



БІЗНЕС-ПРОГНОЗУВАННЯ (ПО 06)

Робоча програма навчальної дисципліни (Силабус)

Реквізити навчальної дисципліни

Рівень вищої освіти	Перший (освітньо-професійний)
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Освітня програма	Промисловий маркетинг
Статус дисципліни	Обов'язкова
Форма навчання	Очна (денна)
Рік підготовки, семестр	2 курс, 3й (осінній) семестр
Обсяг дисципліни	4,0 кредити/120 годин (лекції – 36 год., практичні заняття – 36 год., СР - 48год.)
Семестровий контроль/ контрольні заходи	Залік / модульна контрольна робота
Розклад занять	Згідно розкладу: http://schedule.kpi.ua/
Мова викладання	Українська
Інформація про керівника курсу / викладачів	Лектор: Юдіна Наталія Володимирівна, доцент кафедри промислового маркетингу, кандидат економічних наук, доцент, контактні дані: +38-063-264-17-57 (телефон, Telegram) @NataliyaYudina https://t.me/NataliyaYudina робочий кабінет (сайт): Nataly.Yudina@meta.ua , Практичні заняття: Биба Володимир Костянтинович асистент кафедри промислового маркетингу контактні дані: +380999298150 (телефон, Telegram)
Розміщення курсу	Платформа дистанційного навчання «Сікорський»: https://do.ipk.kpi.ua/course/view.php?id=8052 https://classroom.google.com/c/NzQ4Mjl3ODk3NDQx?cjc=go4rico АС «Електронний Кампус»: https://campus.kpi.ua

Програма навчальної дисципліни

1. Опис навчальної дисципліни, її мета, предмет вивчення та результати навчання

Дисципліна «Бізнес-прогнозування» відкриває майбутньому фахівцю знання та навички щодо використання аналітичних і прогностичних методів для передбачення бізнес-подій та оцінювання майбутніх змін у внутрішньому і зовнішньому маркетинговому середовищі підприємства. Дисципліна вивчає принципи і методики бізнес-прогнозування, спрямовані на трансмісію результатів future-

орієнтованих зовнішніх і внутрішніх ринкових досліджень у процес розробки тактик і стратегій бізнесу. Дисципліна зорієнтована на комплексне поєднання теоретичних засад і прикладних інструментів прогнозування, що дає змогу підвищити ефективність управлінських рішень, враховуючи експоненціальне прискорення глобальних економічних, технологічних та соціальних процесів. Компонента освітньої програми передбачає вивчення особливостей застосування кількісних і якісних методів прогнозування, сучасних підходів до аналізу трендів і сценарного моделювання, а також їх довгострокової імплементації в умовах динамічного бізнес-середовища.

Вивчення дисципліни спрямоване на формування фахівця з бізнес-прогнозування, здатного розвивати стратегічне мислення, використовувати статистичні, економетричні та експертні методи прогнозування, розробляти прогнози бізнес-динаміки та забезпечувати підвищену соціальну й економічну відповідальність у процесі прийняття управлінських рішень.

Мета навчальної дисципліни: формування системних знань і розуміння принципів, методів та інструментів бізнес-прогнозування з урахуванням особливостей промислового ринку. Дисципліна спрямована на набуття практичних вмінь і навичок застосування сучасних методів, інструментів і технологій прогнозування для аналітичного обґрунтування та прийняття ефективних управлінських рішень.

Предмет навчальної дисципліни: є сукупність теоретичних та практичних аспектів прогнозування бізнес-діяльності в умовах невизначеності, крихкості, зруйнованості та катастроф з використанням методів аналізу часових рядів, трендів, історичних аналогій та сценарного моделювання. Дисципліна охоплює питання прогнозування як на рівні окремого підприємства, так і на макроекономічному рівні, з акцентом на практичні кейси та командну роботу.

Викладання навчальної дисципліни орієнтоване на формування у здобувачів вищої освіти ряду **компетентностей**:

ЗК3 - Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу

ЗК6 - Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ФК3- Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

ФК8 - Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

ФК11 - Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

Вивчення дисципліни дасть змогу сформувати у здобувача вищої освіти наступні **програмні результати навчання**:

ПРН2 - Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

ПРН3 - Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу

ПРН4 - Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

ПРН7 - Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

ПРН9 - Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

ПРН11 - Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

2. Пререквізити та постреквізити дисципліни (місце в структурно-логічній схемі навчання за відповідною освітньою програмою)

Пререквізити. Вища математика для економістів та дисципліни загальної підготовки фахівців протягом попередніх семестрів.

Постреквізити. Статистика

3. Зміст навчальної дисципліни

РОЗДІЛ I. БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ В УМОВАХ «ВЕЛИКИХ ВИКЛИКІВ».

Тема 1.1. Аналіз і прогнозування глобальних змін: «великі виклики» та бізнес майбутнього

Тема 1.2. Характеристики процесу управління майбутнім на основі застосування методів прогнозування

Тема 1.3. Соціальна та економічна відповідальність довгострокового прогнозування глобальних змін

РОЗДІЛ II. ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ОСНОВА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Тема 2.1. Бізнес-футурологія : міждисциплінарний підхід до прогнозування ринкових процесів

Тема 2.2. Прогностичні моделі бізнес-процесів: застосування методів прогнозування та форсайт-управління в бізнес-структурах

Тема 2.3. Збір і аналіз інформації для оцінки ефективності бізнес-прогнозування та обґрунтування управлінських рішень

4. Навчальні матеріали та ресурси

Базова література:

1. Юдіна Н.В. Дистанційний курс «Бізнес-прогнозування» на базі системи Moodle. Платформа «Сікорський» URL : <https://do.ipk.kpi.ua/course/view.php?id=2286>.

