

ВІДОМОСТІ
про самооцінювання освітньої програми

Заклад вищої освіти	Уманський національний університет садівництва
Освітня програма	30509 Маркетинг
Рівень вищої освіти	Бакалавр
Спеціальність	075 Маркетинг

Відомості про самооцінювання є частиною акредитаційної справи, поданої до Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти для акредитації зазначеної вище освітньої програми. Відповідальність за підготовку і зміст відомостей несе заклад вищої освіти, який подає програму на акредитацію.

Детальніше про мету і порядок проведення акредитації можна дізнатися на вебсайті Національного агентства – <https://naqa.gov.ua/>

Використані скорочення:

ID	ідентифікатор
ВСП	відокремлений структурний підрозділ
ЄДЕБО	Єдина державна електронна база з питань освіти
ЄКТС	Європейська кредитна трансферно-накопичувальна система
ЗВО	заклад вищої освіти
ОП	освітня програма

Загальні відомості

1. Інформація про ЗВО (ВСП ЗВО)

Реєстраційний номер ЗВО у ЄДЕБО	268
Повна назва ЗВО	Уманський національний університет садівництва
Ідентифікаційний код ЗВО	00493787
ПІБ керівника ЗВО	Непочатенко Олена Олександрівна
Посилання на офіційний веб-сайт ЗВО	www.udau.edu.ua

2. Посилання на інформацію про ЗВО (ВСП ЗВО) у Реєстрі суб'єктів освітньої діяльності ЄДЕБО

<https://registry.edbo.gov.ua/university/268>

3. Загальна інформація про ОП, яка подається на акредитацію

ID освітньої програми в ЄДЕБО	30509
Назва ОП	Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Спеціалізація (за наявності)	<i>відсутня</i>
Рівень вищої освіти	Бакалавр
Тип освітньої програми	Освітньо-професійна
Вступ на освітню програму здійснюється на основі ступеня (рівня)	Повна загальна середня освіта, Фаховий молодший бакалавр, ОКР «молодший спеціаліст», Молодший бакалавр
Структурний підрозділ (кафедра або інший підрозділ), відповідальний за реалізацію ОП	кафедра маркетингу
Інші навчальні структурні підрозділи (кафедра або інші підрозділи), залучені до реалізації ОП	кафедри економіки; математики та фізики; інформаційних технологій; обліку і оподаткування; підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; соціально-гуманітарних та правових дисциплін; менеджменту; фізичного виховання і психолого-педагогічних дисциплін; української та іноземних мов
Місце (адреса) провадження освітньої діяльності за ОП	Уманський національний університет садівництва, вул. Інститутська, 1, м. Умань, Черкаська область, 20305
Освітня програма передбачає присвоєння професійної кваліфікації	<i>не передбачає</i>
Професійна кваліфікація, яка присвоюється за ОП (за наявності)	відсутня
Мова (мови) викладання	Українська
ID гаранта ОП у ЄДЕБО	198011
ПІБ гаранта ОП	Харенко Андрій Олександрович
Посада гаранта ОП	доцент
Корпоративна електронна адреса гаранта ОП	marketing@udau.edu.ua
Контактний телефон гаранта ОП	+38(067)-911-13-40
Додатковий телефон гаранта ОП	<i>відсутній</i>

Форми здобуття освіти на ОП	Термін навчання
заочна	3 р. 10 міс.
очна денна	3 р. 10 міс.

4. Загальні відомості про ОП, історію її розроблення та впровадження

Підготовка здобувачів вищої освіти за спеціальністю «Маркетинг» в Уманського національного університету садівництва розпочалася з 2004 року. Відповідно до Наказу МОН України № 1151 від 06.11.2015р. «Про затвердження переліку галузей знань та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» вперше в 2016 році було розроблено ОП «Маркетинг», яка щорічно вдосконалювалась з урахуванням тенденцій розвитку теорії і практики маркетингу, запитів роботодавців до компетенцій випускників ОП і результатів їх навчання, зауважень і пропозицій здобувачів та представників академічної спільноти, досвіду реалізації подібних програм провідними вітчизняними та закордонними ЗВО, приведення у відповідність Стандарту вищої освіти України за спеціальністю 075 «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти після його затвердження 05.12.2018 р. За період реалізації ОП «Маркетинг» зазнала істотних змін у частині змісту, переліку дисциплін, компетентностей та програмних результатів навчання. Останню оновлену ОП було затверджено Вченою радою УНУС (протокол № 6 від 31.05.2023 р.) і введено в дію з 01.09.2023 р. наказом ректора №01-16/7/од від 31.05.2023 р. Зміст ОК ОП сфокусований на сучасних професійних та наукових досягненнях в галузі економічних дисциплін, враховує специфіку маркетингової діяльності підприємств, установ та організацій різних форм власності, з поглибленим вивченням її специфіки в аграрній сфері економіки. В основу розроблення і реалізації ОП «Маркетинг» покладено студентоцентризований підхід, спрямований на поглиблення практичних знань студентів, посилення компетентнісної складової навчання, що є підґрунтям для становлення конкурентноздатного випускника.

5. Інформація про контингент здобувачів вищої освіти на ОП станом на 1 жовтня поточного навчального року у розрізі форм здобуття освіти та набір на ОП (кількість здобувачів, зарахованих на навчання у відповідному навчальному році сумарно за усіма формами здобуття освіти)

Рік навчання	Навчальний рік, у якому відбувся набір здобувачів відповідного року навчання	Обсяг набору на ОП у відповідному навчальному році	Контингент студентів на відповідному році навчання станом на 1 жовтня поточного навчального року		У тому числі іноземців	
			ОД	З	ОД	З
1 курс	2023 - 2024	52	48	1	0	0
2 курс	2022 - 2023	31	15	9	0	0
3 курс	2021 - 2022	29	9	4	0	0
4 курс	2020 - 2021	22	8	4	0	0

Умовні позначення: ОД – очна денна; ОВ – очна вечірня; З – заочна; Дс – дистанційна; М – мережева; Дл – дуальна.

6. Інформація про інші ОП ЗВО за відповідною спеціальністю

Рівень вищої освіти	Інформація про освітні програми
початковий рівень (короткий цикл)	35894 Маркетинг
перший (бакалаврський) рівень	30509 Маркетинг
другий (магістерський) рівень	28769 Маркетинг
третій (освітньо-науковий/освітньо-творчий) рівень	програми відсутні

7. Інформація про площі приміщень ЗВО станом на момент подання відомостей про самооцінювання, кв. м.

	Загальна площа	Навчальна площа
Усі приміщення ЗВО	34717	28500
Власні приміщення ЗВО (на праві власності, господарського відання або оперативного управління)	34717	28500

Приміщення, які використовуються на іншому праві, аніж право власності, господарського відання або оперативного управління (оренда, безоплатне користування тощо)	0	0
Приміщення, здані в оренду	527	0

Примітка. Для ЗВО із ВСП інформація зазначається:

- щодо ОП, яка реалізується у базовому ЗВО – без урахування приміщень ВСП;
- щодо ОП, яка реалізується у ВСП – лише щодо приміщень даного ВСП.

8. Документи щодо ОП

Документ	Назва файла	Хеш файла
Освітня програма	<i>ОП_Б_2023 Маркетинг.pdf</i>	WXpovn/uHdk2NChL18UIPIGrkMKKSZ4XqDpovnvnh4c=
Навчальний план за ОП	<i>Навчальний план.pdf</i>	KnWB5GGH4/r3JHPodfrM5UIXTO5H4P++kms7Yrt7eps=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 1.pdf</i>	PyVxtDoY1oNEk6B2J+pziiwmaLSeYTv6FWRHTejCbhyU=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 3.pdf</i>	TCe8jxzbUxigB5SzKOBu/B+bLAmOWK8B6SiuO6pTjHc=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>рецензія 4.pdf</i>	FHmjUuIqR7JMsrtq1GVvqDs2pVVDsQ9yd6ftdjYVyKE=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>рецензія 2.pdf</i>	CckxLhP5MRxZ9Vf6NX5OJpt14pKr5OmDnojheVUOPGQ=

1. Проектування та цілі освітньої програми

Якими є цілі ОП? У чому полягають особливості (унікальність) цієї програми?

Метою ОП є підготовка фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності на підприємствах усіх форм власності та видів економічної діяльності. Особливість (унікальність) ОП полягає у врахуванні при підготовці здобувачів вищої освіти специфіки маркетингової діяльності в аграрній сфері шляхом включення до обов'язкових фахових компонентів дисциплін, спрямованих на формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань і практичних навичок в зазначеній сфері (ОК20 Основи економіки аграрного сектора, ОК30 Маркетинг в аграрній сфері).

Продемонструйте, із посиланням на конкретні документи ЗВО, що цілі ОП відповідають місії та стратегії ЗВО

Цілі ОП «Маркетинг» узгоджуються з місією та стратегією діяльності і розвитку Уманського національного університету садівництва, що визначені Статутом (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/61C3>) та Стратегією розвитку (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/oNsr>) у частині: 1) забезпечення якісної та доступної освіти завдяки знанням і досвіду науково-педагогічних працівників, розвитку наукових і освітніх технологій; 2) безперервного вдосконалення освітньої програми; 3) створення умов для розвитку творчого та наукового потенціалу молоді; 4) виховання гармонійно розвиненої особистості.

Опишіть, яким чином інтереси та пропозиції таких груп заінтересованих сторін (стейкхолдерів) були враховані під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП:

- здобувачі вищої освіти та випускники програми

Для максимального врахування інтересів здобувачів вищої освіти відділом моніторингу якості освіти УНУС систематично проводиться їх опитування щодо зауважень, пропозицій та рекомендацій; на web-сайті УНУС щорічно з першого січня по перше лютого проводиться громадське обговорення проектів ОП (<https://mon.udau.edu.ua/ua/obgovorennya-osvitnih-program.html?pr=9a7e1c748dedb9388a3731e1daof01ea>), що дає можливість надати пропозиції до ОП як здобувачам вищої освіти, так і випускникам ОП; представник здобувачів вищої освіти входить до складу групи з розробки та періодичного перегляду ОП.

- роботодавці

Роботодавці залучені до розробки, моніторингу реалізації та перегляду ОП шляхом включення до складу проектної групи (головний бухгалтер ФГ «Агрофірма «Базис»» О.П. Давиденко), рецензування ОП (директор ТОВ «ВА АГРО ЮКРЕЙН» А. Єлінівська, директор ПП «Лілія» С. Ткачук, головний бухгалтер ТОВ «Кишенці» В. Кіреєнко), участі в

обговореннях проекту ОП через офіційний сайт Уманського НУС та проведенні аудиторних занять. Думка роботодавців враховується при формуванні програм виробничої практики, удосконаленні змісту освітніх компонентів. В рецензіях до ОП роботодавці позитивно її оцінюють, вважають обґрунтованим перелік та структурно-логічну схему вивчення обов'язкових компонентів, що в сукупності дозволяють сформулювати задекларовані компетентності та досягти програмних результатів навчання, що відповідають сучасним вимогам ринку праці.

- академічна спільнота

На ОП отримано позитивну рецензію від доктора економічних наук, професора, проректора з наукової та інноваційної діяльності Білоцерківського НАУ Ольги Варченко. В ній зазначено, що вона є обґрунтованою в частині вибору освітніх компонентів і структурно-логічної схеми їх розташування, збалансованою за розподілом кредитів між соціо-гуманітарними, загальноекономічними та маркетинговими дисциплінами, що надає можливість підготувати висококваліфікованих фахівців з маркетингу, компетентності яких відповідають сучасним вимогам. При розробці проекту ОП проводилися консультації з гарантом та представниками групи забезпечення освітньо-професійної програми «Маркетинг» Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького.

- інші стейкхолдери

НПП кафедри маркетингу УНУС, які входять до складу групи забезпечення ОП, є членами таких громадських організацій, як Українська Асоціація Маркетингу (УАМ), Британська Рада, і беруть активну участь в їх заходах, що дозволяє під час перегляду та реалізації ОП використовувати їх досвід та впроваджувати сучасні технології навчання.

Продемонструйте, яким чином цілі та програмні результати навчання ОП відбивають тенденції розвитку спеціальності та ринку праці

Проектною групою ОП здійснюється систематичний моніторинг запитів роботодавців щодо компетентностей фахівців з маркетингу шляхом опитування роботодавців, з якими укладено угоди про співпрацю, випускників ОП, аналізу результатів досліджень незалежних кадрових агенцій, дослідження сайтів вакансій, зокрема, <https://www.work.ua/>. Визначено, що основними вимогами роботодавців до претендентів є: аналітичні здібності, ініціативність, комунікативність, вміння працювати в команді, наполегливість і відповідальність, креативність, адаптивність, прагнення до саморозвитку. До функціональних обов'язків фахівців маркетингу середньої ланки роботодавці найчастіше включають: аналіз ринку, конкурентів, дослідження цільової аудиторії, розробка стратегії просування, проведення рекламних кампаній в соц-мережах, Web-аналітика, стимулювання продажів, підготовка аналітичних звітів. Передбачені ОП компетентності та програмні результати навчання враховують вище визначені запити роботодавців і відображають тенденції розвитку сучасного маркетингу.

Продемонструйте, яким чином під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП було враховано галузевий та регіональний контекст

Галузевий контекст під час формуванні ОП було враховано виходячи з аналізу трансформацій запитів роботодавців до soft skills і фахових компетентностей маркетингологів шляхом збільшення кредитів на вивчення освітньої компоненти «Іноземна мова», включення до ОП освітньої компоненти «Основи комерційної діяльності». Регіональний контекст при визначенні особливостей програми та її цілей було враховано на основі: 1) Стратегії розвитку Черкаської обл. на період 2021-2027 роки, в якій наведено бачення регіону як центру української ідентичності та продовольчої безпеки України, з високотехнологічним виробництвом, інноваційними підприємствами, сучасною інфраструктурою та високоосвіченими людьми. (<https://strategy2027-ck.gov.ua/2020/09/11/prujnyato-strategiyu-rozvytku-cherkashhyny-na-2021-2027-roky/>); 2) аналізу потреб регіонального ринку праці.

Продемонструйте, яким чином під час формулювання цілей та програмних результатів навчання ОП було враховано досвід аналогічних вітчизняних та іноземних програм

Під час розроблення освітньо-професійної програми вивчався досвід вітчизняних та закордонних ЗВО щодо розроблення і реалізації освітніх програм «Маркетинг». Було проаналізовано структуру ОП, програмні результати, перелік дисциплін, механізми дотримання академічної доброчесності на прикладі ОП «Маркетинг» Черкаського національного університету імені Б.Хмельницького (<https://econom-law.cdu.edu.ua/ekonomiky-pidpryemstva-obliku-i-audytu/obhovorennia-op/>), Національного університету біоресурсів і природокористування (https://nubip.edu.ua/sites/default/files/u284/075_marketing_3.pdf), Полтавського державного аграрного університету (<https://www.pdau.edu.ua/content/zmist-pidgotovky-zvo-za-osvitnim-stupenem-bakalavr-zi-specialnosti-marketyng-opp-marketyng>), Херсонського державного аграрно-економічного університету (http://www.ksau.kherson.ua/files/_osv.progr/Bakalavr/OP_075_Marketing_Bakalavr_2021.pdf), Пряшівського університету у Пряшеві (Словацьчина) (<https://student.unipo.sk/maisportal/studijneProgramy.mais?spsId=59904263&arksId=58114979&fakultaId=4>), Господарської академії ім. Д.А. Ценова (м. Свіщов, Болгарія) (<https://www.uni-svistov.bg/bg/education/bachelor/bachelor-documentation/10071015>), Варшавського університету менеджменту (Польща) (<https://old.wsm.warszawa.pl/rekrutacja/zarzadzanie#perspektywy-zawodowe>).

Продемонструйте, яким чином ОП дозволяє досягти результатів навчання, визначених стандартом

вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти

Визначені в Стандарті вищої освіти України спеціальності 075 «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня програмні результати навчання досягаються включеними до ОП обов'язковими освітніми компонентами, методами навчання здобувачів вищої освіти та оцінювання їх навчальних досягнень, про що свідчить таблиця з додатків звіту самооцінювання. В силабусах та робочих програмах навчальних дисциплін визначено результати навчання, які забезпечуються в межах конкретних освітніх компонентів. А саме: ПРН 1 досягається ОК 16, 17, 23, 26, 27, 34-36; ПРН 2 – ОК 1,8,10,11,13,16,21,23,24,26,29,35,36; ПРН 3 – ОК 25,34-36; ПРН 4 – ОК 9,11,13,14,16,18,19,21,23-26,28,29,31,35,36; ПРН 5 – ОК 1,8,10,16,17,20,23,30,31,34-36; ПРН 6 – ОК 5,13,14,17,18,21,25-29,31,35,36; ПРН 7 – ОК 9,23,24,27,32,35,36; ПРН 8 – ОК 24,27,29,32,35,36; ПРН 9 – ОК 8,10,11,14,17,18,22,23,26,28,29,35,36; ПРН 10 – ОК 2,7,9,15,19,24,27,35,36; ПРН 11 – ОК 5,22,24,25,27,29,31,35,36; ПРН 12 – ОК 19,23,34-36; ПРН 13 – ОК 19,22,25,35,36; ПРН 14 – ОК 18,21,28,34-36; ПРН 15 – ОК 1,3,6,12,27; ПРН 16 – ОК 4,17,24,33-36; ПРН 17 – ОК 2,7,35,36; ПРН 18 – ОК 1,3,12; ПРН 19 – ОК 20,30. Досягнення результатів навчання, визначених стандартом, забезпечується шляхом залучення до реалізації ОПП кадрів належної кваліфікації, які мають великий досвід науково-педагогічної діяльності (таблиця 2 додатку звіту самооцінювання), а також наявною розвинутою матеріально-технічною базою університету та базами практичної підготовки, що представляють собою конкурентоспроможні підприємства, в тому числі аграрного сектору <https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/praktichna-pidgotovka.html>

Якщо стандарт вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти відсутній, поясніть, яким чином визначені ОП програмні результати навчання відповідають вимогам Національної рамки кваліфікацій для відповідного кваліфікаційного рівня?

Стандарт вищої освіти України спеціальності 075 «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня прийнятий 05.12.2018 р.

2. Структура та зміст освітньої програми

Яким є обсяг ОП (у кредитах ЄКТС)?

240

Яким є обсяг освітніх компонентів (у кредитах ЄКТС), спрямованих на формування компетентностей, визначених стандартом вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти (за наявності)?

174

Який обсяг (у кредитах ЄКТС) відводиться на дисципліни за вибором здобувачів вищої освіти?

66

Продемонструйте, що зміст ОП відповідає предметній області заявленої для неї спеціальності (спеціальностям, якщо освітня програма є міждисциплінарною)?

Мета ОП «Маркетинг» корелює з предметною областю спеціальності, а обов'язкові ОК повністю покривають теоретичний зміст предметної області та дозволяють набути знань щодо суті маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійного апарату, принципів, функцій, концепцій маркетингу та їх історичних передумов; специфіки діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах і на різних типах ринків; змісту маркетингової діяльності. Обов'язкові освітні компоненти дозволяють максимально охопити предметну область спеціальності та професійні сфери діяльності бакалавра маркетингу. Зміст ОП відповідає методам, методикам і технологіям, якими має оволодіти здобувач вищої освіти для застосування на практиці, а саме: загальнонаукові та специфічні методи маркетингових досліджень; методи аналізу маркетингової інформації; методи реалізації функцій маркетингу; методи та методики ціноутворення у маркетингу; технології цифрового маркетингу та сучасні технології маркетингу комунікацій. Таким чином, зміст ОП повністю відповідає предметній області обраної для неї спеціальності. ОП «Маркетинг» є унікальною в Уманському НУС і не перетинається з будь-якими суміжними спеціальностями.

Яким чином здобувачам вищої освіти забезпечена можливість формування індивідуальної освітньої траєкторії?

Здобувачам вищої освіти забезпечена можливість формування індивідуальної освітньої траєкторії, що регламентується Положеннями «Про організацію освітнього процесу в Уманському НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>), «Про вибіркові дисципліни в Уманському НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/iU0o>), «Про індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/CLym>), «Про академічну мобільність здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних працівників Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/FVKb>), «Про дуальну форму здобуття вищої освіти в Уманському НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/1pK8>). Вона регламентується через такі процедури: самостійне обрання вибіркових компонентів навчального плану; вибір баз виробничих практик, тем ІНДЗ; створення індивідуального навчального плану здобувача; участь в програмах академічної мобільності; гнучка

організація навчання через різні форми; визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО та неформальній освіті; запровадження дистанційних курсів. ОП передбачає, що обсяг дисциплін вільного вибору становить 27,5% від загального обсягу кредитів ЄКТС. Здобувач має право обрати з переліку, який наведений у Каталогі елективних дисциплін (<https://www.udau.edu.ua/ua/for-students/katalog-elektivnix-vibirkovix-disciplin/>). Вивчення дисциплін за вибором для здобувачів розпочинається з II семестру.

Яким чином здобувачі вищої освіти можуть реалізувати своє право на вибір навчальних дисциплін?

Вибір навчальних дисциплін регламентується Положенням «Про вибіркові дисципліни в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/iUoO>). Здобувачам вищої освіти ОП «Маркетинг» надається можливість обрати 22 дисципліни із переліку вибіркового дисциплін, що міститься в каталозі елективних дисциплін університету (<https://www.udau.edu.ua/ua/for-students/katalog-elektivnix-vibirkovix-disciplin/>). Конкретна кількість дисциплін, що можуть обиратися з Каталогу визначається гарантом освітньої програми та повідомляється здобувачам заздалегідь. Після ознайомлення з Каталогом: у першому семестрі - протягом 20 календарних днів після початку семестру студенти першого курсу обирають вибіркові дисципліни, що будуть викладатися у другому семестрі поточного навчального року; у другому семестрі до 20 березня студенти усіх курсів обирають вибіркові дисципліни, що будуть викладатися наступного навчального року. Вибір дисциплін відбувається через електронний кабінет здобувача у системі АСУ. Після закінчення строків вибору дисциплін студентами АСУ формує групи по вивченню вибіркового дисциплін, розклад та навчальне навантаження. Обрані дисципліни вносяться до індивідуальних навчальних планів здобувачів автоматично у системі АСУ.

Опишіть, яким чином ОП та навчальний план передбачають практичну підготовку здобувачів вищої освіти, яка дозволяє здобути компетентності, необхідні для подальшої професійної діяльності

Практична підготовка здобувача є обов'язковим компонентом ОП, регулюється Положеннями «Про організацію освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>), «Про організацію проведення практичної підготовки здобувачів Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/VA21>). До ОП включено такі практики (18 кредитів ЄКТС): навчальна практика з вступу до фаху, навчальна практика з маркетингу, виробничі практики 1 і 2. Навчальні практики проводяться на кафедрі маркетингу, виробничі – на базі підприємств за вільним вибором здобувача. Перелік баз практик (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/praktichna-pidgotovka.html>) оновлюється у відповідності до укладених угод. Загальну організацію практик, контроль за їх проведенням здійснюють викладачі кафедри та спеціалісти підприємств-баз практик (для виробничої практики). Практика дає змогу здобути як загальні, так і фахові компетентності, передбачені ОП. Урахування останніх тенденцій розвитку маркетингу у практичній підготовці здобувачів відбувається через: залучення до формування програм практик, проведення аудиторних занять з фахових дисциплін роботодавців; використання результатів стажування та підвищення кваліфікації НПП. Задоволеність студентів компетентностями, здобутими під час практики має високий рівень (93% респондентів), про що свідчать результати онлайн-опитування фахівцями відділу моніторингу якості освіти Уманського НУС.

Продемонструйте, що ОП дозволяє забезпечити набуття здобувачами вищої освіти соціальних навичок (soft skills) упродовж періоду навчання, які відповідають цілям та результатам навчання ОП результатам навчання ОП

ОП передбачає набуття здобувачами соціальних навичок упродовж періоду навчання. З усіх освітніх компонентів передбачено набуття здобувачами вищої освіти soft skills. Зокрема застосовуються форми та методи навчання, які сприяють набуттю соціальних навичок: критичне мислення: дискусії «Основи наукових досліджень та академічна доброчесність», «Логістика», «Маркетингові дослідження» та ін.), студентські конкурси, виконання ІНДЗ («Поведінка споживачів», «Маркетинг», «Управління каналами розподілу», «Маркетингові дослідження»); здатність навчатися протягом усього життя: самонавчання, завдання з пошуку інформації, доповіді (майже всі ОК), науково-дослідний гурток; креативне мислення: моделювання, кейси («Менеджмент», «Поведінка споживачів» та ін.); адаптивність: конференції (щорічна Всеукраїнська наук.-практ. конференція «Становлення та розвиток маркетингу в Україні: від теорії до практики» та ін.), семінари (майже всі ОК); соціальний інтелект: командні методи навчання («Іноземна мова», «Ділова українська мова», «Економічний аналіз» та ін.), проходження виробничої практики. Акцент саме на цих навичках обумовлений, з одного боку, світовими тенденціями ринку праці, а з іншого – специфікою предметної області. Сприяють формуванню soft skills і участь здобувачів у психологічних семінарах-тренінгах, заходах на рівні УНУС.

Яким чином зміст ОП ураховує вимоги відповідного професійного стандарту?

Професійний стандарт відсутній.

Який підхід використовує ЗВО для співвіднесення обсягу окремих освітніх компонентів ОП (у кредитах ЄКТС) із фактичним навантаженням здобувачів вищої освіти (включно із самостійною роботою)?

Співвідношення обсягу окремих освітніх компонентів ОП (у кредитах ЄКТС) із фактичним навантаженням здобувачів вищої освіти регулюється Положеннями «Про організацію освітнього процесу в Уманському НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>). Час для самостійної роботи студента регламентується робочим навчальним планом і має становити не менше 1/3 і не більше 2/3 загального обсягу навчального часу студента, відведеного для вивчення конкретної навчальної дисципліни. Форми проведення навчальних занять, їх обсяг, розподіл бюджету

аудиторного навчального часу за окремими формами занять з кожної навчальної дисципліни встановлюється кафедрою, на якій викладається відповідна навчальна дисципліна. Навчальним планом підготовки бакалаврів маркетингу передбачено за весь період навчання: 2980 аудиторних год. (41,4%) (з них 1346 год. лекційних занять, 1634 год. практичних та лабораторних занять) та 4220 год. самостійної роботи здобувача (58,6 %). Кількість аудиторних годин на тиждень для бакалавра, який навчається за ОП «Маркетинг» в 2023-2024 році становить: у першому семестрі – 20 год.; другому – 19 год.; третьому, шостому – 22 год.; четвертому, п'ятому – 24 год.; шостому – 27 год. Онлайн-опитування фахівцями відділу моніторингу якості освіти Уманського НУС показало, що лише два з опитуваних здобувачів ОП «Маркетинг» вважають обсяг навчального навантаження надмірним, решта опитуваних такої проблеми не відзначило.

Якщо за ОП здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти за дуальною формою освіти, продемонструйте, яким чином структура освітньої програми та навчальний план зумовлюються завданнями та особливостями цієї форми здобуття освіти

За ОП «Маркетинг» підготовка здобувачів вищої освіти за дуальною формою освіти не здійснюється.

3. Доступ до освітньої програми та визнання результатів навчання

Наведіть посилання на веб-сторінку, яка містить інформацію про правила прийому на навчання та вимоги до вступників ОП

https://admission.udau.edu.ua/assets/files/2023/pravila-prijomu/pravila_pidpis_2023.pdf,

<https://admission.udau.edu.ua/assets/files/2023/pravila-prijomu/2-pravila-prijomu-vid-11.07.23.pdf>

Поясніть, як правила прийому на навчання та вимоги до вступників ураховують особливості ОП?

Вступ на ОП «Маркетинг» в УНУС регламентується правилами прийому, що розробляються Приймальною комісією Університету щорічно на основі чинного законодавства. Прийом на навчання на основі ПЗСО здійснюється на конкурсній основі за результатами національного мультипредметного тесту (НМТ), зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО). Для конкурсного відбору осіб зараховуються: бали НМТ (2022-2023 рр.) або бали ЗНО (2020-2021 рр.) з трьох конкурсних предметів (у будь-яких комбінаціях), передбачених Правилами прийому в один з цих років для спеціальності 075 Маркетинг, а також викладена вступником письмово у довільній формі інформація про його особисту зацікавленість у вступі на освітню програму у формі мотиваційного листа. При визначенні конкурсного балу використовуються невід'ємні вагові коефіцієнти. Допустимий мінімальний бал – 100 (на місяць державного замовлення – 130), а вагові коефіцієнти оцінок предметів для спеціальності 075 Маркетинг, перший (українська мова) – 0,35; другий (математика) – 0,4; третій (історія України) – 0,25; третій (іноземна мова) – 0,25; третій (біологія) – 0,2; третій (фізика) – 0,2; третій (хімія) – 0,2.

Яким документом ЗВО регулюється питання визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

В Університеті питання визнання результатів навчання отриманих в інших ЗВО регламентуються Положеннями: «Про порядок переведення та поновлення студентів до Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/qKOS>); «Про порядок визнання результатів навчання в інших ЗВО в УНУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/npO1>); «Про академічну мобільність здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних працівників УНУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/FVKB>); «Про порядок проходження атестації для визнання здобутих кваліфікацій, результатів навчання та періодів навчання в системі вищої освіти, здобутих на тимчасово окупованій території України після 20 лютого 2014 року» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/A9zM>); «Про комісію Уманського національного університету садівництва з визнання здобутих в іноземних установах документів про освіту, наукові ступені та вчені звання» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/o355>); «Про порядок перезарахування результатів навчання при вступі на перший (бакалаврський) рівень вищої освіти на основі ОКР «Молодший спеціаліст», ОС «Молодший бакалавр», ОПС «Фаховий молодший бакалавр» в Уманському національному університеті садівництва (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4Qt6>). Перезарахування дисциплін відбувається на основі наданої здобувачем академічної довідки (в українських ЗВО) або інший документ (для іноземних ЗВО), який підтверджує результати навчання.

Опишіть на конкретних прикладах практику застосування вказаних правил на відповідній ОП (якщо такі були)?

В 2022 р. поновився на третій курс ОП «Маркетинг» УНУС денної форми навчання Білоненко Владислав Олександрович на підставі академічної довідки Академії праці, соціальних відносин і туризму. Також в 2023 році поновилися: на четвертий курс ОП «Маркетинг» УНУС денної форми навчання Бабешко Денис Миколайович на підставі академічної довідки Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана; на другий – Косміна Дмитро Юрійович (академічна довідка КНЕУ ім. В. Гетьмана) та Семенюк Вікторія Русланівна (академічна довідка ПВНЗ «Європейський університет»). Визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО, при поновленні відбувалося відповідно до описаних вище процедур із зарахуванням окремих освітніх компонентів та вивченням дисциплін академічної різниці.

Яким документом ЗВО регулюється питання визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

Порядок визнання результатів навчання отриманих у неформальній освіті в Університеті регулює «Про порядок визнання в УНУС результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4nox>). Воно доступне у відкритому доступі на сайті Університету. Визнання результатів навчання у неформальній освіті дозволяється лише для дисциплін, які починають викладатися з другого семестру. При цьому визнання результатів проводиться у семестрі, який передє семестру, у якому згідно з навчальним планом освітньої програми передбачено вивчення певної дисципліни. Загальний обсяг освітніх компонентів освітньої програми, що зараховуються здобувачу освіти за підсумками визнання результатів неформального та/або інформального навчання, не може перевищувати 25 відсотків відповідної освітньої програми.

Опишіть на конкретних прикладах практику застосування вказаних правил на відповідній ОП (якщо такі були)

Здобувачі вищої освіти ОП «Маркетинг» із заявами про перезарахування обов'язкових освітніх компонентів в цілому за результатами навчання у неформальній освіті не зверталися. На ОП є досвід перезарахування результатів навчання, отриманих у неформальній освіті у межах окремих освітніх компонентів. На підставі письмової заяви на ім'я завідувача кафедри студента 21 к-ма Андрія Худєєва та сертифіката про успішне закінчення онлайн-курсу «Цифрові комунікації в глобальному просторі» (Prometheus, сертифікат від 28.11.2023) після аналізу компетентностей, набутих студентом під час проходження курсу, викладачем дисципліни «Маркетинг в соціальних мережах» було прийнято рішення про перезарахування окремих завдань з теми «Загальна теорія. Реклама». За аналогічною процедурою було зараховано результати навчання, отримані у неформальній освіті іншими здобувачами ОП. Частина сертифікатів про проходження курсів на платформі Prometheus, отриманих здобувачами ОП «Маркетинг», не відповідала освітнім компонентам та їх частинам, тому результати навчання на них не були визнані і можуть бути використані згодом.

4. Навчання і викладання за освітньою програмою

Продемонструйте, яким чином форми та методи навчання і викладання на ОП сприяють досягненню програмних результатів навчання? Наведіть посилання на відповідні документи

Відповідно до Положення «Про організацію освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>) в ЗВО здійснюється за такими формами: навчальні заняття, самостійна робота (в тому числі науково-дослідна), практична підготовка, контрольні заходи. Основними видами навчальних занять на ОП є лекція, лабораторне, практичне, семінарське, консультація. Освітні компоненти розташовані у логічній послідовності, що дозволяє застосувати при їх вивченні відповідні форми і методи навчання. Методи навчання обираються самостійно викладачами освітніх компонент залежно від передбачених програмних результатів і наведені у робочих програмах навчальних дисциплін. Окрім традиційних методів (словесних, наочних, практичних) передбачено використання інтерактивних, комбінованих і проблемних лекцій («Макроекономіка», «Оптимізаційні методи і моделі», «Маркетинг», «Маркетингові дослідження» та ін.), кейс-методів («Менеджмент», «Поведінка споживачів» та ін.), ділових ігор («Менеджмент», «Іноземна мова», «Ділова українська мова»), дискусій («Мікроекономіка», «Менеджмент», «Логістика», «Маркетингові дослідження» та ін.). Зазначені форми та методи навчання сприяють розвитку загальних та фахових компетентностей і досягненню програмних результатів навчання.

Продемонструйте, яким чином форми і методи навчання і викладання відповідають вимогам студентоцентрованого підходу? Яким є рівень задоволеності здобувачів вищої освіти методами навчання і викладання відповідно до результатів опитувань?

Реалізація студентоцентрованого підходу до навчання регламентується Положеннями: «Про індивідуальний навчальний план здобувача вищої освіти» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/CLym>), «Про вибіркові дисципліни в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/iUoo>), «Про академічну мобільність здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних працівників Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/FVKVB>) та ОП Маркетинг, що передбачають індивідуалізацію освітнього процесу, увагу до розмаїтості студентів та їхніх потреб, гнучкі навчальні траєкторії. В межах ОП здобувачам надається право вільного вибору тем ІНДЗ, баз практики. Для забезпечення доступу здобувачів до повної інформації про навчально-методичне забезпечення освітніх компонент використовується система дистанційного навчання Moodle, корпоративна електронна пошта, веб-сайт університету та випускової кафедри, чат у Viber. Результати опитування здобувачів вищої освіти (https://marketing.udau.edu.ua/assets/files/2023-2024/zvit_anketuvannya_bakalavr_2024.pdf) показали, що рівень їх задоволеності методами навчання та викладання є високим (100% респондентів).

Продемонструйте, яким чином забезпечується відповідність методів навчання і викладання на ОП принципам академічної свободи

Принципи академічної свободи, закладені у Законі України «Про вищу освіту», також прописані у Статуті Університету, закріплені у Положеннях «Про організацію освітнього процесу в Уманському національному

університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>), «Про методичне забезпечення освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/6x3S>), «Про академічну мобільність здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних працівників Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/FVKB>), «Про вибіркові дисципліни в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/iUoo>), «Про організацію проведення практичної підготовки здобувачів Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/VA21>). Зокрема передбачено самостійний вибір НПП методів навчання, вільний вибір вибіркових компонентів ОП здобувачами вищої освіти, баз виробничих практик, можливість брати участь у програмах зовнішньої та внутрішньої академічної мобільності. Вибір методів і форм навчання відповідає принципам академічної свободи для всіх учасників освітнього процесу.

