законодавство України : офіційна база нормативних документів. URL: https://zakon.rada.gov.ua/
7. Онлайн-платформа «Дія.Бізнес». URL: https://business.diia.gov.ua/
8. Аналіз даних та статистичне виведення на мові R : онлайн-курс. Prometheus : освітня платформа. URL: https://prometheus.org.ua/prometheus-free/data-analysis-statistics/

9. Data Analytics for Business: онлайн-курс / Georgia Institute of Technology. edX : освітня платформа. URL: https://www.edx.org/learn/business-administration/the-georgia-institute-of-technology-data-analytics-for-business.