2. Биба В.К. Дистанційний курс «Бізнес-прогнозування» на базі системи G-Suite. Платформа «Сікорський». URL : <https://classroom.google.com/c/NzQ4MjI3ODk3NDQx?cjc=go4rico>

3. Юдіна, Н. В. Бізнес-прогнозування [Електронний ресурс] : практикум : навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра за освітньою програмою «Промисловий маркетинг» спеціальності 075 Маркетинг / Н. В. Юдіна, В. К. Биба ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 2,05 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2025. – 54 с. – Назва з екрана. URI : <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/77010>

4. Юдіна, Н. В. Бізнес-прогнозування [Електронний ресурс] : курс лекцій : навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра за освітньою програмою «Промисловий маркетинг» спеціальності 075 Маркетинг / Н. В. Юдіна ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 2,05 Мбайт). – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2025. – 54 с. URL : <https://do.ipk.kpi.ua/course/view.php?id=2286>

5. Юдіна Н. В. Бізнес-прогнозування : навчально-методичний комплекс з вивчення дисципліни освітніх програм «Промисловий маркетинг» та «Бізнес-аналітика» спеціальності 075 «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти / Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 77 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/39606>

6. Нагорна І. І. Бізнес-прогнозування: рекомендації до виконання розрахункової роботи: навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра . Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. — 73 с. URL : <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/74600829-4de1-4660-8106-89fb9012686b/content>

7. Жуковська, О. А. Прогнозування соціально-економічних процесів: комп'ютерний практикум : навч. посіб. КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Електронні текстові дані (1 файл: 6,15 Мбайт). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 100 с. URI : <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/48211>.

Додаткова література

8. Yudina N. Marketing implication of underestimating the direct threats of artificial intelligence development. *Modeling and forecasting of economic processes*: Coll. of proceedings of the XVIII Internat.

scient.-pract. conf., Kyiv, Dec. 5, 2024. – Kyiv : Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute, Publ. house “Politekhnik”, 2024. p. 221-222. https://ecocyber.fmm.kpi.ua/wp-content/uploads/2025/05/mpep_XVIII_2024.pdf . <https://ecocyber.fmm.kpi.ua/uk/nauka/regulyarni-naukovi-zahody/konferencziyi/>

9. Yudina N. Long-Term Impact of the Coronavirus Pandemic On The Global Economy. *Economic Bulletin of NTUU "Kyiv Polytechnical Institute"*. Issue No. 31 (2024): <https://ev.fmm.kpi.ua/article/view/324289>

10. Semeniuk, S., Levytskyi, V., Fomina, O., Fedorchenko, K., Yudina, N., Ratynskiy, V., Shcherbatiuk, O., Bendiih, V., & Zhurakivska, Y. (2024). Overcoming barriers to digitalization of small and medium-sized enterprises under martial law. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 3(13 (129), 57–69. <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2024.304997> [Scopus / Web of Science] <https://journals.urau.ua/eejet/article/view/304997> .

11. Юдіна Н.В. Місце управління брендами в еру невизначеності, крижкості та руйнувань. *Актуальні проблеми сталого розвитку*. Том 2 № 4 (2025). DOI: [https://doi.org/10.60022/2\(4\)-215](https://doi.org/10.60022/2(4)-215). <https://journals.csr.com.ua/index.php/sustainability/issue/view/9>

12. Yudina, N. Forecasting Marketing Trends Of Distance E-Learning. *Bulletin of National Technical University Of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*. Kyiv: Management And Marketing Faculty of National Technical University Of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”, 2023. №27 (2023). PP. 61-66. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.27.2023.297221> <https://ev.fmm.kpi.ua/article/view/298445>, <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/65510>, <https://ev.fmm.kpi.ua/article/view/298445/291182/>

13. Yudina N. Algorithim Of Marketing Decision Making. *Economic Bulletin Of National Technical University Of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"*. Kyiv: Management And Marketing Faculty Of National Technical University Of Ukraine “Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”, 2022. №22 (2022). PP. 100-106. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.22.2022.260163>. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/260163>

14. Yudina Nataliya. Business Forecasting of Marketing Activity Riskiness of Companies in Markets. *Economic Bulletin of National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*. №17(2020). P. 372-383. URL : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/216380/216473> <https://doi.org/10.20535/2307-5651.17.2020.216380>

15. Биба, В. К. (2023). Прогнозування попиту на новий асортимент в умовах воєнного стану. *БІЗНЕС, ІННОВАЦІЇ, МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ*, 150-151.

16. БИБА, В. К. ВИКОРИСТАННЯ ПАРАМЕТРУ СЕЗОННОСТІ В ПРОГНОЗУВАННІ ПОПИТУ В НОВІТНІХ УМОВАХ. *Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність*, 2023, 40-41.

17. Юдіна Н.В. Визначення циклічних залежностей в економіці України на основі аналізу окремих макроекономічних показників. *Економічний Вісник НТУУ «КПІ»*. - №13(2016). URL : <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/80084/75643>

18. Юдіна Н.В. Історичні аспекти формування постінформаційного маркетингу. *Економічний Вісник НТУУ «КПІ»*. №16(2019). URL : DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.16.2019.182733>. <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/182733>.

19. Юдіна Н. В. Атиповість і асинхроність глобальних економічних криз. *Сталий розвиток в умовах невизначеності та катастроф* : зб. матеріалів Міжнародної міждисциплін. наук.-практ. конф., Київ, 11 березня 2020 р. / [уклад. Л. І. Юдіна]. Київ, 2020. 60-63 с. URL : <http://futuolog.com.ua/publish/17/zbirnyk.pdf#page=60>. <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/35986>

20. Юдіна Н.В. «Дорожня карта» підприємства у контексті футурології техногенної економіки. *Традиції і інновації. Інновації та фундаментальні науки в умовах техногенної економіки* : зб. матеріалів міждисциплінар. наук.-практ. конф., Київ, 25 листоп. 2016 р. / [уклад. Л. І. Юдіна]. – К., 2016. – С. 6-15. - Режим доступу : <http://futuolog.com.ua/publish/2/Zbirnyk.pdf#page=6>. – ISBN 978-966-97581-1-8.