Опишіть, яким чином і у які строки учасникам освітнього процесу надається інформація щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання, порядку та критеріїв оцінювання у межах окремих освітніх компонентів *

Здобувачі мають повний доступ до опису ОП, де сформульовані цілі, зміст та очікувані результати навчання (<https://ects.udau.edu.ua/ua/informaciya-po-programam/fakultet-ekonomiki-i-pidpriemnictva/075-marketing.html>, <https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/bakalavru.html>). Інформація щодо навчального плану, графіку навчального процесу надається здобувачам на початку кожного навчального року куратором академічної групи. На початку навчального семестру, під час зустрічей зі здобувачами кожен викладач презентує освітні компоненти і висвітлює цілі, завдання, очікувані програмні результати навчання, форми і методи викладання навчальних дисциплін, порядок і критерії оцінювання. На сайті кафедри розміщені силабуси ОК (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/bakalavru/silabusi.html>). Студенти мають доступ до навчально-методичних матеріалів (конспекти лекцій, методичні рекомендації щодо проведення семінарських, практичних занять, самостійної роботи студентів) за кожною дисципліною, які розміщуються в Системі дистанційного навчання (Moodle) (<https://moodle.udau.edu.ua/>).

Опишіть, яким чином відбувається поєднання навчання і досліджень під час реалізації ОП

Поєднання навчання і досліджень під час реалізації ОП відбувається шляхом виконання здобувачами ІНДЗ з освітніх компонентів «Поведінка споживачів», «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Управління каналами розподілу». Результати власних досліджень здобувачі презентують на засіданнях студентського наукового гуртка (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/nauka-ta-innovacii/naukovi-gurtki.html>), а також оприлюднюють на щорічній Всеукраїнській науково-практичній конференції «Становлення та розвиток маркетингу в Україні: від теорії до практики», Всеукраїнських студентських конференціях УНУС. Наукова робота здобувачів здійснюється в рамках функціонування гуртка «Маркетолог і сьогодні». Студенти беруть участь у різноманітних конкурсах наукових студентських робіт. Наприклад, у квітні 2023 року здобувачі ОП взяли участь у кейс-чемпіонаті для студентів від «Концерну Хлібпром» та Проєкту USAID «Економічна підтримка України», під час якого консультувалися з викладачами фахових дисциплін щодо методик розробки і презентацій власних маркетингових бізнес-ідей (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/uchast-marketologiv-u-chempionati-z-virishennya-marketingovih-kejsiv-koncernu-hlibprom-ta-nezalezhnogo-agentstva-federalnogo-uryadu-ssha-z-mizhnarodnogo-rozvitku-usaid.html>)

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, яким чином викладачі оновлюють зміст навчальних дисциплін на основі наукових досягнень і сучасних практик у відповідній галузі

Згідно «Положення про методичне забезпечення освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/6x3S>) робоча програма кожної дисципліни підлягає обов'язковому перегляду після затвердження нової редакції освітньої програми, внесення змін до навчального плану, що стосуються цієї дисципліни або кожні два роки, якщо не відбувалось ніяких змін в освітній програмі та навчальному плані. Відповідно напрямку викладацької діяльності НПП періодично проходять підвищення кваліфікації, беруть участь у тренінгах, конференціях. Одержаний під час цих заходів досвід втілюється в оновленні змісту навчальних дисциплін. Так, Пенькова О.Г. пройшла онлайн-стажування на базі Балтійського науково-дослідного інституту проблем трансформації економічного простору за темою «Інноваційні освітні технології: Європейський досвід та його європейський досвід та його застосування у підготовці фахівців з економіки та менеджменту» (сертифікат від 26.03.2023р.) за результатами якого вдосконалила методи проведення практичних занять з дисциплін «Маркетинг». Харенко А.О. пройшов підвищення кваліфікації «Комунікативні маркетингові стратегії в умовах обмеженого бюджету» (свідоцтво № ADV-281116-PSAU від 08.01.2023р.) та вдосконалив зміст окремих тем з ОК «Маркетингові комунікації». Більшість НПП кафедри маркетингу в 2023 р. пройшли онлайн-стажування «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітянського простору в економіку знань» на базі Державного університету інтелектуальних технологій та зв'язку, що дозволило їм розширили використання інтерактивних методів навчання при викладанні фахових ОК.

Опишіть, яким чином навчання, викладання та наукові дослідження у межах ОП пов'язані із інтернаціоналізацією діяльності ЗВО

Інтернаціоналізація діяльності регулюється Положеннями «Про академічну мобільність здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних працівників УНУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/FVKB>), «Про організацію проведення практики та стажування студентів УНУС за кордоном» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/T379>). Університетом укладено договори про співпрацю з закордонними ЗВО (<https://foreign.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/abiturientu.html>). Станом на 2024 рік ЗВО став учасником п'яти програм Еразмус +. Інформування учасників освітнього процесу щодо можливостей міжнародного стажування, навчання розміщено на сайті Центру міжнародної освіти та співпраці

(<https://foreign.udau.edu.ua/>). Навчання у межах ОП відбувається із залученням до проведення аудиторних занять іноземних науковців (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/spilna-lekciya-na-temu-makroekonomichna-nestabilnist.html>, та інші). НПП кафедри підвищують свою кваліфікацію для викладання на ОП шляхом закордонних стажувань (наприклад, доц. Макушок О.В. - Польща, стажування організоване Міжнародною фундацією науковців та освітян (МФНО) та ТОВ «НДІ Люблінського науково-технологічного парку», 2023 р; проф. Пенькова О.Г. - Латвія, Балтійський науково-дослідний інститут проблем трансформації економічного простору, 2023 р.; доц. Семенда О.В. – Латвія, Університет прикладних наук, 2022). Наукова бібліотека УНУС надає доступ учасникам освітнього процесу до міжнародних наукометричних баз даних Scopus та Web of Science.

5. Контрольні заходи, оцінювання здобувачів вищої освіти та академічна доброчесність

Опишіть, яким чином форми контрольних заходів у межах навчальних дисциплін ОП дозволяють перевірити досягнення програмних результатів навчання?

Форми підсумкових контрольних заходів обираються для конкретних навчальних дисциплін під час розробки навчального плану ОП з урахуванням тих результатів навчання, які необхідно здобути студентам під час вивчення цієї дисципліни. Зміст контрольних заходів ще з етапу розроблення робочих програм відповідає результатам дисципліни, що корелюються з результатами навчання за освітньою програмою. На ОП серед обов'язкових компонент, в більшості випадків, передбачені екзамени. З усіх вибіркових дисциплін формою підсумкового контролю є недиференційований залік. Оцінювання знань здобувачів з навчальних дисциплін здійснюється на основі результатів поточного контролю та підсумкового контролю знань. Поточний контроль проводиться під час проведення практичних, семінарських та інших занять з метою перевірки рівня засвоєння здобувачем певної теми або розділу (змістового модулю) навчальної дисципліни, реалізується у формі опитування, виступів на практичних заняттях, експрес-контролю тощо, перевірки результатів виконання різноманітних індивідуальних завдань, контролю засвоєння навчального матеріалу, запланованого для самостійного опрацювання здобувачем. Форми проведення поточного контролю і максимальні бали за них встановлюють НПП, які викладають навчальні дисципліни, і зазначають їх у робочій програмі / силабусі відповідної навчальної дисципліни.

Яким чином забезпечуються чіткість та зрозумілість форм контрольних заходів та критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти?

В університеті розроблено комплекс положень, які забезпечують чіткість та зрозумілість форм контрольних заходів та критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти та формалізують процедури проведення контрольних заходів, це Положення: «Про організацію освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>); «Про організацію поточного, семестрового контролю та проведення атестації здобувачів освіти із застосуванням дистанційних технологій в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/BWV3>); «Про академічну успішність в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/ze58>). Критерії оцінювання знань, умінь та навичок студентів визначаються викладачем та вносяться до робочої навчальної програми та силабусу дисципліни і доводяться до відома здобувачів вищої освіти лектором на вступних заняттях. Завдання для підсумкового атестаційного екзамену і критерії оцінювання його виконання наведено у методичних вказівках (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/bakalavru/pidsumkova-atestaciya1.html>)

Яким чином і у які строки інформація про форми контрольних заходів та критерії оцінювання доводяться до здобувачів вищої освіти?

Форми контрольних заходів та критерії оцінювання за кожним видом робіт доводяться до здобувачів вищої освіти на початку семестру НПП, які викладають конкретні компоненти ОП, відображаються у робочих програмах і силабусах навчальних дисциплін, що розміщені на сайті випускової кафедри (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/bakalavru/robochi-programi-obovyazkovih-disciplin1.html>, <https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/bakalavru/silabusi.html>) і у системі дистанційного навчання Moodle (<https://moodle.udau.edu.ua/>). Графік навчального процесу та інформацію про строки контрольних заходів розробляються деканатом, знаходяться в навчальному відділі, деканаті і розміщені також на сайті факультету (<https://ef.udau.edu.ua/ua/studentu/grafik-navchalnogo-procesu.html>) та сайті кафедри (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/grafik-navchalnogo-procesu-dennoi-ta-zaочноi-formi-navchannya-fakultetu-ekonomiki-i-pidpriemnictva-na-2023-2024-navchalnij-rik.html>). Онлайн-опитування здобувачів вищої освіти ОП показало, що інформацію про форми контрольних заходів та критерії оцінювання знань вони отримують від викладача (79 %) і на сайті (21%) (https://marketing.udau.edu.ua/assets/files/2023-2024/zvit_anketuvannya_bakalavr_2024.pdf)

Яким чином форми атестації здобувачів вищої освіти відповідають вимогам стандарту вищої освіти (за наявності)?

Стандартом вищої освіти спеціальності Маркетинг для даного освітнього рівня передбачено: «Атестація може здійснюватися у формі публічного захисту (демонстрації) кваліфікаційної роботи або атестаційного екзамену (екзаменів)». Підсумкова атестація випускників за ОП «Маркетинг» здійснюється у формі атестаційного екзамену зі спеціальності та завершується видачею документу встановленого зразка про присудження йому ступеня бакалавра із присвоєнням кваліфікації: бакалавр маркетингу. Атестація здійснюється відкрито і публічно. Порядок проведення

атестації регламентується Положеннями «Про порядок створення та організацію роботи екзаменаційної комісії в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/x0oc>), «Про організацію поточного, семестрового контролю та проведення атестації здобувачів освіти із застосуванням дистанційних технологій в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/BWV3>).

Яким документом ЗВО регулюється процедура проведення контрольних заходів? Яким чином забезпечується його доступність для учасників освітнього процесу?

Порядок проведення контрольних заходів в Уманському НУС регулюються Положеннями «Про академічну успішність в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/ze58>), «Про організацію поточного, семестрового контролю та проведення атестації здобувачів освіти із застосуванням дистанційних технологій в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/BWV3>), «Про забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/85IT>). Тексти даних Положень є у відкритому доступі на сайті Університету. Загальний порядок оцінювання знань здобувача за кредитно-трансферною системою, порядок розподілу балів, форми та види завдань, критерії оцінювання знань тощо для кожної навчальної дисципліни доводяться НПП до відома здобувачів на початку навчального семестру та зазначені в робочих програмах навчальних дисциплін, що розміщені на сайті випускової кафедри (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/bakalavru/robochi-programi-obovyazkovih-disciplin1.html>, <https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/bakalavru/silabusi.html>) і у системі дистанційного навчання Moodle (<https://moodle.udau.edu.ua/>).

Яким чином ці процедури забезпечують об'єктивність екзаменаторів? Якими є процедури запобігання та врегулювання конфлікту інтересів? Наведіть приклади застосування відповідних процедур на ОП

Для перевірки залишкових знань студентів і рівня об'єктивності екзаменаторів в Університеті передбачено проведення ректорського контролю якості підготовки здобувачів з окремих дисциплін, що були вивчені в попередньому семестрі. За результатами проведення ректорського контролю на засіданні кафедр, вчених рад факультетів та університету обговорюються найбільш характерні помилки в підготовці фахівців, причини їх виникнення та визначаються заходи щодо їх усунення. Об'єктивність екзаменаторів при проведенні контрольних заходів на період дистанційного навчання забезпечувалась проведенням екзаменів і заліків в середовищі дистанційної освіти Moodle Уманського НУС. Для запобігання конфлікту інтересів в Університеті прийнята Антикорупційна програма (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/PK23>). Врегулювання конфліктів інтересів в Університеті передбачено через процедури, які регламентуються «Кодексом академічної доброчесності Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>). Прикладів конфліктів інтересів та їх врегулювання на ОП «Маркетинг» не було.

Яким чином процедури ЗВО урегулюють порядок повторного проходження контрольних заходів? Наведіть приклади застосування відповідних правил на ОП

Порядок повторного проходження контрольних заходів в Уманському НУС регулюються Положенням «Про академічну успішність в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/ze58>). Повторне складання модульних контрольних робіт та індивідуальних завдань на вищу кількість балів дозволяється, як виняток, з поважних причин за погодженням НПП, який читає дисципліну, з дозволу декана факультету до початку підсумкового контролю (екзамену). Студент, допущений до повторного складання підсумкового контролю зобов'язаний у терміни, визначені деканатом, перездати невиконані (або виконані на низькому рівні) завдання поточно-модульного контролю і скласти підсумковий контроль. Здобувачам, які мають з дисципліни від 35 до 59 балів і отримали оцінку «не зараховано» або «незадовільно з можливістю повторного складання», були недопущені або не з'явилися на екзамен, дозволяється під час канікул до початку наступного семестру ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академічної заборгованості. Оцінка, отримана здобувачем у результаті другого перескладання екзамену, є остаточною. Практики повторного проходження підсумкових контрольних заходів здобувачами вищої освіти ОП не було.

Яким чином процедури ЗВО урегулюють порядок оскарження процедури та результатів проведення контрольних заходів? Наведіть приклади застосування відповідних правил на ОП

Порядок оскарження процедури та результатів проведення контрольних заходів в Уманському НУС регулюються Положенням «Про апеляцію здобувачів вищої освіти щодо оцінки, отриманої під час підсумкового семестрового контролю в УНУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/8kHn>). Відповідно до якого здобувач особисто протягом двох робочих днів після підсумкового оцінювання може подати заяву на апеляцію декану факультету, на якому навчається студент. Проректор з науково-педагогічної роботи готує проект наказу про створення і склад апеляційної комісії, який підписує ректор. До її складу включаються: гарант ОП; НПП кафедри, який не брав участі в проведенні даного семестрового контролю; представник ради студентського самоврядування факультету. При письмовому екзамені (заліку) члени апеляційної комісії, керуючись критеріями оцінювання з даної дисципліни детально вивчають та аналізують письмові матеріали підсумкового контролю. При усному екзамені (заліку) студенту надається можливість повторно скласти підсумковий контроль членам апеляційної комісії за новим білетом, який береться ним з комплексу білетів з дисципліни. Для об'єктивності та прозорості білет, за яким студент вперше складав підсумковий контроль, вилучається з комплексу. Результати апеляції оголошуються студенту відразу після закінчення розгляду його роботи (обговорення відповідей), про що студент особисто робить відповідний запис у протоколі засідання апеляційної комісії. Прикладів оскарження процедури та результатів проведення контрольних

заходів за ОП «Маркетинг» не було.

Які документи ЗВО містять політику, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності?

Політика ЗВО, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності відображені у таких документах: «Кодекс академічної доброчесності Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>), «Положення про уповноважену особу з питань запобігання та виявлення корупції в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/u2ZD>), Антикоруційна програма (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/PK23>), «Положення про систему запобігання та виявлення академічного плагіату серед здобувачів вищої освіти в Уманському НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/D1iS>).

Які технологічні рішення використовуються на ОП як інструменти протидії порушенням академічної доброчесності?

У ЗВО для протидії порушенням академічної доброчесності здійснюється інформування здобувачів вищої освіти та НПП, щодо неприпустимості плагіату у студентських роботах різних видів. Для протидії порушенням академічної доброчесності в УНУС використовується спеціалізоване ПЗ для виявлення плагіату при перевірці кваліфікаційних та інших робіт (unicheck.com/uk-ua). Перевірку їх здійснюють також здобувачі та НПП за допомогою безкоштовних комп'ютерних програм перевірки тексту на унікальність (<https://advego.com/plagiatus/>). При проведенні модульного контролю використовується система Moodle для кожної академічної групи у чітко визначений час, що передбачає самостійний вхід у систему кожного здобувача і знижує ризики використання сторонніх джерел інформації.

Яким чином ЗВО популяризує академічну доброчесність серед здобувачів вищої освіти ОП?

«Кодекс академічної доброчесності Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>) є у вільному доступі на сайті університету. Куратори академічних груп систематично проводять роз'яснення щодо його положень. НПП групи забезпечення на початку курсу наголошують на політиці щодо академічної доброчесності в розрізі видів контролю, у робочих програмах дисциплін така інформація відображена у рубриці «Методи контролю». В 2021 році з цією ж метою в ОП була введена дисципліна «Основи наукових досліджень та академічна доброчесність». Ставлення здобувачів ЗВО до процедури дотримання академічної доброчесності з'ясується під час періодичних опитувань відділом моніторингу УНУС. На засіданнях студентського наукового гуртка здобувачам наголошується на необхідності дотримання норм академічної доброчесності при підготовці доповідей. Відділом моніторингу УНУС періодично проводяться вебінари з популяризації академічної доброчесності для здобувачів вищої освіти ЗВО (<https://mon.udau.edu.ua/ua/novini/akademichna-dobrochesnist-dosvid-praktiki-vikliki-postup.html>).

Яким чином ЗВО реагує на порушення академічної доброчесності? Наведіть приклади відповідних ситуацій щодо здобувачів вищої освіти відповідної ОП

За порушення правил академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачено притягнення до таких основних видів відповідальності: повторне проходження оцінювання (контрольна робота, екзамен, залік тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента ОП; відрахування з Університету. За дії (бездіяльність), що Законом України «Про освіту» визнані порушенням академічної доброчесності, особа може бути притягнута до інших видів відповідальності з підстав та в порядку, визначених законом. Випадків порушення академічної доброчесності на ОП не встановлено.

6. Людські ресурси

Яким чином під час конкурсного добору викладачів ОП забезпечується необхідний рівень їх професіоналізму?

Конкурсний добір викладачів ОП здійснюється відповідно до Положення «Про порядок проведення конкурсного відбору, обрання та прийняття на роботу науково-педагогічних працівників Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/A7sn>). Процедура конкурсного добору передбачає відбір професійних кадрів, що забезпечується наявністю наукового ступеня та/або вченого звання, науково-педагогічного стажу, досвіду практичної роботи за фахом, наявністю публікацій у виданнях, які включені до наукометричних баз та у фахових виданнях, стажуванням тощо. Кандидатури претендентів за їхньої присутності попередньо обговорюються на засіданні кафедри, де колектив аналізує наявність публікацій за дисциплінами, що викладаються, науково-методичні розробки для забезпечення певного освітнього компонента, результати проведення відкритих занять, а відповідні рішення кафедра направляє на розгляд Вченої ради університету (факультету). Результати виконання умов попереднього трудового контракту впливають на продовження трудових відносин з НПП. Процедури конкурсного добору викладачів є прозорими і дають можливість забезпечити необхідний рівень їхнього професіоналізму для успішної реалізації ОП.

Опишіть, із посиланням на конкретні приклади, яким чином ЗВО залучає роботодавців до організації та реалізації освітнього процесу

ЗВО залучає роботодавців до організації та реалізації освітнього процесу при розробці та перегляді ОП шляхом

включення до складу проектної групи (головний бухгалтер ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області), плануванні змісту та проведенні практик (підприємства з якими укладені договори), при експертизі ОП (директор ТОВ «ВА АГРО ЮКРЕЙН» А. Єліневська, директор ПП «Лілія» С. Ткачук, головний бухгалтер ТОВ «Кишенці» В. Кіреєнко), для проведення спільних науково-практичних семінарів, круглих столів, виступів на наукових гуртках (ФГ «Агрофірма «Базис», ТОВ «Скарби-Поділля», ТОВ «Епіцентр К»), спільного проведення аудиторних занять (представники фірми Smeg (м. Мюнхен, Німеччина), ПрАТ «Мегомметр», ТОВ «ДСВ-Україна» та ін.) та інших заходів. Студентами разом з викладачами кафедри були відвідані комерційні підприємства (ТОВ «Епіцентр К», ТОВ «ДСВ-Україна», ФГ «Агрофірма «Базис»).

Опишіть, із посиланням на конкретні приклади, яким чином ЗВО залучає до аудиторних занять на ОП професіоналів-практиків, експертів галузі, представників роботодавців

Залучення до аудиторних занять на ОП професіоналів-практиків, експертів галузі, представників роботодавців передбачено у робочих програмах та силабусах фахових дисциплін. У межах даної ОП до проведення занять було залучено: представника фірми Smeg Олександра Богудлова (м. Мюнхен, Німеччина) (ОК «Маркетингові дослідження») (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/spilna-lekciya-za-uchastyu-stejkholdera-z-disciplini-marketingovi-doslidzhennya.html>), завідувачку відділу ціноутворення та аграрного ринку ННЦ «Інститут аграрної економіки», докторка економічних наук, старшу наукову співробітницю Інну Сало (ОК «Маркетинг в аграрній сфері») (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/spilna-lekciya-na-osvitno-profesijnij-programi-marketing.html>), заступника начальника відділу маркетингу ПрАТ «Мегомметр» Миколу Марченка (ОК «Маркетингове ціноутворення») (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/spilna-onlajn-lekciya-zi-stejkholderom-osvitno-profesijnoi-programi-marketing-z-disciplini-marketingove-cinoutvorennja.html>), менеджера із розвитку продуктів ТОВ «ДСВ-Україна» Олександра Коваленка (ОК «Маркетинг») (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/praktiko-orientovani-pidhid-do-navchannya-studentiv-marketologiv.html>).

Опишіть, яким чином ЗВО сприяє професійному розвитку викладачів ОП? Наведіть конкретні приклади такого сприяння

Викладачі Університету згідно «Положення про підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/pMTU>), не менше одного разу на п'ять років, проходять підвищення кваліфікації і стажування у відповідних наукових і освітньо-наукових установах як в Україні, так і за її межами, відомості щодо проходження підвищення кваліфікації групою забезпечення ОП «Маркетинг» наведено у додатку (таблиця 2). На базі Університету періодично організуються безкоштовні курси підвищення кваліфікації НПП, організуються вебінари, проводяться безкоштовні курси для НПП щодо організації дистанційних форм навчання в системі дистанційної освіти Уманського НУС. В Університеті відкрито безкоштовний доступ НПП до іноземних наукових видань, що індексуються у Web of Science, що дає можливість використовувати праці провідних закордонних вчених у науково-педагогічній діяльності. ЗВО також сприяє професійному розвитку викладачів, надаючи грошову винагороду за видання монографій, підручників, навчальних посібників та фахових видань, що входять до наукометричних баз Scopus та Web of Science.

Продемонструйте, що ЗВО стимулює розвиток викладацької майстерності

ЗВО стимулює розвиток викладацької майстерності через матеріальне і професійне заохочення, що передбачено Положеннями: «Про рейтингову систему оцінювання діяльності науково-педагогічних працівників Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/B48W>), «Про надання щорічної грошової винагороди педагогічним працівникам УНУС за сумлінну працю, зразкове виконання посадових обов'язків» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/LH2g>), «Про внутрішню модель диференційованої оплати праці в УНУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/rPUy>) та Колективним договором (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/O2zP>). Цими документами передбачено матеріальне (преміювання) та нематеріальне (нагородження відзнаками різного рівня) заохочення. Премія виплачується, зокрема, за видані підручники, навч. посібники, захист дисертації, публікацію статті у виданнях наукометр. баз Scopus, WoS, отримання охоронного документу на об'єкт права інтелект. власності, одержання гранту для університету, підготовку та успішне проведення акредитаційної та ліцензійної експертизи. Щорічно проводиться рейтингове оцінювання роботи викладачів, за підсумками якого відбувається преміювання кращих НПП в межах кошторисних призначень на заробітну плату на поточний фінансовий рік (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/rPUy>). В УНУС забезпечується виконання Плану заходів сприяння розвитку викладацької майстерності НПП УНУС (<https://bit.ly/3KucNq6>), функціонують курси підвищення кваліфікації (<http://surl.li/ptbhr>).

7. Освітнє середовище та матеріальні ресурси

Продемонструйте, яким чином фінансові та матеріально-технічні ресурси (бібліотека, інша інфраструктура, обладнання тощо), а також навчально-методичне забезпечення ОП забезпечують досягнення визначених ОП цілей та програмних результатів навчання?

Матеріально-технічна база Університету включає сім навчальних корпусів, навчально-культурний центр, інформаційно-обчислювальний центр, наукову бібліотеку, 23 навчально-наукові лабораторії, навчально-виробничий відділ, спортивний комплекс, п'ять гуртожитків, їдальні, медпункт, магазини й кафе. ЗВО забезпечує доступ викладачів і здобувачів вищої освіти до відповідної інфраструктури та інформаційних ресурсів, потрібних

для навчання, викладацької та/або наукової діяльності в межах ОП. Більшість лекційних аудиторій оснащено проєкторами та мультимедійними екранами. Лабораторні заняття проводяться у комп'ютерних класах. В Університеті створено електронний репозитарій, який забезпечує постійний доступ до наукових робіт НПП та студентів (<https://www.udau.edu.ua/ua/news/repozitarij-umanskogo-nus.html>). Також функціонують електронні системи АСУ (<http://mkr.udau.edu.ua/>) (має мобільний додаток) та дистанційного навчання Уманського НУС. Навчально-методичне забезпечення ОП «Маркетинг» розміщено у системі дистанційної освіти Уманського НУС <https://moodle.udau.edu.ua/>. В розпорядженні кафедри з аудиторії і навчально-наукова лабораторія «Маркетингові рішення» обладнана комп'ютерною технікою.

Продемонструйте, яким чином освітнє середовище, створене у ЗВО, дозволяє задовольнити потреби та інтереси здобувачів вищої освіти ОП? Які заходи вживаються ЗВО задля виявлення і врахування цих потреб та інтересів?

Освітнє середовище, створене у ЗВО, дозволяє задовольнити потреби та інтереси здобувачів вищої освіти ОП шляхом надання можливостей для всебічного розвитку особистості і подальшого працевлаштування. Для студентів першого курсу проводяться зустрічі з деканом, ректором, представниками Центру культури і виховання студентів, кафедри фізичного виховання і психолого-педагогічних дисциплін, на яких їх інформують про діючі в Університеті творчі колективи, спортивні секції. Доступ здобувачів вищої освіти до інфраструктури та інформаційних ресурсів, необхідних для навчання, наукової діяльності в межах ОП є безкоштовним. Центр професійно-кар'єрної орієнтації та доуніверситетської підготовки сприяє працевлаштуванню випускників та тимчасовій трудовій зайнятості студентів Університету, налагоджує і підтримує зв'язки з потенційними роботодавцями, інформує студентів і випускників ЗВО про відкриті вакансії, проводить ярмарки вакансії.

Задля виявлення і врахування потреб та інтересів здобувачів вищої освіти проводиться анкетування відділом моніторингу якості освіти Уманського НУС (<https://mon.udau.edu.ua/ua/anketuvannya/dlya-studentiv.html>). Також акумулюють запити студентської спільноти щодо їх потреб та інтересів і доносить до відома адміністрації Університету рада студентського самоврядування Університету (<https://www.udau.edu.ua/ua/activities/studentske-samovryaduvannya/>) та факультету економіки і підприємництва (<https://ef.udau.edu.ua/ua/studentu/duplicate-of-studentske-samovryaduvannya.html>)

Опишіть, яким чином ЗВО забезпечує безпечність освітнього середовища для життя та здоров'я здобувачів вищої освіти (включаючи психічне здоров'я)?

Безпечність освітнього середовища для життя та здоров'я здобувачів вищої освіти забезпечується наявністю медичного працівника, регулярними інструктажами здобувачів та НПП з техніки безпеки і охорони праці згідно затвердженої інструкції (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/47Rc>), дотриманням пожежної безпеки будівель, споруд, приміщень, інженерного обладнання, наявністю засобів протипожежного захисту та розробленими планами евакуації, дотриманням в усіх будівлях, спорудах, приміщеннях відповідності діючим санітарно-технічним вимогам. Задля безпеки здобувачів у ЗВО обладнано 8 об'єктів укриття загальною місткістю 2990 місць.

В штаті ЗВО є практичний психолог, яка активно підтримує здобувачів у складних життєвих ситуаціях, пропагує здоровий спосіб життя студентської молоді (<https://www.udau.edu.ua/ua/departments/viddili/psixologichna-sluzhba-universitetu>), проводить семінари для здобувачів вищої освіти з метою розвитку їх особистих якостей (наприклад, <https://www.udau.edu.ua/ua/other-news/trening-svit-bez-nasilstva.html>, <https://www.udau.edu.ua/ua/other-news/seminar-trening-soft-skills-myaki-navichki-dlya-uspishnoi-kareri.html>). Ці питання також розглядаються кураторами на виховних годинах, згідно затверджених планів виховної роботи. Здобувачі вищої освіти мають можливість передати свої скарги також через скриньку Довіри.

Опишіть механізми освітньої, організаційної, інформаційної, консультативної та соціальної підтримки здобувачів вищої освіти? Яким є рівень задоволеності здобувачів вищої освіти цією підтримкою відповідно до результатів опитувань?

Освітня підтримка здобувачів вищої освіти здійснюється через безперешкодний доступ до усіх матеріалів ОП, навчально-методичного забезпечення усіх компонентів ОП, можливості вільного вибору вибіркових дисциплін. Механізм організаційної підтримки здобувачів вищої освіти включає систему АСУ УНУС, наявність графіку навчального процесу у вільному доступі, роботу кураторів та студентського самоврядування щодо виявлення потреб і сприяння вирішенню питань соціально-побутового характеру.

Система інформаційної підтримки здобувачів вищої освіти включає відкритий доступ до регламентуючих документів ОП, інформації про студентське містечко і гуртожитки, харчування, медичне забезпечення, можливості для студентів з особливими потребами, умови для навчання, мовні курси, міжнародні програми, практику (стажування), студентські організації, умови для занять спорту і дозвілля, наукові заходи (<https://www.udau.edu.ua/>), забезпечення навчально-інформаційними (<https://moodle.udau.edu.ua/>) та науковими матеріалами (<https://library.udau.edu.ua/formursi/elektronnij-katalog.html>), доступу до системи електронного розкладу (<https://mkr.udau.edu.ua/>).

Консультативну підтримку здобувачів вищої освіти здійснюють відділи та підрозділи у межах своїх повноважень: Центр професійно-кар'єрної орієнтації та доуніверситетської підготовки (<https://www.udau.edu.ua/ua/departments/viddili/viddil-dovuzivskoyi-pidgotovki-ta-praczevlashtuvannya/>), Центр міжнародної освіти та співпраці (<https://foreign.udau.edu.ua/>). Отримати консультації здобувачі можуть також через спілкування з кураторами, працівниками деканату, викладачами.

Соціальна підтримка здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом надання доступу до університетської інфраструктури (забезпечення можливості проживання у гуртожитках, наявність їдальні тощо), можливості отримати соціальний захист студентам-сиротам, студентам-інвалідам та студентам з малозабезпечених сімей у відповідності з законодавством та отримати додаткові пільги у відповідності з Колективним договором

(<https://www.udau.edu.ua/ua/file/O2zP>). Призначення соціальної стипендії здобувачам вищої освіти та надання матеріальної допомоги розглядається Стипендіальною комісією, що діє згідно «Положення про стипендіальну комісію Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/VUYz>).

Рівень задоволеності здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» усіма видами підтримки відповідно до результатів опитувань Відділом моніторингу якості освіти УНУС є достатньо високим (https://marketing.udau.edu.ua/assets/files/2023-2024/zvit_anketuvannya_bakalavr_2024.pdf).

Яким чином ЗВО створює достатні умови для реалізації права на освіту особами з особливими освітніми потребами? Наведіть посилання на конкретні приклади створення таких умов на ОП (якщо такі були)

Створення умов для реалізації права на освіту особами з особливими освітніми потребами у ЗВО передбачено «Порядком супроводу (надання допомоги) особам з інвалідністю та іншим маломобільним групам студентства в Уманському НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/S7BQ>). Входи в навчальні корпуси (№ 1, № 4, №5, №7), спортивний комплекс № 1 обладнано пандусами, у гуртожитках №4, №6 функціонують ліфти. Інші навчальні корпуси та гуртожитки є частково пристосовані для осіб з особливими потребами (обладнані сходами та широкими дверима). Вхід у та вихід з приміщення, напрям руху по сходах обладнані табличками з шрифтом Брайля. Для здобувачів вищої освіти з особливими освітніми потребами є можливість навчатися за індивідуальним графіком та дистанційно. На ОП «Маркетинг» особи з особливими потребами не навчаються.

Яким чином у ЗВО визначено політику та процедури врегулювання конфліктних ситуацій (включаючи пов'язаних із сексуальними домаганнями, дискримінацією та корупцією)? Яким чином забезпечується їх доступність політики та процедур врегулювання для учасників освітнього процесу? Якою є практика їх застосування під час реалізації ОП?

Політику та процедури врегулювання конфліктних ситуацій (включаючи пов'язаних із сексуальними домаганнями, дискримінацією та корупцією) регламентовано «Антикорупційною програмою Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/PK23>), «Кодексом академічної доброчесності Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>), «Положенням про попередження та протидію сексуальних домагань та дискримінацію в Уманському НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/HrJo>). В Університеті є уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції, коло обов'язків якої регламентується Положенням (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/L18n>). Ідентифікацію та оцінку корупційних ризиків здійснює Комісія, що діє на основі Положення «Про комісію з оцінки корупційних ризиків в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/96w1>). За результатами її роботи визначаються заходи щодо усунення виявлених корупційних ризиків, осіб, відповідальних за їх виконання, строків та необхідних ресурсів. В Університеті є «Антикорупційна лінія» та «Скринька довіри», куди можна повідомити інформацію про факти корупції з боку посадових осіб, працівників та здобувачів вищої освіти. Сприяння дотриманню етичних принципів і стандартів, фундаментальних принципів академічної доброчесності та розв'язанню етичних конфліктів між членами університетської спільноти здійснює комісія з питань етики та академічної доброчесності Уманського національного університету садівництва (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/L597>). В УНУС діє Комітет з попередження і боротьби із сексуальними домаганнями та дискримінацією, який отримує і розглядає відповідні скарги. Скарга надходить до Комітету у письмовій формі або на електронну поштову скриньку юрисконсульта чи голови Ради студентського самоврядування. Комітет вивчає скаргу що виникла у зв'язку з сексуальними домаганнями або дискримінацією та пропонує способи вирішення ситуації формальним або ж неформальним шляхом. Доступність політики та процедур врегулювання для учасників освітнього процесу реалізується шляхом вільного доступу учасників освітнього процесу до відповідної нормативної бази. Практики застосування процедур врегулювання конфліктних ситуацій під час реалізації ОП не було.

8. Внутрішнє забезпечення якості освітньої програми

Яким документом ЗВО регулюються процедури розроблення, затвердження, моніторингу та періодичного перегляду ОП? Наведіть посилання на цей документ, оприлюднений у відкритому доступі в мережі Інтернет

Процедури розроблення, затвердження, моніторингу та періодичного перегляду ОП регламентуються Положеннями «Про організацію освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>), «Про гаранта освітньої програми в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/19JF>), «Про порядок розробки, затвердження та періодичного перегляду освітньої програми в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/vwXN>).

Опишіть, яким чином та з якою періодичністю відбувається перегляд ОП? Які зміни були внесені до ОП за результатами останнього перегляду, чим вони були обґрунтовані?

Згідно «Положення про порядок розробки, затвердження та періодичного перегляду освітньої програми в Уманському національному університеті садівництва» перегляд ОП з метою її удосконалення відбувається за ініціативи гаранта ОП, НПП, які її реалізують, на підставі результатів оцінювання якості, об'єктивних змін

інфраструктурного, кадрового характеру, інших ресурсних умов реалізації ОП, пропозицій зацікавлених стейкхолдерів. Перегляд освітніх програм здійснюється у формах оновлення або модернізації щорічно, оновлення може відбуватись у частині усіх компонентів, крім місії (цілей) і програмних результатів навчання. Перегляд ОП здійснюється робочою (проектною) групою, яка проводить періодичний моніторинг та аналіз запитів ринку праці, роботодавців, акумулює пропозиції здобувачів вищої освіти, випускників Університету, професіоналів з маркетингу. В 2023 році ОП «Маркетинг» переглядалася з урахуванням результатів опитування здобувачів вищої освіти та пропозицій роботодавців. Для посилення професійної спрямованості ОП за пропозиціями роботодавців було збільшено кредити на ОК «Іноземна мова» та включено до ОП освітню компоненту «Основи комерційної діяльності». За результатами опитування здобувачів ОП на засіданні проектної групи (протокол № 2 від 02.02.2023 р.) було прийнято рішення про збільшення кількості вибіркових ОК та кредитів на їх вивчення, а також скорочення тривалості вивчення і кредитів ОК «Математика для економістів». За пропозиціями представників групи забезпечення ОП для посилення здатності здобувачів до проведення самостійних наукових досліджень було збільшено кількість кредитів на ОК «Основи наукових досліджень та академічна доброчесність» та перенесено ОК «Бухгалтерський облік», «Фінанси» у блок вибіркових компонентів.