21. Fomichov S., A. Banin, I. Skachkov, V. Lysak, O. Gaievskiy, N. Yudina Standard Management Systems QUALITY MANAGEMENT Textbook for students and post-graduate students Kiev: KIM, 2018 P. 266 (Recommended by the Academic Council of the National Technical University of Ukraine “Igor Sikorsky Kiev Polytechnic Institute” as textbook for students and post-graduate students (*методичний кабінет кафедри*)).

22. Yudina N.V. Methods of the Startup-Project Developing Based on 'the Four-Dimensional Thinking' in Information Society. *Marketing and Management of innovations*. 3'2017, P. 245-256. DOI:10.21272/mmi.2017.3-23 URL : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2017/3/245-256>

23. Yudina N.V. Strategic practical application of foresight for enterprises. *Foresight: Scientific Vision, Strategies and Management* : Collection of Materials of the Multidisciplinary Scientific and Practical Conference, Kyiv, July 28th, 2017 / [compiler L. I. Yudina]. – Kyiv, 2017. – Access mode : <http://futuolog.com.ua/publish/6/Zbirnyk.pdf#page=17>. – ISBN 978-966-97581-6-3.

24. *Visioner-2030: наукове передбачення* : зб. матеріалів Міжнародної міждисциплін. наук.-практ. конф. з нагоди Дня Науки, Київ, 29 травня 2020 р. / [уклад. Л. І. Юдіна]. Київ, 2020. С. 94-101. URL : <http://futuolog.com.ua/publish/19/zbirnyk.pdf#page=94>.

25. Nataliya Yudina Time as Economic Value of Information Society. *Scientific Challenges* : Collection of Materials of the Multidisciplinary Scientific and Practical Conference on the occasion of World Science Day for Peace and Development, Kyiv, November 29, 2019. / [compiler L. I. Yudina]. Kyiv, 2019. p. 111-113. URL : <http://futuolog.com.ua/publish/16/zbirnyk.pdf#page=111>. <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/35997>

26. Yudina N. V. The Fourth Industrial Revolution And Its Hidden Side. *The Fourth Industrial Revolution* : Collection of Materials of the Multidisciplinary Scientific and Practical Conference, Kyiv, April 22, 2019 / [compiler L. I. Yudina]. Kyiv, 2019. URL : <http://futuolog.com.ua/publish/15/zbirnyk.pdf#page=85>

27. Овдій А. А., Юдіна Н.В. Застосування технології чотирьохвимірної мисленнєвої моделі на прикладі агродронів *Цивілізація. Прогрес. Нові виміри* : зб. матеріалів міждисциплін. наук.-практ. конф., Київ, 15 червня 2018 р. / [уклад. Л. І. Юдіна]. Київ, 2018. URL : <http://futuolog.com.ua/publish/10/Zbirnyk.pdf#page=100>.

Інформаційні ресурси:

1. Trade Economics (<https://tradeeconomics.com/>).
2. Control Risks — RiskMap (<https://www.controlrisks.com/>)
3. Державна служба статистики України(<https://stat.gov.ua/>)
4. Національний банк України (<https://bank.gov.ua/>)
5. CES.org.ua — Трекер економіки України під час війни (<https://ces.org.ua/>)

Навчальний контент

5. Методика опанування навчальної дисципліни (освітнього компонента)

Викладання та опановування освітньої компоненти ґрунтується на ряді методів навчання:

- основні методи навчання: лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою та інформаційними ресурсами;

- загальні методи колективного, індивідуального та активного навчання:

- 1) методи проблемного навчання (проблемний виклад матеріалу), пошукові завдання та пошукові дослідження без чітко визначеної траєкторії пошуку, аналітичні доповіді та аналіз проблемних ситуацій;

- 2) особистісно-орієнтовані технології, засновані на активних формах і методах навчання: мозковий штурм, розв'язання кейсів, інтерактивне спілкування, інформаційний пошук.

- 3) візуалізація (електронні презентації для лекційних і практичних занять, використання аудіо-, відео-підтримки навчальних занять).

- спеціальні методи навчання: практично-орієнтовані завдання із застосуванням шаблонів, індивідуальна робота із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі ШІ, що забезпечує апробацію інноваційних інструментів під час проблемно-дослідницького процесу навчання та активізацію самостійної роботи студентів, дискусії, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів у синхронному (Zoom/Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.

- форми та методи оцінювання: підготовка та заповнення електронної звітності, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, виконання ситуаційних, проблемних та творчих завдань, підготовка та проведення презентацій, підготовка та проходження двох частин модульної контрольної роботи у вигляді тестувань.

- підсумковий контроль – залік.

Відповідність програмних результатів, методів, елементів і прийомів навчання, форм оцінювання

Відповідність програмних результатів навчання, освітніх компонентів, методів навчання та оцінювання наведено у наступній таблиці:

Програмні результати навчання ОП	Методи навчання	Форми оцінювання
ПРН2 - Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою та інформаційними ресурсами; <i>Загальні методи</i> - методи індивідуального навчання: 1) пошукові завдання та пошукові дослідження без чітко визначеної траєкторії пошуку, аналітичні доповіді та аналіз проблемних ситуацій; 2) інформаційний пошук. 3) візуалізація отриманих результатів <i>Спеціальні методи навчання:</i> практично-орієнтовані завдання під час проблемно-дослідницького процесу навчання та активізацію самостійної роботи студентів, дискусії, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів у синхронному (Zoom/Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів: підготовка та заповнення електронної звітності, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, виконання ситуаційних, проблемних та творчих завдань, підготовка та проведення презентацій, підготовка та проходження двох частин модульної контрольної роботи у вигляді тестувань. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік
ПРН3 - Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою та інформаційними ресурсами; <i>Загальні методи</i> - методи колективного навчання: 1) методи проблемного навчання (проблемний виклад матеріалу), аналітичні доповіді; 2) особистісно-орієнтовані технології, засновані на активних формах навчання: мозковий штурм, розв'язання кейсів, інтерактивне спілкування. 3) візуалізація (електронні презентації для лекційних і практичних занять). <i>Спеціальні методи навчання:</i> практично-орієнтовані завдання, індивідуальна робота із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі ШІ, що забезпечує апробацію інноваційних інструментів під час проблемно-дослідницького процесу навчання та активізацію самостійної роботи студентів, дискусії, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів у синхронному (Zoom/Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів: підготовка та заповнення електронної звітності, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, виконання ситуаційних, проблемних та творчих завдань, підготовка та проведення презентацій, підготовка та проходження двох частин модульної контрольної роботи у вигляді тестувань. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік