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, як здобувачі вищої освіти залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості, а їх позиція береться до уваги під час перегляду ОП

Здобувачі вищої освіти залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості безпосередньо як партнери. Відділом моніторингу якості освіти Університету регулярно проводяться анонімні опитування здобувачів, де визначається їх обізнаність з цілями та змістом ОП, відповідність структури ОП їх очікуванням, оцінка ефективності студентами застосовуваних методів і методики викладання, контролю знань та інші параметри, пов'язані з оцінкою студентами якості розроблення й практичної реалізації ОП. Результати анкетування усіх здобувачів у вигляді аналітичного звіту оприлюднюються на сайті Університету, розглядаються навчально-методичною радою університету. Результати анкетування здобувачів ОП «Маркетинг», їх пропозиції та зауваження до змісту ОП, зібрані кураторами, розглядаються проектною групою та обговорюються на засіданні кафедри і беруться до уваги при удосконаленні ОП та освітнього процесу. У 2023 році пропозиції здобувачів вищої освіти були враховані в частині збільшення кількості вибіркових ОК та кредитів на їх вивчення, а також скорочення тривалості вивчення і кредитів ОК «Математика для економістів» (протокол робочої групи №2 від 02.02.2023 р., протокол засідання кафедри № 6 від 23.02.2023 р., протокол Вченої ради факультету №4 від 27.02.2023 р.).

Яким чином студентське самоврядування бере участь у процедурах внутрішнього забезпечення якості ОП

Діяльність студентського самоврядування регулюється «Положенням про студентське самоврядування Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/SMfc>). Представники студентського самоврядування входять до Вчених рад факультету та університету, через які мають можливість впливати на рішення, що приймаються в університеті, факультеті та на окремих ОП, робочих груп з проведення опитувань серед здобувачів, мають право голосу та внесення пропозиції під час розгляду і затвердження нормативних документів та рішень. До складу органів ради студентського самоврядування факультету економіки і підприємництва УНУС входить сектор забезпечення якості освіти (<https://ef.udau.edu.ua/ua/studentu/duplicate-of-studentske-samovryaduvannya.html>), за обов'язкової участі якого відбувається проведення соціологічних досліджень, а саме допомагають відділу моніторингу якості освіти проводити опитування щодо якості навчання, за результатами якого формується звіт, що розглядається на навчально-методичній раді ЗВО.

Продемонструйте, із посиланням на конкретні приклади, як роботодавці безпосередньо або через свої об'єднання залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості

Роботодавці залучені до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості, беруть участь в обговоренні ОП, вносять пропозиції з актуалізації змісту окремих дисциплін, удосконалення інформаційного забезпечення ОП. До проектної групи ОП включено стейкхолдера-роботодавця – головного бухгалтера ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області. Формалізується також участь роботодавців шляхом рецензування ОП (директор ТОВ «ВА АГРО ЮКРЕЙН» А. Єліневська, директор ПП «Лілія» С. Ткачук, головний бухгалтер ТОВ «Кишенці» В. Кіреєнко). Роботодавці залучаються до проведення аудиторних занять, практичних занять на виробництві, засідань наукового гуртка кафедри, наприклад, представник фірми Smeg Олександра Богудлова (м. Мюнхен, Німеччина) (ОК «Маркетингові дослідження») (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/spilna-lekciya-za-uchastyu-stejkholdera-z-disciplini-marketingovidoslidzhennya.html>), заступник начальника відділу маркетингу ПрАТ «Мегомметр» Миколу Марченка (ОК «Маркетингове ціноутворення») (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/spilna-onlajn-lekciya-zi-stejkholderom-osvitno-profesijnoi-programi-marketing-z-disciplini-marketingove-cinoutvorennya.html>) та ін. Керівники баз практик підприємств також надають пропозиції щодо актуальних компетентностей, якими повинні володіти здобувачі ОП для успішної роботи за фахом. Також відбувається акумуляція такої інформації на регулярних Ярмарках вакансій із залученням роботодавців регіону.

Опишіть практику збирання та врахування інформації щодо кар'єрного шляху та траєкторій працевлаштування випускників ОП

В Університеті є традиція щорічного проведення зустрічі випускників, під час якої НПП акумулюється інформація щодо їх кар'єрного шляху. На кафедрі маркетингу ведеться база відгуків випускників

(<https://marketing.udau.edu.ua/ua/abiturientu/vidguki-vipusknikiv.html>). Акумує інформацію щодо кар'єрного шляху та траєкторій працевлаштування випускників ОП у ЗВО відділ професійно-карьерної орієнтації Уманського НУС (<https://work.udau.edu.ua/>).

Які недоліки в ОП та/або освітній діяльності з реалізації ОП були виявлені у ході здійснення процедур внутрішнього забезпечення якості за час її реалізації? Яким чином система забезпечення якості ЗВО відреагувала на ці недоліки?

У ході здійснення процедур внутрішнього забезпечення якості за час реалізації ОП було виявлено незначні недоліки, що були виправлені в процесі удосконалення програми та освітньої діяльності. Так, з урахуванням рекомендацій за результатами опитування стейкхолдерів ОП відділом моніторингу УНУС відбувається систематичне оновлення інформаційних пакетів ОП, переліку дисциплін у програмах підготовки та каталозі вибіркових дисциплін на сайті кафедри та на офіційному сайті університету, розширено практику залучення роботодавців, професіоналів-практиків до реалізації освітнього процесу, посилено роботу гаранта ОП і кураторів академічних груп з ознайомлення здобувачів зі змістом освітніх програм, каталогом вибіркових дисциплін, системою оцінювання в університеті, зокрема – про право студентів на зміну оцінки шляхом її оскарження та принципами доброчесності відповідно до основних положень в освітньому процесі тощо.

Продемонструйте, що результати зовнішнього забезпечення якості вищої освіти беруться до уваги під час удосконалення ОП. Яким чином зауваження та пропозиції з останньої акредитації та акредитації інших ОП були ураховані під час удосконалення цієї ОП?

Акредитація даної ОП у 2023 році відбувалася за спрощеною процедурою з ухваленням рішення про умовну (відкладену) акредитацію без проведення або з частковим проведенням акредитаційної експертизи. Тому під час удосконалення ОП враховувалися рекомендації, надані під час акредитації інших освітньо-професійних програм Уманського НУС (<https://mon.udau.edu.ua/ua/akreditacijni-ekspertizi-osvitnih-program/rekomendacii-z-udokonalennya-osvitnih-program.html>). За результатами попередніх акредитаційних експертиз були визначені наступні рекомендації, що були враховані під час удосконалення ОП «Маркетинг»: залучення широкого кола стейкхолдерів до процесу перегляду та оновлення ОП; посилення рівня міжнародної інтернаціоналізації діяльності кафедри; активізація інформування студентів щодо можливостей формування індивідуальної освітньої траєкторії навчання; удосконалення структурно-логічної схеми ОП; оновлення переліку рекомендованої літератури новими джерелами у робочих навчальних програмах освітніх компонент; розширення й актуалізація інформаційного наповнення сайту кафедри щодо представлення інформації про ОП.

Опишіть, яким чином учасники академічної спільноти змістовно залучені до процедур внутрішнього забезпечення якості ОП?

Для забезпечення якості ОП відділом моніторингу УНУС проводиться регулярне анкетування учасників академічної спільноти. На засіданнях кафедри маркетингу розглядаються результати анкетування, результати ректорського контролю знань студентів і НПП групи забезпечення ОП висловлюють свої зауваження і пропозиції щодо підвищення її якості, процедури забезпечення якості під час очного та дистанційного навчання. Питання, що присвячені якості освітнього процесу та процедурам її забезпечення розглядаються на засіданнях Вченої ради Університету та факультету, науково-методичній комісії факультету. Рішення, прийняті на них також враховуються при вдосконаленні якості ОП.

Для підвищення якості ОП НПП групи забезпечення регулярно підвищують кваліфікацію, як на території України так і за її межами, в тому числі і у неформальній освіті.

Опишіть розподіл відповідальності між різними структурними підрозділами ЗВО у контексті здійснення процесів і процедур внутрішнього забезпечення якості освіти

Відповідно до положення «Про порядок проведення моніторингу і контролю якості освіти в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/НОМ6>) відповідальність покладається на: НПП (поточний і підсумковий контроль); гаранта освітньої програми (проведення планових процедур внутрішнього контролю якості з метою удосконалення ОП; перевірка дотримання Ліцензійних умов забезпечення ОП, якості методичного забезпечення, підготовки НПП); завідувача кафедри (перевірка звітів і планів НПП, відвідування відкритих занять і т.д.); науково-методичну комісію факультету (аналіз планування всіх видів робіт кафедр та їх готовності до навчального процесу); деканати факультетів (перевірка організації та контроль освітнього процесу кафедр); науково-методичну раду університету (перевірка методичного забезпечення освітнього процесу та стану підготовки до акредитації та ліцензування); ректорат (перевірка наявності затверджених у встановленому порядку ОП, навчальних та робочих навчальних планів, графіків навчального процесу та їх відповідність діючій в країні нормативно-правовій базі). Відділ моніторингу якості освіти УНУС контролює дотримання кафедрами, факультетами законодавчих та нормативних документів щодо внутрішнього забезпечення якості освітньої діяльності, проводить щорічне опитування здобувачів, НПП та інших зацікавлених сторін та надає відповідні рекомендації.

9. Прозорість і публічність

Якими документами ЗВО регулюється права та обов'язки усіх учасників освітнього процесу? Яким

чином забезпечується їх доступність для учасників освітнього процесу?

Права та обов'язки усіх учасників освітнього процесу регулюється у ЗВО Статутом Уманського НУС (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/61C3>), «Положенням про організацію освітнього процесу в Уманському НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>), «Кодексом академічної доброчесності Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>), «Правилами внутрішнього розпорядку Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/RpRr>), «Положенням про студентське самоврядування Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/SMfc>) та ін., а також контрактами НПП. Перелічені нормативні документи є в публічному доступі на офіційному сайті університету за посиланням <https://www.udau.edu.ua/ua/about/normativna-baza.html>

Наведіть посилання на веб-сторінку, яка містить інформацію про оприлюднення на офіційному веб-сайті ЗВО відповідного проекту з метою отримання зауважень та пропозиції заінтересованих сторін (стейкхолдерів). Адреса веб-сторінки

<https://mon.udau.edu.ua/ua/obgovorennya-osvitnih-program.html?pr=9a7e1c748dedb9388a3731e1da0f01ea>

Наведіть посилання на оприлюднену у відкритому доступі в мережі Інтернет інформацію про освітню програму (включаючи її цілі, очікувані результати навчання та компоненти)

Інформація про ОП розміщено у відкритому доступі на офіційному веб-сайті університету (<https://ects.udau.edu.ua/ua/informaciya-po-programam/fakultet-ekonomiki-i-pidpriemnictva/075-marketing.html>), на сайті кафедри маркетингу (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/studentu/bakalavru.html>).

11. Перспективи подальшого розвитку ОП

Якими загалом є сильні та слабкі сторони ОП?

До сильних сторін ОП можна віднести:

- впроваджено студентоцентричне навчання, з комфортним та безпечним освітнім середовищем для задоволення потреб та інтересів здобувачів;
- можливість для здобувачів вищої освіти ОП продовження навчання в Уманському НУС за спеціальністю 075 «Маркетинг» на другому освітньому рівні;
- постійне вдосконалення ОП з урахуванням запитів усіх учасників освітнього процесу, стейкхолдерів, що забезпечує затребуваність випускників на ринку праці;
- висококваліфікована група забезпечення ОП, розвинута навчально-методична і матеріально-технічна бази, що дозволяє забезпечити не лише освітні, а й соціокультурні потреби здобувачів вищої освіти;
- попит на регіональному ринку праці на фахівців, здатних проваджувати маркетингову діяльність суб'єктів аграрної сфери економіки;
- практична спрямованість ОП, що передбачає значний обсяг навчальної і виробничої практики, систематичне залучення до розробки робочих програм ОК, проведення аудиторних занять і наукових заходів професіоналів-практиків, та дозволяє випускникам ОП бути конкурентоспроможними на ринку праці.

До слабких сторін ОП можна віднести:

- відсутність участі здобувачів за ОП у програмах академічної мобільності;
- відсутність практики стажування НПП групи забезпечення ОП на профільних підприємствах.

Якими є перспективи розвитку ОП упродовж найближчих 3 років? Які конкретні заходи ЗВО планує здійснити задля реалізації цих перспектив?

Упродовж найближчих 3 років проектна група планує розвиток ОП шляхом:

- вдосконалення ОП з урахуванням тенденцій розвитку теорії і практики маркетингу, запитів роботодавців до компетенцій випускників ОП і результатів їх навчання, зауважень і пропозицій здобувачів та представників академічної спільноти;
- оновлення змістовного навантаження освітніх компонентів з урахуванням останніх результатів досліджень, змін нормативно-правової бази, вдосконалення форм і методів навчання та контролю знань здобувачів вищої освіти;
- розширення партнерських зв'язків з підприємствами, вітчизняними і закордонними ЗВО та вдосконалення освітнього процесу з урахуванням їх досвіду;
- розвитку академічної мобільності НПП та здобувачів вищої освіти за ОП;
- розширення залучення здобувачів вищої освіти за ОП до наукових досліджень кафедри маркетингу, до виконання господарчої тематики на замовлення господарюючих суб'єктів,
- стимулювання НПП до підвищення кваліфікації на профільних підприємствах;
- розширення співпраці з роботодавцями для практичної підготовки здобувачів вищої освіти, запровадження практики дуальної освіти за ОП;
- розвитку співпраці з профільними асоціаціями та об'єднаннями.

Зазначені перспективи розвитку ОП відповідають цілям і пріоритетам розвитку Уманського НУС.

Запевнення

Запевняємо, що уся інформація, наведена у відомостях та доданих до них матеріалах, є достовірною.

Гарантуємо, що ЗВО за запитом експертної групи надасть будь-які документи та додаткову інформацію, яка стосується освітньої програми та/або освітньої діяльності за цією освітньою програмою.

Надаємо згоду на опрацювання та оприлюднення цих відомостей про самооцінювання та усіх доданих до них матеріалів у повному обсязі у відкритому доступі.

Додатки:

Таблиця 1. Інформація про обов'язкові освітні компоненти ОП

Таблиця 2. Зведена інформація про викладачів ОП

Таблиця 3. Матриця відповідності програмних результатів навчання, освітніх компонентів, методів навчання та оцінювання

Шляхом підписання цього документа запевняю, що я належним чином уповноважений на здійснення такої дії від імені закладу вищої освіти та за потреби надам документ, який посвідчує ці повноваження.

Документ підписаний кваліфікованим електронним підписом/кваліфікованою електронною печаткою.

Інформація про КЕП

ПІБ: Непочатенко Олена Олександрівна

Дата: 02.04.2024 р.

Таблиця 1. Інформація про обов'язкові освітні компоненти ОП

Назва освітнього компонента	Вид компонента	Силабус або інші навчально-методичні матеріали		Якщо освітній компонент потребує спеціального матеріально-технічного та/або інформаційного забезпечення, наведіть відомості щодо нього*
		Назва файла	Хеш файла	
Логістика	навчальна дисципліна	<i>Lohistyka.pdf</i>	2KFsfBmFGUCDBTgyWvEoiSNmu+clSX4Pkor2yK6JUQ=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Мікроекономіка	навчальна дисципліна	<i>Mikroekonomika.pdf</i>	ess/b1aHvKSQooRnAq4Wc5BVwjeJXZxm bYrTIM1DY7U=	Мультимедійний проектор ACERX 110, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Теорія ймовірності і математична статистика	навчальна дисципліна	<i>Teoriia ymovirnosti i matematychna statystyka.pdf</i>	kOH2i17P4/VYBJKkDaWoBQEGY7ykE5MnbTGKwxqq4tY=	Персональні комп'ютери AthlonX2 Dual-Core 2.1, прикладне програмне забезпечення, мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Інформатика	навчальна дисципліна	<i>Informatyka.pdf</i>	NABoUaMbpkx+mFUH4LqDEj3zIVvqdePSAvVrc7uMd5Y=	Комп'ютер (15 од.) : Intel Core i3 @ 3.60GHz 8,00ГБ DDR4 ASUSTeK COMPUTER INC. PRIME H310M-D 223GB SSDPR-CL100-240 (SATA (SSD)). Монітор (15 од.): SA240Y 23.8" 1920x1080px. Типове програмне забезпечення: Microsoft Windows 10 Pro for Workstations 64-bit, Microsoft Office 2016. Мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та лабораторних занять
Макроекономіка	навчальна дисципліна	<i>Makroekonomika.pdf</i>	Jue9+55mt3YEXuylf467XebLwQASL12aRYE9qv/LuXk=	Мультимедійний проектор ACERX 110, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Історія та культура України	навчальна дисципліна	<i>Istoriia ta kultura Ukrainy.pdf</i>	3/s85s1EbU9fS1PQwBZJdb5N+MwFmvG UtQthof91h1M=	Стенди настінні з ДСП, психограми настінні, схеми, нормативна документація, мультимедійний проектор ViewSonic PJD6352., магнітофон, аудіосистема, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Основи наукових досліджень та академічна доброчесність	навчальна дисципліна	<i>Osnovy naukovykh doslidzhen ta akademichna dobrochesnist.pdf</i>	RPafP9NR1rmhj4u0f3eMrJTJOrqyLifuiK SUom9loT8=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Математика для економістів	навчальна дисципліна	<i>Matematyka dla ekonomistiv.pdf</i>	zdHI6CmLecG37qLQiygTZiQVE5WEE9RZ69/Qdrluoks=	Персональні комп'ютери AthlonX2 Dual-Core 2.1, прикладне програмне забезпечення, мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Фізичне виховання	навчальна дисципліна	<i>Fizychnye vykhovannia.pdf</i>	zo6yUXbIXjg+d6BfEdS9C5ju7glqvWeBKIbs8fzhaGc=	Спортивна зала, стадіон, спортивний інвентар згідно теми заняття, методичне забезпечення занять згідно секцій

				і гуртків
Іноземна мова	навчальна дисципліна	<i>Inozemna mova.pdf</i>	CQwHlIx+Lgo/DqUZtThqJwGAAnBDNJmEuEULNZyHGh4=	Лінгафонне обладнання: портативний ноутбук HP 250 G6 (2EV80ES) учителя, портативний ноутбук HP 250 G6 (2EV80ES) учня, мережевий комутатор TP-LINK TL-SF1008D Світч, маршрутизатор Wi-Fi TPLink TL-WR840N, акустична система Sven SPS-619 Black, гарнітура (навушники з мікрофоном) Protech Kotion Each G2000 Black Blue, програмне забезпечення, словники, Магнітофон касетний Sony CFSB7S, касети з записами за темами занять, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Маркетингові дослідження	навчальна дисципліна	<i>Marketynhovi doslidzhennia.pdf</i>	qoKjGboMW5wVD/HixuV/JZay4m5yfgg8aKML+V819DA=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Інформаційні системи і технології в маркетингу	навчальна дисципліна	<i>Informatsiini systemy i tekhnolohii v marketynhu.pdf</i>	qQbNDK8fnGS3vjF+yjrJg6sMOHGdQUtdUImhQ7mo+o=	Комп'ютер (15 од.) : Intel Core i3 @ 3.60GHz 8,00ГБ DDR4 ASUSTeK COMPUTER INC. PRIME H310M-D 223GB SSDPR-CL100-240 (SATA (SSD)). Монітор (15 од.): SA240Y 23.8" 1920x1080px. Інтерактивний дисплей 65", NewLine TruTouch TT-6518RS. Типове програмне забезпечення: Microsoft Windows 10 Pro for Workstations 64-bit, Microsoft Office 2016; прикладне програмне забезпечення (Power BI Service та Power BI Desktop, WikiWealth, Portfolio Visualizer, Microsoft Dynamics CRM 365), мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та лабораторних занять
Управління каналами розподілу	навчальна дисципліна	<i>Upravlinnia kanalamy rozpodilu.pdf</i>	cuXfb2ra3/OYAppz+Fv+t6/uG7nCauLhKNiygSOe55M=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Маркетингове ціноутворення	навчальна дисципліна	<i>Marketynhove tsinoutvorennia.pdf</i>	VByoQtRaz/l4efIhTL89YmrrzOvKFhmtNBxg89tPDk=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Маркетингові комунікації	навчальна дисципліна	<i>Marketynhovi komunikatsii.pdf</i>	IMHWMoFk2z91uAwf/fpUfoj6PBrhzbSc58id3Fo58o=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Економічний механізм маркетингу	навчальна дисципліна	<i>Ekonomichnyi mekhanizm marketynhu.pdf</i>	f2St6tg8i1XU5V/rqe2CXPqVkvxCqT3t6W3g+eBH+IY=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Економічний аналіз	навчальна	<i>Ekonomichnyi</i>	+v3LJoyIwSVWynV/	Мультимедійний проектор View

	дисципліна	<i>analiz.pdf</i>	uo5qtXWn+spRcJL4smpUA4bnvo=	Sonic, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM., методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Маркетингова товарна політика	навчальна дисципліна	<i>Marketynhova tovarna tolityka.pdf</i>	rIjaN4R5jgCxuQu2t8POASZswJUj6kNkgn5SXx3XIqU=	Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Маркетинг послуг	навчальна дисципліна	<i>Marketynh posluh.pdf</i>	ro+7+LQcj5tcIga8oXGNpGfAfZxecNCIE6ukdpYvTFg=	Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Маркетинг в соціальних мережах	навчальна дисципліна	<i>Marketynh v sotsialnykh merezhakh.pdf</i>	CjJogcNdUfva+Zufss4Z9vJ8nDM8uKJHlkurA2f/aeA=	Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Навчальна практика з вступу до фаху	практика	<i>MB_Навчальна_практика_Вступ_до_фаху.pdf</i>	BpSSGp62jiPPIxEASZKZ1A37xXIY9KpJyWPhPz+SCgw=	Методичне забезпечення
Навчальна практика з маркетингу	практика	<i>MB_Навчальна_практика_з_маркетингу.pdf</i>	yMpJRC5ZlXE7WVuWHOG1rPyUFeWFl+bjSHMOWcjiYI4=	Методичне забезпечення
Виробнича практика 1	практика	<i>MB_Виробнича_практика_1.pdf</i>	V6xc8leEh7OWFZPUq3vB92T652Ojm5pYehZgiygTEXg=	Методичне забезпечення
Виробнича практика 2	практика	<i>MB_Виробнича_практика_2.pdf</i>	+Fhy5Fmd70zpLvculhQuTnwBcv9xupeDismRmuAcpc8=	Методичне забезпечення
Атестаційний екзамєн	підсумкова атестація	<i>MB_Підсумкова_атестація.pdf</i>	um+ODpYidrgrf+1DqlL7itcGeS83oems3lkoOoBibDs=	ПЕОМ (Windows 7, Пакет програм Microsoft Office 2010) – 15шт., методичне забезпечення
Маркетинг в аграрній сфері	навчальна дисципліна	<i>Marketynh v ahrarnii sferi.pdf</i>	CBcTTh09PGMma6gQ2jLK7kuMaIUhbbsXZThd6Ta8dI=	Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Основи економіки аграрного сектора	навчальна дисципліна	<i>Osnovy ekonomiky ahrarnoho sektora.pdf</i>	bRSh8IDw/RXRPU7l11lgI8QfzOiKc8qFiI9K4InTg=	Наочні посібники, мультимедійний проєктор View Sonic, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM., методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Менеджмент	навчальна дисципліна	<i>Menedzhment.pdf</i>	A7Sz2lm8HpeBeFX6kExgeG3TooxX9DiCXoddx7tQafo=	Мультимедійний проєктор короткофокусний ViewSonic DLP, XGA (1024x768); проєкційний екран для проєктора Walfix SNM, ноутбук ASUS, Electronic Board (elite Panaboard) UB- T580W; навчально-методичні матеріали
Економіка підприємства	навчальна дисципліна	<i>Ekonomika pidpriemstva.pdf</i>	ovEJojT6EZ/cL7GmvukoGtj3GExGZlW/B1Gnbqyt8wU=	Стенди, схеми, наочні посібники, мультимедійний проєктор View Sonic, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM., методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Політична економія	навчальна	<i>Politychna</i>	Cj5So83m2vDLf916X	Мультимедійний проєктор

	дисципліна	<i>ekonomiia.pdf</i>	3eJNC1HloKYkANg 8sGwbGMbzM=	ACERX 110, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Ділова українська мова	навчальна дисципліна	<i>Dilova ukrainska mova.pdf</i>	ByPQso8gfzTNBgZd 8C+ExLUHZhlFEsxx yvMrEMbUlz8=	Лінгафонне обладнання: портативний ноутбук HP 250 G6 (2EV80ES) вчителя, портативний ноутбук HP 250 G6 (2EV80ES) учня, мережевий комутатор TP-LINK TL-SF1008D Світч, маршрутизатор Wi-Fi TPLink TL- WR840N, акустична система Sven SPS-619 Black, гарнітура (навушники з мікрофоном) Protech Kotion Each G2000 Black Blue, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Правознавство	навчальна дисципліна	<i>Pravoznavstvo.pdf</i>	Q+KnaBSO+ISgXNk uCfla7Yuz/FtJ195W PXGVYAlPQn8=	Стенди, схеми, інформаційний і методичний матеріал, підручники, посібники, мультимедійний проєктор ACER X 13, проєкційний екран для проєктора Sopar Slim, ноутбук ASUS, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Економетрика	навчальна дисципліна	<i>Ekonometryka.pdf</i>	igTQccsmf8Ij5Q86C VxagB4CbyWIAqJ/g GUROCIQ6tA=	Мультимедійний проєктор VIEW Sonic P/D 51112, проєкційний екран REDLEAFSRM-1102, ноутбук Asus K 53у, персональні комп'ютери (15 одиниць), прикладне програмне забезпечення, мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та лабораторних занять
Оптимізаційні методи і моделі	навчальна дисципліна	<i>Optimizatsiini metody i modeli.pdf</i>	LT7rKnhfJ3RcQFjq qN6AI8QU9oTcXN Wl9RdOGw1xLQ=	Комп'ютер (15 од.) : Intel Core i3 @ 3.60GHz 8,00ГБ DDR4 ASUSTeK COMPUTER INC. PRIME H310M-D 223GB SSDPR-CL100-240 (SATA (SSD)). Монітор (15 од.): SA240Y 23.8" 1920x1080px Типове програмне забезпечення: Microsoft Windows 10 Pro for Workstations 64-bit, Microsoft Office 2016. Мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та лабораторних занять
Основи комерційної діяльності	навчальна дисципліна	<i>Osnovy komertsiinoi diialnosti.pdf</i>	bwZSeSTBfetx9DJ/S HqytSDaCTytvMHLo lRDTmH9YyQ=	Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Поведінка споживачів	навчальна дисципліна	<i>Povedinka spozhyvachiv.pdf</i>	+oTWCJTb1PoDwG 8YXTzOfbtajrd3vewo Bjyj tubDc7I=	Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Маркетинг	навчальна дисципліна	<i>Marketing.pdf</i>	LyRr2iuvtd+Po9Vreg 44itR3mLRLMuV5jU kFMPAolQE=	Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять

* наводяться відомості, як мінімум, щодо наявності відповідного матеріально-технічного забезпечення, його достатності для реалізації ОП; для обладнання/устаткування – також кількість, рік введення в експлуатацію, рік останнього ремонту; для програмного забезпечення – також кількість ліцензій та версія програмного забезпечення

Таблиця 2. Зведена інформація про викладачів ОП

ID викладача	ПІБ	Посада	Структурний підрозділ	Кваліфікація викладача	Стаж	Навчальні дисципліни, що їх викладає викладач на ОП	Обґрунтування
229535	Доморослий Валентин Іванович	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	Диплом спеціаліста, Київський державний університет ім. Т.Г. Шевченка, рік закінчення: 1988, спеціальність: історія КПРС, Диплом кандидата наук КН 004725, виданий 08.04.1994, Атестат доцента ДЦАР 002668, виданий 06.12.1995	30	Історія та культура України	<p>Підвищення кваліфікації: 1. Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини; «Інноваційні технології у професійній діяльності викладача»; свідоцтво ПК№ 02125639/000985-23 від 31.06. 2023 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1, 2,5.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,8,11,14,19) п 1. 1. Доморослий В.І. Малоросійство та його прояви у суспільному житті України на початку ХХ ст. Збірник наукових праць «Етнічна історія народів Європи». Вип. 60, Київ, 2020. С. 64-71. 2. Доморослий В.І. Журнал «Український вестник» про діяльність Іллі Шрага у І Державній Думі Російської імперії. Збірник наукових праць «Етнічна історія народів Європи». Вип. 63. Київ, 2021. С. 99-105. 3. Доморослий В.І. Максим Ковалевський та його діяльність в українській думській громаді першої Державної Думи Російської імперії (1906 р.). Часопис української історії. Вип. 45, Київ 2022. С. 61-71. 4. Доморослий В.І. Володимир Шемет та його діяльність в українській думській громаді першої Державної Думи Російської імперії у 1906 р. Збірник наукових праць «Етнічна історія народів Європи». Вип. 67. Київ, 2022. С. 57-62. 5. Білан С.</p>

Доморослий В.
Депутати української
думської громади І
Державної Думи Росії
та їх жіяльність у
Союзі автономістів.
Східноєвропейський
історичний вісник.
Дрогобич,
Видавничий дім
«Гельветика» 2023. С.
31-43. (Web of Science)
п. 3. 1. Доморослий
В.І. Основи демократії
(для студентів
неспеціальних
факультетів усіх форм
навчання):
навчальний посібник.
Умань, ВВЦ «Візаві»,
2021. 156 с.
п. 4. 1. Методичні
вказівки для
самостійної роботи з
дисципліни «Історія
та культура України»
для здобувачів вищої
освіти першого
(бакалаврського)
рівня спеціальності
075 «Маркетинг»
освітньої програми
«Маркетинг». Умань:
УНУС, 2023. 14 с.
2. Інструктивно-
методичні матеріали
до семінарських
занять з дисципліни
«Історія та культура
України» для
здобувачів вищої
освіти першого
(бакалаврського)
рівня спеціальності
075 «Маркетинг»
освітньої програми
075 «Маркетинг».
Умань: УНУС, 2021. 15
с.
3. Опорний конспект
лекцій з дисципліни
«Історія та культура
України» для
здобувачів вищої
освіти першого
(бакалаврського)
рівня спеціальності
075 «Маркетинг»
освітньої програми
075 «Маркетинг».
Умань: УНУС, 2021. 51
с.
п. 8. Науковий
керівник проекту за
господарчою
тематикою
(відповідальний
виконавець НДР)
«Розробка
рекомендацій з
проведення семінарів,
тренінгів, курсів для
ФГ «АГРО МД»;
договір №4/23 від
26.04. 2023 р.
п. 11. 1. Науковий
консультант ТРК
«Умань». 2. Науковий
консультант інтернет-
видання «bucha-life».
3. Член комісії з

						<p>благоустрою та архітектури Уманського міськвиконкому п. 14. Керівник студентського наукового гуртка з історії та культури України.</p> <p>п. 19. Член Всеукраїнського наукового товариства істориків-аграрників.</p> <p>Профайл викладача : https://social.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/domoroslij-valentin-ivanovich.html</p>	
117160	Семенда Ольга Володимирівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом бакалавра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2008, спеціальність: 0501 Економіка і підприємства, Диплом спеціаліста, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2009, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 032487, виданий 15.12.2015, Атестат доцента АД 007583, виданий 15.04.2021</p>	8	Маркетинг в соціальних мережах	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підвищення кваліфікації «Сталий розвиток аграрного сектору економіки та сільських територій: виклики сьогодення». м.Київ. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», травень 2023 року. Свідоцтво № 150523109. 2. ISMA University of Applied Sciences (Рига, Латвія); «Теорія та практика науково-педагогічних підходів в освіті»; сертифікат № 1-22/04-22 (13 грудня 2021р. – 13 січня 2022 р.). 3. Міжнародний університет бізнесу і права. Центр українсько-європейського наукового співробітництва; Всеукраїнське науково-педагогічне підвищення кваліфікації з економічних наук «НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ ТА НАУКИ: ІННОВАЦІЇ, ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ, ІНТЕГРАЦІЯ – ІДІ»; сертифікат № ADV-151136-ЕСО від 26.12.2021 р. 4. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 203 від 16.12.2021 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,5</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,3,4,8,19) п 1. 1. Семенда Д.К.,</p>

Семенда О.В.,
Семенда О.В.
Логістика та її роль в
підвищенні
економічної
ефективності
реалізації продукції
рослинництва.
Молодий вчений. №1.
2021. С.185-190.

2. Корман І.І.,
Семенда О.В., Осадчук
Н.В. Маркетингове
дослідження каналів
розподілу //
Економіка та
суспільство. № 29.
2021. URL:
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-29>

3. Семенда О.В.,
Вдовічена О.Г., Кохан
М.О. Маркетингові
інновації в умовах
глобальної кризи
викликаною
пандемією
коронавірусу //
Наукові перспективи.
№1 (7) 2021. С.356-
369.

4. Семенда Д.К.,
Корман І.І., Семенда
О.В. Вплив
мерчандайзингу на
поведінку споживачів
// Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. №1(28).
2021. С.42-46.

5. Семенда Д.К.,
Семенда О.В.
Перспективи
запровадження
моделі D2C
електронної комерції
в Україні //
Інфраструктура
ринку. №1 (51). 2021.
С.208-212.

6. Семенда О.В.,
Лементовська В.А.,
Подолінний Д.С.
Упровадження
новітніх інструментів
маркетингової
комунікації для
формування лояльної
поведінки споживача
// Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. № 4 (31).
2021. С.73-77.

7. Пенькова О.Г.,
Корман І.І., Семенда
О.В. Теоретичні
підходи до
формування наукових
гіпотез в маркетингу
// Таврійський
науковий вісник.
Серія: Економіка. №
8. 2021. С.42-48.

8. Корман І.І.,
Семенда О.В., Гаєнко
В.І. Формування
попиту та
стимулювання збуту
на вітчизняному
ринку рибної

продукції // Підприємництво та інновації. № 19. 2021. С.19-26.

9. Branding and Advertising on Social Networks: Current Trends /Tetiana Trachuk, Olga Vdovichena, Mariia Andriushchenko, Olha Semenda, Maryna Pashkevych// IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, VOL.21 No.4, April 2021. P.178-185.

10. Padalka, A.M., Gribincea, A., Lesik, I.M., Semenda, O.V., & Barabash, O.O. (2021). Consumer protection when purchasing goods on the Internet. Journal of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, 28(2), P.189-197.

11. Olha Semenda, Nataliia Hurzhyi, Iryna Turchak, Liudmyla Hatska, Zoriana Buryk (2021). Market of organic products in the EU: an assessment of manufacturing segments and consumers. Ad Alta. Journal of Interdisciplinary Research. P. 47-52.

12. Penkova, O., Lementovska, V., Sokovnina, D., Korman, I., & Semenda, O. (2021). Developing a marketing strategy to improve the market activities of agricultural and processing enterprises, using the policy of “Goodvalley” as an example. Scientific Horizons, 24 (11), 92-100.

13. Семенда О.В. Перспективи розвитку підприємницької діяльності у підсистемах логістики. Підприємництво та інновації. № 24. 2022. С.108-112.

14. Євсейцева О., Люльчак З., Семенда О., Ярвіс М., & Пономаренко І. (2022). Digital-маркетинг як сучасний інструмент просування товарів та послуг у соціальних мережах. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики, 1(42), 361–370. (Web of Science)

15. Пенькова О.Г., Семенда О.В.

Теоретичні основи проведення наукових досліджень здобувачами вищих навчальних закладів: огляд літератури як методологія дослідження. Наукові інновації та передові технології. № 4(6). 2022. С.164-176.

16. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

17. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Маркетинговий аналіз фармацевтичного ринку України. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 9-10. С. 16-23.

18. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. Ефективна економіка. 2023. № 2. URL : <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>

19. Semenda, O., Shevchenko, V., Purhani, S., Kharit, O., & Krasnostanova, N. (2023). Adaptation of Logistics Companies to Functioning under the Restrictions Imposed by Military Operations. WSEAS Transactions on Environment and Development, vol. 19. P.558-570. DOI: 10.37394/232015.2023.19.54 (Scopus)

20. Семенда О.В. Концепція обслуговування споживачів логістичної галузі: переваги, проблеми та способи вирішення. Економічні горизонти. 2023. №1(23). С.26-34.

21. Семенда Д.К., Семенда О.В. Маркетинг інновацій на ринку молочної продукції: основні споживчі тенденції. Агросвіт. 2023. №3-4. С.49-55.

22. Семенда, О.В. (2023). Описове дослідження в маркетингу як основа наукових досліджень. Проблеми сучасних

трансформацій. Серія: економіка та управління, (8). URL: <https://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/9521>

23. Семенда О.В. Аналіз впливу контент-маркетингу на свідомість покоління Z. Маркетинг і цифрові технології. Том 7. № 3. 2023 С.156-164.

24. Семенда, Д. К., & Семенда, О. В. (2024). Маркетинг вражень: пошук оптимальної стратегії впливу на поведінку споживачів в умовах зміни ціннісних орієнтирів суспільства. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (11). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-04-01>

п 2. 1. свідоцтво № 99138 від 17.08.2020 р.; 2. свідоцтво № 99139 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво № 99142 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво № 99143 від 17.08.2020 р.; 6. свідоцтво №118670 від 02.05.2023 р.; 7. свідоцтво №119824 від 16.06.2023 р.; 8. свідоцтво №122304 від 25.12.2023 р.; 9. свідоцтво №122303 від 25.12.2023 р.; 10. свідоцтво №122354 від 26.12.2023 р.

п 3. Маркетинг в підприємницькій діяльності та управління продажем логістичних послуг: підручник / С.Л. Литвиненко, О.С. Трегубов, В.С. Войцеховський, О.В. Семенда, Ю.М. Попова, Т.В. Кайдакова. К.: Видавничий дім «Кондор», 2021. 280 с.

п 4. 1. Основи наукових досліджень та академічна доброчесність: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В. Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 47 с.

2. Поведінка споживачів: методичні вказівки

						<p>для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 50 с.</p> <p>3. Маркетинг в соціальних мережах: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 55 с.</p> <p>4. Логістика: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» денної та заочної форми навчання [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 121с.</p> <p>5. Основи комерційної діяльності: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2023. 73 с.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ПП «ЕнергоСервіс ДСК» м. Умань Черкаської області (2023 рік)</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 597 від 02.06.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/semenda-olga-volodimirivna.html</p>	
102944	Лементовська Валентина Анатоліївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	Диплом бакалавра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2014, спеціальність: Маркетинг, Диплом спеціаліста,	16	Маркетинг послуг	Підвищення кваліфікації: 1. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат NR2629/MSAP/2021

Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.03050701 маркетинг, Диплом магістра, Уманський державний агро університет, рік закінчення: 2005, спеціальність: , Диплом кандидата наук ДК 059653, виданий 01.07.2010, Атестат доцента 12ДЦ 035460, виданий 31.05.2013

(01-26 березня 2021р.)
2. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітнянського простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301035-ECO від 10.12.2023 р.

Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов :1,2.

Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,8,14,19)
п 1. 1. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Маркетингова товарна політика молокопереробних підприємств Черкаської області. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 1. Серія „Економічні науки”. 2020. С. 17-32.
2. Лементовська В.А., Харенко А.О. Інноваційні форми комунікаційної діяльності в маркетингу. Інвестиції: практика та досвід. № 19-20. 2020. С. 59-63.
3. Саковська О. М., Лементовська В. А. Використання маркетингового підходу у процесі формування ціни на інклюзив-тур. Економіка та держава. 2020. № 10. С. 80-83.
4. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Маркетингові дослідження ставлення студентства до органічних продуктів харчування. Інноваційна економіка. 2020. №3-4. С.133-139.
5. Penkova Oksana, Kharenko Andrii, Lementovska Valentyna, Poberezhets Ivan, Nehanov Victor. The Influence of Raw Material Factors and Demand Factors on the Formation of Supply of Products by Milk-processing Enterprises on the Regional Market: Ukrainian Experience // The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries. 2021. pp 594-603.

6. Семенда О.В.,
Лементовська В.А.,
Подолінний Д.С
Упровадження
новітніх інструментів
маркетингової
комунікації для
формування лояльної
поведінки споживача.
Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. №4(31).
2021. С.73-77.

7. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.,
Лементовська В.А.
Економічний
механізм маркетингу
вітчизняних середніх
підприємств
аграрного бізнесу.
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва. Умань,
2022. Вип. 100. Ч. 2. С.
311-319.

8. Корман І.І.,
Лементовська В.А.,
Семенда О.В.
Маркетингове
дослідження ринку
молока та молочних
продуктів України.
Економіка та держава.
№ 4. 2022. С. 62-68.

9. Макушок О.В.,
Корман І.І.,
Лементовська В.А.
Практичні аспекти
формування
ефективної
маркетингової
стратегії. Інвестиції:
практика та досвід. №
13. 2023. с.67-72.

10. Кожухівська Р. Б.,
Саковська О. М.,
Лементовська В.
А.Сільський (зелений)
туризм як інноваційна
форма
підприємницької
діяльності на
Черкащині:
маркетинговий
асpekt. Інтернаука.
2023. Серія:
«Економічні науки».
№ 69. С.115-122.

п 4. 1. Маркетингова
товарна політика :
методичні
рекомендації для
підготовки до
практичних занять з
дисципліни
здобувачів першого
(бакалаврського)
рівня вищої освіти
спеціальності 075
«Маркетинг». [уклад.:
О.Г. Пенькова, В.А.
Лементовська]. Умань,
УНУС. 2022. 49с.

2. Маркетингове
ціноутворення :
методичні
рекомендації для
підготовки до

						<p>практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 50 с.</p> <p>3. Економічний механізм маркетингу : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 20 с.</p> <p>4. Маркетинг послуг : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 35 с.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області (2022 роки).</p> <p>п 14. Призери І туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2020 р. – Рудюк М.О. (21 м-ма група) – диплом 1-го ступеня; 2021 р. – Люлько А.В. (21 м-ма група) – диплом 2-го ступеня; ; 2023 р. – Гула О.М. (21 м-ма група) – диплом 3-го ступеня.</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 574 від 30.03.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobitniki/lementovska-valentina-anatoliivna.html</p>	
198011	Харенко Андрій Олександрович	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	Диплом бакалавра, Уманський національний університет	22	Маркетинг в аграрній сфері	Підвищення кваліфікації: 1. Цикл тренінгів LIFECCELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат

садівництва,
рік закінчення:
2014,
спеціальність:
Маркетинг,
Диплом
спеціаліста,
Уманський
національний
університет
садівництва,
рік закінчення:
2017,
спеціальність:
маркетинг,
Диплом
спеціаліста,
Уманська
сільськогоспод
арська
академія, рік
закінчення:
2000,
спеціальність:
менеджмент
організацій,
Диплом
магістра,
Уманська
сільськогоспод
арська
академія, рік
закінчення:
2000,
спеціальність:
менеджмент
організацій,
Диплом
кандидата наук
ДК 051237,
виданий
28.04.2009,
Атестат
доцента 12Д
027724,
виданий
14.04.2011

№ 220 від 16.12.2021
р.
2. Полтавський
державний аграрний
університет;
«Комунікативні
маркетингові стратегії
в умовах обмеженого
бюджету»; свідоцтво
№ ADV-281116-PSAU
від 08.01.2023 р.
3. Державний
університет
інтелектуальних
технологій та зв'язку;
«Інновації та
інтеграція цифрових
трендів освітянського
простору в економіку
знань»; свідоцтво №
ADV-301081-ECO від
10.12.2023 р.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов :
1,2,5

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,4,8,14,19)
п 1. 1. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.,
Лементовська В.А.
Маркетингова товарна
політика
молокопереробних
підприємств
Черкаської області //
Вісник ХНАУ ім. В.В.
Докучаєва. № 1. Серія
„Економічні науки”.
2020. С. 17-32.
2. Лементовська В.А.,
Харенко А.О.
Інноваційні форми
комунікаційної
діяльності в
маркетинг. Інвестиції:
практика та досвід. №
19-20. 2020. С. 59-63.
3. Pen'kova, O.,
Kharenko, A. and
Nevlad, V. (2020),
Advertising concepts of
the promotion of the
production of milk
processing enterprises
in cherkasy region.
Investytsiyyi: praktyka ta
dosvid, vol. 15-16, pp.
22–27.
4. Penkova Oksana,
Kharenko Andrii,
Lementovska
Valentyna, Poberezhets
Ivan, Nehanov Victor.
The Influence of Raw
Material Factors and
Demand Factors on the
Formation of Supply of
Products by Milk-
processing Enterprises
on the Regional Market:
Ukrainian Experience
// The Importance of
New Technologies and
Entrepreneurship in
Business Development:
In The Context of
Economic Diversity in
Developing Countries.

2021. pp 594-603.
5. Пенькова О.Г.,
Харенко А. О.,
Кулішенко Є.М.
Організація
управління
маркетинговою
діяльністю
підприємства
сільськогосподарськог
о машинобудування
на внутрішньому та
зовнішньому ринках
// Зб. наук. праць
Уманського
національного
університету
садівництва. Умань,
2021. Вип. 98. Ч. 2. С.
153 – 165.
6. Пенькова, О.,
Харенко, А., &
Соковніна, Д. (2021).
Використання
інструментарію
маркетингу послуг
елеваторами України.
Економіка та
суспільство, (29).
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-40>.
7. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.,
Кулішенко Є.М.
Адаптація
маркетингової
стратегії підприємств
сільськогосподарськог
о машинобудування
до умов внутрішнього
і міжнародних ринків
// Вісник ХНАУ ім.
В.В. Докучаєва. № 2.
Т. 1. Серія
„Економічні науки”.
2021. С. 35-50.
8. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.
Практика
застосування
концепції соціально
відповідального
маркетингу
міжнародними
компаніями під час
російсько-української
війни // Науковий
вісник Одеського
національного
університету. № 2
(92). Т. 27. Серія
„Економічні науки”.
2022. С. 44-48.
9. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.,
Лементовська В.А.
Економічний
механізм маркетингу
вітчизняних середніх
підприємств
аграрного бізнесу //
Зб. наук. праць
Уманського
національного
університету
садівництва. Умань,
2022. Вип. 100. Ч. 2. С.
311 – 319.
10. Oksana Penkova,
Oleksandr Zakharchuk,

Ivan Blahun, Alina Berher, Veronika Nechytailo, and Andrii Kharenko. Price Monitoring Automation with Marketing Forecasting Methods // IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, VOL.22 No.9, September 2022. pp 471-480. (Web of Science)

11. Прокопчук О.Т. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Теоретичні засади управління маркетинговою діяльністю у страховому бізнесі // Зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2022. Вип. 101. Ч. 2. С. 120-130.

12. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Трансформація маркетингової логістики експорту української продукції рослинництва в умовах повномасштабної війни з РФ // Науковий вісник МДУ. Серія «Економіка», 2023. Том 10. № 1. С. 37-48.

13. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Маркетинговий аналіз середовища функціонування аграрних підприємств // Вісник аграрної науки Причорномор'я, 2023. Том 27. № 2. С. 28-40.

14. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Тенденції розвитку рекламних технологій на ринку нерухомості // Зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2023. Вип. 102. Ч. 2. С. 222-234.

п 4. 1. Методичні вказівки до проведення семінарських і практичних занять та виконання самостійної роботи з дисципліни «Маркетингові комунікації» для студентів факультету економіки і підприємництва ОС «Бакалавр» спеціальності 075 «Маркетинг» / А.О.

Харенко. Умань:
УНУС, 2021. 171 с.
2. Методичні вказівки
до проведення
семінарських і
практичних занять та
виконання
самостійної роботи з
дисципліни
«Маркетинговий
менеджмент» для
студентів факультету
економіки і
підприємництва ОС
«Магістр»
спеціальності 075
«Маркетинг» / А.О.
Харенко. Умань:
УНУС, 2022. 76 с.
3. Методичні вказівки
до проведення
семінарських і
практичних занять та
виконання
самостійної роботи з
дисципліни
«Рекламний
менеджмент» для
студентів факультету
економіки і
підприємництва ОС
«Магістр»
спеціальності 075
«Маркетинг» / А.О.
Харенко. Умань:
УНУС, 2022. 80 с.
4. Методичні вказівки
до проведення
семінарських і
практичних занять та
виконання
самостійної роботи з
дисципліни
«Аграрний
маркетинг» для
студентів факультету
економіки і
підприємництва ОС
«Магістр»
спеціальності 075
«Маркетинг» / А.О.
Харенко. Умань:
УНУС, 2023. 147 с.
п 8. 1. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за
господарчою
тематикою на
замовлення ФГ
«Агрофірма «Базис»
Уманського району
Черкаської області
(2020 та 2022 роки)
2. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за
господарчою
тематикою на
замовлення ТОВ
«ЗООТЕХЦЕНТР»
Уманського району
Черкаської області
(2021 рік)
3. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за
господарчою
тематикою на
замовлення ПП
«ЕнергоСервіс ДСК»
м. Умань Черкаської

						<p>області (2023 рік) Член редакційних колегій: «Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва» http://journal.udau.edu.ua/ua/redakczjna-kolegya.html п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2020 р. – Кулішенко Є.М. (21 м-ма група) – диплом 3-го ступеня; 2021 р. – Несват Н.І. (21 м-ма група) – диплом 3-го ступеня; 2023 р. – Коваленко О.В. (21 м-ма група) – диплом 1-го ступеня. п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 577 від 30.03.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/harenko-andrij-oleksandrovich.html</p>	
102944	Лементовська Валентина Анатоліївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом бакалавра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2014, спеціальність: Маркетинг, Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.03050701 маркетинг, Диплом магістра, Уманський державний агро університет, рік закінчення: 2005, спеціальність: , Диплом кандидата наук ДК 059653, виданий 01.07.2010, Атестат доцента 12ДЦ 035460, виданий 31.05.2013</p>	16	Маркетингова товарна політика	<p>Підвищення кваліфікації: 1. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат NR2629/MSAP/2021 (01-26 березня 2021р.) 2. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітянського простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301035-ECO від 10.12.2023 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов :1,2.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,8,14,19) п 1. 1. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Маркетингова товарна політика молокопереробних підприємств Черкаської області. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 1. Серія „Економічні науки”.</p>

2020. С. 17-32.
2. Лементовська В.А., Харенко А.О. Інноваційні форми комунікаційної діяльності в маркетингу. Інвестиції: практика та досвід. № 19-20. 2020. С. 59-63.
3. Саковська О. М., Лементовська В. А. Використання маркетингового підходу у процесі формування ціни на інклюзив-тур. Економіка та держава. 2020. № 10. С. 80-83.
4. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Маркетингові дослідження ставлення студентства до органічних продуктів харчування. Інноваційна економіка. 2020. №3-4. С.133-139.
5. Penkova Oksana, Kharenko Andrii, Lementovska Valentyna, Poberezhets Ivan, Nehanov Victor. The Influence of Raw Material Factors and Demand Factors on the Formation of Supply of Products by Milk-processing Enterprises on the Regional Market: Ukrainian Experience // The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries. 2021. pp 594-603.
6. Семенда О.В., Лементовська В.А., Подолінний Д.С. Упровадження новітніх інструментів маркетингової комунікації для формування лояльної поведінки споживача. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №4(31). 2021. С.73-77.
7. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Економічний механізм маркетингу вітчизняних середніх підприємств аграрного бізнесу. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2022. Вип. 100. Ч. 2. С. 311-319.
8. Корман І.І., Лементовська В.А.,

Семенда О.В.
Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

9. Макушок О.В., Корман І.І., Лементовська В.А. Практичні аспекти формування ефективної маркетингової стратегії. Інвестиції: практика та досвід. № 13. 2023. с.67-72.

10. Кожухівська Р. Б., Саковська О. М., Лементовська В. А. Сільський (зелений) туризм як інноваційна форма підприємницької діяльності на Черкащині: маркетинговий аспект. Інтернаука. 2023. Серія: «Економічні науки». № 69. С.115-122.

п 4. 1. Маркетингова товарна політика : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: О.Г. Пенькова, В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 49с.

2. Маркетингове ціноутворення : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 50 с.

3. Економічний механізм маркетингу : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 20 с.

4. Маркетинг послуг : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з

						<p>дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 35 с.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області (2022 роки).</p> <p>п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2020 р. – Рудюк М.О. (21 м-ма група) – диплом 1-го ступеня; 2021 р. – Люлько А.В. (21 м-ма група) – диплом 2-го ступеня; : 2023 р. – Гула О.М. (21 м-ма група) – диплом 3-го ступеня.</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 574 від 30.03.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/lementovska-valentina-anatoliivna.html</p>	
102944	Лементовська Валентина Анатоліївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	<p>Диплом бакалавра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2014, спеціальність: Маркетинг, Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.03050701 маркетинг, Диплом магістра, Уманський державний агро університет, рік закінчення: 2005, спеціальність: , Диплом кандидата наук ДК 059653, виданий</p>	16	Економічний механізм маркетингу	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат NR2629/MSAP/2021 (01-26 березня 2021р.)</p> <p>2. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітянського простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301035-ECO від 10.12.2023 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов :1,2.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,8,14,19) п 1. 1. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А.</p>

01.07.2010,
Атестат
доцента 12/ДЦ
035460,
виданий
31.05.2013

Маркетингова товарна політика
молокопереробних підприємств
Черкаської області.
Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 1. Серія „Економічні науки”.
2020. С. 17-32.
2. Лементовська В.А., Харенко А.О.
Інноваційні форми комунікаційної діяльності в маркетингу.
Інвестиції: практика та досвід. № 19-20.
2020. С. 59-63.
3. Саковська О. М., Лементовська В. А.
Використання маркетингового підходу у процесі формування ціни на інклюзив-тур.
Економіка та держава. 2020. № 10. С. 80-83.
4. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А.
Маркетингові дослідження ставлення студентства до органічних продуктів харчування.
Інноваційна економіка. 2020. №3-4. С.133-139.
5. Penkova Oksana, Kharenko Andrii, Lementovska Valentyna, Poberezhets Ivan, Nehanov Victor.
The Influence of Raw Material Factors and Demand Factors on the Formation of Supply of Products by Milk-processing Enterprises on the Regional Market: Ukrainian Experience
// The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries.
2021. pp 594-603.
6. Семенда О.В., Лементовська В.А., Подолинний Д.С.
Упровадження новітніх інструментів маркетингової комунікації для формування лояльної поведінки споживача.
Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №4(31).
2021. С.73-77.
7. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А.
Економічний механізм маркетингу вітчизняних середніх підприємств аграрного бізнесу.
Збірник наукових

праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2022. Вип. 100. Ч. 2. С. 311-319.

8. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

9. Макушок О.В., Корман І.І., Лементовська В.А. Практичні аспекти формування ефективної маркетингової стратегії. Інвестиції: практика та досвід. № 13. 2023. с.67-72.

10. Кожухівська Р. Б., Саковська О. М., Лементовська В. А. Сільський (зелений) туризм як інноваційна форма підприємницької діяльності на Черкащині: маркетинговий аспект. Інтернаука. 2023. Серія: «Економічні науки». № 69. С.115-122.

п 4. 1. Маркетингова товарна політика : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: О.Г. Пенькова, В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 49с.

2. Маркетингове ціноутворення : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 50 с.

3. Економічний механізм маркетингу : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.:

						<p>В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 20 с.</p> <p>4. Маркетинг послуг : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 35 с.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області (2022 роки).</p> <p>п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2020 р. – Рудюк М.О. (21 м-ма група) – диплом 1-го ступеня; 2021 р. – Люлько А.В. (21 м-ма група) – диплом 2-го ступеня; : 2023 р. – Гула О.М. (21 м-ма група) – диплом 3-го ступеня.</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 574 від 30.03.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vkladachi-ta-spivrobitniki/lementovska-valentina-anatoliivna.html</p>	
198011	Харенко Андрій Олександрович	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом бакалавра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2014, спеціальність: Маркетинг, Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2017, спеціальність: маркетинг, Диплом спеціаліста, Уманська сільськогосподарська академія, рік закінчення:</p>	22	Маркетингові комунікації	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> Цикл тренінгів LIFECCELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 220 від 16.12.2021 р. Полтавський державний аграрний університет; «Комунікативні маркетингові стратегії в умовах обмеженого бюджету»; свідоцтво № ADV-281116-PSAU від 08.01.2023 р. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітянського простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301081-ECO від 10.12.2023 р.

2000,
спеціальність:
менеджмент
організацій,
Диплом
магістра,
Уманська
сільськогоспод
арська
академія, рік
закінчення:
2000,
спеціальність:
менеджмент
організацій,
Диплом
кандидата наук
ДК 051237,
виданий
28.04.2009,
Атестат
доцента 12Д
027724,
виданий
14.04.2011

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов : 1,2

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,4,8,14,19)
п 1. 1. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.,
Лементовська В.А.
Маркетингова товарна
політика
молокопереробних
підприємств
Черкаської області //
Вісник ХНАУ ім. В.В.
Докучаєва. № 1. Серія
„Економічні науки”.
2020. С. 17-32.
2. Лементовська В.А.,
Харенко А.О.
Інноваційні форми
комунікаційної
діяльності в
маркетинг. Інвестиції:
практика та досвід. №
19-20. 2020. С. 59-63.
3. Pen'kova, O.,
Kharenko, A. and
Nevlad, V. (2020),
Advertising concepts of
the promotion of the
production of milk
processing enterprises
in cherkasy region.
Investytsiyyi: praktyka ta
dosvid, vol. 15-16, pp.
22-27.
4. Penkova Oksana,
Kharenko Andrii,
Lementovska
Valentyna, Poberezhets
Ivan, Nehanov Victor.
The Influence of Raw
Material Factors and
Demand Factors on the
Formation of Supply of
Products by Milk-
processing Enterprises
on the Regional Market:
Ukrainian Experience
// The Importance of
New Technologies and
Entrepreneurship in
Business Development:
In The Context of
Economic Diversity in
Developing Countries.
2021. pp 594-603.
5. Пенькова О.Г.,
Харенко А. О.,
Кулішенко Є.М.
Організація
управління
маркетинговою
діяльністю
підприємства
сільськогосподарськог
о машинобудування
на внутрішньому та
зовнішньому ринках
// 36. наук. праць
Уманського
національного
університету
садівництва. Умань,
2021. Вип. 98. Ч. 2. С.
153 – 165.
6. Пенькова, О.,
Харенко, А., &
Соковніна, Д. (2021).

Використання інструментарію маркетингу послуг елеваторами України. Економіка та суспільство, (29). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-40>.

7. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Кулішенко Є.М. Адаптація маркетингової стратегії підприємств сільськогосподарського машинобудування до умов внутрішнього і міжнародних ринків // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 2. Т. 1. Серія „Економічні науки”. 2021. С. 35-50.

8. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Практика застосування концепції соціально відповідального маркетингу міжнародними компаніями під час російсько-української війни // Науковий вісник Одеського національного університету. № 2 (92). Т. 27. Серія „Економічні науки”. 2022. С. 44-48.

9. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Економічний механізм маркетингу вітчизняних середніх підприємств аграрного бізнесу // Зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2022. Вип. 100. Ч. 2. С. 311 – 319.

10. Oksana Penkova, Oleksandr Zakharchuk, Ivan Blahun, Alina Berher, Veronika Nechytailo, and Andrii Kharenko. Price Monitoring Automation with Marketing Forecasting Methods // IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, VOL.22 No.9, September 2022. pp 471-480. (Web of Science)

11. Прокопчук О.Т. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Теоретичні засади управління маркетинговою діяльністю у страховому бізнесі // Зб. наук. праць

Уманського національного університету садівництва. Умань, 2022. Вип. 101. Ч. 2. С. 120-130.

12. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Трансформація маркетингової логістики експорту української продукції рослинництва в умовах повномасштабної війни з РФ // Науковий вісник МДУ. Серія «Економіка», 2023. Том 10. № 1. С. 37-48.

13. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Маркетинговий аналіз середовища функціонування аграрних підприємств // Вісник аграрної науки Причорномор'я, 2023. Том 27. № 2. С. 28-40.

14. Пенькова О.Г., Харенко А.О. Тенденції розвитку рекламних технологій на ринку нерухомості // Зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2023. Вип. 102. Ч. 2. С. 222-234.

п 4. 1. Методичні вказівки до проведення семінарських і практичних занять та виконання самостійної роботи з дисципліни «Маркетингові комунікації» для студентів факультету економіки і підприємництва ОС «Бакалавр» спеціальності 075 «Маркетинг» / А.О. Харенко. Умань: УНУС, 2021. 171 с.

2. Методичні вказівки до проведення семінарських і практичних занять та виконання самостійної роботи з дисципліни «Маркетинговий менеджмент» для студентів факультету економіки і підприємництва ОС «Магістр» спеціальності 075 «Маркетинг» / А.О. Харенко. Умань: УНУС, 2022. 76 с.

3. Методичні вказівки до проведення семінарських і практичних занять та

виконання
самостійної роботи з
дисципліни
«Рекламний
менеджмент» для
студентів факультету
економіки і
підприємництва ОС
«Магістр»
спеціальності 075
«Маркетинг» / А.О.
Харенко. Умань:
УНУС, 2022. 80 с.

4. Методичні вказівки
до проведення
семінарських і
практичних занять та
виконання
самостійної роботи з
дисципліни
«Аграрний
маркетинг» для
студентів факультету
економіки і
підприємництва ОС
«Магістр»
спеціальності 075
«Маркетинг» / А.О.
Харенко. Умань:
УНУС, 2023. 147 с.

п 8. 1. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за
господарчою
тематикою на
замовлення ФГ
«Агрофірма «Базис»
Уманського району
Черкаської області
(2020 та 2022 роки)

2. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за
господарчою
тематикою на
замовлення ТОВ
«ЗООТЕХЦЕНТР»
Уманського району
Черкаської області
(2021 рік)

3. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за
господарчою
тематикою на
замовлення ПП
«ЕнергоСервіс ДСК»
м. Умань Черкаської
області (2023 рік)

Член редакційних
колегій:
«Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва»
<http://journal.udau.edu.ua/ua/redakczjnakolegya.html>

п 14. Призери І туру
Всеукраїнського
конкурсу студентських
наукових робіт з
напрямку «Маркетинг»
: 2020 р. – Кулішенко
Є.М. (21 м-ма група) –
диплом 3-го ступеня;
2021 р. – Несват Н.І.
(21 м-ма група) –
диплом 3-го ступеня;
2023 р. – Коваленко

						<p>О.В. (21 м-ма група) – диплом 1-го ступеня. п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 577 від 30.03.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/harenko-andrij-oleksandrovich.html</p>	
102944	Лементовська Валентина Анатоліївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом бакалавра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2014, спеціальність: Маркетинг, Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.03050701 маркетинг, Диплом магістра, Уманський державний агро університет, рік закінчення: 2005, спеціальність: , Диплом кандидата наук ДК 059653, виданий 01.07.2010, Атестат доцента 12ДЦ 035460, виданий 31.05.2013</p>	16	Маркетингове ціноутворення	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат NR2629/MSAP/2021 (01-26 березня 2021р.) 2. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітянського простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301035-ECO від 10.12.2023 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов :1,2.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,8,14,19) п 1. 1. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Маркетингова товарна політика молокопереробних підприємств Черкаської області. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 1. Серія „Економічні науки”. 2020. С. 17-32.</p> <p>2. Лементовська В.А., Харенко А.О. Інноваційні форми комунікаційної діяльності в маркетингу. Інвестиції: практика та досвід. № 19-20. 2020. С. 59-63.</p> <p>3. Саковська О. М., Лементовська В. А. Використання маркетингового підходу у процесі формування ціни на інклюзив-тур. Економіка та держава. 2020. № 10. С. 80-83.</p> <p>4. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Маркетингові</p>

дослідження ставлення студентства до органічних продуктів харчування. Інноваційна економіка. 2020. №3-4. С.133-139.

5. Penkova Oksana, Kharenko Andrii, Lementovska Valentyna, Poberezhets Ivan, Nehanov Victor. The Influence of Raw Material Factors and Demand Factors on the Formation of Supply of Products by Milk-processing Enterprises on the Regional Market: Ukrainian Experience // The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries. 2021. pp 594-603.

6. Семенда О.В., Лементовська В.А., Подолінний Д.С. Упровадження новітніх інструментів маркетингової комунікації для формування лояльної поведінки споживача. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №4(31). 2021. С.73-77.

7. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Економічний механізм маркетингу вітчизняних середніх підприємств аграрного бізнесу. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2022. Вип. 100. Ч. 2. С. 311-319.

8. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

9. Макушок О.В., Корман І.І., Лементовська В.А. Практичні аспекти формування ефективної маркетингової стратегії. Інвестиції: практика та досвід. № 13. 2023. с.67-72.

10. Кожухівська Р. Б., Саковська О. М., Лементовська В. А. Сільський (зелений) туризм як інноваційна форма

підприємницької діяльності на Черкащині: маркетинговий аспект. Інтернаука. 2023. Серія: «Економічні науки». № 69. С.115-122.

п 4. 1. Маркетингова товарна політика : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: О.Г. Пенькова, В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 49с.

2. Маркетингове ціноутворення : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 50 с.

3. Економічний механізм маркетингу : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 20 с.

4. Маркетинг послуг : методичні рекомендації для підготовки до практичних занять з дисципліни здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг». [уклад.: В.А. Лементовська]. Умань, УНУС. 2022. 35 с.

п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області (2022 роки).

п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з

						<p>напряму «Маркетинг» : 2020 р. – Рудюк М.О. (21 м-ма група) – диплом 1-го ступеня; 2021 р. – Люлько А.В. (21 м-ма група) – диплом 2-го ступеня; ; 2023 р. – Гула О.М. (21 м-ма група) – диплом 3-го ступеня.</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 574 від 30.03.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/lementovska-valentina-anatoliivna.html</p>	
146271	Корман Ірина Іванівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	<p>Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, рік закінчення: 2000, спеціальність: 0501 Економіка підприємства, Диплом кандидата наук ДК 029193, виданий 30.06.2015, Атестація доцента АД 001172, виданий 05.07.2018</p>	21	Управління каналами розподілу	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> Західно-Фінляндський коледж м. Гуйтгінен (Фінляндія); «Specificity of Finnish Education System»; сертифікат № 10122021 (15.11-24.12.2021 р.) Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 220 від 16.12.2021 р. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітнього простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301030-ECO від 10.12.2023 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,5</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,4,8,14,19) п 1. 1. Корман І.І. Сучасний стан та перспективи розвитку вітчизняного ринку риби та рибопродуктів. Підприємництво та інновації. № 12. 2020. С. 49-54.</p> <ol style="list-style-type: none"> Семенда Д.К., Корман І.І., Семенда О.В. Вплив мерчандайзингу на поведінку споживачів // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №1(28). 2021. С.42-46. Корман І.І., Семенда О.В., Осадчук Н.В. Маркетингове дослідження каналів

розподілу // Економіка та суспільство. № 29. 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-29>

4. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Теоретичні підходи до формування наукових гіпотез в маркетингу // Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. № 8. 2021. С.42-48.

5. Корман І.І., Семенда О.В., Гаєнко В.І. Формування попиту та стимулювання збуту на вітчизняному ринку рибної продукції // Підприємництво та інновації. №19.2021. С.19-26.

6. Корман І.І., Цимбалюк Ю.А., Ролінський О.В. Стан іноземного інвестування в Україні. Економіка та суспільство. 2021. № 31. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-25>.

7. Penkova, O., Lementovska, V., Sokovnina, D., Korman, I., & Semenda, O. (2021). Developing a marketing strategy to improve the market activities of agricultural and processing enterprises, using the policy of “Goodvalley” as an example. Scientific Horizons, 24 (11), 92-100.

8. Семенда О.В. Корман І.І. Методика проведення маркетингових досліджень поведінки споживачів у віртуальному середовищі. «Věda a perspektivy». №1(8). 2022. С. 60-71.

9. Семенда Д.К., Корман І.І., Семенда О.В. Оцінка кон'юнктури та споживчих переваг на ринку сиру України. Агросвіт. 2022. № 3. С. 77-88.

10. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

11. Пенькова О.Г.,

Корман І.І., Семенда О.В. Маркетинговий аналіз фармацевтичного ринку України. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 9-10. С. 16-23.

12. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. Ефективна економіка. 2023. № 2. URL : <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>

13. Корман І.І., Семенда О.В. Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку зерна в умовах війни. «Вчені записки». Збірник наукових праць КНЕУ, 2023. №31(2). С.107-118.

14. Макушок О.В., Корман І.І., Лементовська В.А. Практичні аспекти формування ефективної маркетингової стратегії. Інвестиції: практика та досвід. № 13. 2023. с.67-72.

п 2. 1. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 2. свідоцтво № 99140 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 100553 від 16.11.2020 р.; 4. свідоцтво №118670 від 02.05.2023 р.; 5. свідоцтво №119824 від 16.06.2023 р.; 6. свідоцтво №122304 від 25.12.2023 р.; 7. свідоцтво №122303 від 25.12.2023 р.; 8. свідоцтво №122354 від 26.12.2023 р.

п 4. 1. Маркетингові дослідження: методичні вказівки для практичних та семінарських занять здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» початковий (короткий) цикл / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 35 с.

2. Маркетингові дослідження: методичні вказівки для самостійної роботи здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» ОР перший (бакалаврський) рівень / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 48

						<p>с.</p> <p>3. Маркетингові дослідження: методичні вказівки для практичних та семінарських занять здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» ОР перший (бакалаврський) рівень / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 35 с.</p> <p>4. Управління каналами розподілу: методичні вказівки для практичних та семінарських занять здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня / Корман І.І. Умань: УНУС. 2022. 29 с.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області (2022 роки).</p> <p>п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2023 р. – Майборода В. М. (21 м-ма група) – диплом 2-го ступеня.</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 598 від 02.06.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/korman-irina-ivanivna.html</p>	
185488	Транченко Олександр Михайлович	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом спеціаліста, Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, рік закінчення: 2001, спеціальність: 0501</p> <p>Економіка підприємства, Диплом магістра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2023, спеціальність:</p>	14	Інформаційні системи і технології в маркетингу	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; СС 00493706/015346-21 від 05.11.2021р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,9,12) п.1. 1. Yemelyanov Olexandr Yu, I. Petrushka Kateryna, M. Tranchenko Oleksandr, V. Parubok Nataliya</p>

122
Комп'ютерні
науки, Диплом
кандидата наук
ДК 000414,
виданий
10.11.2011,
Атестат
доцента 12ДЦ
045681,
виданий
15.12.2015

and S. Ponomariov
Oleksand Strategic
diagnosis of regional
rural areas Journal of
Advanced Research in
Dynamical and Control
Systems 2020 P. 376-
389.

2. Tranchenko L. V.,
Tereshchuk N. V.,
Lopatiuk R. I.,
Tranchenko O. M. The
impact of digital
communications on
tourism marketing. //
Journal of Education,
Health and Sport.
2020; 10(5): 394-402.

3. Tranchenko L. V.,
Tereshchuk N. V.,
Lopatiuk R. I.,
Tranchenko O. M. Use
of information support
for marketing in tourist
enterprises. Journal of
Education, Health and
Sport. 2021;11(2):200-
207.

4. Білецька Н.В.,
Транченко Л.В.,
Транченко О.М.,
Лопатюк Р.І.
Застосування
фінансово-
економічних методів
для вибору
пріоритетних
напрямів аграрного
сектору регіону як
основа стратегічного
планування та
прогнозування.
Збірник наукових
праць ЛТЕУ. Львів :
Видавництво
Львівського
торговельно-
економічного
університету, 2021.
Вип.62. С. 22- 32.

5. Kuzmenko, H.,
Zakharkina, L.,
Tranchenko, O.,
Petrenko, N,
Kravchenko, V.
Implementation of
information
technologies in the
international
accounting system of
fuel and energy sector
enterprises, 2023, 408,
01022

п. 4. 1. Транченко О.М.
Методичні вказівки до
лабораторних занять з
навчальної
дисципліни
«Інформаційні
системи і технології в
маркетингу» для
здобувачів вищої
освіти освітнього
ступеня «Бакалавр»
галузь знань
«Управління та
адміністрування»,
спеціальність 075
«Маркетинг», освітня
програма
«Маркетинг». Умань:

ВПЦ «Візаві», 2023. 27 с.

2. Транченко О.М. Методичні рекомендації для самостійної роботи здобувачів денної форми з навчальної дисципліни «Інформаційні системи і технології в маркетингу», освітній ступінь «Бакалавр» галузь знань «Управління та адміністрування», спеціальність 075 «Маркетинг», освітня програма «Маркетинг». Умань: ВПЦ «Візаві», 2023. 15 с.

3. Транченко О.М. Методичні вказівки та завдання для виконання контрольних робіт та самостійної роботи з навчальної дисципліни «Інформаційні системи і технології в маркетингу» здобувачами заочної форми навчання, освітній ступінь «Бакалавр» галузь знань «Управління та адміністрування», спеціальність 075 «Маркетинг», освітня програма «Маркетинг». Умань: ВПЦ «Візаві», 2023. 29 с.