ПРН4 - Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою та інформаційними ресурсами; <i>Загальні методи</i> - методи індивідуального, колективного та активного навчання: 1) пошукові завдання та пошукові дослідження без чітко визначеної траєкторії пошуку, аналітичні доповіді та аналіз проблемних ситуацій, застосування математичного апарату; 2) особистісно-орієнтовані технології, мозковий штурм, розв'язання кейсів, інтерактивне спілкування, інформаційний пошук. 3) візуалізація (електронні презентації для лекційних і практичних занять, використання аудіо-, відео-підтримки навчальних занять). <i>Спеціальні методи навчання:</i> практично-орієнтовані завдання індивідуальна робота із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі ШІ, що забезпечує апробацію інноваційних інструментів під час проблемно-дослідницького процесу навчання та активізацію самостійної роботи студентів, дискусії, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів у синхронному (Zoom/Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів: підготовка та заповнення електронної звітності, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, виконання ситуаційних, проблемних та творчих завдань, підготовка та проведення презентацій, підготовка та проходження двох частин модульної контрольної роботи у вигляді тестувань. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік
ПРН7 - Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою та інформаційними ресурсами; <i>Загальні методи</i> - методи індивідуального, активного навчання: 1) аналітичні доповіді та аналіз проблемних ситуацій, застосування математичного апарату; 2) особистісно-орієнтовані технології, інтерактивне спілкування, інформаційний пошук. 3) візуалізація (електронні презентації для лекційних і практичних занять, використання аудіо-, відео-підтримки навчальних занять). <i>Спеціальні методи навчання:</i> практично-орієнтовані завдання індивідуальна робота із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі ШІ, що забезпечує апробацію інноваційних інструментів під час проблемно-дослідницького процесу навчання та активізацію самостійної роботи студентів, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів у синхронному (Zoom/Meet) та асинхронному	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів: підготовка та заповнення електронної звітності, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, виконання ситуаційних, проблемних та творчих завдань, підготовка та проведення презентацій, підготовка та проходження двох частин модульної контрольної роботи у вигляді тестувань. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік

	(платформа «Сікорський») режимі.	
ПРН9 - Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою та інформаційними ресурсами; <i>Загальні методи</i> - методи колективного, індивідуального навчання: 1) методи проблемного навчання (проблемний виклад матеріалу), пошукові завдання та пошукові дослідження без чітко визначеної траєкторії пошуку, аналітичні доповіді та аналіз проблемних ситуацій; 2) особистісно-орієнтовані технології, засновані на активних формах і методах навчання: мозковий штурм, розв'язання кейсів, інтерактивне спілкування, інформаційний пошук. 3) візуалізація: представлення результатів динамічних досліджень за допомогою електронних презентацій. <i>Спеціальні методи навчання:</i> практично-орієнтовані завдання із застосуванням шаблонів, індивідуальна робота із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі ШІ, що забезпечує апробацію інноваційних інструментів під час проблемно-дослідницького процесу навчання та активізацію самостійної роботи студентів, дискусії, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та викладачів у синхронному (Zoom/Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів: підготовка та заповнення електронної звітності, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, виконання ситуаційних, проблемних та творчих завдань, підготовка та проведення презентацій, підготовка та проходження двох частин модульної контрольної роботи у вигляді тестувань. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік
ПРН11 - Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	<i>Основні методи навчання:</i> лекції, практичні заняття, консультації, написання модульної контрольної роботи, робота з навчально-методичною літературою та інформаційними ресурсами; <i>Загальні методи</i> - методи індивідуального навчання: 1) пошукові завдання та пошукові дослідження без чітко визначеної траєкторії пошуку, аналітичні доповіді та аналіз проблемних ситуацій; 2) особистісно-орієнтовані технології, мозковий штурм, розв'язання кейсів, інформаційний пошук. 3) візуалізація (електронні презентації для лекційних і практичних занять, використання аудіо-, відео-підтримки навчальних занять). <i>Спеціальні методи навчання:</i> практично-орієнтовані завдання, що потребують пошуку аналогій та міждисциплінарних знань, індивідуальна робота із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій, у тому числі ШІ, дискусії, презентації, доповіді, інтерактивна взаємодія здобувачів та	Рейтингова система оцінювання, яка передбачає накопичення балів: підготовка та заповнення електронної звітності, дискусійне обговорення та надання відповідей на проблемні питання, виконання ситуаційних, проблемних та творчих завдань, підготовка та проведення презентацій, підготовка та проходження двох частин модульної контрольної роботи у вигляді тестувань. Календарний контроль – перша та друга атестація Підсумковий контроль - залік

	викладачів у синхронному (Zoom/Meet) та асинхронному (платформа «Сікорський») режимі.	
--	---	--

Примітка: ПРН – програмний результат навчання

Тематика та структурно-логічна побудова курсу

Навчальним планом передбачено 36 годин лекцій та 36 годин практичних занять, модульна контрольна робота, 48 годин самостійної роботи студентів.