п. 9. 1. Експерт з питань акредитаційної експертизи освітньо-професійних програм фахової передвищої освіти (26.07.2021 р., сертифікат № 178).

п. 12. 1. Транченко О.М. Мережні інформаційні технології : матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації та регіональні аспекти» (24 листопада 2021 року). Ужгород: Вид-во УжНУ «Говерла», 2021. С 42-43.

2. Транченко О.М. Комп'ютерні системи в готельному господарстві: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Стратегічні перспективи туристичної та

готельно-ресторанної індустрії в Україні: теорія, практика та інновації розвитку» (28-29 жовтня 2022 р.). Умань: ВПЦ «Візаві», 2022. С 157-161.

3. Транченко О.М. Роль інформаційних технологій у забезпеченні економічної безпеки країни : матеріали Всеукраїнської студентської науково-практичної інтернет-конференції «Сучасні проблеми та перспективи розвитку інформаційних технологій» (24 лютого 2022 року). Умань: ВПЦ «Візаві», 2022. С 41-44.

4. Транченко О.М. Комп'ютерне забезпечення безготівкової форми розрахунків в туристичній сфері: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Стратегічні перспективи туристичної та готельно-ресторанної індустрії в Україні: теорія, практика та інновації розвитку» (28-29 жовтня 2022 р.). Умань: ВПЦ «Візаві», 2022. С 88-90.

5. Транченко О.М. Тенденції розвитку цифровізації економіки в Україні : матеріали ІІ Всеукраїнської студентської науково-практичної інтернет-конференції «Сучасні проблеми та перспективи розвитку інформаційних технологій» (24 березня 2022 р.). Умань 2022. 48-50 с.

6. Транченко О.М. Вплив цифрових комунікацій на туристичний маркетинг : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Туризм і гостинність: стан, проблеми, перспективи» (18 травня 2023 р.). Черкаси: Вид-ць Юлія Чабаненко, 2023. С. 129-132.

Профайл викладача :
<https://it.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta->

						spivrobotniki/tranchenk o-oleksandr- mihajlovich.html	
146271	Корман Ірина Іванівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, рік закінчення: 2000, спеціальність: 0501 Економіка підприємства, Диплом кандидата наук ДК 029193, виданий 30.06.2015, Атестат доцента АД 001172, виданий 05.07.2018	21	Маркетингові дослідження	Підвищення кваліфікації: 1. Західно- Фінляндський коледж м. Гуйттінен (Фінляндія); «Specificity of Finnish Education System»; сертифікат № 10122021 (15.11- 24.12.2021 р.) 2. Цикл тренінгів LIFECCELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 220 від 16.12.2021 р. 3. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітнього простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301030-ECO від 10.12.2023 р. Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,5 Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,4,8,14,19) п 1. 1. Корман І.І. Сучасний стан та перспективи розвитку вітчизняного ринку риби та рибопродуктів. Підприємництво та інновації. № 12. 2020. С. 49-54. 2. Семенда Д.К., Корман І.І., Семенда О.В. Вплив мерчандайзингу на поведінку споживачів // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №1(28). 2021. С.42-46. 3. Корман І.І., Семенда О.В., Осадчук Н.В. Маркетингове дослідження каналів розподілу // Економіка та суспільство. № 29. 2021. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-29 4. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Теоретичні підходи до формування наукових гіпотез в маркетингу // Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. № 8. 2021. С.42-48. 5. Корман І.І., Семенда О.В., Гаєнко В.І. Формування попиту та стимулювання збуту

на вітчизняному ринку рибної продукції // Підприємництво та інновації. №19.2021. С.19-26.

6. Корман І.І., Цимбалюк Ю.А., Ролінський О.В. Стан іноземного інвестування в Україні. Економіка та суспільство. 2021. № 31. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-25>.

7. Penkova, O., Lementovska, V., Sokovnina, D., Korman, I., & Semenda, O. (2021). Developing a marketing strategy to improve the market activities of agricultural and processing enterprises, using the policy of “Goodvalley” as an example. Scientific Horizons, 24 (11), 92-100.

8. Семенда О.В. Корман І.І. Методика проведення маркетингових досліджень поведінки споживачів у віртуальному середовищі. «Věda a perspektivy». №1(8). 2022. С. 60-71.

9. Семенда Д.К., Корман І.І., Семенда О.В. Оцінка кон'юнктури та споживчих переваг на ринку сиру України. Агросвіт. 2022. № 3. С. 77-88.

10. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

11. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Маркетинговий аналіз фармацевтичного ринку України. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 9-10. С. 16-23.

12. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. Ефективна економіка. 2023. № 2. URL : <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>

13. Корман І.І.,

Семенда О.В.
Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку зерна в умовах війни. «Вчені записки». Збірник наукових праць КНЕУ, 2023. №31(2). С.107-118.

14. Макушок О.В., Корман І.І., Лементовська В.А. Практичні аспекти формування ефективної маркетингової стратегії. Інвестиції: практика та досвід. № 13. 2023. с.67-72.

п 2. 1. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 2. свідоцтво № 99140 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 100553 від 16.11.2020 р.; 4. свідоцтво №118670 від 02.05.2023 р.; 5. свідоцтво №119824 від 16.06.2023 р.; 6. свідоцтво №122304 від 25.12.2023 р.; 7. свідоцтво №122303 від 25.12.2023 р.; 8. свідоцтво №122354 від 26.12.2023 р.

п 4. 1. Маркетингові дослідження: методичні вказівки для практичних та семінарських занять здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» початковий (короткий) цикл / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 35 с.

2. Маркетингові дослідження: методичні вказівки для самостійної роботи здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» ОР перший (бакалаврський) рівень / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 48 с.

3. Маркетингові дослідження: методичні вказівки для практичних та семінарських занять здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» ОР перший (бакалаврський) рівень / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 35 с.

4. Управління каналами розподілу: методичні вказівки для практичних та семінарських занять здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» першого

							<p>(бакалаврського) рівня / Корман І.І.. Умань: УНУС. 2022. 29 с.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області (2022 роки).</p> <p>п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2023 р. – Майборода В. М. (21 м-ма група) – диплом 2-го ступеня.</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 598 від 02.06.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/kormanirina-ivanivna.html</p>
117160	Семенда Ольга Володимирівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	<p>Диплом бакалавра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2008, спеціальність: 0501 Економіка і підприємництва, Диплом спеціаліста, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2009, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 032487, виданий 15.12.2015, Атестат доцента АД 007583, виданий 15.04.2021</p>	8	Логістика	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Підвищення кваліфікації «Сталий розвиток аграрного сектору економіки та сільських територій: виклики сьогодення». м.Київ. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», травень 2023 року. Свідоцтво № 150523109.</p> <p>2. ISMA University of Applied Sciences (Рига, Латвія); «Теорія та практика науково-педагогічних підходів в освіті»; сертифікат № 1-22/04-22 (13 грудня 2021р. – 13 січня 2022 р.).</p> <p>3. Міжнародний університет бізнесу і права. Центр українсько-європейського наукового співробітництва; Всеукраїнське науково-педагогічне підвищення кваліфікації з економічних наук «НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ ТА НАУКИ: ІННОВАЦІЇ, ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ, ІНТЕГРАЦІЯ – ІДІ»; сертифікат № ADV-151136-ЕСО від</p>

26.12.2021 р.
4. Цикл тренінгів
LIFECELL DIDGITAL
ACADEMY, сертифікат
№ 203 від 16.12.2021
р.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов : 2,5

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,2,3,4,8,19)
п 1. 1. Семенда Д.К.,
Семенда О.В.,
Семенда О.В.
Логістика та її роль в
підвищенні
економічної
ефективності
реалізації продукції
рослинництва.
Молодий вчений. №1.
2021. С.185-190.
2. Корман І.І.,
Семенда О.В., Осадчук
Н.В. Маркетингове
дослідження каналів
розподілу //
Економіка та
суспільство. № 29.
2021. URL:
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-29>
3. Семенда О.В.,
Вдовічена О.Г., Кохан
М.О. Маркетингові
інновації в умовах
глобальної кризи
викликаною
пандемією
коронавірусу //
Наукові перспективи.
№1 (7) 2021. С.356-
369.
4. Семенда Д.К.,
Корман І.І., Семенда
О.В. Вплив
мерчандайзингу на
поведінку споживачів
// Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. №1(28).
2021. С.42-46.
5. Семенда Д.К.,
Семенда О.В.
Перспективи
запровадження
моделі D2C
електронної комерції
в Україні //
Інфраструктура
ринку. №1 (51). 2021.
С.208-212.
6. Семенда О.В.,
Лементовська В.А.,
Подолінний Д.С.
Упровадження
новітніх інструментів
маркетингової
комунікації для
формування лояльної
поведінки споживача
// Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. № 4 (31).
2021. С.73-77.
7. Пенькова О.Г.,
Корман І.І., Семенда
О.В. Теоретичні

підходи до формування наукових гіпотез в маркетингу // Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. № 8. 2021. С.42-48.

8. Корман І.І., Семенда О.В., Гаєнко В.І. Формування попиту та стимулювання збуту на вітчизняному ринку рибної продукції // Підприємництво та інновації. № 19. 2021. С.19-26.

9. Branding and Advertising on Social Networks: Current Trends /Tetiana Trachuk, Olga Vdovichena, Mariia Andriushchenko, Olha Semenda, Maryna Pashkevych// IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, VOL.21 No.4, April 2021. P.178-185.

10. Padalka, A.M., Gribincea, A., Lesik, I.M., Semenda, O.V., & Barabash, O.O. (2021). Consumer protection when purchasing goods on the Internet. Journal of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, 28(2), P.189-197.

11. Olha Semenda, Nataliia Hurzhyi, Iryna Turchak, Liudmyla Hatska, Zoriana Buryk (2021). Market of organic products in the EU: an assessment of manufacturing segments and consumers. Ad Alta. Journal of Interdisciplinary Research. P. 47-52.

12. Penkova, O., Lementovska, V., Sokovnina, D., Korman, I., & Semenda, O. (2021). Developing a marketing strategy to improve the market activities of agricultural and processing enterprises, using the policy of “Goodvalley” as an example. Scientific Horizons, 24 (11), 92-100.

13. Семенда О.В. Перспективи розвитку підприємницької діяльності у підсистемах логістики. Підприємництво та інновації. № 24. 2022. С.108-112.

14. Євсейцева О., Люльчак З., Семенда

О., Ярвіс М., & Пономаренко І. (2022). Digital-маркетинг як сучасний інструмент просування товарів та послуг у соціальних мережах. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики, 1(42), 361–370. (Web of Science)

15. Пенькова О.Г., Семенда О.В. Теоретичні основи проведення наукових досліджень здобувачами вищих навчальних закладів: огляд літератури як методологія дослідження. Наукові інновації та передові технології. № 4(6). 2022. С.164-176.

16. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

17. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Маркетинговий аналіз фармацевтичного ринку України. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 9-10. С. 16-23.

18. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. Ефективна економіка. 2023. № 2. URL : <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>

19. Semenda, O., Shevchenko, V., Purhani, S., Kharit, O., & Krasnostanova, N. (2023). Adaptation of Logistics Companies to Functioning under the Restrictions Imposed by Military Operations. WSEAS Transactions on Environment and Development, vol. 19. P.558-570. DOI: 10.37394/232015.2023.19.54 (Scopus)

20. Семенда О.В. Концепція обслуговування споживачів логістичної галузі: переваги, проблеми та способи вирішення. Економічні горизонти. 2023. №1(23). С.26-34.

21. Семенда Д.К., Семенда О.В. Маркетинг інновацій на ринку молочної продукції: основні споживчі тенденції. Агросвіт. 2023. №3-4. С.49-55.

22. Семенда, О.В. (2023). Описове дослідження в маркетингу як основа наукових досліджень. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (8). URL: <https://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/9521>

23. Семенда О.В. Аналіз впливу контент-маркетингу на свідомість покоління Z. Маркетинг і цифрові технології. Том 7. № 3. 2023 С.156-164.

24. Семенда, Д. К., & Семенда, О. В. (2024). Маркетинг вражень: пошук оптимальної стратегії впливу на поведінку споживачів в умовах зміни ціннісних орієнтирів суспільства. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (11). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-04-01>

п 2. 1. свідоцтво № 99138 від 17.08.2020 р.; 2. свідоцтво № 99139 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво № 99142 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво № 99143 від 17.08.2020 р.; 6. свідоцтво №118670 від 02.05.2023 р.; 7. свідоцтво №119824 від 16.06.2023 р.; 8. свідоцтво №122304 від 25.12.2023 р.; 9. свідоцтво №122303 від 25.12.2023 р.; 10. свідоцтво №122354 від 26.12.2023 р.

п 3. Маркетинг в підприємницькій діяльності та управління продажем логістичних послуг: підручник / С.Л. Литвиненко, О.С. Трегубов, В.С. Войцеховський, О.В. Семенда, Ю.М. Попова, Т.В. Кайдакова. К.: Видавничий дім «Кондор», 2021. 280 с.

п 4. 1. Основи наукових досліджень

та академічна добросесність: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В. Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 47 с.

2. Поведінка споживачів: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 50 с.

3. Маркетинг в соціальних мережах: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 55 с.

4. Логістика: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» денної та заочної форми навчання [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 121с.

5. Основи комерційної діяльності: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2023. 73 с.

п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ПП «ЕнергоСервіс ДСК» м. Умань Черкаської області (2023 рік)

п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 597 від 02.06.2021 р.)

Профайл викладача : <https://marketing.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/semenda-olga->

158105	Жарун Олена Володимирів на	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництв а	Диплом магістра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2005, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 057355, виданий 10.02.2010, Атестат доцента 12ДЦ 031485, виданий 29.03.2012	15	Економічний аналіз	<p>volodimirivna.html</p> <p>Підвищення кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Науково- педагогічні працівники з інноваційної спрямованості педагогічної діяльності»; СС № 00493706/014691-21 від 08.10.2021 р. 2. Міжнародне підвищення кваліфікації наукових, науково-педагогічних працівників та працівників закладів освіти на тему: «Академічна добросовісність при підготовці бакалаврів та магістрів в країнах Європейського Союзу та Україні», організованого Інститутом науково- дослідним Люблінського науково- технологічного парку та ГО «Міжнародна фундація науковців та освітян», свідоцтво ES № 11939 від 06.02.2023 р. 3. Всеукраїнське науково-педагогічне підвищення кваліфікації «ІННОВАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЯ ЦИФРОВИХ ТРЕНДІВ ОСВІТЯНСЬКОГО ПРОСТОРУ В ЕКОНОМІКУ ЗНАНЬ» (30 жовтня – 10 грудня 2023 року), свідоцтво №ADV- 301020-ЕСО від 10.12.2023р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,5.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,8,14) п.1. 1. Соколюк С.Ю., Тупчий О.С., Жарун О.В., Коротєєв М.А. Сутність та теоретичні засади управління ризиками в митній справі // Збірник наукових праць Уманського НУС. Умань: Редакційно- видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип 98. Ч. 2: Економічні науки. С. 244-253. 2. Уланчук В.С., Соколюк С.Ю., Жарун О.В., Коротєєв М.А.,</p>
--------	-------------------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------	---	----	-----------------------	---

Тупцій О.С. Аналіз економіко-статистичних показників розвитку підприємництва в Україні // Збірник наукових праць Уманського НУС. Умань: Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип 98. Ч. 2: Економічні науки. С. 69-80.

3. Бленда Н. О., Коротєєв М. А., Соковніна Д. М., Соколюк С. Ю., Жарун О. В. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – основа стратегічного напрямку розвитку підприємницьких структур // Збірник наукових праць Уманського НУС. Умань : Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип. 99. Ч. 2 : Економічні науки. С.124-131.

4. Уланчук В. С., Соколюк С. Ю., Жарун О. В., Коротєєв М. А., Непочатенко О. А. Економетричні підходи до прогнозування фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону // Збірник наукових праць Уманського НУС. Умань : Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип. 99. Ч. 2 : Економічні науки. С. 163-171.

5. Жарун О.В., Нестерчук, Ю.О., Соколюк С.Ю., Непочатенко О.А., Чернега, І.І. Конкурентні переваги соціально-економічного механізму підприємницької діяльності у бізнес-середовищі та економічна безпека бізнесу // Вісник ХНАУ. Серія "Економічні науки" №2(2). 2021.С. 62-73.

6. Уланчук В.С., Жарун О.В. Аналіз розвитку сільськогосподарських підприємств з використанням економіко-математичних методів // Інтелект XXI. 2021.

№ 4. С. 31-40.
7. Уланчук В.С., Чернега І. І., Жарун О.В., Непочатенко О.А., Тупчій О.С. Застосування економіко-математичного моделювання для прийняття рішення при аналізі ризику використання фінансових ресурсів підприємства // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2021. № 2 (1). С. 262-271.

8. Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Коротєєв М.А., Жарун О. В., Тупчій О. С., Соколюк К. Ю. Розвиток електронної комерції в аграрному секторі економіки України. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 100. Ч. 2 : Економічні науки. С. 299-310.

9. Соколюк С.Ю., Коротєєв М.А., Жарун О. В., Тупчій О. С., Соколюк К. Ю. Заходи стимулювання внутрішнього споживання свинини в Україні. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 100. Ч. 2 : Економічні науки. С. 132-141.

10. Уланчук В.С., Соколюк С.Ю., Жарун О. В., Коротєєв М.А., Тупчій О. С. Аналіз проблеми безробіття в Україні в аспекті соціально-економічної безпеки. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 100. Ч. 2 : Економічні науки. С. 170-178.

11. Уланчук В.С., Жарун О. В., Соколюк С. Ю., Коротєєв М. А., Уланчук В.І.
PROBLEMS OF INVESTMENT ACTIVITY DEVELOPMENT IN

UKRAINE. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань : Видавець «Сочінський М. М.». Випуск 101. Частина 2 2022. С. 100-108.

12. Нестерчук Ю.О., Уланчук В.С., Соколюк С. Ю., Жарун О. В., Коротеев М. А., Бленда Н. О. Management of innovation risks. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань : Видавець «Сочінський М. М.». Випуск 102. Частина 2. 2023.С. 232-243.

13. Уланчук В.С., Соколюк С.Ю., Жарун О.В., Чернега І.І. Коротеев М.А., Тупчій О.С.,Бленда Н.О. IMPACT OF WAR ON THE QUALITY OF PEOPLE'S LIFE. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань : Видавець «Сочінський М. М.». Випуск 103. Частина 2. 2023. С. 29-39.

п 4. 1. Жарун О.В. Робочий зошит для проведення практичних і семінарських занять з дисципліни «Економічний аналіз» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти факультету економіки і підприємництва. Умань, 2022. 32 с.

2. Жарун О.В. Методичні рекомендації для виконання самостійної роботи та написання контрольних робіт з дисципліни “Економічний аналіз” для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти факультету економіки і підприємництва. Умань, 2022. 22 с.

3. Жарун О.В. Електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни «Економічний аналіз» для здобувачів вищої

						<p>освіти першого (бакалаврського) рівня факультету економіки і підприємництва https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=501 п 8. 1. Відповідальний виконавець НДР «Економічне обґрунтування закладання яблуневого саду у Фермерське господарство «Краснопілка-КПВ». (договір 20/21 від 18.10.2021 р.) 2. Науковий керівник наукового проекту за господарчою тематикою «Розробка рекомендацій з підвищення ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства» (договір № 17/22 від 10.11.2022 р.) 3. Науковий керівник наукового проекту за господарчою тематикою «Розробка рекомендацій з удосконалення організації перевезень сільськогосподарських вантажів ФОП «Зубанов Ігор Юрійович» (договір № 25/23 від 14.09.2023р.) п 14. Керівництво студентом, який зайняв призове місце на I етапі Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт: Савелюк П.П., 31-пт група, 2020 р.; Гончарук А.М., 31-пт група, 2021 р.; Криворук Т.С., 11 м-пт група, 2023р.; Бзверхня Д.С., 11 м-сз група, 2023р.</p> <p>Профайл викладача : https://economics.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/zharunolena-volodimirivna.html</p>	
160323	Семенда Дмитро Костянтинович	професор 0,5ст., Основне місце роботи	Економіка і підприємства	Диплом спеціаліста, Уманським ордена Трудового Червоного Прапора сільськогосподарським інститутом імені О.М.	24	Економіка підприємства	Підвищення кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Науково-педагогічні працівники з інноваційної спрямованості

Горького, рік закінчення: 1973, спеціальність: агрономія, Диплом кандидата наук КН 002767, виданий 16.06.1993, Атестат доцента ДЦ 004573, виданий 18.04.2002, Атестат професора 12ПР 007240, виданий 10.11.2011

педагогічної діяльності»; СС № 00493706/014695-21 від 08.10.2021 р.

Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,3,5.

Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,3,4,8)
п 1. 1. Семенда Д.К., Семенда О.Вс., Семенда О.В. Сучасний стан та шляхи підвищення економічної ефективності виробництва зерна кукурудзи. Агросвіт. № 3. 2020. С.65-74
2. Семенда Д.К., Семенда О.Вс., Семенда О.В. Оцінка розвитку ринку продукції олійних культур. Молодий вчений. № 3 (79). 2020, С. 258-263.
3. Семенда Д.К., Семенда О.Вс., Семенда О.В. Маркетингові дослідження кон'юнктури ринку зерна. Агросвіт. №1-2. 2021. С.56-64.
4. Семенда Д.К., Семенда О.Вс., Семенда О.В. Логістика та її роль в підвищенні економічної ефективності реалізації продукції рослинництва. Молодий вчений. №1. 2021. С.185-190.
5. Семенда Д.К., Семенда О.В. Перспективи запровадження моделі D2C електронної комерції в Україні. Інфраструктура ринку. №1 (51). 2021. С.208-212.
6. Семенда Д.К., Корман І.І., Семенда О.В. Вплив мерчандайзингу на поведінку споживачів. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №1(28). 2021. С.42-46.
7. Семенда Д.К., Семенда О.В. Роль держави у розвитку підприємства в Україні. Наукові інновації та передові технології. № 2(4). 2022. С. 230-239.
8. Семенда Д. К., Корман І. І., Семенда О. В. Оцінка кон'юнктури та споживчих переваг на

ринку сиру України. Агросвіт. № 3. С. 77-88.

9. Семенда Д.К., Семенда О.В. Маркетинг інновацій на ринку молочної продукції: основні споживчі тенденції. Агросвіт. 2023. №3-4. С.49-55.

10. Семенда, Д. К., & Семенда, О. В. (2024). Маркетинг вражень: пошук оптимальної стратегії впливу на поведінку споживачів в умовах зміни ціннісних орієнтирів суспільства. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (11). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-04-01>

п 2. 1. свідоцтво № 99138 від 17.08.2020 р.; 2. свідоцтво № 99139 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво № 99142 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво № 99143 від 17.08.2020 р.; 6. свідоцтво №119824 від 16.06.2023 р.

п 3. 1. Економіка підприємства: навч. посібник / Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Семенда Д.К., Бурляй О.Л., Коротсєв М.А., Жарун О.В., Непочатенко О.А. Умань: ВПЦ «Візаві», 2022. 278 с.

п 4. 1. Економіка підприємства: методичні вказівки до виконання самостійної роботи здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: Д.К. Семенда, Н.О. Бленда]. Умань: УНУС. 2022. 21 с.

2. Економіка підприємства: методичні вказівки для виконання практичних завдань здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: Д.К. Семенда, Н.О. Бленда]. Умань: УНУС. 2022. 32 с.

3. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Економіка аграрного підприємства» для здобувачів першого (бакалаврського)

						<p>рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». [уклад.: Д.К. Семенда, Н.О. Бленда]. Умань. 2021. 37 с.</p> <p>п 8. Виконавець НДП «Економічне обґрунтування закладання яблуневого саду у ФГ «Краснопілка-КПВ». (договір 20/21 від 18.10.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://economics.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vkladachi-ta-spivrobotniki/semenda-dmitro-kostyantynovich.html</p>	
169821	Коротєєв Микола Анатолійович	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	<p>Диплом спеціаліста, Уманська сільськогосподарська академія, рік закінчення: 1999, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом магістра, Уманська сільськогосподарська академія, рік закінчення: 2000, спеціальність: облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 025622, виданий 13.10.2004, Атестат доцента 12ДЦ 022753, виданий 30.06.2009</p>	20	Основи економіки аграрного сектора	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Науково-педагогічні працівники з інноваційної спрямованості педагогічної діяльності»; свідоцтво № СС 00493706/014690-21 від 08 жовтня 2021 р. 2. Науково-дослідний інститут Люблінського науково-технологічного парку, ГО «Міжнародна фундація науковців та освітян»; «Академічна доброчесність при підготовці бакалаврів та магістрів в країнах Європейського Союзу та Україні»; сертифікат; 30.01-06.02.2023 р. 3. Науково-методичний центр вищої та фахової передвищої освіти Міністерства освіти і науки України. Сертифікат підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників щодо розроблення та експертизи завдань ЄФВВ, а саме дистанційний експрес-курс «Основи тестології та розробки тестових завдань» і практичну частину: розробку та експертизу завдань ЄФВВ предметного тесту з управління та адміністрування. Червень 2023 року. Кредитів ЄКТС 1/годин 30.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов :
1,2,5.

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,4,8,10,14)
п. 1. 1. Nesterchuk Y.,
Korotieiev M.,
Cherneha I., Sokoliuk
S., Zharun O. and
Blenda N. Formation of
Productive
Employment of Labor
Potential by
Diversifying the Rural
Economy. Proceedings
of the 35th
International Business
Information
Management
Association Conference,
IBIMA 2020: Education
Excellence and
Innovation
Management: A 2025
Vision to Sustain
Economic Development
during Global
Challenges. 1-2 April
2020, Seville, Spain, P.
14252-14258. (Scopus)
2. Borovyk P., Kyryliuk
V., Kolotukha S.,
Korotieiev M. and
Krochak O. Excessive
Concentration of
Agricultural Land by
Holdings as A Problem
of Land Management in
Ukraine. Proceedings
of the 37th International
Business Information
Management
Association Conference,
IBIMA 2021:
Innovation
Management and
information Technology
impact on Global
Economy in the Era of
Pandemic. 30-31 May
2021, Cordoba, Spain,
P. 7991-7993. (Scopus &
WoS).
3. Жарун О.В.,
Коротєєв М.А., Тупчій
О.С. Проблеми
розвитку біржової
діяльності в Україні.
Причорноморські
економічні студії.
2021. № 68. С. 20-25.
4. Жарун О.В.,
Коротєєв М.А.,
Непочатенко О.А.,
Тупчій О.С.
Організація
ф'ючерсної біржової
торгівлі
сільськогосподарсько
ю продукцією в
Україні. Розвиток
методів управління та
господарювання на
транспорті: 36. наук.
праць, 2021. № 3 (76).
С. 92-103. DOI
10.31375/2226-1915-
2021-3-92-103.
5. Соколюк С. Ю.,

Коротеев М.А., Жарун О.В., Тупчий О.С., Бленда Н.О.
Диверсифікація як стратегічний напрям сталого розвитку підприємств аграрного сектору економіки. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип. 99. Ч. 2 : Економічні науки. С. 326-336.

6. Бленда Н.О., Чернега І.І., Коротеев М.А. Діяльність фермерських господарств у формуванні пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції та визначення стратегічних перспектив їх розвитку в Україні. Економіка та суспільство. 2021. № 34.

7. Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Коротеев М.А., Жарун О. В., Тупчий О. С., Соколюк К. Ю. Розвиток електронної комерції в аграрному секторі економіки України. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 100. Ч. 2 : Економічні науки. С. 299-310.

8. Соколюк С.Ю., Коротеев М.А., Жарун О. В., Тупчий О. С., Соколюк К. Ю. Заходи стимулювання внутрішнього споживання свинини в Україні. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 100. Ч. 2 : Економічні науки. С. 132-141.

9. Уланчук В.С., Соколюк С.Ю., Жарун

О. В., Коротєєв М.А.,
Тупчій О. С. Аналіз
проблеми безробіття в
Україні в аспекті
соціально-
економічної безпеки.
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва / Редкол.:
О. О. Непочатенко
(відп. ред.) та ін.
Умань : Видавець
«Сочінський М. М.»,
2022. Вип. 100. Ч. 2 :
Економічні науки. С.
170-178.

10. Уланчук В.С.,
Жарун О. В., Соколюк
С. Ю., Коротєєв М. А.,
Уланчук В.І.
PROBLEMS OF
INVESTMENT
ACTIVITY
DEVELOPMENT IN
UKRAINE. Збірник
наукових праць
Уманського
національного
університету
садівництва / Редкол.:
О. О. Непочатенко
(відп. ред.) та ін.
Умань : Видавець
«Сочінський М. М.». .
Випуск 101 Частина 2
2022. С. 100-108.

11. Нестерчук Ю.О.,
Уланчук В.С., Соколюк
С. Ю., Жарун О. В.,
Коротєєв М. А.,
Бленда Н. О.
Management of
innovation risks.
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва / Редкол.:
О. О. Непочатенко
(відп. ред.) та ін.
Умань : Видавець
«Сочінський М. М.». .
Випуск 102 Частина 1.
С. 232-243.

12. Уланчук В.С.,
Соколюк С.Ю., Жарун
О.В., Чернега І.І.
Коротєєв М.А., Тупчій
О.С., Бленда Н.О.
IMPACT OF WAR ON
THE QUALITY OF
PEOPLE'S LIFE
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва / Редкол.:
О. О. Непочатенко
(відп. ред.) та ін.
Умань : Видавець
«Сочінський М. М.». .
Випуск 103 Частина 2.
С. 29-39.

п. 4. 1. Методичні
вказівки для
проведення
практичних і
семінарських занять
та самостійної роботи

студентів з дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 051 «Економіка», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / М.А. Коротєєв. Умань, 2022. 82 с.

2. Робочий зошит для виконання практичних завдань з дисципліни «Економіка, підприємництво і менеджмент» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 201 «Агрономія» / М.А. Коротєєв. Умань: ФОП «Юрченко А.В.», 2023. 44 с.

3. Методичні вказівки для проведення практичних і семінарських занять та самостійної роботи студентів з дисципліни «Основи економіки аграрного сектору» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» / М.А. Коротєєв. Умань, 2023. 40 с.

п. 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою:
- «Економічне обґрунтування розвитку галузі садівництва у ТОВ «Устя» Гайсинського району Вінницької області» (договір № 16/22 від 03.11.2022).
- «Розроблення рекомендацій з удосконалення системи соціальної відповідальності у ТОВ «Устя» Гайсинського району Вінницької області» (договір № 24/23 від 12.09.2023 року).

п. 10. Проект «Норвегія - Україна», UKR - 20/002 (NUPASS).
Професійна перепідготовка військовослужбовців, ветеранів та членів їх сімей в Україні за спеціальністю «Організація власного бізнесу в садівництві та овочівництві».

						<p>(наказ Уманського НУС № 01-05/33 від 23.02.2021 р.). п. 14. Призер I етапу Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Економіка сільського господарства та АПК»: 2021 р. – Безверхня Д.С. (31-пт група) – диплом 1-го ступеня; 2023 р. – Зайцев Д.В. (41-пт група) – диплом 1-го ступеня. Керівництво постійно діючим студентським науковим гуртком кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>Профайл викладача : https://economics.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/korotev-mikola-anatolijovich.html</p>	
294902	Каричковська Світлана Петрівна	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	<p>Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний університет, рік закінчення: 2002, спеціальність: , Диплом магістра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2017, спеціальність: 8.09010101 агрономія, Диплом кандидата наук ДК 001036, виданий 10.11.2011, Аттестат доцента 12ДЦ 043866, виданий 29.09.2015</p>	20	Ділова українська мова	<p>Підвищення кваліфікації: 1. Академія сучасного мистецтва імені Сальвадора Далі; «Сучасні тенденції розвитку вищої та фахової передвищої освіти в Україні та світі»; сертифікат ES № ЛО11/21 від 17.12.2021 р. 2. Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини; «Теоретичні основи підготовки з гуманітарних дисциплін у закладах вищої освіти»; свідоцтво ПК № 02125639/000986-23 від 31.06.2023 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1, 2.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,12,14) п 1. I. Diordiieva, Ia. Riabovol, L. Riabovol, O. Serzhuk, Zh. Novak, O. Chernov, S. Karychkovska. Triticale breeding improvement by the intraspecific and remote hybridization. Ukrainian Journal of Ecology, 2020, 10(4), 67-71. 2. Мовчан Л.В., Комісаренко Н.О., Каричковська С.П., Чучмій І.І. Основні характеристики</p>

забезпечення якості освіти (польський досвід). Інноваційна педагогіка. Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. Випуск № 21. Том 2. 2020. С. 28-33.

3. Каричковська С.П., Мовчан Л.В., Чучмій І.І. Аналіз вступних кампаній за спеціальністю «Екологія» у ЗВО Черкаської області. Зб. наук. пр. «Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах». Запоріжжя : КПУ, 2020. Вип. 70, Т. 2, С. 144-150.

4. Чучмій І. І., Каричковська С. П., Мовчан Л. В. Перевернуте навчання у вивченні іноземної мови за професійним спрямуванням. Зб. наук. пр. «Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія досвід, проблеми». Вінниця: ТОВ «Друк плюс», 2020. Вип. 58. С. 136-144.

5. Каричковська С. П., Чучмій І. І. Особливості вивчення української та іноземних мов в аграрних ЗВО України. Академічні студії. Серія «Педагогіка». Луцьк: Комунальний заклад вищої освіти «Луцький педагогічний коледж» Волинської обласної ради, 2021. № 4. С. 91-99.

6. Чучмій І.І., Каричковська С.П. Підготовка бакалаврів аграрного профілю в європейських країнах. Інноваційна педагогіка. Випуск 35. Одеса, 2021. С. 138-141.

7. Колесник О.Б., Каричковська С.П. Відапелятивні ороніми історичної Уманщини антропогенного походження. Вісник Університету імені Альфреда Нобеля. Серія: Філологічні науки. 2021. № 2 (22). С. 148-158.

8. Diordiieva I. P.

Riabovol L.O., Riabovol Ya.S., Serzhuk O.P., Nakloka Iu. I., Nakloka O. P. and Karychkovska S.P. Breeding and genetic improvement of soft winter wheat with the use of spelt wheat. Agronomy Research. 2022. № 1. P. 91-102 (Web of Science).

9. Diordiieva, I., Kochmarskyi, V., Riabovol, L., Riabovol, Ia., & Karychkovska, S. (2023). Creation and analysis of the starting material obtained by hybridisation of *Triticum spelta* L. × *Triticum compactum* Host. Scientific Horizons, 26(9), 110-119. (Scopus)

10. Мовчан Л.В., Каричковська С.П., Чучмій І.І. Впровадження персоналізованого навчання дисциплін гуманітарного профілю у вищій школі як чинник підвищення якості освіти. Наука і техніка сьогодні. Серія «Педагогіка»: журнал. 2023. № 12(26) 2023. С. 537-549.

п. 4. 1. Мовчан Л.В., Каричковська С.П. «Ділова українська мова»: навчально-методичний посібник для студентів негуманітарного профілю». Умань: ВПЦ «Візаві», 2020. 57 с.

2. Мовчан Л.В., Каричковська С.П. Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів негуманітарного профілю з курсу «Ділова українська мова». Умань: ВПЦ «Візаві», 2020. 50 с.

3. Мовчан Л.В., Каричковська С.П. Методичні вказівки щодо вивчення курсу «Ділова українська мова» та контрольні завдання для студентів заочного відділення негуманітарного профілю. Умань: ВПЦ «Візаві», 2020. 18 с.

4. Курс для дистанційного навчання з ділової української мови в MOODLE <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=480>

п. 12. 1. Каричковська

С.П., Каричковський В.Д. Вища освіта в умовах глобальних трансформацій: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференція «Логістичний менеджмент: проблеми, перспективи та геостратегічні вектори розвитку». Умань: Редакційно-видавничий відділ Уманського національного університету садівництва, 2020. С. 152- 154.

2. Каричковська С.П., Каричковський В. Д. Соціально-економічні аспекти професійної підготовки майбутніх менеджерів в ЗВО України: матеріали Міжнар. наук-практ. конф «Сталий економічний розвиток: актуальні проблеми та механізми забезпечення». Умань : ВПЦ «Візаві», 2020. С. 23-23.

3. Каричковська С.П. Теоретичні основи самостійної роботи студентів в умовах модернізації системи вищої освіти: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми педагогічної освіти: новації, досвід та перспективи». Запоріжжя : АА Тандем, 2020. С. 14-16.

4. Каричковська С.П. Актуальні проблеми вищої аграрної освіти України: матеріали IV Міжнародної інтернет-конференції «Філософія саду і садівництва в світовій культурі: джерела та новітні інтерпретації». Умань, 2020. С. 52-54.

5. Каричковська С.П., Каричковський В.Д. Сучасні напрями підготовки менеджерів в аграрних ЗВО України: матер. I Міжнародної інтернет-конференції «Проблеми лінгвістики й методики викладання мов у контексті входження України в європейський простір». Умань:

Видавель «Сочінський М.М.», 2020. С. 106-110.

6. Каричковська С.П., Каричковський В.Д. Вища освіта в умовах трансформаційних процесів: матеріали Міжн. науково-практичного інтернет-конференції «Інновації в сучасній освіті: український та світовий контекст». Умань : «Візаві», 2020. С. 104-106.

7. Каричковська С.П. Особливості вступних кампаній у закладах вищої освіти Черкаської області: матеріали Х Всеукраїнської науково-практичної конференції «Менеджмент ХХІ століття: проблеми і перспективи». Умань : ВПЦ «Візаві», 2020. С. 199-201.

8. S. Karychkovska Pedagogical Management as a Component of the System of Foreign Language Teaching in Higher Educational Institutions: матеріали ХІ Всеукраїнської науково-практичної конференції «Менеджмент ХХІ століття: проблеми і перспективи». Умань: ВПЦ «ВІЗАВІ», 2023. С. 158-160.

п. 14. 1. Підготовка студента-переможця: – ХІІ Міжнародний мовно-літературний конкурс учнівської та студентської молоді імені Тараса Шевченка (Левченко Ольга, студентка І курсу факультету економіки та підприємництва, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», 2022 р.); – І етапу ХХІV Міжнародного конкурсу з української мови імені Петра Яцика (Уляна Григоренко, студентка І курсу факультету економіки та підприємництва, спеціальність «Комп'ютерні науки», 2023 р.).

Профайл викладача : <https://langs.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/prepodavately-sotrudniki/karichkovsk>

						a-svitlana-petrivna.html
232965	Загороднюк Оксана Вікторівна	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	Диплом спеціаліста, Білоцерківський державний аграрний університет, рік закінчення: 2001, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом кандидата наук ДК 012051, виданий 01.03.2013, Аттестат доцента 12ДЦ 045669, виданий 15.12.2015	17	Менеджмент
						<p>Підвищення кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Формування індивідуального освітнього середовища», «Інклюзивні компетентності в освітньому середовищі закладів вищої освіти», «Цифрові компетентності в навчальному процесі сучасного ЗВО», «Психологія «Успіху». Ціннісні орієнтири сучасної молоді», «Формування інноваційних компетентностей при викладанні дисциплін «Самоменеджмент», «Менеджмент», «Тайм-менеджмент», «Менеджмент у садівництві», «Бренд-менеджмент», «Основи лідерства»; свідоцтво СС00493706/020023-23 від 29.09.2023 р. 2. Інтернет- курси Тайм-менеджмент. Платформа Кампстер (Campster); сертифікат № 242952 від 1.06.2022 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1,2,5.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,8,14,19) п 1. 1. Клименко Л.В., Загороднюк О.В., Халахур Ю.Л. Діалектика поняття «Економічний розвиток підприємств в системі менеджменту» // Підприємництво та інновації, 2020. № 12. С. 120-125. 2. Gomeniuk, Oleksandr O. Shkolnyi, Nina Y. Pitel, Lidia V. Klymenko, Nataliia O.Verniuk, Oksana V. Zagorodniuk and Yuliya L. Halahur (2021). Development of Export-oriented Supply Chain Management in Agri-food Industries // The Proceedings of the 35th International Business Information Management Association Conference,</p>

IBIMA ISBN: 978-0-9998551-4-0, 1-2 April 2020 : Seville, Spain p.2493- 2499. (Web of Science)

3. Малюга Л.М., Загороднюк О.В. Антикризове управління підприємствами готельно-ресторанної сфери // Збірник наукових праць Уманського НУС, 2020. № 96. С. 131-140.

4. Загороднюк О.В. Гоменюк М.О. Корпоративний тайм-менеджмент: сучасна наукова концепція // Збірник наукових праць Уманського НУС. 2021. № 98. С. 81-89.

5. Пархоменко Л.А., Загороднюк О.В., Малюга Л.М., Фротер О.С. Удосконалення системи прийняття управлінських рішень щодо управління операційними витратами з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка, 2022. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/>

6. Гоменюк М.О. Загороднюк О.В. Інструменти планування робочого часу менеджера // Збірник наукових праць Уманського НУС. 2022. № 100. Ч. 2. С. 412–420.

7. Загороднюк О.В., Длугоборська Л. В., Пархоменко Л. А., Клименко Л. В. Оцінка сучасного стану садівництва в контексті управління інвестиційною привабливістю підприємств галузі // Збірник наукових праць Уманського НУС. 2022. № 100. Ч. 2. С. 402–411.

8. Reznik Nadiia P.1,a), Dumczyk Rafał A.2,b), Zagorodniuk Oksana V.3,c), Gomeniuk Maryna O.3,d), and Mykhaylichenko Management of current trends in international educational migration and its impact on socio-economic development AIP Conference Proceedings 2413, 040005 (2022); <https://doi.org/10.1063/5.0090407> (Web of Science)

9. Загороднюк О.,
Гоменюк М. та
Малюга Л. (2022).
Управління
економічною
безпекою підприємств
садівництва в Україні.
Baltic Journal of
Economic Studies , 8
(2), 68-77. (Web of
Science)

10. Малюга Л.М.,
Загороднюк О.В.,
Кожухівська Р.Б.
Статистика та
інформаційні
технології прийняття
управлінських рішень
у проектуванні
об'єктів сфери
обслуговування.
Інфраструктура
ринку. 2023. № 74. С.
54-59.

11. Гоменюк М.,
Загороднюк О.,
Длугоборська Л.
Лідерство: суть,
принципи, моделі та
значення в
управлінській
діяльності. Інтелект
XXI. № 1. 2023. С. 10-
15.

п 4. 1. Загороднюк
О.В. Методичні
рекомендації для
підготовки до
семінарських занять з
дисципліни
«Менеджмент» для
студентів
спеціальності 075
«Маркетинг». Умань,
УНУС. 2021. 39 с.

2. Загороднюк О.В.
Методичні
рекомендації для
виконання
самостійної роботи з
дисципліни
«Менеджмент» для
студентів
спеціальності 075
«Маркетинг». Умань,
УНУС. 2021. 138 с.

3. Загороднюк О.В.
Опорний конспект
лекцій з дисципліни
«Менеджмент» для
студентів
спеціальності 075
«Маркетинг». Умань,
УНУС. 2021. 94 с.

4. Загороднюк О.В.,
Длугоборська Л.В.
«Менеджмент» :
електронний
навчальний курс для
дистанційного
вивчення навчальної
дисципліни
«Менеджмент» для
студентів
спеціальностей: 072
«Фінанси, банківська
справа та
страхування», 071
«Облік і
оподаткування», 075
«Маркетинг», 076

						<p>«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 051 «Економіка». URL: https://moodle.udau.edu.ua.</p> <p>п 8. НДР «Розробка рекомендацій з управління персоналом ТОВ «МАСТЕР-БУД УМАНЬ» (договір №22/21 від 01.11.2021 р.)</p> <p>п 14. 1. Керівництво студентами, які зайняли призове місце на I етапі Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності «Менеджмент: 2020-2021 н.р. – II місце – Горбатюк М.І.; 2021-22 н.р. – I місце – Василенко В.В.</p> <p>п 19. Член Української Асоціації з розвитку менеджменту та бізнес освіти (свідоцтво № 587).</p> <p>Профайл викладача : https://mzedl.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/zagorodnyuk-oxana-vikt.html</p>	
336476	Осіпова Алла Анастасіївна	завідувач кафедри, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом спеціаліста, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2007, спеціальність: , Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2016, спеціальність: 7.09010303 садово-паркове господарство, Диплом кандидата наук ДК 058762, виданий 09.02.2021, Аттестат доцента АД 012094, виданий 23.12.2022</p>	6	Політична економія	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Науково-дослідний інститут Люблінського науково-технологічного парку (Польща) та ГО «Міжнародна фундація науковців та освітян»; міжнародне підвищення кваліфікації наукових, науково-педагогічних працівників ЗВО на тему: «Інтерактивні технології змішаного навчання при підготовці бакалаврів та магістрів в країнах Європейського Союзу та Україні»; сертифікат ES № 12911 від 13.03.2023 р.</p> <p>2. Науково-дослідний інститут Люблінського науково-технологічного парку (Польща) та ГО «Міжнародна фундація науковців та освітян»; міжнародне підвищення кваліфікації на тему: «Інтерактивні технології змішаного навчання при підготовці здобувачів освіти технічних спеціальностей в країнах Європейського Союзу</p>

та Україні»;
сертифікат ESN^o 15538
від 04.09.2023 р.
3. Державна наукова
установа
«Український інститут
науково-технічної
експертизи та
інформації»;
«Інновації як нові
перспективи сталого
розвитку економіки
держави»; сертифікат
UINTEI – 23070 від
28.11.23 р.
4. Експертний комітет
з питань розвитку
штучного інтелекту
при Міністерстві
цифрової
трансформації
України та ГО
«Прогресильні»;
«Штучний інтелект та
майбутнє освіти»;
сертифікат III-1396
від 23.11.23 р.
5. Чорноморський
національний
університет імені
Петра Могили;
міжнародний форум
освітян і роботодавців
«Дистанційна освіта
майбутнього: виклики
та перспективи»,
проект Erasmus+ KA2
DEFER «Distance
Education for Future:
best EU practices in
response to the requests
of modern higher
education seekers and
labor market»;
сертифікат №
101083143- DEF/40 від
22.06.2023 р.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов :
2,5.

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,4,5,8,10,14,19)
п.1. 1. Осіпова А.А.,
Фротер О.С.,
Пархоменко Л.А.
Кейнсіанство як
економічна стратегія
державного
регулювання
кризового періоду //
Міжнародний
науковий журнал
«Інтернаука». Серія:
«Економічні науки».
2020. № 11. С. 62-68.
2. Осіпова А. А.
Ефективність
інструментів
державної підтримки
сільськогосподарськог
о виробництва //
Ефективна економіка.
2020. № 6. URL:
<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7975>
3. Осіпова А. А. Моделі
системного

формування та реалізації державного регулювання розвитку сільськогосподарського виробництва // Збірник наукових праць Уманського НУС. 2020. Вип. 97. Ч.2. С. 143–156.

4. Смолій Л. В., Осіпова А. А. Еволюція концепту «суспільний сектор» в контексті теорій економічного розвитку. Економіка та суспільство. 2021. Вип. 24. URL: <http://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/185>

5. Бурляй А. П., Костюк В. С., Смолій Л. В., Осіпова А. А. Сучасні теорії економічного розвитку: соціальні аспекти // Збірник наукових праць Уманського НУС. 2021. Вип. 98. Ч.2. С. 221–231.

6. Пархоменко Л.А., Фротер О.С., Осіпова А.А. Еволюція концепції соціальної відповідальності бізнесу в контексті розвитку економічної думки. Інфраструктура ринку. 2021. № 62. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/62_2021/3.pdf

7. Мудрак Р.П., Ревуцька А.О., Осіпова А.А., Пархоменко Л.А. Макроекономічна нестабільність – безробіття // Збірник наукових праць Уманського НУС. 2021. Вип. 99. Ч.2. С. 103–115.

8. N. Savina, Y. Sribna, N. Pitel, L. Parkhomenko, A. Osipova and V. Koval Energy management decarbonization policy and its implications for national economies. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science this link is disabled. 2021. 915(1), 012007. URL : <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1755-1315/915/1/012007/pdf>

9. Пархоменко Л.А., Фротер О.С., Осіпова А.А. Сучасний розвиток економічної думки в Україні. Економіка та суспільство. 2022.

Вип. 35. URL:
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-38>.

10. Osipova, A. Buriachenko, K. Levchenko, N. Spasiv, Fiscal decentralization of the visegrad group countries as a key factor of development. Acta Innovations. 2022. URL : <http://surl.li/ffyma> (Scopus)

11. Осіпова А.А., Барабаш Л.В. Роль психолого-поведінкових аспектів у розробці бізнес-плану. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2022. Вип. 100. Ч. 2. С. 352-360.

12. Осіпова А.А. Вплив соціальних мереж на розвиток бізнесу. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2023. Вип. 101. Ч. 2. С. 246-255.

13. Мальований М. І., Осіпова А. А. Еволюція наукових поглядів на соціальну роль держави. Вісник соціально-економічних досліджень. Одеса : Одеський національний економічний університет. 2023. № 1-2 (84-85). С. 9-22.

14. Осіпова А. А., Непочатенко З. В. Еволюція наукових поглядів на антикризове державне регулювання економіки. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2023. Вип.102. С. 73-82.

п.4. 1. Осіпова А.А. Методичні рекомендації для підготовки до практичних (семінарських) занять з дисципліни «Політична економія» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навчання спеціальностей 051 Економіка, 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси, банківська справа та страхування, 075 Маркетинг, 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Умань, Уманський НУС. 2023. 50 с.

2. Осіпова А.А.
Методичні
рекомендації для
підготовки до
практичних
(семінарських) занять
з дисципліни
«Політична економія»
для здобувачів
першого
(бакалаврського)
рівня вищої освіти
заочної форми
навчання
спеціальностей 051
Економіка, 071 Облік і
оподаткування, 072
Фінанси, банківська
справа та страхування,
075 Маркетинг, 076
Підприємництво,
торгівля та біржова
діяльність. Умань,
Уманський НУС. 2023.
50 с.

3. Осіпова А.А.
Методичні
рекомендації для
виконання
самостійної роботи з
дисципліни
«Політична економія»
для здобувачів
першого
(бакалаврського)
рівня вищої освіти
денної форми
навчання
спеціальностей 051
Економіка, 071 Облік і
оподаткування, 072
Фінанси, банківська
справа та страхування,
075 Маркетинг, 076
Підприємництво,
торгівля та біржова
діяльність. Умань,
Уманський НУС. 2023.
50 с.

4. Електронний
навчальний курс для
дистанційного
вивчення навчальної
дисципліни
«Політична економія»
для здобувачів
першого
(бакалаврського)
рівня вищої освіти
спеціальностей 051
Економіка, 071 Облік і
оподаткування, 072
Фінанси, банківська
справа та страхування,
075 Маркетинг, 076
Підприємництво,
торгівля та біржова
діяльність. URL:
<https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=1097>

п. 5. Захист дисертації
за спеціальністю
«Економіка та
управління
національним
господарством» на
здобуття наукового
ступеня кандидата
економічних наук
(диплом ДК №

						<p>058762 від 9 лютого 2021 р.).</p> <p>п. 8. Виконавець науково-дослідної роботи «Наукове обґрунтування напрямів підвищення економічної ефективності використання ресурсного потенціалу ТОВ «Агрокомплекс-Вільшанка» Уманського району Черкаської області (договір № 8/22 від 07.06.2022)</p> <p>п. 10. Учасник Міжнародного наукового проекту Європейського Союзу Еразмус+ КА2 «Multilevel Local, Nation- and Regionwide Education and Training in Climate Services, Climate Change Adaptation and Mitigation», 15.11.2020 р. – 14.11.2023 р.</p> <p>п. 14. Керівництво студентом, який зайняв призове місце на I етапі Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт: II місце, Рудь Катерина Сергіївна, 41-а група, 2023 р.</p> <p>п. 19. Членкиня Громадської організації «Міжнародна фундація науковців та освітян» (№ ES1488). URL : https://www.iesfukr.org/members</p> <p>Профайл викладача : https://ket.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/novyj-resurs1.html</p>	
117160	Семенда Ольга Володимирівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	<p>Диплом бакалавра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2008, спеціальність: 0501 Економіка і підприємництва, Диплом спеціаліста, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2009, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук</p>	8	<p>Основи наукових досліджень та академічна доброчесність</p>	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підвищення кваліфікації «Сталий розвиток аграрного сектору економіки та сільських територій: виклики сьогодення». м.Київ. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», травень 2023 року. Свідоцтво № 150523109. 2. ISMA University of Applied Sciences (Рига, Латвія); «Теорія та практика науково-педагогічних підходів в освіті»; сертифікат № 1-22/04-22 (13 грудня 2021р. – 13 січня 2022 р.). 3. Міжнародний

ДК 032487,
виданий
15.12.2015,
Атестат
доцента АД
007583,
виданий
15.04.2021

університет бізнесу і
права. Центр
українсько-
європейського
наукового
співробітництва;
Всеукраїнське
науково-педагогічне
підвищення
кваліфікації з
економічних наук
«НАУКОВО-
ПРАКТИЧНІ
АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ
ОСВІТИ ТА НАУКИ:
ІННОВАЦІЇ,
ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ,
ІНТЕГРАЦІЯ – ІДІ»;
сертифікат № ADV-
151136-ЕСО від
26.12.2021 р.
4. Цикл тренінгів
LIFECCELL DIDGITAL
ACADEMY, сертифікат
№ 203 від 16.12.2021
р.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов : 2,5

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,2,3,4,8,19)
п 1. 1. Семенда Д.К.,
Семенда О.Вс.,
Семенда О.В.
Логістика та її роль в
підвищенні
економічної
ефективності
реалізації продукції
рослинництва.
Молодий вчений. №1.
2021. С.185-190.
2. Корман І.І.,
Семенда О.В., Осадчук
Н.В. Маркетингове
дослідження каналів
розподілу //
Економіка та
суспільство. № 29.
2021. URL:
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-29>
3. Семенда О.В.,
Вдовічена О.Г., Кохан
М.О. Маркетингові
інновації в умовах
глобальної кризи
викликаною
пандемією
коронавірусу //
Наукові перспективи.
№1 (7) 2021. С.356-
369.
4. Семенда Д.К.,
Корман І.І., Семенда
О.В. Вплив
мерчандайзингу на
поведінку споживачів
// Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. №1(28).
2021. С.42-46.
5. Семенда Д.К.,
Семенда О.В.
Перспективи
запровадження
моделі D2C

електронної комерції в Україні // Інфраструктура ринку. №1 (51). 2021. С.208-212.

6. Семенда О.В., Лементовська В.А., Подолінний Д.С. Упровадження новітніх інструментів маркетингової комунікації для формування лояльної поведінки споживача // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. № 4 (31). 2021. С.73-77.

7. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Теоретичні підходи до формування наукових гіпотез в маркетингу // Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. № 8. 2021. С.42-48.

8. Корман І.І., Семенда О.В., Гасенко В.І. Формування попиту та стимулювання збуту на вітчизняному ринку рибної продукції // Підприємництво та інновації. № 19. 2021. С.19-26.

9. Branding and Advertising on Social Networks: Current Trends /Tetiana Trachuk, Olga Vdovichena, Mariia Andriushchenko, Olha Semenda, Maryna Pashkevych// IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, VOL.21 No.4, April 2021. P.178-185.

10. Padalka, A.M., Gribincea, A., Lesik, I.M., Semenda, O.V., & Barabash, O.O. (2021). Consumer protection when purchasing goods on the Internet. Journal of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, 28(2), P.189-197.

11. Olha Semenda, Nataliia Hurzhyi, Iryna Turchak, Liudmyla Hatska, Zoriana Buryk (2021). Market of organic products in the EU: an assessment of manufacturing segments and consumers. Ad Alta. Journal of Interdisciplinary Research. P. 47-52.

12. Penkova, O., Lementovska, V., Sokovnina, D., Korman, I., & Semenda, O.

(2021). Developing a marketing strategy to improve the market activities of agricultural and processing enterprises, using the policy of “Goodvalley” as an example. Scientific Horizons, 24 (11), 92-100.

13. Семенда О.В. Перспективи розвитку підприємницької діяльності у підсистемах логістики. Підприємництво та інновації. № 24. 2022. С.108-112.

14. Євсейцева О., Люльчак З., Семенда О., Ярвіс М., & Пономаренко І. (2022). Digital-маркетинг як сучасний інструмент просування товарів та послуг у соціальних мережах. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики, 1(42), 361–370. (Web of Science)

15. Пенькова О.Г., Семенда О.В. Теоретичні основи проведення наукових досліджень здобувачами вищих навчальних закладів: огляд літератури як методологія дослідження. Наукові інновації та передові технології. № 4(6). 2022. С.164-176.

16. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

17. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Маркетинговий аналіз фармацевтичного ринку України. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 9-10. С. 16-23.

18. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. Ефективна економіка. 2023. № 2. URL : <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>

19. Semenda, O., Shevchenko, V., Purhani, S., Kharit, O., & Krasnostanova, N.

(2023). Adaptation of Logistics Companies to Functioning under the Restrictions Imposed by Military Operations. WSEAS Transactions on Environment and Development, vol. 19. P.558-570. DOI: 10.37394/232015.2023.19.54 (Scopus)

20. Семенда О.В. Концепція обслуговування споживачів логістичної галузі: переваги, проблеми та способи вирішення. Економічні горизонти. 2023. №1(23). С.26-34.

21. Семенда Д.К., Семенда О.В. Маркетинг інновацій на ринку молочної продукції: основні споживчі тенденції. Агросвіт. 2023. №3-4. С.49-55.

22. Семенда, О.В. (2023). Описове дослідження в маркетингу як основа наукових досліджень. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (8). URL: <https://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/9521>

23. Семенда О.В. Аналіз впливу контент-маркетингу на свідомість покоління Z. Маркетинг і цифрові технології. Том 7. № 3. 2023 С.156-164.

24. Семенда, Д. К., & Семенда, О. В. (2024). Маркетинг вражень: пошук оптимальної стратегії впливу на поведінку споживачів в умовах зміни ціннісних орієнтирів суспільства. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (11). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-04-01>

п 2. 1. свідоцтво № 99138 від 17.08.2020 р.; 2. свідоцтво № 99139 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво № 99142 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво № 99143 від 17.08.2020 р.; 6. свідоцтво №118670 від 02.05.2023 р.; 7. свідоцтво №119824 від 16.06.2023 р.; 8. свідоцтво №122304

від 25.12.2023 р.; 9. свідоцтво №122303 від 25.12.2023 р.; 10. свідоцтво №122354 від 26.12.2023 р.

п 3. Маркетинг в підприємницькій діяльності та управління продажем логістичних послуг: підручник / С.Л. Литвиненко, О.С. Трегубов, В.С. Войцеховський, О.В. Семенда, Ю.М. Попова, Т.В. Кайдакова. К.: Видавничий дім «Кондор, 2021. 280 с.

п 4. 1. Основи наукових досліджень та академічна доброчесність: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В. Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 47 с.

2. Поведінка споживачів: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 50 с.

3. Маркетинг в соціальних мережах: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 55 с.

4. Логістика: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» денної та заочної форми навчання [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 121с.

5. Основи комерційної діяльності: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2023. 73 с.

						<p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ПП «ЕнергоСервіс ДСК» м. Умань Черкаської області (2023 рік)</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 597 від 02.06.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobitniki/semenda-olga-volodimirivna.html</p>	
229532	Побережець Іван Іванович	доцент, Основне місце роботи	Інженерно-технологічний	<p>Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, рік закінчення: 2004, спеціальність: 010103 Педагогіка і методика середньої освіти. Фізика і математика, Диплом магістра, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, рік закінчення: 2005, спеціальність: 010103 Педагогіка і методика середньої освіти. Математика, Диплом кандидата наук ДК 005231, виданий 17.02.2012, Атестат доцента АД 005411, виданий 24.09.2020</p>	17	Математика для економістів	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; свідоцтво про підвищення кваліфікації NR 2327/MSAP/2020 від 29.05.2020 р. 2. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітянського простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301062-ECO від 10.12.2023 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,14,19) п.1. 1. Temperature dependence of dielectric properties of the liquid crystal 6CB with the embedded Ag7GeS5I nanoparticles. (2020). S.I. Poberezhets, O.V. Kovalchuk, I.P. Studenyak, T.M. Kovalchuk, I.I. Poberezhets. Semiconductor physics, quantum electronics and optoelectronics, 23 (2), P. 125-132. (Scopus)</p> <p>2. Influence of cation substitution on dielectric properties and electric conductivity of 6CB liquid crystal with Me7GeS5I (me= Ag, Cu) superionic nanoparticles. I.P.</p>

Studeniyak, O.V.
Kovalchuk, A.I.
Pogodin, S.I.
Poberezhets, V.I.
Studeniyak, I.I.
Poberezhets, V.
Lackova, P. Kopcansky,
M. Timko. Molecular
crystals and liquid
crystals 2020, Vol. 702
№ 1, 21-29. (Scopus)

3. Penkova Oksana,
Kharenko Andrii,
Lementovska
Valentyna, Poberezhets
Ivan, Nehanov Victor.
The Influence of Raw
Material Factors and
Demand Factors on the
Formation of Supply of
Products by Milk-
processing Enterprises
on the Regional Market:
Ukrainian Experience
// The Importance of
New Technologies and
Entrepreneurship in
Business Development:
In The Context of
Economic Diversity in
Developing Countries.
2021. pp 594-603.
(Scopus)

4. Ковальов Л.Є.,
Побережець І.І.,
Медведева М.О.
Використання
інтерактивного
імітатора фізичних
процесів СТЕР в
освітньому процесі у
зкладах вищої освіти.
Фізико-математична
освіта. 2021. Том 29.
№ 3. С 68-73.

5. Бурляй А.П., Бурляй
О.Л., Побережець І.І.,
Журавель Р.О. Аналіз
міграційних процесів:
ризиків для сільського
господарства України.
Збірник наукових
праць Уманського
НУС. 2022. № 100. Ч.
2. С. 284-290.
п. 3. Фізика:
навчальний посібник
для студентів, які
навчаються за
спеціальностями
галузі знань «Аграрні
науки та
продовольство» / Н.
Й. Ільїних, Л. Є.
Ковальов, І. І.
Побережець. Умань:
ВПЦ «Візаві», 2022.
169 с.

п. 4. 1. Березовський
В.Є., Ненька Р.В.,
Лещенко С.В.,
Побережець І.І. Вища
математика Ч.2. :
навчальний посібник
для здобувачів вищої
освіти спеціальності
122 «Комп'ютерні
науки». Умань:
Видавничо-
поліграфічний центр
«Візаві», 2020. 156 с.

						<p>2. Побережець І.І., Лещенко С.В., Побережець І.І. Дискретна математика: навчальний посібник для здобувачів вищої освіти спеціальності 122 «Комп'ютерні науки». Умань: Видавничо-поліграфічний центр УНУС, 2020. 119 с.</p> <p>3. Березовський В.Є., Лещенко С.В., Побережець І.І. Математика для економістів. Ч. 2. : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти спеціальностей 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» і 075 «Маркетинг». Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2023. 169 с.</p> <p>4. Електронний навчальний курс для дистанційного вивчення дисципліни «Математика для економістів» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» і 075 «Маркетинг». URL: moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=1740 п. 14. Призер І туру Всеукраїнської студентської олімпіади з математики: 2020 р. – Заярна В.О. (11 ф група) 1 місце; 2023 р. – Павленко В.В. (21 к-н група) 1 місце. п. 19. Член Київського математичного товариства.</p> <p>Профайл викладача : https://math.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/poberejecz-ivan-mladshiy.html</p>	
334485	Гребінюк Наталія Миколаївна	старший викладач, Основне місце роботи	Лісового і садово-паркового господарства	Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний інститут імені П. Г. Тичини, рік закінчення: 1995, спеціальність: Праця і фізика, Диплом спеціаліста, Інститут дистанційного навчання	25	Фізичне виховання	Підвищення кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів і природокористування України; «Розв'язок інноваційних професійних компетентностей в педагогічній діяльності»; свідоцтво СС № 00493706/017509-22 від 11.11.2022 р.

Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова, рік закінчення: 2007, спеціальність: Фізичне виховання

Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1

Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (4,12,14,19)
п 4. 1. Гребінюк Н.М. Методичні рекомендації з шахів. Умань, 2019. 58 с.
2. Гребінюк Н.М. Методичні рекомендації для самостійного тренування і фізична підготовка баскетболістів. Умань. 2019. 58 с.
3. Гребінюк Н.М. Методичні вказівки з міні-футболу. Умань. 2020 р. 58 с.
4. Гребінюк Н.М. Методичні рекомендації для проведення практичних занять з дисципліни «Фізичне виховання» для студентів факультету «Економіки і підприємництва». Футбол. Тестові завдання. Умань. 2020. 36 с.
5. Гребінюк Н.М.. «Методичні рекомендації та фізичні вправи при захворюванні органів дихання для студентів спецгруп» Умань. 2019. 30с.
6. Гребінюк Н.М. «Використання ритмічної гімнастики під час карантину.» Методичні вказівки для студентів I-II курсів навчання усіх напрямків підготовки. Умань, 2020. 32с.
п 12. 1. Гребінюк Н.М. Характеристики нейродинамічних властивостей воротарів ігрових видів спорту. Спортивний вісник Придніпров'я. Науково-практичний журнал Придніпровської державної академії фізичної культури і спорту. 2022. №3. С. 165-172.
2. Гребінюк Н.М. Характеристики нейродинамічних властивостей футболістів різних ігрових амплуа: матеріали Міжн. наук. інтернет-конф. «Актуальні проблеми фізичної культури, спорту і здоров'я». Черкаси, 2022. С.50-54.
3. Гребінюк Н.М

						<p>Прояви нейродинамічних функцій у воротарів з ігрових видів спорту: матеріали 17 Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Основні напрямки розвитку фізичної культури, спорту і реабілітації». Дніпро, 2022. С. 95-98.</p> <p>4. Гребінюк Н.М. Нейродинамічні властивості гравців-захисників різних ігрових видів спорту. Спортивний вісник Придніпров'я. Науково-практичний журнал Придніпровської державної академії фізичної культури і спорту. 2023. № 2. С. 121-127.</p> <p>5. Гребінюк Н.М. Наукове обґрунтування системи «фізичної освіти» П.Ф. Лесгафтом та її підпорядкованість фізіологічним і анатомічним закономірностям: матеріали Всеукр. наук. інтер.-конф. «Психолого-педагогічний вплив фізичного виховання на формування оздоровчого потенціалу сучасної молоді». Умань:2023. С. 16-20.</p> <p>п 14. 1. Обов'язки головного секретаря на змаганнях Чемпіонатів України в 2015-2019 рр. і Всеукраїнських змаганнях які проводились на базі Уманського національного університету садівництва.</p> <p>2. Керівництво студентами, які брали участь у Всеукраїнських, обласних, міських змаганнях з баскетболу, футболу.</p> <p>п 19. Член Федерації легкої атлетики (секретар) м. Умань.</p> <p>Профайл викладача : https://sport.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobitniki/grebinyuk-nataliya-mikolaiivna.html</p>	
294902	Каричковська Світлана Петрівна	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний	20	Іноземна мова	Підвищення кваліфікації: 1. Академія сучасного мистецтва імені Сальвадора Далі;

університет,
рік закінчення:
2002,
спеціальність:
, Диплом
магістра,
Уманський
національний
університет
садівництва,
рік закінчення:
2017,
спеціальність:
8.09010101
агрономія,
Диплом
кандидата наук
ДК 001036,
виданий
10.11.2011,
Атестат
доцента 12ДЦ
043866,
виданий
29.09.2015

«Сучасні тенденції розвитку вищої та фахової передвищої освіти в Україні та світі»; сертифікат ES № ЛО11/21 від 17.12.2021 р.
2. Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини; «Теоретичні основи підготовки з гуманітарних дисциплін у закладах вищої освіти»; свідоцтво ПК № 02125639/000986-23 від 31.06.2023 р.

Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1, 2.

Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,12,14)
п 1. I. Diordiieva, Ia. Riabovol, L. Riabovol, O. Serzhuk, Zh. Novak, O. Chernov, S. Karychkovska. Triticale breeding improvement by the intraspecific and remote hybridization. Ukrainian Journal of Ecology, 2020, 10(4), 67-71.
2. Мовчан Л.В., Комісаренко Н.О., Каричковська С.П., Чучмій І.І. Основні характеристики забезпечення якості освіти (польський досвід). Інноваційна педагогіка. Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій. Випуск № 21. Том 2. 2020. С. 28-33.
3. Каричковська С.П., Мовчан Л.В., Чучмій І.І. Аналіз вступних кампаній за спеціальністю «Екологія» у ЗВО Черкаської області. Зб. наук. пр. «Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах». Запоріжжя : КПУ, 2020. Вип. 70, Т. 2, С. 144-150.
4. Чучмій І. І., Каричковська С. П., Мовчан Л. В. Перевернуте навчання у вивченні іноземної мови за професійним спрямуванням. Зб. наук. пр. «Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики

навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія досвід, проблеми». Вінниця: ТОВ «Друк плюс», 2020. Вип. 58. С. 136-144.

5. Каричковська С. П., Чучмій І. І. Особливості вивчення української та іноземних мов в аграрних ЗВО України. Академічні студії. Серія «Педагогіка». Луцьк: Комунальний заклад вищої освіти «Луцький педагогічний коледж» Волинської обласної ради, 2021. № 4. С. 91-99.

6. Чучмій І.І., Каричковська С.П. Підготовка бакалаврів аграрного профілю в європейських країнах. Інноваційна педагогіка. Випуск 35. Одеса, 2021. С. 138-141.

7. Колесник О.Б., Каричковська С.П. Відпеллятивні ороніми історичної Уманщини антропогенного походження. Вісник Університету імені Альфреда Нобеля. Серія: Філологічні науки. 2021. № 2 (22). С. 148-158.

8. Diordiieva I. P., Riabovol L.O., Riabovol Ya.S., Serzhuk O.P., Nakloka Iu. I., Nakloka O. P. and Karychkovska S.P. Breeding and genetic improvement of soft winter wheat with the use of spelt wheat. Agronomy Research. 2022. № 1. P. 91-102 (Web of Science).

9. Diordiieva, I., Kochmarskyi, V., Riabovol, L., Riabovol, Ia., & Karychkovska, S. (2023). Creation and analysis of the starting material obtained by hybridisation of *Triticum spelta* L. × *Triticum compactum* Host. Scientific Horizons, 26(9), 110-119. (Scopus)

10. Мовчан Л.В., Каричковська С.П., Чучмій І.І. Впровадження персоналізованого навчання дисциплін гуманітарного профілю у вищій школі як чинник підвищення якості освіти. Наука і техніка сьогодні. Серія «Педагогіка»: журнал.

2023. № 12(26) 2023.
С. 537-549.
п. 4. 1. Мовчан Л.В.,
Каричковська С.П.
«Ділова українська
мова»: навчально-
методичний посібник
для студентів
негуманітарного
профілю». Умань:
ВПЦ «Візаві», 2020.
57 с.
2. Мовчан Л.В.,
Каричковська С.П.
Методичні
рекомендації для
самостійної роботи
студентів
негуманітарного
профілю з курсу
«Ділова українська
мова». Умань: ВПЦ
«Візаві», 2020. 50 с.
3. Мовчан Л.В.,
Каричковська С.П.
Методичні вказівки
щодо вивчення курсу
«Ділова українська
мова» та контрольні
завдання для
студентів заочного
відділення
негуманітарного
профілю. Умань: ВПЦ
«Візаві», 2020. 18 с.
4. Курс для
дистанційного
навчання з ділової
української мови в
MOODLE
<https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=480>
п. 12. 1. Каричковська
С.П., Каричковський
В.Д. Вища освіта в
умовах глобальних
трансформацій:
матеріали
Міжнародної науково-
практичної інтернет-
конференція
«Логістичний
менеджмент:
проблеми,
перспективи та
геостратегічні вектори
розвитку». Умань:
Редакційно-
видавничий відділ
Уманського
національного
університету
садівництва, 2020. С.
152- 154.
2. Каричковська С.П.,
Каричковський В. Д.
Соціально-економічні
аспекти професійної
підготовки майбутніх
менеджерів в ЗВО
України: матеріали
Міжнар. наук-практ.
конф «Сталий
економічний
розвиток: актуальні
проблеми та
механізми
забезпечення». Умань
: ВПЦ «Візаві», 2020.
С. 23-23.

3. Каричковська С.П. Теоретичні основи самостійної роботи студентів в умовах модернізації системи вищої освіти: матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції з міжнародною участю «Актуальні проблеми педагогічної освіти: новації, досвід та перспективи». Запоріжжя : АА Тандем, 2020. С. 14-16.

4. Каричковська С.П. Актуальні проблеми вищої аграрної освіти України: матеріали IV Міжнародної інтернет-конференції «Філософія саду і садівництва в світовій культурі: джерела та новітні інтерпретації». Умань, 2020. С. 52-54.

5. Каричковська С.П., Каричковський В.Д. Сучасні напрями підготовки менеджерів в аграрних ЗВО України: матер. I Міжнародної інтернет-конференції «Проблеми лінгвістики й методики викладання мов у контексті входження України в європейський простір». Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2020. С. 106-110.