Тиждень навчання	Розподіл годин			Назва розділів, тем	Зміст занять та самостійної роботи здобувачів	Контрольні заходи
	Л	ПЗ	СР			
1	2	2	2	РОЗДІЛ І. БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ В УМОВАХ «ВЕЛИКИХ ВИКЛИКІВ». Тема 1.1. Аналіз і прогнозування глобальних змін: «великі виклики» та бізнес майбутнього	Л1. Глобальна кон'юнктура: статичний часовий зріз [1; 4] П1. Вступ. Основні вимоги в ході вивчення дисципліни, система оцінки успішності здобувачів, проведення календарного та семестрового контролю [1-3; 5]. СР: підготовка до опитування під час МКР 1, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань
2	2	2	2		Л 2. Аналіз циклічних залежностей в економіці і бізнес-прогнозування на їх основі (частина 1) [1; 4] П2: Опитування, виконання ситуаційних та творчих завдань[1-3; 5]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань
3	2	2	2	Тема 1.2. Характеристики процесу управління майбутнім на основі застосування методів прогнозування.	Л3. Аналіз циклічних залежностей в економіці і бізнес-прогнозування на їх основі (частина 2) [1; 4] П3: Опитування, презентації виконаних завдань, виконання ситуаційних та творчих завдань[1-3; 5]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань
4	2	2	2		Л4. Особливості трансформації традиційної економіки [1; 4] П4: Дискусія. Презентації доповідей відповідно до виконаного завдання[1-3; 5].	Дискусії, виконання практичних завдань

					СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до тестових завдань	
5	2	2	2	Тема 1.3. Соціальна та економічна відповідальність довгострокового прогнозування глобальних змін.	Л5. «Великі виклики» глобальної кон'юнктури [1; 4] П5: Опитування, презентації доповідей відповідно до виконаного завдання, обговорення, виконання ситуаційних та творчих завдань [1-3]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до тестових завдань	Дискусії, виконання практичних завдань
6	2	1	4		Л6. Підходи до корпоративного управління [1; 4] П6: Опитування, виконання ситуаційних та творчих завдань, виконання кейсового завдання [1-3]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань, підготовка до МКР (частина 1)
6		1	1		П6: Модульна контрольна робота, частина 1 (МКР)	Оцінювання за темами 1.1-1.3
7	2	2	4	РОЗДІЛ II. ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ОСНОВА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-СТРУКТУР Тема 2.1. Бізнес-футурологія : міждисциплінарний підхід до прогнозування ринкових процесів.	Л7 Трансформація місця прогнозування в управлінні бізнесом [1; 4] П7: Виконання ситуаційних та творчих завдань [1-3]. СР: підготовка до виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань
8	2	2	2		Л8. Прогнозування економічних процесів на основі аналізу ризиків [1; 4] П8: Опитування, виконання	Дискусії, виконання практичних завдань

					ситуаційних та творчих завдань [1-3]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	
9	2	2	2	Тема 2.2. Прогностичні моделі бізнес-процесів: застосування методів прогнозування та форсайт-управління в бізнес-структурах	Л9. Прогнозування на основі прогностичної моделі еволюції та революції економічних відносин (частина 1) [1; 4] П9: Опитування, виконання ситуаційних та творчих завдань [1-3]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань
10	4	4	4		Л10 Прогнозування на основі прогностичної моделі еволюції та революції економічних відносин (частина 2) [1; 4] Л11 Прогнозування на основі прогностичної моделі еволюції та революції економічних відносин (частина 3) [1; 4] П10: Виконання ситуаційних та творчих завдань, виконання кейсового завдання[1-3]. П11: Дискусія, виконання ситуаційних та творчих завдань[1-3]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу підготовка до тестових завдань	Дискусії, виконання практичних завдань
11	4	4	4		Л12 Проектування бізнесу на базі прогнозування зони прибутку (частина 1) [1; 4] Л13 Проектування бізнесу на базі прогнозування зони прибутку (частина 2)[1; 4] П12: Виконання ситуаційних та творчих завдань, виконання кейсового завдання[1-3]. П13: Дискусія, виконання ситуаційних та творчих завдань [1-3]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань

12	4	4	4	Тема 2.3. Збір і аналіз інформації для оцінки ефективності бізнес-прогнозування та обґрунтування управлінських рішень.	Л14 Соціальний вплив теорії поколінь на процес прогнозування [1; 4] Л15 Соціальна відповідальність прогнозування на основі технологізації управління [1; 4] П14: Виконання ситуаційних та творчих завдань, виконання кейсового завдання [1-3]. П15: Дискусія, виконання ситуаційних та творчих завдань [1-3]. СР: підготовка до опитування, виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань
13	2	1	2		Л16 Бізнес-футурологія: міждисциплінарний підхід для прогнозування ринкових процесів [1; 4] П16: Виконання ситуаційних та творчих завдань, виконання кейсового завдання [1-3]. СР: виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до МКР (частина 2)	Дискусії, виконання практичних завдань Підготовка до МКР (частина 2)
14		1	1		П16: Модульна контрольна робота, частина 2 (МКР) СР: підготовка до МКР (частина 2)	Оцінювання за темами 2.1-2.3
15	4	2	4		Л17 Прогностичні моделі бізнес-процесів: застосування методів прогнозування та форсайт-управління у бізнес-структурах [1; 4] Л18 Збір і аналіз інформації для оцінки ефективності бізнес-прогнозування та обґрунтування управлінських рішень [1; 4] П17: Дискусія, виконання ситуаційних та творчих завдань [1-3]. СР: виконання домашнього завдання, опрацювання лекційного матеріалу	Дискусії, виконання практичних завдань
15		2	6	Залік	П18: Узгодження остаточного рейтингу за семестр, проведення заліку СР: підготовка до складання заліку	Виконання залікової контрольної роботи або отримання заліку відповідно поточного рейтингу
Разом	36	36	48			

6. Самостійна робота здобувача

Самостійна робота здобувача вищої освіти передбачає самостійне опрацювання додаткових матеріалів навчальної дисципліни, підготовку до практичних занять, проведення пошукових досліджень, виконання творчих завдань, підготовку та проходження двох частин модульної контрольної роботи та підготовку до складання заліку. Для цього студентам пропонуються скористатися матеріалами і дидактичним забезпеченням дистанційного курсу «Бізнес-прогнозування» [1-2].