6. Каричковська С.П., Каричковський В.Д. Вища освіта в умовах трансформаційних процесів: матеріали Міжн. науково-практ. інтернет-конф «Інновації в сучасній освіті: український та світовий контекст». Умань : «Візаві», 2020. С. 104-106.

7. Каричковська С.П. Особливості вступних кампаній у закладах вищої освіти Черкаської області: матеріали X Всеукраїнської науково-практичної конференції «Менеджмент XXI століття: проблеми і перспективи». Умань : ВПЦ «Візаві», 2020. С. 199-201.

8. S. Karychkovska Pedagogical Management as a Component of the System of Foreign Language Teaching in Higher Educational Institutions: матеріалів

						<p>XI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Менеджмент ХХІ століття: проблеми і перспективи». Умань: ВПЦ «ВІЗАВІ», 2023. С. 158-160.</p> <p>п. 14. 1. Підготовка студента-переможця: – ХІІ Міжнародний мовно-літературний конкурс учнівської та студентської молоді імені Тараса Шевченка (Левченка Ольга, студентка І курсу факультету економіки та підприємництва, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», 2022 р.);</p> <p>– І етапу ХХІV Міжнародного конкурсу з української мови імені Петра Яцика (Уляна Григоренко, студентка І курсу факультету економіки та підприємництва, спеціальність «Компютерні науки», 2023 р.).</p> <p>Профайл викладача : https://langs.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/prepodavatel-i-sotrudniki/karichkovska-svitlana-petrivna.html</p>	
326733	Фротер Оксана Сергіївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом бакалавра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2009, спеціальність: 0501 Економіка і підприємства</p> <p>о, Диплом магістра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2010, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 053094, виданий 20.06.2019</p>	6	Мікроекономіка	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Національний університет біоресурсів та природокористування України; «Розвиток інноваційних професійних компетентностей в педагогічній діяльності»; свідоцтво СС 00493706/017501-22 від 11.11.2022 р. 2. Міжнародне післядипломне (науково-педагогічне) стажування на тему: «Новітні та інноваційні методи викладання», (Польща) (22.05.2023-30.06.2023р.); сертифікат №3505/MSAP/2023 від 30.06.2023р. 3. Міжнародне стажування на тему: «Fescue Toxicosis and Management», (США) (07.09.2023-16.11.2023р.); сертифікат Б/Н від 16.11.2023р.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов :
2,5.

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,4,8,14,19)
п. 1. 1. Осіпова А.А.,
Фротер О.С.,
Пархоменко Л.А.
Кейнсіанство як
економічна стратегія
державного
регулювання
кризового періоду.
Інтернаука. Серія:
«Економічні науки».
2020. №11. URL:
<https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-11-6447>.

2. Пархоменко Л.А.,
Фротер О.С., Осіпова
А.А. Еволюція
концепції соціальної
відповідальності
бізнесу в контексті
розвитку економічної
думки.
Інфраструктура
ринку. 2021. № 62.
URL:
http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/62_2021/3.pdf.

3. Пархоменко Л.А.,
Фротер О.С. Аграрні
проблеми та розвиток
фермерства в
українській
економічній думці.
Економіка та
суспільство. 2021. Вип.
34. URL:
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-94>.

4. Пархоменко Л. А.,
Малюга Л. М., Фротер
О. С., Нижник І. О.
Управління витратами
як резерв для
підвищення
ефективності
діяльності
підприємства.
Ефективна економіка.
2021. № 12. URL:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9754>.

5. Пархоменко Л.А.,
Фротер О.С., Осіпова
А.А. Сучасний
розвиток економічної
думки в Україні.
Економіка та
суспільство. 2022.
Вип. 35. URL:
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-38>.

6. Пархоменко Л. А.,
Малюга Л. М., Фротер
О. С., Нижник І. О.
Методи обліку та
управління
операційними
витратами. Економіка
та держава. 2022. № 1.

С. 50-54.
7. Пархоменко Л.А., Загороднюк О.В., Малога Л.М., Фротер О.С. Удосконалення системи прийняття управлінських рішень щодо управління операційними витратами з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=10010>.

8. Чернега І.І., Фротер О.С., Бондаренко Н.В., Бурляй О.Л., Бленда Н.О. Соціальне підприємництво та лідерство в процесі управління соціально-трудовими відносинами. Наука і техніка сьогодні. (Серія «Педагогіка», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Техніка», Серія «Фізико-математичні науки»). 2023. № 1(1). С. 72 - 84.

9. Viktor Koval, Halyna Kryshstal, Viktoriia Udovychenko, Olha Soloviova, Oksana Froter, Viktoriia Kokorina and Liudmyla Veretin. Review of mineral resource management in a circular economy infrastructure. Mining of Mineral Deposits. 2023. 17(2). Pp. 61-70. п 4. 1. Бурляй А.П., Смолій Л.В., Фротер О.С. Робочий зошит для самостійної роботи з дисципліни «Мікроекономіка» для студентів денної форми навчання спеціальностей 051 «Економіка», 071 «Облік і оподаткування», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». 2021. 80 с.

2. Фротер О.С., Бурляй А.П. Методичні рекомендації для самостійної роботи та виконання контрольних робіт з дисципліни «Мікроекономіка» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти заочної форми

навчання спеціальностей 051 «Економіка», 071 «Облік і оподаткування», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». 2021. 57 с.

3. Фротер О.С. Мікроекономіка. Електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни «Мікроекономіка» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 051 «Економіка», 071 «Облік і оподаткування», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». URL: <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=403>

4. Програма та методичні вказівки для проходження навчальної практики з мікроекономіки для здобувачів першого рівня вищої освіти спеціальності 051 Економіка освітньої програми Економіка / уклад. Фротер О.С., Бурляй А.П. Умань: Уманський НУС, 2021. 20 с.

п. 8. 1. Відповідальний виконавець науково-дослідної роботи «Наукове обґрунтування підвищення економічної ефективності функціонування ПСП «ЗЕЛЕНЬКІВСЬКЕ» Звенигородського району Черкаської області» (договір № 18/23 від 19.06.2023 року).

п 14. 1. Керівництво студентським науковим гуртком (з 2023 р.).

п. 19. Член наукової громадської організації «Міжнародна фундація науковців та освітян» (посвідчення № ES1275). URL: <https://www.iesfukr.org/members>

							Профайл викладача : https://ket.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobitniki/froter-oksana-sergiivna.html
229537	Скуртол Світлана Дмитрівна	доцент, Основне місце роботи	Економіки і підприємств а	Диплом спеціаліста, Уманська сільськогоспод арська академія, рік закінчення: 1998, спеціальність: облік і аудит, Диплом магістра, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницьког о, рік закінчення: 2017, спеціальність: 8.18010021 педагогіка вищої школи, Диплом кандидата наук ДК 054060, виданий 08.07.2009, Атестат доцента 12ДЦ 031549, виданий 17.05.2012	24	Інформатика	Підвищення кваліфікації: 1. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітянського простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301071-ЕСО від 10.12.2023 р. Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 5. Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,8,19) п.1. 1. Концеба С.М., Скуртол С.Д., Родащук Г.Ю. Моделювання ймовірності ризику неплатежів за зовнішньоекономічни ми контрактами українських підприємств. Вісник КІБіТ. Київ: Вид-во КІБіТ, 2019. № 2(40). С. 22-26. 2. Скуртол С.Д., Концеба С.М., Родащук Г.Ю. Інформаційне забезпечення автоматизації процесу розробки і прийняття управлінських рішень. Вісник КІБіТ. Київ: Вид-во КІБіТ, 2019. № 2(40). С. 88-93. 3. Kozhukhivska R., Sakovska O., Udovenko I., Skurtol S., Nechytailo V., Harbar O. Peculiarities of creating advertising activities on the tourist services market. Proceedings of the 34th International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019: 34th IBIMA Conference: 13- 14 November 2019, Madrid, Spain. Editor Khalid S. Soliman. 2019. (Scopus and Web of Science). 4. Kozhukhivska R., Sakovska O., Skurtol S., Kontseba S., Zhmutenko V. An analysis of use of Internet technologies by the consumers of tourism industries in Ukraine. International Journal of Advanced Science and

Technology. 2020. Vol. 29. № 6s. P. 1007-1013. (Scopus).

5. Концеба С.М., Ліщук Р.І., Родащук Г.Ю., Скуртол С.Д., Васильченко І.П. Прогнозування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції за допомогою методів інтелектуального аналізу даних. Системні дослідження та інформаційні технології. К. 2021. №1. С. 16-22. (Scopus).

6. Родащук Г.Ю., Концеба С.М., Ліщук Р.І., Скуртол С.Д. Мережеве планування в управлінні ІТ-проектами. Таврійський науковий вісник. Серія: Технічні науки. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2023. Вип. 1. С. 42- 56.

п. 3. 1. Ліщук Р.І., Концеба С.М., Скуртол С.Д., Родащук Г.Ю., Сольський О.С., Васильченко І.П., Миколайчук Я.Л. Штучний інтелект з Python: навчальний посібник. Умань: «Візаві», 2020. 80 с.

2. Миколайчук Я.Л., Сольський О.С., Гринчак О.В., Васильченко І.П., Мазур Ю.П., Ліщук Р.І., Концеба С.М., Скуртол С.Д., Родащук Г.Ю., Коваленко О.М. Комп'ютерні мережі: навчальний посібник. Умань: «Візаві», 2020. 160 с.

п. 4. 1. Родащук Г.Ю., Концеба С.М., Ліщук Р.І., Скуртол С.Д. Інформатика: методичні вказівки для виконання лабораторних робіт студентами факультету економіки і підприємництва (денної та заочної форм навчання). Умань: УНУС, 2021. 62 с.

2. Родащук Г.Ю., Концеба С.М., Ліщук Р.І., Скуртол С.Д. Інформатика: методичні вказівки для виконання самостійної роботи студентами факультету економіки і підприємництва (денної та заочної форм навчання). Умань: УНУС, 2021. 46 с.

3. Родащук Г.Ю.,

						<p>Концеба С.М., Ліщук Р.І., Скуртол С.Д. Інформаційні технології: методичні вказівки для виконання практичних (лабораторних) робіт студентами факультету плодоовочівництва, екології та захисту рослин (денної та заочної форм навчання). Умань: УНУС, 2021. 40 с.</p> <p>4. Родащук Г.Ю., Концеба С.М., Ліщук Р.І., Скуртол С.Д. Інформатика і системологія: методичні вказівки для виконання практичних (лабораторних) робіт студентами факультету плодоовочівництва, екології та захисту рослин (денної та заочної форм навчання). Умань: УНУС, 2021. 57 с.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФОП «Зайцев Г.В.» (договір № 29/23 від 10.11.2023р.).</p> <p>п 19. Член ГО «Міжнародна фундація науковців та освітян»; свідоцтво № ES 2326.</p> <p>Профайл викладача : https://it.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/skurtol-svitlana-dmitrivna.html</p>	
124306	Мудрак Руслан Петрович	професор, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	<p>Диплом спеціаліста, Уманською сільськогосподарською академією, рік закінчення: 1997, спеціальність: аграрний менеджмент, Диплом доктора наук ДД 002399, виданий 10.10.2013, Диплом кандидата наук ДК 016139, виданий 09.10.2002, Атестат доцента 02ДЦ 013560, виданий 19.10.2006,</p>	23	Макроекономіка	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів та природокористування України; «Науково-педагогічні працівники: розвиток інноваційних професійних компетентностей в педагогічній діяльності»; свідоцтво СС 00493706/017498-22 від 11.11.2022 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,4,5.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,6,7,8,9,10,14) п.1. 1. Мудрак Р. П., Довгаль О. В.</p>

Атестат
професора
12ПР 010553,
виданий
28.04.2015

Актуальні проблеми
глобальної економіки:
зміни у світовому
виробництві в
постпандемічний
період // Збірник
наукових праць
Уманського
національного
університету
садівництва. 2020.
Випуск 96. Частина 2.
С. 116-131.
2. Мудрак Р. П.
Підвищення
конкурентоспроможн
ості
сільськогосподарських
товаровиробників і
розвиток кооперації //
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва. 2020.
Випуск 97. Частина 2.
С. 184-196.
3. Нестерчук Ю.О.,
Мудрак Р.П., Бечко
В.П., Непочатенко
О.А. Вплив кооперації
на розвиток ринку
кредитних ресурсів
для суб'єктів
господарювання
аграрної галузі.
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва. 2020.
Випуск 97. Частина 2.
С. 263-275.
4. Мудрак Р. П.
Господарська
діяльність
підприємств
молокопереробної
галузі харчової
промисловості
України. Український
журнал прикладної
економіки. 2020. Том
5. № 1. С. 388-396.
5. Мудрак Р. П.,
Довгаль О. В.
Актуальні проблеми
глобальної економіки:
голод та недоїдання.
Український журнал
прикладної
економіки. 2020. Том
5. № 2. С. 311-319.
6. Мудрак Р. П. Стан
та перспективи
розвитку підприємств
харчової
промисловості
України. Український
журнал прикладної
економіки. 2020. Том
5. № 3. С. 125-134.
7. Непочатенко О.О.,
Мудрак Р.П., Бечко
П.К., Непочатенко
О.А. Роль кредитного
ринку в забезпеченні
банківськими
кредитами
сільськогосподарських
підприємств. Агросвіт.

2020. №23. С. 10-16.
8. Скудларскі Я.,
Бурляй А.П., Мудрак
Р.П., Смертенюк І.І.
Напрями
інноваційного
розвитку сільського
господарства в
контексті кліматичних
змін. Облік і фінанси.
2021. № 2(92). С. 136-
146.
9. Нестерчук Ю.О.,
Мудрак Р.П., Мельник
Л.Ю., Чернега І.І.,
Власюк С.А.
Теоретичні основи
класифікації
регуляторних
механізмів розвитку
підприємницької
діяльності в аграрній
сфері [Електронне
видання]. Ефективна
економіка. 2021. №7.
Режим доступу:
<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=9041>.
10. Нестерчук Ю.О.,
Мудрак Р.П., Мельник
Л.Ю., Соколюк С.Ю.,
Власюк С.А. Вплив
регуляторних
механізмів
підприємницької
діяльності на
бюджетно-податковий
процес та сталий
розвиток регіонів.
Агросвіт. 2021. № 13-
14. С. 3-10. DOI:
10.32702/2306-
6792.2021.13-14.3
11. Мудрак Р.П.,
Ревуцька А.О., Осіпова
А.А., Пархоменко Л.А.
Макроекономічна
нестабільність:
безробіття // Збірник
наукових праць
Уманського
національного
університету
садівництва. 2021.
Випуск 99. Частина 2.
С. 103-115.
12. Nesterchuk Yu.,
Becho R., Mudrak R.,
Sokoliuk S., Melnyk L.
State tools for the
development of
entrepreneurial activity
in the agrarian sphere.
Laplace em Revista
(International). 2021.
Vol.7. N. 3B. P.125-138.
13. Мудрак Р.П.
Економічна
доступність
продовольства в
умовах російсько-
української війни //
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва. 2022.
Випуск 100. Частина 2.
С. 43-55.
14. Мудрак Р.П.

Макроекономічна нестабільність: інфляція. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2022. Том 7. № 2. С. 10-17.

15. Мудрак Р.П. Вплив російсько-української війни на глобальне та внутрішнє продовольче забезпечення // Вісник Хмельницького національного університету. 2022. № 3. С. 294-298.

16. Мудрак Р.П., Лагодієнко В.В., Демченко О.В. Економічна складова сталого розвитку сільського господарства України // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2022. Випуск 101. Частина 2. С. 141-152.

17. Мудрак Р.П., Лагодієнко В.В., Демченко О.В. Проблеми реалізації концепції сталого розвитку в аграрному секторі економіки України. Український журнал прикладної економіки та техніки. 2022. Том 7. № 3. С. 204-2013.

18. Mudrak R., Lagodiienko V., Kordzaia, N. Industry Structure of Agri-Food Production and Consumer Food Price Index. Scientific Horizons. 2022. Tom 25. No7. P. 90-100.

19. Мудрак Р.П. ВВП України за категоріями кінцевого використання [Електронний ресурс]. Ефективна економіка. 2023. №2. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.2.1>

20. Мудрак Р.П., Грабек Я.А. Глобальні ланцюги вартості у виробництві продовольства та місце України в них. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2023. Випуск 103. Частина 2. С. 16-29.

п. 4. 1. Мудрак Р.П. Методичні вказівки для підготовки до практичних занять з дисципліни «Макроекономіка»

для студентів першого рівня вищої освіти факультету економіки і підприємництва. Умань: УНУС, 2023. 36 с.

2. Мудрак Р.П. Методичні вказівки для виконання самостійної роботи з дисципліни «Макроекономіка» студентами денної і заочної форми навчання першого рівня вищої освіти факультету економіки і підприємництва. Умань: УНУС, 2023. 37 с.

3. Мудрак Р.П. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Макроекономіка» для студентів першого рівня вищої освіти за спеціальністю 051 Економіка. Умань: УНУС, 2023. 24 с.

4. Електронний курс дисципліни «Макроекономіка» на платформі дистанційного навчання Moodle (URL: <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=86>)

п. 6. 1. Нижник І.О. «Захист продовольчих інтересів населення України в умовах глобалізації»; дисертація на здобуття наукового ступеня доктор філософії зі спеціальності 051 Економіка (Наказ МОН України «Про присудження ступеня доктора філософії з галузей знань та за спеціальностями (за списком) № 157 від 09.02.2021р.).

п. 7. 1. Офіційний опонент:
- дисертації Завгороднього А. В. «Зовнішньоекономічні і пріоритети сталого розвитку агропродовольчого виробництва Причорноморського регіону», поданої на здобуття наукового ступеня д.е.н. за спеціальністю 08.00.05. Захист відбувся 08.07.2020р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.088.05 в Одеській національній академії харчових технологій;
- дисертації

Слюсареві Л. В.
«Система управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: теорія, методологія, практика», поданої на здобуття наукового ступеня д.е.н. за спеціальністю 08.00.04. Захист відбувся 16.12.2020р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.088.05 в Одеській національній академії харчових технологій;
- дисертації Колокольчикової І.В. «Розвиток ринку плодово-ягідної продукції півдня України», поданої на здобуття наукового ступеня д.е.н. за спеціальністю 08.00.03. Захист відбувся 27.01.2021р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 44.887.01 у Полтавській державній аграрній академії;
- дисертації Немченко Г.В. «Розвиток підприємств харчової промисловості в умовах реформування аграрного сектору економіки», поданої на здобуття PhD за спеціальністю 076. Захист відбувся 15.03.2021р. на засіданні спеціалізованої вченої ради ДФ 41.088.006 в Одеській національній академії харчових технологій;
- дисертації Вовчок С.В. «Системи управління конкурентним розвитком підприємств молокопереробної галузі: теорія, методологія, практика», поданої на здобуття наукового ступеня д.е.н. за спеціальністю 08.00.04. Захист відбувся 04.06.2021р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.088.05 в Одеській національній академії харчових технологій;
- дисертації Філатової О.М. «Інвестиційне забезпечення розвитку харчової промисловості в Україні», поданої на здобуття наукового ступеня к.е.н. за

спеціальністю 08.00.03. Захист відбувся 29.09.2022р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.088.05 в Одеській національній академії харчових технологій.

2. Член спеціалізованої вченої ради Д 73.053.05 у Черкаському національному університеті ім. Богдана Хмельницького (Наказ Міністерства освіти і науки України «Про затвердження рішень Атестаційної колегії Міністерства щодо діяльності спеціалізованих вчених рад від 11 жовтня 2017 року» № 1413 від 24.10.2017 <https://mon.gov.ua/storage/app/media/atestatsiya-kadriv-vyshchoi-kvalifikatsii/nakaz-cr-24102017-1413.rar>) п. 8. 1. Науковий керівник наукової теми «Соціально-економічні пріоритети розвитку національної продовольчої системи в умовах глобалізації» (державний реєстраційний номер 011U010418)

2. Член редакційної колегії «Збірника наукових праць Уманського національного університету садівництва» (<http://journal.udau.edu.ua/ua/redakczjnakolegya.html>), включеного до переліку наукових фахових видань України.

3. Член редакційної колегії «Економіка харчової промисловості» (<https://fie.onaft.edu.ua/uk/site/editors>), включеного до переліку наукових фахових видань України.

п. 9. 1. Експерт НАЗЯВО.

п. 10. 1. Учасник Міжнародного наукового проекту Європейського Союзу Еразмус+ KA2 «Multilevel Local, Nation- and Regionwide Education and Training in Climate Services, Climate Change Adaptation and Mitigation», 15.11.2020 – 14.11.2023

						<p>2. Учасник освітньої програми з підтримки аграрної освіти «Corteva Grows», що реалізується Міжнародною сільськогосподарською науково-дослідницькою компанією Corteva Agriscience в УНУС. (https://www.corteva.com.ua/news-and-events/corteva-started-an-educational-program-at-uman-university-of-horticulture.html)</p> <p>п. 14. 1. Керівництво студентом, який зайняв призове місце на I етапі Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт: 1) Рудь К.С., 21-а група, 2021 р.</p> <p>2. Голова комісії для розробки конкурсних завдань і критеріїв оцінки їх виконання та проведення I етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з дисципліни «Економічна теорія».</p> <p>3. Член конкурсної комісії для розгляду та рецензування студентських конкурсних робіт I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт за напрямками «Економіка та економічна політика», «Економіка підприємства».</p> <p>Профайл викладача : https://ket.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/mudrak-ruslan-petrovich.html</p>	
328919	Коваленко-Чукіна Ірина Григорівна	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	<p>Диплом спеціаліста, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, рік закінчення: 2006, спеціальність: 030301 Історія, Диплом кандидата наук ДК 057164, виданий 10.02.2010, Атестат доцента АД 004470, виданий 26.02.2020</p>	13	Правознавство	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування України; «Науково-педагогічні працівники з інноваційної спрямованості педагогічної діяльності»; свідоцтво СС № 00493706/014718-21 від 08.10.2021 р.</p> <p>Стажування:</p> <p>1. Польсько-українська фундація «Інститут Міжнародної Академічної та Наукової Співпраці» (IASC, KRS: 0000647929),</p>

(Польща);
«Академічна
добročесність»;
сертифікат KW-
240622/073 від
24.06.2022 р.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов : 1,
5.

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,4,14,19)
п 1. 1. KOVALENKO-
CHUKINA. Socio - State
Policy in Land
RelationsSphere in
Terms of Ukraine's
Agrarian Reform
/AnastasiiaMOVCHANI
UK, Ivanna CHUKINA,
LiudmylaMASHKOVSK
A, Iryna,
OlegAVRAMENKO and
Oksana
AVRAMENKO//
Proceedings of the 33rd
International Business
Information
Management
Association Conference
(IBIMA). 1-2 April.
2020. Granada, Spain.
P.10577- 10609
2. Коваленко-Чукіна
І.Г., Машковська Л.В.
Юридична
відповідальність
некомерційних
суб'єктів
господарювання як
різновид соціальної
відповідальності.
Порівняльно-
аналітичне право.
2020. № 1. С.129-133.
3. Коваленко-Чукіна
І.Г., Машковська Л.В.
Правова охорона
наколишнього
природного
середовища в
сільському
господарстві.
Юридичний науковий
електронний журнал.
2020. № 6. С. 91-95.
4. Коваленко-Чукіна
І.Г. Молодь її права та
обов'язки в сучасній
Україні. Зб. наук.
праць «Гуманітарний
вісник». Вип.20.
Черкаси: ЧДТУ.
Вип.20. 2020. С.185-
187.
5. Машковська Л. В.,
Коваленко-Чукіна І.Г
Правове забезпечення
розвитку суспільних
відносин у сфері
праці. Інтернаука.
Серія: «Юридичні
науки». К. 2021. №
2(36). С. 69-74.
6. Коваленко-Чукіна
І.Г. Машковська Л. В.
Генезис поглядів на
наколишнє
середовище і його

захист в міжнародних документах. Право і суспільство. Дніпро. 2022 № 2 С. 242-247.

7. Коваленко-Чукіна І.Г., Машковська Л. В. Правовий захист аграрного сектору в умовах військового стану. Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції. Дніпро. 2023. № 6. С. 71-74.

8. Kovalenko-Chukina I. Novak I., Movchaniuk A., Pitel N., Kucher L., Chukina I., (2023), Investment security of strategic management of Ukraine's agricultural sector development. Scientific Papers Series "Management, Economic Engineering in Agriculture and Rural Development", Vol. 23, Issue 1, P. 459-473.

п 4. 1. Коваленко-Чукіна І.Г. Правознавство : методичні рекомендації для самостійної роботи студентів факультету економіки і підприємництва спеціальностей 051 «Економіка», 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань: УНУС, 2021. 15 с.

2. Коваленко-Чукіна І.Г. Методичні вказівки з курсу «Правознавство» для студентів заочної форми навчання факультету економіки і підприємництва спеціальностей 051 «Економіка», 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань: УНУС, 2022. 26 с.

3. Коваленко-Чукіна І.Г. Правознавство: методичні вказівки до підготовки і проведення практичних занять для студентів факультету економіки і підприємництва спеціальностей 051 «Економіка», 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», Умань: УНУС. 2022. 30 с.

п 14. Керівник студентського наукового гуртка з права.

						<p>п 19. Член Громадської наукової організації «Міжнародний центр з розвитку науки і технологій».</p> <p>Профайл викладача : https://social.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobitniki/kovalenko-chukina-irina-grigorivna.html</p>	
40142	Уланчук Володимир Семенович	професор 0,5ст., Основне місце роботи	Економіки і підприємництва	<p>Диплом спеціаліста, Одеський сільськогосподарський інститут, рік закінчення: 1970, спеціальність: Економіка та організація сільського господарства, Диплом доктора наук ДН 000615, виданий 24.06.1993, Диплом кандидата наук МЭК 021187, виданий 17.12.1975, Аттестат доцента ДЦ 049629, виданий 11.11.1981, Аттестат професора ПР 001740, виданий 12.07.1994</p>	48	Економетрика	<p>Підвищення кваліфікації: 1. Міжнародне підвищення кваліфікації наукових, науково-педагогічних працівників та працівників закладів освіти на тему: «Академічна доброчесність при підготовці бакалаврів та магістрів в країнах Європейського Союзу та Україні», організованого Інститутом науково-дослідним Люблінського науково-технологічного парку та ГО «Міжнародна фундація науковців та освітян», свідоцтво ES №11940 від 06.02.2023 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2, 5.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,19) п.1. 1. Serhii SOKOLIUK, Nataliia BLENDА, Oksana TUPCHIIY, Oleksandr NEPOCHATENKO, Volodymyr ULANCHUK and Roman YAKOVENKO. Features of Formation of Organizational-Integrative Processes In Horticulture. Proceedings of the 35th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Education Excellence and Innovation Management through. Vision 2020. 1-2 April 2020. Seville, Spain, P. 14259-14266. 2. Уланчук В.С., Соколюк С.Ю., Жарун О.В., Коротєєв М.А., Тупчій О.С. Аналіз економіко-статистичних показників розвитку підприємництва в</p>

Україні. Збірник наукових праць Уманського НУС. Умань: Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип 98. Ч. 2: Економічні науки. С. 69-80.

3. Уланчук В. С., Соколюк С. Ю., Жарун О. В., Коротєєв М. А., Непочатенко О. А. Економетричні підходи до прогнозування фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Збірник наукових праць Уманського НУС. Умань : Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип. 99. Ч. 2 : Економічні науки. С. 163-171.

4. Уланчук В.С., Жарун О.В. Кореляційно-регресійний аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства. Молодий вчений. 2020. №6. С. 238-242.

5. Уланчук В.С., Жарун О.В. Аналіз розвитку сільськогосподарських підприємств з використанням економіко-математичних методів. Інтелект ХХІ. 2021. № 4. С. 31-40.

6. Уланчук В.С., Чернега І.І., Жарун О.В., Непочатенко О.А., Тупчий О.С. Застосування економіко-математичного моделювання для прийняття рішення при аналізі ризику використання фінансових ресурсів підприємства. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2021. № 2 (1). С. 262-271.

7. Garazha O., Cherniha I., Ulanchuk V., Skus O., Nepochatenko O. Agricultural production in eastern europe: history, current state and prospects of the development for innovation. Economic Annals - XXI. 2022. С. 365-378.

8. Уланчук В.С., Жарун О. В., Соколюк С. Ю., Коротєєв М. А.,

Уланчук В.І.
PROBLEMS OF
INVESTMENT
ACTIVITY
DEVELOPMENT IN
UKRAINE. Збірник
наукових праць
Уманського
національного
університету
садівництва. Умань :
Видавець «Сочінський
М. М.». Випуск 101.
Частина 2 2022. С.
100-108.

9. Нестерчук Ю.О.,
Уланчук В.С., Соколюк
С. Ю., Жарун О. В.,
Коротеев М. А.,
Бленда Н. О.
Management of
innovation risks.
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва. Умань :
Видавець «Сочінський
М. М.». Випуск 102.
Частина 2. 2023.С.
232-243.

10. Уланчук В.С.,
Соколюк С.Ю., Жарун
О.В., Чернега І.І.
Коротеев М.А., Тупчий
О.С.,Бленда Н.О.
IMPACT OF WAR ON
THE QUALITY OF
PEOPLE'S LIFE.
Збірник наукових
праць Уманського
національного
університету
садівництва. Умань :
Видавець «Сочінський
М. М.». Випуск 103.
Частина 2. 2023. С. 29-
39.

п 3. Ніколаєвська В.В.,
Уланчук В.С
Ефективність
інноваційного
розвитку галузі
рослинництва у
сільського
господарських
підприємствах:
монографія. Київ :
НУБІП України,
2019. 198 с.

п 4. 1. Уланчук В.С.,
Поліщук О.М.
Економетрика :
методичні вказівки
для виконання
самостійної роботи
здобувачами першого
(бакалаврського)
рівня вищої освіти
денної форми
навчання факультету
економіки і
підприємництва.
Умань. 2021. 40 с.

2. Уланчук В.С.,
Поліщук О.М.
Методичні
рекомендації для
підготовки до
лабораторних занять з
дисципліни

						<p>«Економетрика» здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навчання факультету економіки і підприємництва. Умань.2021. 26 с.</p> <p>3. Уланчук В.С., Поліщук О.М. Методичні рекомендації для виконання контрольних робіт з дисципліни «Економетрика» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти заочної форми навчання факультету економіки і підприємництва. Умань. 2021. 20 с.</p> <p>п. 19. Академік Академії економічних наук України з спеціальності «Економіка сільського господарства» (свідоцтво № 285 від 25.06.1999 р.).</p> <p>Профайл викладача : https://oblik.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/profesorstvo-vikladackij-sklad/ulanchuk-vladimir-semenovich.html</p>	
327349	Концеба Сергій Михайлович	доцент, Основне місце роботи	Економіки і підприємства	<p>Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний інститут імені П.Г. Тичини, рік закінчення: 1995, спеціальність: 03.02.00 праця і фізика, Диплом спеціаліста, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2006, спеціальність: облік і аудит, Диплом спеціаліста, Приватний вищий навчальний заклад "Європейський університет", рік закінчення: 2017, спеціальність: 122 Комп'ютерні науки та інформаційні технології,</p>	24	Оптимізаційні методи і моделі	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування України; «Формування професійних компетентностей для спеціальності 122 «Комп'ютерні науки» при вивченні дисципліни «Інтелектуальний аналіз даних»»; свідоцтво СС 00493706/017503-22 від 11.11.2022 р.</p> <p>2. ТОВ «Академія цифрового розвитку»; курс «Цифрові інструменти Google для освіти»; сертифікат GDTfE-04-B-03197 від 13.11.2022.</p> <p>3. ТОВ «АгріАналітика»; «Онлайн програма «Agri: Бухгалтерія» як складова екосистеми сучасного малого та середнього бізнесу: новації для бізнесу, освіти та науки»; сертифікат 23-2-056 від 05.10.2023 р.</p>

Диплом
кандидата наук
ДК 066111,
виданий
31.05.2011,
Атестат
доцента 12ДЦ
043867,
виданий
29.09.2015

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов : 1,5.

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,3,4,9,10)
п.1. 1. Скуртол С.Д.,
Родашук Г.Ю.,
Концеба С.М.
Інформаційне
забезпечення
автоматизації процесу
розробки і прийняття
управлінських рішень.
Вісник КІБІТ. К: Вид-
во КІБІТ, 2019. №
2(40). С. 88-93.
2. Концеба С.М.,
Ліщук Р.І., Родашук
Г.Ю., Скуртол С.Д.,
Васильченко І.П.
Прогнозування
обсягів виробництва
сільськогосподарської
продукції за
допомогою методів
інтелектуального
аналізу даних.
Системні дослідження
та інформаційні
технології. К.: 2021.
№1. С.16-22.
3. Kozhukhivska R.,
Sakovska O., Skurtol S.,
Kontseba S.,
Zhmedenko V. An
analysis of use of
Internet technologies
by the consumers of
tourism industries in
Ukraine. International
Journal of Advanced
Science and
Technology. 2020. Vol.
29. № 6s. P. 1007-1013.
4. Концеба С.М.,
Ліщук Р.І.
Використання методів
DATA MINING для
прогнозування
показників
зовнішньоекономічної
діяльності. Вісник
Херсонського
національного
технічного
університету. 2022.
Вип 4 (83). С.56-61.
5. Родашук Г.Ю.,
Концеба С.М., Ліщук
Р.І., Скуртол С.Д.
Мережеве планування
в управлінні ІТ-
проектами.
Таврійський науковий
вісник. Серія: Технічні
науки. Херсон :
Видавничий дім
«Гельветика», 2023.
Вип. 1. С.42 - 56.
п. 3. 1. Ліщук Р.І.,
Концеба С.М., Скуртол
С.Д., Родашук Г.Ю.,
Сольський О.С.,
Васильченко І.П.,
Миколайчук Я.Л.,
Попелнуха К.М.
Штучний інтелект з
Python: навчальний
посібник. Умань:

«Візаві», 2020. 240 с.
2. Миколайчук Я.Л.,
Сольський О.С.,
Гринчак О.В.,
Васильченко І.П.,
Мазур Ю.П.,
Попелнуха К.М.,
Ліщук Р.І., Концеба
С.М., Скуртол С.Д.,
Родащук Г.Ю.
Комп'ютерні мережі:
навчальний посібник.
Умань: «Візаві», 2020.
160 с.
п. 4. 1. Концеба С.М.
Оптимізаційні методи
і моделі : електронний
навчальний курс для
дистанційного
вивчення навчальної
дисципліни для
студентів денної та
заочної форми
навчання
спеціальностей 051
„Економіка”, 071
„Облік і
оподаткування”, 072
„Фінанси, банківська
справа та
страхування”, 075
„Маркетинг”, 076
„Підприємництво,
торгівля та біржова
діяльність”. URL:
<https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=774>
2. Концеба С.М.,
Ліщук Р.І., Скуртол
С.Д., Родащук Г.Ю.
Оптимізаційні методи
і моделі: методичні
вказівки та завдання
для виконання
лабораторних робіт
студентами денної
форми навчання ОС
«Бакалавр»
спеціальності 075
«Маркетинг». Умань:
УНУС, 2022. 56 с.
3. Концеба С.М.,
Ліщук Р.І., Скуртол
С.Д., Родащук Г.Ю.
Оптимізаційні методи
і моделі: методичні
вказівки та завдання
для виконання
самостійної роботи
студентами денної
форми навчання ОС
«Бакалавр»
спеціальності
спеціальності 075
«Маркетинг». Умань:
УНУС, 2022. 45 с.
п. 9. 1. Експерт
НАЗЯВО за
спеціальностями 122
«Комп'ютерні науки»,
126 «Інформаційні
системи та
технології».
п. 10. Проект
«Норвегія - Україна»,
UKR - 20/002
(NUPASS).
Професійна
перепідготовка
військовослужбовців,

						<p>ветеранів та членів їх сімей в Україні за спеціальністю «Організація власного бізнесу в садівництві та овочівництві». (наказ Уманського НУС № 01-05/33 від 23.02.2021 р.).</p> <p>Профайл викладача : https://ekis.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/koncebaserghj-mihajlovich1.html</p>	
117160	Семенда Ольга Володимирівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом бакалавра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2008, спеціальність: 0501 Економіка і підприємства, Диплом спеціаліста, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2009, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 032487, виданий 15.12.2015, Атестат доцента АД 007583, виданий 15.04.2021</p>	8	Основи комерційної діяльності	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підвищення кваліфікації «Сталий розвиток аграрного сектору економіки та сільських територій: виклики сьогодення». м.Київ. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», травень 2023 року. Свідоцтво № 150523109. 2. ISMA University of Applied Sciences (Рига, Латвія); «Теорія та практика науково-педагогічних підходів в освіті»; сертифікат № 1-22/04-22 (13 грудня 2021р. – 13 січня 2022 р.). 3. Міжнародний університет бізнесу і права. Центр українсько-європейського наукового співробітництва; Всеукраїнське науково-педагогічне підвищення кваліфікації з економічних наук «НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ ТА НАУКИ: ІННОВАЦІЇ, ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ, ІНТЕГРАЦІЯ – ІДІ»; сертифікат № ADV-151136-ЕСО від 26.12.2021 р. 4. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 203 від 16.12.2021 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,5</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,3,4,8,19) п 1. 1. Семенда Д.К., Семенда О.Вс., Семенда О.В. Логістика та її роль в підвищенні</p>

економічної ефективності реалізації продукції рослинництва. Молодий вчений. №1. 2021. С.185-190.