Обсяг часу на виконання самостійної роботи становить 48 год.

Вид самостійної роботи, обсяг годин на виконання

№ з/п	Обсяг годин	Вид самостійної роботи
1	2	3
1	40	Підготовка до аудиторних занять
2	2	Підготовка до виконання модульної контрольної роботи (дві частини)
3	6	Підготовка до складання семестрового контролю у формі заліку
Разом	48	

Політика та контроль

7. Політика навчальної дисципліни

Правила відвідування занять. Здобувачі вищої освіти зобов'язані відвідувати навчальні заняття передбачені графіком освітнього процесу (Правила внутрішнього розпорядку Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського" (п. 9.4. <https://kpi.ua/admin-rule>). Присутність або відсутність здобувача на навчальному занятті шляхом нарахування або зниження балів не оцінюється.

Дистанційний режим навчання. У разі запровадження обмежень на відвідування університету, пов'язаних з введенням карантину або режиму воєнного стану в державі, освітній процес здійснюється у дистанційному режимі відповідно до Положення про дистанційне навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/188>), Регламенту організації освітнього процесу в дистанційному режимі (<https://profkom.kpi.ua/reglament-organizatsiyi-osvitnogo-protsesu-v-distantstynomu-rezhimi>) та Регламенту проведення семестрового контролю в дистанційному режимі (<https://osvita.kpi.ua/node/148>). У режимі дистанційного навчання заняття відбуваються на платформі Zoom/Meet із підтримкою дистанційного курсу "Бізнес-прогнозування" на платформі "Сікорський" [1-2]. Посилання на стрім занять надсилається за 15 хвилин перед початком кожного заняття через спеціально створені чати кожної групи. З метою забезпечення якісної підготовки здобувачів, дистанційний курс дисципліни розміщено на Платформі дистанційного навчання «Сікорський» (<https://www.sikorsky-distance.org> [1-2]). Результати оцінювання висвітлюють у АС «Електронний кампус» на особистій сторінці здобувача (<https://ecampus.kpi.ua>).

Правила поведінки на заняттях. На заняттях слід дотримуватись норм етичної поведінки визначених у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>). Під час дистанційного режиму навчання слід використовувати інформацію розміщену на Платформі дистанційного навчання «Сікорський» / Електронний кампус. Активність, опрацювання та підготовка аналітичних матеріалів за результатами опрацювання лекційного матеріалу, аналітичних доповідей та навчально-дослідних завдань є запорукою успішного освоєння матеріалу та формування відповідних програмних результатів.

Позааудиторні заняття та залучення професіоналів-практиків. Під час вивчення дисципліни можливі позааудиторні заняття, що включають відвідування науково-практичних заходів, виступів лекторів, тренінгів у межах тематики навчальної дисципліни "Бізнес-прогнозування". Для опанування і поглиблення практичних навичок для спільного проведення занять можуть бути запрошені професіонали-практики (стейкхолдери).

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті. Порядок визнання таких результатів регламентується Положенням про визнання результатів навчання, набутих у

неформальній / інформальній освіті (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/179>). Можуть бути зараховані окремі змістовні модулі або теми дисципліни. У такому випадку здобувач звільняється від виконання відповідних завдань, отримуючи за них відповідний перезарахований бал відповідно до рейтингової системи оцінювання.

Правила захисту індивідуальних завдань. Індивідуальні завдання у межах навчальної дисципліни “Бізнес-прогнозування” навчальним планом не передбачено.

Правила призначення заохочувальних та штрафних балів. Заохочувальні бали, які не входять до загальної шкали оцінювання можуть бути отримані за участь у олімпіадах, конференціях, конкурсах наукових робіт, підготовка оглядів наукових праць чи наукових публікацій. Сума заохочувальних балів складає 10 балів, при цьому загальний рейтинговий бал здобувача не може перевищувати 100 балів.

Політика оцінювання контрольних заходів. Оцінювання контрольних заходів здійснюється згідно з Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>), Положення про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Нижня межа позитивного оцінювання результату кожного контрольного заходу має бути не менше 60 % від максимальної кількості рейтингових балів, визначених для цього виду заходу, а негативний результат оцінюється у 0 балів.

РСО доводиться до відома здобувачів на першому навчальному занятті з навчальної дисципліни та не змінюється впродовж її вивчення, крім випадків перегляду рейтингової системи оцінювання впродовж семестру згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (п.7) (<https://osvita.kpi.ua/node/37>)

Поточний контроль проводиться як оцінювання результатів навчання здобувачів на основі поопераційного контролю та накопичення рейтингових балів за виконання завдань у процесі навчання відповідно до РСО.

Непроходження заходу поточного контролю в синхронному режимі без поважних причин оцінюється у 0 балів.

Заходи поточного контролю можуть відбуватися: у синхронному режимі (МКР, робота на практичних заняттях; в асинхронному режимі (здача електронної звітності з виконання практичних завдань через платформу “Сікорський”).

Календарний контроль проводиться двічі на семестр за встановленими в РСО критеріями оцінювання та результатами заходів поточного контролю. Умовою отримання позитивної оцінки з календарного контролю з навчальної дисципліни є значення поточного рейтингу здобувача не менше, ніж 50 % від максимально можливого на час проведення такого контролю.

Семестровий контроль проводиться у формі заліку за РСО-1 - “жорстка”. Результати навчальної діяльності, передбачені заходами поточного контролю, оцінюються впродовж семестру. Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку та набрали 60 і більше балів, отримують відповідну рейтингову оцінку без потреби проходження заходу семестрового контролю, які набрали менше 60 балів, а також ті, хто бажають підвищити свою рейтингову оцінку - проходять захід семестрового контролю. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які студент отримав за залікову контрольну роботу.

До відомості семестрового контролю викладач вносить підсумкову рейтингову оцінку і, у разі потреби, - відмітку «не допущено» (невиконання умов допуску до семестрового контролю), «усунено» (порушення принципів академічної доброчесності або морально-етичних норм поведінки), «не з’явився» (здобувач, був допущений, але не з’явився на залік).

Результати оцінювання висвітлюються у АС «Електронний кампус» на особистій сторінці здобувача (<https://ecampus.kpi.ua>).

Політика дедлайнів та перескладань. МКР складаються лише у призначений день (протягом встановленого “часового вікна”). Якщо контрольні заходи, або виконання завдань, пропущених з поважних причин (хвороба або вагомі життєві обставини, що обов’язково має бути попереджено здобувачем викладача заздалегідь у момент настання форс-мажорних обставин, а також підтверджено відповідними документами (медичні довідки, т.ін.), надається можливість додатково скласти завдання протягом найближчого тижня. Невиконання завдань, а також порушення термінів їх виконання з неповажних причин не надасть можливості набрати відповідні бали рейтингу. Порядок ліквідації академічної заборгованості та перескладання семестрового контролю регулюється Положенням про поточний, календарний та семестровий контроль результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського

(<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/32>). Здобувач, у якого за результатами семестрового контролю виникла академічна заборгованість, має право її ліквідувати відповідно до Положення про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/177>).

Процедура оскарження результатів контрольних заходів. У випадку не згоди здобувача з оцінкою за результатами контрольного заходу, він має право подати апеляцію у день оголошення результатів відповідного контролю на ім'я декана факультету за процедурою визначеною Положенням про апеляції в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/index.php/node/182>).

Політика щодо академічної доброчесності. Необхідним під час виконання завдань з дисципліни є дотримання політики та принципів академічної доброчесності (<https://kpi.ua/academic-integrity>), які, у тому числі викладено у Кодексі честі Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (<https://kpi.ua/code>), Положенні про систему запобігання академічному плагіату в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/47>). У разі виявлення дублювання робіт, плагіату роботи, здобувачі отримують нульовий рейтинг. У разі виявлення не належних посилань за результатами перевірки на наявність запозичень, індивідуальні завдання не оцінюються і повертаються здобувачу на доопрацювання.

Політика використання штучного інтелекту. Використання штучного інтелекту (далі, ШІ) регламентується «Політикою використання штучного інтелекту для академічної діяльності в КПІ ім. Ігоря Сікорського» (<https://osvita.kpi.ua/node/1225>). Усі навчальні завдання з дисципліни мають бути результатом власної оригінальної роботи здобувача. Використання ШІ для автоматичної генерації відповідей без подальшого їх аналізу та доопрацювання заборонено. Здобувачам не рекомендується покладатися на ШІ як на єдине джерело інформації. Важливо перевіряти та аналізувати отримані дані з інших авторитетних джерел. Усі випадки використання ШІ для виконання завдань мають бути чітко вказані та задокументовані. Це стосується як використання текстових, візуальних, аудіо генераторів, так й інших інструментів ШІ. Використання ШІ має відповідати принципам академічної доброчесності. Недотримання цього положення розглядатиметься як порушення академічної етики.

8. Види контролю та рейтингова система оцінювання результатів навчання (PCO)

Оцінювання передбачає застосування рейтингової системи PCO-1 (першого типу, жорсткий варіант) згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (PCO-1, першого типу, жорсткий варіант) (<https://osvita.kpi.ua/node/37>). Максимальний сумарний рейтинг за курс – 100 балів. Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає 60% від його рейтингового балу.

Стартовий рейтинг (протягом семестру) включає бали, які здобувач вищої освіти отримує за: виконання завдань по практичним заняттям, що включає у себе також виконання ситуаційних та творчих завдань; підготовку презентацій, проходження модульної контрольної роботи.

8.1. Поточний контроль

Оцінювання ґрунтується на застосуванні рейтингової системи оцінювання (PCO-1, першого типу, жорсткий варіант), згідно Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського (<https://osvita.kpi.ua/node/37>). Максимальний сумарний рейтинг за курс – 100 балів. Нижня межа позитивного оцінювання кожного контрольного заходу складає 60% від його рейтингового балу.

1. Загальний рейтинг (R) студента денної форми навчання за результатами вивчення дисципліни «Бізнес-прогнозування» протягом семестру та складається з наступних заходів:

- 1) виконання комплексних практичних завдань під час практичних занять.
- 2) виконання 2х експрес-частин модульної контрольної роботи.

2. Критерії нарахування балів.

2.1 Виконання 8 комплексних практичних завдань під час 18 практичних занять.

Ваговий бал – у середньому 7 балів (у залежності від складності завдання) за виконання практичного завдання тренінгу у межах практичного заняття. Максимальна кількість балів за 8 практичних комплексних завдань складає **56 балів**.

- «відмінно», повні відповіді, повністю виконані завдання і завантажені звіти у систему дистанційного курсу (не менше 95% потрібної інформації) – 53,20-56 балів;
- «дуже добре», майже повні відповіді (не менше 85% потрібної інформації), виконані завдання і завантажені звіти у систему дистанційного курсу – 47,60-53,19 бали;
- «добре», достатньо повні відповіді та виконані звіти з незначними недоліками (не менше 75% потрібної інформації) – 42,00-47,59 балів;
- «задовільно», неповні відповіді, схематично виконані звіти практичних завдань (не менше 65% потрібної інформації) – 36,4-42,99 балів;
- «достатньо», відповіді задовольняють мінімальним вимогам, поверхневий звіт (не менше 60% потрібної інформації) – 33,60 -36,39 балів;
- «незадовільно», відповіді не задовольняють вимогам або відповіді та звітів немає – 0 балів.

Додаткові заохочувальні бали можуть бути нараховані за участь у конференції, конкурсі, науковій діяльності, виконанні додаткового завдання за тематикою дисципліни - до 10 балів.

2.2. Експрес-контрольні роботи оцінюються максимально **у 44 бали** (22 бала за першу частину модульної контрольної роботи та 22 бала за другу частину модульної контрольної роботи у відповідності до кожного тематичного розділу дисципліни). Шкала балів за виконання кожної з частин модульної контрольної роботи (максимально 44 балів):

- «відмінно», повна відповідь (не менше 95% потрібної інформації) – 41,8-44 балів;
- «дуже добре», майже повна відповідь (не менше 85% потрібної інформації) – 37,40-41,79 бали;
- «добре», достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації) – 33,00-37,39 балів;
- «задовільно», неповна відповідь (не менше 65% потрібної інформації) – 28,60-32,99 балів;
- «достатньо», відповідь задовольняє мінімальним вимогам (не менше 60% потрібної інформації) – 26,40 -28,59 балів;
- «незадовільно», відповідь не задовольняє вимогам або відповіді немає – 0 балів.

На 7 тижні навчання студент протягом встановленого “часового вікна” проходить модульну контрольну роботу (експрес-частина 1) і продовжує накопичувати рейтинг за семестр. На 13 тижні навчання студент проходить модульну контрольну роботу (експрес-частина 2) протягом встановленого “часового вікна”.

3. Календарний контроль. Умовою отримання атестації під час першого календарного контролю є досягнення студентом рейтингу **не менше 21 бала**.

Умовою отримання атестації під час другого календарного контролю є досягнення студентом рейтингу та не менше **32 бала**.

4. На 7 тижні навчання студент пише **модульну контрольну роботу** (Частина 1) і продовжує накопичувати рейтинг за семестр. На 13 тижні навчання студент пише модульну контрольну роботу (Частина 2) і продовжує акумулювати рейтинг за семестр.

5. Семестровий контроль: залік.

5.1. Стартові бали формуються як сума балів, отриманих здобувачем за виконання робіт, передбачених заходами поточного контролю та заохочувальних балів.

5.2. Критерій допуску до заліку передбачає, що виконуються дві обов’язкові умови:

- **стартовий рейтинг студента є не менше 40 балів;**
 - **зараховано практичні заняття - позитивна оцінка з практичних завдань (не менше 33,6 бали).**
- Підрахунок рейтингу студента. Максимальний бал за курс – 100 балів.

5.3. Здобувачі, які виконали всі умови допуску до заліку (п. 5.2) та набрали 60 і більше балів, отримують відповідну рейтингову оцінку без потреби проходження заходу семестрового контролю, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею (п. 5.5).

Здобувачі, які виконали умови допуску до заліку (п. 5.2), але набрали менше 60 балів, проходять захід семестрового контролю. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які студент отримав за залікову контрольну роботу, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею (п. 5.5) .

5.4. Якщо здобувач виконав умови допуску до заліку і отримав більше 60 балів, але бажає підвищити свій результат, він може взяти участь у заліковій контрольній роботі. У цьому разі підсумкова оцінка отримується за суму балів, які студент отримав за залікову контрольну роботу, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею. Якщо за результатами заліку здобувач отримав меншу кількість балів за кількість балів, отриманих за результатами заходів поточного контролю, то за “жорсткого” підходу здобувач отримує рейтингову оцінку за результатами заліку, що переводиться до підсумкової оцінки згідно з таблицею(п. 5.5) .

5.5. Залікова контрольна робота оцінюється **у 100 балів**. Залікова контрольна робота проводиться у форматі комп’ютерного онлайн-тестування за допомогою дистанційного курсу «Бізнес-прогнозування» [1] на платформі «Сікорський». Контрольні завдання цієї роботи складається з тестових питань з переліку, що наданий у [1] .

Система оцінювання питань:

- «відмінно», повна відповідь (не менше 95% потрібної інформації) – 95-100 балів;
- «дуже добре», майже повна відповідь (не менше 85% потрібної інформації) – 85-94 бали;
- «добре», достатньо повна відповідь (не менше 75% потрібної інформації) – 75-84 балів;
- «задовільно», неповна відповідь (не менше 65% потрібної інформації) – 65-74 балів;
- «достатньо», відповідь задовольняє мінімальним вимогам (не менше 60% потрібної інформації) – 60 - 64 балів;
- «незадовільно», відповідь не задовольняє вимогам або відповіді немає – 0 балів.

Відповідність рейтингових балів оцінкам за університетською шкалою:

Рейтингова оцінка здобувача (бали)	Університетська шкала оцінок рівня здобутих компетентностей (результатів навчання)
95...100	Відмінно
85...94	Дуже добре
75...84	Добре
65...74	Задовільно
60...64	Достатньо
Менше 60	Незадовільно

Відмітки у відомості семестрового контролю, у разі не виконання визначених умов складання семестрового контролю:

Відмітка	Пояснення
Не допущено	<i>Невиконання умов допуску до семестрового контролю</i>
Усунено	<i>Порушення принципів академічної доброчесності або морально-етичних норм поведінки</i>
Не з'явився	<i>Здобувач, був допущений, але не з'явився на залік</i>

9. Додаткова інформація з кредитного модуля

У поточний рейтинг здобувача можуть бути зараховані сертифікати проходження очних або дистанційних курсів за відповідними темами навчальної дисципліни.

З докладним переліком питань, які виносяться на семестровий контроль можна ознайомитися у дистанційному курсі дисципліни [1].

Робочу програму навчальної дисципліни (силабус):

Складено доцентом кафедри промислового маркетингу, к.е.н., доц., Юдіною Наталією Володимирівною

Ухвалено кафедрою промислового маркетингу (протокол № 20 від 27.06.2025)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол № 11 від 30.06.2025)

Оновлено згідно нової редакції «Положення про систему оцінювання результатів навчання в КПІ ім. Ігоря Сікорського» (Наказ № НОД/761/25 від 19.09.2025 р.)

Переухвалено кафедрою промислового маркетингу (протокол № 9 від 26.09.2025 р.)

Погоджено Методичною комісією факультету менеджменту та маркетингу (протокол № 3 від 30.09.2025р.)