2. Корман І.І., Семенда О.В., Осадчук Н.В. Маркетингове дослідження каналів розподілу. Економіка та суспільство. № 29. 2021. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-29>

3. Семенда О.В., Вдовічена О.Г., Кохан М.О. Маркетингові інновації в умовах глобальної кризи викликаною пандемією коронавірусу. Наукові перспективи. №1 (7) 2021. С.356-369.

4. Семенда Д.К., Корман І.І., Семенда О.В. Вплив мерчандайзингу на поведінку споживачів. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №1(28). 2021. С.42-46.

5. Семенда Д.К., Семенда О.В. Перспективи запровадження моделі D2C електронної комерції в Україні. Інфраструктура ринку. №1 (51). 2021. С.208-212.

6. Семенда О.В., Лементовська В.А., Подолінний Д.С. Упровадження новітніх інструментів маркетингової комунікації для формування лояльної поведінки споживача // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. № 4 (31). 2021. С.73-77.

7. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Теоретичні підходи до формування наукових гіпотез в маркетингу. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. № 8. 2021. С.42-48.

8. Корман І.І., Семенда О.В., Гаєнко В.І. Формування попиту та стимулювання збуту на вітчизняному ринку рибної продукції. Підприємництво та інновації. № 19. 2021. С.19-26.

9. Branding and Advertising on Social

Networks: Current Trends /Tetiana Trachuk, Olga Vdovichena, Mariia Andriushchenko, Olha Semenda, Maryna Pashkevych// IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security, VOL.21 No.4, April 2021. P.178-185.

10. Padalka, A.M., Gribincea, A., Lesik, I.M., Semenda, O.V., & Barabash, O.O. (2021). Consumer protection when purchasing goods on the Internet. Journal of the National Academy of Legal Sciences of Ukraine, 28(2), P.189-197.

11. Olha Semenda, Nataliia Hurzhyi, Iryna Turchak, Liudmyla Hatska, Zoriana Buryk (2021). Market of organic products in the EU: an assessment of manufacturing segments and consumers. Ad Alta. Journal of Interdisciplinary Research. P. 47-52.

12. Penkova, O., Lementovska, V., Sokovnina, D., Korman, I., & Semenda, O. (2021). Developing a marketing strategy to improve the market activities of agricultural and processing enterprises, using the policy of “Goodvalley” as an example. Scientific Horizons, 24 (11), 92-100.

13. Семенда О.В. Перспективи розвитку підприємницької діяльності у підсистемах логістики. Підприємництво та інновації. № 24. 2022. С.108-112.

14. Євсейцева О., Люльчак З., Семенда О., Ярвіс М., & Пономаренко І. (2022). Digital-маркетинг як сучасний інструмент просування товарів та послуг у соціальних мережах. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики, 1(42), 361–370. (Web of Science)

15. Пенькова О.Г., Семенда О.В. Теоретичні основи проведення наукових досліджень здобувачами вищих навчальних закладів: огляд літератури як

методологія дослідження. Наукові інновації та передові технології. № 4(6). 2022. С.164-176.

16. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. Економіка та держава. № 4. 2022. С. 62-68.

17. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Маркетинговий аналіз фармацевтичного ринку України. Інвестиції: практика та досвід. 2022. № 9-10. С. 16-23.

18. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. Ефективна економіка. 2023. № 2. URL : <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>

19. Semenda, O., Shevchenko, V., Purhani, S., Kharit, O., & Krasnostanova, N. (2023). Adaptation of Logistics Companies to Functioning under the Restrictions Imposed by Military Operations. WSEAS Transactions on Environment and Development, vol. 19. P.558-570. DOI: 10.37394/232015.2023.19.54 (Scopus)

20. Семенда О.В. Концепція обслуговування споживачів логістичної галузі: переваги, проблеми та способи вирішення. Економічні горизонти. 2023. №1(23). С.26-34.

21. Семенда Д.К., Семенда О.В. Маркетинг інновацій на ринку молочної продукції: основні споживчі тенденції. Агросвіт. 2023. №3-4. С.49-55.

22. Семенда, О.В. (2023). Описове дослідження в маркетингу як основа наукових досліджень. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (8). URL: <https://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/9521>

23. Семенда О.В.
Аналіз впливу
контент-маркетингу
на свідомість
покоління Z.
Маркетинг і цифрові
технології. Том 7. № 3.
2023 С.156-164.

24. Семенда, Д. К., &
Семенда, О. В. (2024).
Маркетинг вражень:
пошук оптимальної
стратегії впливу на
поведінку споживачів
в умовах зміни
ціннісних орієнтирів
суспільства. Проблеми
сучасних
трансформацій. Серія:
економіка та
управління, (11). URL:
<https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-04-01>

п 2. 1. свідоцтво №
99138 від 17.08.2020
р.; 2. свідоцтво №
99139 від 17.08.2020
р.; 3. свідоцтво №
99141 від 17.08.2020
р.; 4. свідоцтво №
99142 від 17.08.2020
р.; 5. свідоцтво №
99143 від 17.08.2020
р.; 6. свідоцтво
№118670 від
02.05.2023 р.; 7.
свідоцтво №119824 від
16.06.2023 р.; 8.
свідоцтво №122304
від 25.12.2023 р.; 9.
свідоцтво №122303
від 25.12.2023 р.; 10.
свідоцтво №122354
від 26.12.2023 р.

п 3. Маркетинг в
підприємницькій
діяльності та
управління продажем
логістичних послуг:
підручник / С.Л.
Литвиненко, О.С.
Трегубов, В.С.
Войцеховський, О.В.
Семенда, Ю.М.
Попова, Т.В.
Кайдакова, К.:
Видавничий дім
«Кондор, 2021. 280 с.

п 4. 1. Основи
наукових досліджень
та академічна
добросесність:
методичні вказівки
для підготовки до
практичних занять
здобувачів першого
(бакалаврського)
рівня вищої освіти ОП
«Маркетинг». [уклад.:
О.В. Семенда]. Умань:
УНУС. 2021. 47 с.

2. Поведінка
споживачів:
методичні вказівки
для підготовки до
практичних занять
здобувачів першого
(бакалаврського)
рівня вищої освіти ОП
«Маркетинг». [уклад.:

						<p>О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 50 с.</p> <p>3. Маркетинг в соціальних мережах: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 55 с.</p> <p>4. Логістика: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» денної та заочної форми навчання [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 121с.</p> <p>5. Основи комерційної діяльності: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2023. 73 с.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ПП «ЕнергоСервіс ДСК» м. Умань Черкаської області (2023 рік)</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 597 від 02.06.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/semenda-olga-volodimirivna.html</p>	
117160	Семенда Ольга Володимирівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	Диплом бакалавра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2008, спеціальність: 0501 Економіка і підприємництва, Диплом спеціаліста, Уманський державний аграрний університет,	8	Поведінка споживачів	Підвищення кваліфікації: 1. Підвищення кваліфікації «Сталий розвиток аграрного сектору економіки та сільських територій: виклики сьогодення». м.Київ. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», травень 2023 року. Свідоцтво № 150523109. 2. ISMA University of Applied Sciences (Рига, Латвія); «Теорія та практика науково-

рік закінчення:
2009,
спеціальність:
050106 Облік і
аудит, Диплом
кандидата наук
ДК 032487,
виданий
15.12.2015,
Атестат
доцента АД
007583,
виданий
15.04.2021

педагогічних підходів
в освіті»; сертифікат
№ 1-22/04-22 (13
грудня 2021р. – 13
січня 2022 р.).
3. Міжнародний
університет бізнесу і
права. Центр
українсько-
європейського
наукового
співробітництва;
Всеукраїнське
науково-педагогічне
підвищення
кваліфікації з
економічних наук
«НАУКОВО-
ПРАКТИЧНІ
АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ
ОСВІТИ ТА НАУКИ:
ІННОВАЦІЇ,
ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ,
ІНТЕГРАЦІЯ – ІДІ»;
сертифікат № ADV-
151136-ЕСО від
26.12.2021 р.
4. Цикл тренінгів
LIFECCELL DIDGITAL
ACADEMY, сертифікат
№ 203 від 16.12.2021
р.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов : 2,5

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,2,3,4,8,19)
п 1. 1. Семенда Д.К.,
Семенда О.Вс.,
Семенда О.В.
Логістика та її роль в
підвищенні
економічної
ефективності
реалізації продукції
рослиництва.
Молодий вчений. №1.
2021. С.185-190.
2. Корман І.І.,
Семенда О.В., Осадчук
Н.В. Маркетингове
дослідження каналів
розподілу. Економіка
та суспільство. № 29.
2021. URL:
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-29>
3. Семенда О.В.,
Вдовічена О.Г., Кохан
М.О. Маркетингові
інновації в умовах
глобальної кризи
викликаною
пандемією
коронавірусу. Наукові
перспективи. №1 (7)
2021. С.356-369.
4. Семенда Д.К.,
Корман І.І., Семенда
О.В. Вплив
мерчандайзингу на
поведінку споживачів.
Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. №1(28).
2021. С.42-46.
5. Семенда Д.К.,

Семенда О.В.
Перспективи
запровадження
моделі D2C
електронної комерції
в Україні.
Інфраструктура
ринку. №1 (51). 2021.
С.208-212.

6. Семенда О.В.,
Лементовська В.А.,
Подолінний Д.С.
Упровадження
новітніх інструментів
маркетингової
комунікації для
формування лояльної
поведінки споживача.
Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. № 4 (31).
2021. С.73-77.

7. Пенькова О.Г.,
Корман І.І., Семенда
О.В. Теоретичні
підходи до
формування наукових
гіпотез в маркетингу.
Таврійський науковий
вісник. Серія:
Економіка. № 8. 2021.
С.42-48.

8. Корман І.І.,
Семенда О.В., Гаєнко
В.І. Формування
попиту та
стимулювання збуту
на вітчизняному
ринку рибної
продукції.
Підприємництво та
інновації. № 19. 2021.
С.19-26.

9. Branding and
Advertising on Social
Networks: Current
Trends /Tetiana
Trachuk, Olga
Vdovichena, Mariia
Andriushchenko, Olha
Semenda, Maryna
Pashkevych// IJCSNS
International Journal of
Computer Science and
Network Security,
VOL.21 No.4, April
2021. P.178-185.

10. Padalka, A.M.,
Gribincea, A., Lesik,
I.M., Semenda, O.V., &
Barabash, O.O. (2021).
Consumer protection
when purchasing goods
on the Internet. Journal
of the National
Academy of Legal
Sciences of Ukraine,
28(2), P.189-197.

11. Olha Semenda,
Nataliia Hurzhyi, Iryna
Turchak, Liudmyla
Hatska, Zoriana Buryk
(2021). Market of
organic products in the
EU: an assessment of
manufacturing
segments and
consumers. Ad Alta.
Journal of
Interdisciplinary
Research. P. 47-52.

12. Penkova, O., Lementovska, V., Sokovnina, D., Korman, I., & Semenda, O. (2021). Developing a marketing strategy to improve the market activities of agricultural and processing enterprises, using the policy of "Goodvalley" as an example. *Scientific Horizons*, 24 (11), 92-100.

13. Семенда О.В. Перспективи розвитку підприємницької діяльності у підсистемах логістики. *Підприємництво та інновації*. № 24. 2022. С.108-112.

14. Євсейцева О., Люльчак З., Семенда О., Ярвіс М., & Пономаренко І. (2022). Digital-маркетинг як сучасний інструмент просування товарів та послуг у соціальних мережах. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*, 1(42), 361–370. (Web of Science)

15. Пенькова О.Г., Семенда О.В. Теоретичні основи проведення наукових досліджень здобувачами вищих навчальних закладів: огляд літератури як методологія дослідження. *Наукові інновації та передові технології*. № 4(6). 2022. С.164-176.

16. Корман І.І., Лементовська В.А., Семенда О.В. Маркетингове дослідження ринку молока та молочних продуктів України. *Економіка та держава*. № 4. 2022. С. 62-68.

17. Пенькова О.Г., Корман І.І., Семенда О.В. Маркетинговий аналіз фармацевтичного ринку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 9-10. С. 16-23.

18. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. *Ефективна економіка*. 2023. № 2. URL : <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>

19. Semenda, O., Shevchenko, V., Purhani, S., Kharit, O., & Krasnostanova, N. (2023). Adaptation of Logistics Companies to Functioning under the Restrictions Imposed by Military Operations. WSEAS Transactions on Environment and Development, vol. 19. P.558-570. DOI: 10.37394/232015.2023.19.54 (Scopus)

20. Семенда О.В. Концепція обслуговування споживачів логістичної галузі: переваги, проблеми та способи вирішення. Економічні горизонти. 2023. №1(23). С.26-34.

21. Семенда Д.К., Семенда О.В. Маркетинг інновацій на ринку молочної продукції: основні споживчі тенденції. Агросвіт. 2023. №3-4. С.49-55.

22. Семенда, О.В. (2023). Описове дослідження в маркетингу як основа наукових досліджень. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (8). URL: <https://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/9521>

23. Семенда О.В. Аналіз впливу контент-маркетингу на свідомість покоління Z. Маркетинг і цифрові технології. Том 7. № 3. 2023 С.156-164.

24. Семенда, Д. К., & Семенда, О. В. (2024). Маркетинг вражень: пошук оптимальної стратегії впливу на поведінку споживачів в умовах зміни ціннісних орієнтирів суспільства. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління, (11). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2024-11-04-01>

п 2. 1. свідоцтво № 99138 від 17.08.2020 р.; 2. свідоцтво № 99139 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво № 99142 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво № 99143 від 17.08.2020 р.; 6. свідоцтво №118670 від

02.05.2023 р.; 7. свідоцтво №119824 від 16.06.2023 р.; 8. свідоцтво №122304 від 25.12.2023 р.; 9. свідоцтво №122303 від 25.12.2023 р.; 10. свідоцтво №122354 від 26.12.2023 р.

п 3. Маркетинг в підприємницькій діяльності та управління продажем логістичних послуг: підручник / С.Л. Литвиненко, О.С. Трегубов, В.С. Войцеховський, О.В. Семенда, Ю.М. Попова, Т.В. Кайдакова. К.: Видавничий дім «Кондор, 2021. 280 с.

п 4. 1. Основи наукових досліджень та академічна доброчесність: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В. Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 47 с.

2. Поведінка споживачів: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 50 с.

3. Маркетинг в соціальних мережах: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 55 с.

4. Логістика: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 075 «Маркетинг» та 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» денної та заочної форми навчання [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2022. 121с.

5. Основи комерційної діяльності: методичні вказівки для підготовки до практичних занять здобувачів першого (бакалаврського)

						<p>рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2023. 73 с. п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ПП «ЕнергоСервіс ДСК» м. Умань Черкаської області (2023 рік) п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 597 від 02.06.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/semenda-olga-volodimirivna.html</p>	
73174	Макушок Ольга Василівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	<p>Диплом спеціаліста, Уманська сільськогосподарська академія, рік закінчення: 1998, спеціальність: Аграрний менеджмент, Диплом магістра, Уманська сільськогосподарська академія, рік закінчення: 1999, спеціальність: Менеджмент організацій, Диплом кандидата наук ДК 036251, виданий 12.10.2006, Атестат доцента 12/ДЦ 021380, виданий 23.12.2008</p>	23	Маркетинг	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС № 00493706/015333-21 від 05.11.2021р. 2. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітнього простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301039-ECO від 10.12.2023 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,8,14,19) п 1. 1. Макушок О.В., Рибчак О.С. Маркетингові дослідження як основа забезпечення конкурентоспроможності підприємств ресторанного бізнесу // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія „Економічні науки”. № 1, 2020, С. 55-65.</p> <p>2. Панкратова Л.А., Макушок О.В., Бобко В.В. Бенчмаркінг як інструмент управління ефективністю підприємства в Україні // Електронне фахове видання: Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №3 (26). 2020. С.87-</p>

91.
3. Макушок О. В.,
Цимбалюк Ю. А.,
Андрусак В. М.
Упровадження та
реалізація цифрових
маркетингових
технологій в
економічну діяльність
суб'єктів
підприємництва.
Інтернаука. Серія:
«Економічні науки».
2022. № 8. URL:
[https://lib.udau.edu.ua
/items/0703a183-
96e8-4644-a8b0-
07a391e0ae3a](https://lib.udau.edu.ua/items/0703a183-96e8-4644-a8b0-07a391e0ae3a)
4. Макушок О.В.,
Корман І. І.,
Лементовська В. А.
Практичні аспекти
формування
ефективної
маркетингової
стратегії. Інвестиції:
практика та досвід.
2023. № 13. С. 67-72.
5. Сус Т.Й., Стояненко
І.В., Пенькова О.Г.,
Макушок О.В. Оцінка
впливу інноваційного
потенціалу
ресурсозабезпечення
на фінансову
ефективність
аграрного сектора
економіки України.
Академічний огляд.
2023. № 2 (59). С. 113-
130.
п 4. 1. Маркетинг:
методичні вказівки
для практичних та
семінарських занять
здобувачів вищої
освіти ОП
«Маркетинг»
початковий (короткий
цикл) / О.В.Макушок.
Умань: УНУС. 2020.
22 с.
2. Стратегічний
маркетинг: методичні
вказівки для
практичних занять
здобувачів другого
(магістерського) рівня
вищої освіти ОП
«Маркетинг» /
О.В.Макушок. Умань:
УНУС. 2022. 21 с.
3. Стратегічний
маркетинг: методичні
вказівки до виконання
самостійної роботи
здобувачами другого
(магістерського) рівня
вищої освіти ОП
«Маркетинг» /
О.В.Макушок. Умань:
УНУС. 2022. 13 с.
п 8. 1. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за
господарчою
тематикою на
замовлення ПП
«ЕнергоСервіс ДСК»
м. Умань Черкаської
області (2023 рік)

							<p>2. Член редакційної колегії міжнародного видання «IJBST Journal Group». URL: http://board.ijbst.org/ п 14. Призер І туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з зі спеціальності «Маркетинг» Поляруш Н.С. (31-ма група) – 2021 р.; ; 2023 р. – Іванов К.М. (21 м-ма група) – диплом 3-го ступеня. п 19. Членство в ГО «Об'єднання маркетологів України» (посвідчення № 0164 від 08.02.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/makushok-olga-vasilivna.html</p>
459269	Нескородєва Тетяна Василівна	професор 0,75 ст., Основне місце роботи	Інженерно-технологічний	<p>Диплом спеціаліста, Донецький державний університет, рік закінчення: 1993, спеціальність: Математика, Диплом доктора наук ДД 012768, виданий 01.02.2022, Диплом кандидата наук ДК 052286, виданий 28.04.2009, Аттестат доцента 12ДЦ 030176, виданий 17.05.2012</p>	30	Теорія ймовірності і математична статистика	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Захист докторської дисертації по спеціальності 05.13.06 «Інформаційні технології» на тему «Методологія створення інтелектуальної інформаційної технології аналізу даних СППР аудита» 9 грудня 2021 року Д 26.056.01 в Київському національному університеті будівництва і архітектури.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (3,4,5,8,14)</p> <p>п. 1. 1. Neskorodieva T., Fedorov E. Automatic Analysis Method of Audit Data Based on Neural Network Mapping. CEUR Workshop Proceedings. 2021. Vol. 2833. P. 60-70.</p> <p>2. Nikolyyuk P., Neskorodieva T., Fedorov E., Chioma E. Intellectual Algorithm Implementation for Megacity Traffic Management. CEUR Workshop Proceedings. 2021. Vol. 2845. P. 400-408.</p> <p>3. Neskorodieva T., Fedorov E. Method for automatic processing of audit content based on</p>

bidirectional neural network mapping. CEUR Workshop Proceedings. 2021. Vol. 2853. P. 178-189.

4. Neskorodieva T.V., Fedorov E.E. Neural Network Models Ensembles for Generalized Analysis of Audit Data Transformations. LNNS. 2022. Vol. 344. P. 263-279.

5. Гевлич Г., Нескорodieва Т. Використання технологій дистанційного навчання в сучасному освітньому процесі. Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. 2022 (315). №6. С. 66-68.

6. Korniyenko V., Rotshtein A., Neskorodieva T., Katielnikov D. Ukraine – russia: fuzzy cognitive modeling of an asymmetrical conflict. Evropský politický a právní diskurz European political and law discourse. 2022. Vol. 9. P. 19-34.

п. 3. 1. Баркалов О.О., Титаренко Л.А., Баєв А.В., Нескорodieва Т.В. Дискретний аналіз при проектуванні і реалізації цифрових автоматів: навчальний посібник. Вінниця. 2022, 320 с. (загальний обсяг 13,3 д.а. – особистий внесок 3 д.а.)

2. Нескорodieва Т.В., Січко Т.В., Зелінська О.В. Методи оптимізації та дослідження операцій. Лінійне моделювання: навч.-метод. посіб. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса. 2022. 153 с. (загальний обсяг 6,9 д.а. – особистий внесок 1,8 д.а.)

3. Нескорodieва Т.В., Федоров Є.Є., Січко Т.В., Нескорodieва А.Р. Експертні та рекомендаційні системи: навч. посіб. для здобувачів вищої освіти спеціальностей 122 «Комп'ютерні науки», 125 «Кібербезпека», 113 «Прикладна математика». Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2022. 208 с. (загальний обсяг 9.4 д.а. –

особистий внесок 2,35 д.а.).

п. 4. 1. Січко Т.В. Нескородева Т.В. Методичні вказівки щодо виконання лабораторних робіт з дисципліни «Методи оптимізації та дослідження операцій» для студентів ОС «Бакалавр» денної та заочної форм навчання спеціальностей 122 «Комп'ютерні науки», 113 «Прикладна математика». Частина 1. Вінниця, ДонНУ імені Василя Стуса, 2020. 110 с.

2. Січко Т.В. Нескородева Т.В. Методичні вказівки щодо виконання лабораторних робіт з дисципліни «Методи оптимізації та дослідження операцій» для студентів ОС «Бакалавр» денної та заочної форм навчання спеціальностей 122 «Комп'ютерні науки», 113 «Прикладна математика». Частина 2. Вінниця, ДонНУ імені Василя Стуса, 2021. 110 с.

3. Нескородева Т.В., Потапова Н.А., Зелінська О.В., Січко Т.В. Методичні вказівки для виконання лабораторних занять та самостійної роботи з дисципліни «Методи обчислень» для студентів факультету інформаційних та прикладних технологій галузі знань 12 «Інформаційні технології» спеціальності 122 «Комп'ютерні науки» ОС «Бакалавр» денної та заочної форм навчання. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2021. 86 с.

4. Нескородева Т.В., Потапова Н.А., Зелінська О.В., Січко Т.В. Методичні вказівки для виконання лабораторних занять та самостійної роботи з дисципліни «Теорія програмування» для студентів факультету інформаційних та прикладних технологій галузі знань 12

«Інформаційні технології» спеціальності 122 «Комп'ютерні науки» ОС «Бакалавр»» денної та заочної форм навчання. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2021. 56 с.

5. Нескородєва Т.В., Зелінська О.В., Потапова Н.А., Січко Т.В. Методичні вказівки щодо виконання лабораторних робіт з дисципліни «Web-дизайн та web-програмування» для студентів ОС «Бакалавр» денної та заочної форм навчання спеціальностей 122 «Комп'ютерні науки», 125 «Кібербезпека». Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2022. 95 с.

п. 5. Захист докторської дисертації по спеціальності 05.13.06 «Інформаційні технології» на тему «Методологія створення інтелектуальної інформаційної технології аналізу даних СППР аудита» 9 грудня 2021 року Д 26.056.01 в Київському національному університеті будівництва і архітектури.

п. 8. Відповідальний виконавець госпдоговірної теми "Дослідження впливу кліматичних факторів на обсягу споживання природного газу в житловому секторі" номер 0121U100738, 2020-2021 рр.

п. 14. 1. Голова галузевої конкурсної комісії I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт по спеціалізації «Інформаційні системи і технології». Наказ ДонНУ імені Василя Стуса №66/05 від 27.02.2023р.

2. Підготовка призера (Федоренко Є.О., спеціальність «Комп'ютерні науки») I етапу Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з «Комп'ютерні науки» 2022-2023 р.

						<p>Протокол засідання галузевої конкурсної комісії I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з «Комп'ютерні науки» від 17 березня 2023 року.</p> <p>Профайл викладача : https://math.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobitniki/vikladachi-ta-spivrobitniki.html</p>	
30707	Пенькова Оксана Георгіївна	завідувач кафедри, Основне місце роботи	Економіка і підприємств а	<p>Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, рік закінчення: 2002, спеціальність: 0501 Економіка підприємства, Диплом доктора наук ДД 002392, виданий 10.10.2013, Диплом кандидата наук ДК 040715, виданий 10.05.2007, Атестат доцента 12ДЦ 023206, виданий 17.06.2010, Атестат професора АП 004827, виданий 23.12.2022</p>	21	Маркетинг	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС № 00493706/015336-21 від 05.11.2021р. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат № 2671/MSAP/2021 (01-26 березня 2021р.) Цикл тренінгів LIFECCELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 173 від 16.12.2021 р. Балтійський науково-дослідний інститут проблем трансформації економічного простору: «Інноваційні освітні технології: Європейський досвід та його європейський досвід та його застосування у підготовці фахівців з менеджменту» (13.02-26.03.2023р.); сертифікат від 26.03.2023 р. Державний університет інтелектуальних технологій та зв'язку; «Інновації та інтеграція цифрових трендів освітянського простору в економіку знань»; свідоцтво № ADV-301056-ECO від 10.12.2023 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 5</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1, 4,7, 8,14,19) п 1. 1. Кірдан О.Л.,</p>

Пенькова О.Г.
Методика викладання
у вищій школі -
фундаментальний
складник підготовки
доктора філософії.
Педагогіка
формування творчої
особистості у вищій і
загальноосвітній
школах. 2020. № 71.
С. 32-37.

2. Braslavskaja O. V.,
Penkova O. H., Plets I.
I., Sus T. Y.,
Biloshkurska N. V.,
Biloshkurskyi M. V.
(2020), "Management
of the higher education
institutions innovative
potential: formalization
and evaluation", Revista
Inclusiones. Vol: 7 num
4. 624-645. (Web of
Science)

3. Пенькова О.Г.,
Корман І.І., Семенда
О.В. Теоретичні
підходи до
формування наукових
гіпотез в маркетингу.
Таврійський науковий
вісник. Серія:
Економіка. 2021. №8.
С. 42-48.

4. Пенькова О.Г.,
Семенда О.В.
Теоретичні основи
проведення наукових
досліджень
здобувачами вищих
навчальних закладів:
огляд літератури як
методологія
дослідження. Наукові
інновації та передові
технології. № 4(6).
2022. С.164-176.

5. Oksana Penkova,
Oleksandr Zakharchuk,
Ivan Blahun, Alina
Berher, Veronika
Nechytailo, and Andrii
Kharenko. Price
Monitoring Automation
with Marketing
Forecasting Methods //
IJCSNS International
Journal of Computer
Science and Network
Security, VOL.22 No.9,
September 2022. pp
471-480. (Web of
Science)

6. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.,
Лементовська В.А.
Маркетингова товарна
політика
молокопереробних
підприємств
Черкаської області //
Вісник ХНАУ ім. В.В.
Докучаєва. № 1. Серія
«Економічні науки».
2020. С. 17-32.

7. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.,
Лементовська В.А.
Маркетингові
дослідження

ставлення студента до органічних продуктів харчування. Інноваційна економіка. 2020. №3-4. С.133-139.

8. Pen'kova, O., Kharenko, A. and Nevlad, V. (2020), "Advertising concepts of the promotion of the production of milk processing enterprises in cherkasy region", Investytsiyi: praktyka ta dosvid, vol. 15-16, pp. 22–27.

9. Penkova Oksana, Kharenko Andrii, Lementovska Valentyna, Poberezhets Ivan, Nehanov Victor. The Influence of Raw Material Factors and Demand Factors on the Formation of Supply of Products by Milk-processing Enterprises on the Regional Market: Ukrainian Experience // The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries. 2021. pp 594-603. (Scopus)

10. Пенькова О.Г., Харенко А. О., Кулішенко Є.М. Організація управління маркетинговою діяльністю підприємства сільськогосподарського машинобудування на внутрішньому та зовнішньому ринках // Зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2021. Вип. 98. Ч. 2. С. 153 – 165.

11. Пенькова, О., Харенко, А., & Соковніна, Д. (2021). Використання інструментарію маркетингу послуг елеваторами України. Економіка та суспільство, (29). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-40>.

12. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Кулішенко Є.М. Адаптація маркетингової стратегії підприємств сільськогосподарського машинобудування до умов внутрішнього і міжнародних ринків // Вісник ХНАУ ім.

В.В. Докучаєва. № 2.
Т. 1. Серія
„Економічні науки”.
2021. С. 35-50.
13. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.
Практика
застосування
концепції соціально
відповідального
маркетингу
міжнародними
компаніями під час
російсько-української
війни // Науковий
вісник Одеського
національного
університету. № 2
(92). Т. 27. Серія
„Економічні науки”.
2022. С. 44-48.
14. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.,
Лементовська В.А.
Економічний
механізм маркетингу
вітчизняних середніх
підприємств
аграрного бізнесу //
Зб. наук. праць
Уманського
національного
університету
садівництва. Умань,
2022. Вип. 100. Ч. 2. С.
311 – 319.
15. Прокопчук О.Т.
Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.
Теоретичні засади
управління
маркетинговою
діяльністю у
страховому бізнесі //
Зб. наук. праць
Уманського
національного
університету
садівництва. Умань,
2022. Вип. 101. Ч. 2. С.
120-130.
16. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.
Трансформація
маркетингової
логістики експорту
української продукції
рослинництва в
умовах
повномасштабної
війни з РФ //
Науковий вісник
МДУ. Серія
«Економіка», 2023.
Том 10. № 1. С. 37-48.
17. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.
Маркетинговий аналіз
середовища
функціонування
аграрних підприємств
// Вісник аграрної
науки Причорномор'я,
2023. Том 27. № 2. С.
28-40.
18. Пенькова О.Г.,
Харенко А.О.
Тенденції розвитку
рекламних технологій
на ринку нерухомості
// Зб. наук. праць

Уманського національного університету садівництва. Умань, 2023. Вип. 102. Ч. 2. С. 222-234.

19. Пенькова О. Г. Маркетингова політика розподілу фармацевтичних підприємств. Ефективна економіка. 2023. № 5. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/1547/1557>

20. Пенькова О. Г. Використання посередників при здійсненні збутової діяльності фармацевтичними підприємствами. Інноваційна економіка. 2023. № 1. С. 131-136.

21. Сус Т.Й., Стояненко І.В., Пенькова О.Г., Макушок О.В. Оцінка впливу інноваційного потенціалу ресурсозабезпечення на фінансову ефективність аграрного сектора економіки України. Академічний огляд. 2023. № 2 (59). С. 113-130.

п 4. 1. Міжнародний маркетинг: методичні вказівки для семінарських занять студентів освітнього рівня «Магістр» спеціальності 075 «Маркетинг» / О.Г. Пенькова. Умань: Уманський національний університет садівництва. 2021. 28 с.

2. Міжнародний маркетинг: методичні вказівки для самостійної роботи студентів освітнього рівня «Магістр» спеціальності 075 «Маркетинг» / О.Г. Пенькова. Умань: Уманський національний університет садівництва. 2021. 28 с.

3. Методичні вказівки з написання курсових робіт з дисципліни «Маркетинг» студентами освітнього рівня «бакалавр» спеціальності 075 «Маркетинг» / О.Г. Пенькова. Умань: Уманський національний університет садівництва. 2021. 16

с.

4. Методичні вказівки для семінарських і практичних занять, самостійної роботи студентів з дисципліни «Методологія наукових досліджень з основами методики викладання» для здобувачів ОС «Магістр» зі 075 «Маркетинг» / О.Г. Пенькова. Умань: Уманський НУС, 2021. 26 с.

п. 7. Разові СВР: ДФ 74.844.004; ДФ 74.844.007; ДФ 74.053.032.

п 8. 1. Науковий керівник наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області (2020 та 2022 роки)

2. Науковий керівник наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ТОВ «Зоотехцентр» Уманського району Черкаської області (2021 рік)

3. Науковий керівник наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ПП «ЕнергоСервіс ДСК» м. Умань Черкаської області (2023 рік)

п 14. Керівництво студентами, які зайняли призове місце на I етапі Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності: 2020-2021 н.р. «Маркетинг» I місце Чорна І.А.; 2021-2022 н.р. «Маркетинг» I місце Бойко Я.М. Керівництво студентом, який зайняв призове місце у Всеукраїнському конкурсі кваліфікаційних робіт з маркетингу, реклами, digital-комунікацій та управління брендами – Шалієвський Т.П. (диплом 3 ступеня (2023 р.)).

п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 575 від 30.03.2021 р.)

Профайл викладача :

Таблиця 3. Матриця відповідності програмних результатів навчання, освітніх компонентів, методів навчання та оцінювання

Програмні результати навчання ОП	ПРН відповідає результату навчання, визначеному стандартом вищої освіти (або охоплює його)	Обов'язкові освітні компоненти, що забезпечують ПРН	Методи навчання	Форми та методи оцінювання
<i>Р. 19. Демонструвати розуміння специфіки та вміння організовувати, проваджувати та вдосконалювати маркетингову діяльність суб'єктів аграрної сфери економіки</i>	<input type="checkbox"/>	Основи економіки аграрного сектора	Лекційні заняття, практичні заняття, консультування, самостійна робота, проблемні ситуації, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання розрахункових завдань, поточний модульний контроль
		Маркетинг в аграрній сфері	Лекції, семінари, практичні, самостійна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання практичних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
<i>Р. 18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Політична економія	Тематичні лекції; практичні заняття із вирішення професійно-орієнтованих задач; інтерактивні заняття; виконання практичних завдань, самонавчання на основі конспектів, посібників та іншої рекомендованої літератури, навчальних мультимедійних матеріалів	Усне та письмове опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Історія та культура України	Традиційні методи (технології) навчання: лекція, семінарське заняття, індивідуальні заняття, самостійна робота. Інноваційні методи (технології) навчання: проблемні лекції, мозковий штурм, презентації, рольові ігри, ділові ігри, дистанційне навчання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання індивідуальних завдань (рефератів, есе, підготовка конспектів навчальних чи наукових тестів; підготовка реферативних матеріалів з публікації), поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Правознавство	Тематичні лекції; практичні і семінарські заняття із проведенням презентацій, дискусій, круглих столів; інтерактивні заняття; індивідуальні заняття із розв'язанням конкретних правових ситуацій; консультації з викладачами; самонавчання на основі конспектів, посібників та іншої рекомендованої літератури, навчальних мультимедійних матеріалів,	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль

			через електронне модульне середовище навчального процесу Moodle	
<p><i>Р 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології</i></p>	☒	Ділова українська мова	Словесні методи (розповідь-пояснення, бесіда, лекція); практичні методи (вправи, практичні роботи, твори, реферати); індуктивні методи; дедуктивний метод; репродуктивні методи (відтворення як засіб повторення готових зразків); творчі, проблемно-пошукові методи; самостійна робота поза контролем викладача; інтерактивні методи навчання (робота в малих групах, дискусії, презентації, ділові та рольові ігри тощо)	Форми проведення поточного контролю: самооцінювання; завдання на вибір правильної відповіді із декількох можливих; оцінювання за участь у практичних заняттях, обговореннях; письмова робота; усні відповіді на заняттях; поточний модульний контроль. Підсумковий контроль (іспит)
		Іноземна мова	Словесні методи (розповідь-пояснення, бесіда, лекція); практичні методи (вправи, практичні роботи, твори, реферати); індуктивні методи; дедуктивний метод; репродуктивні методи (відтворення як засіб повторення готових зразків); творчі, проблемно-пошукові методи; самостійна робота поза контролем викладача; інтерактивні методи навчання (робота в малих групах, дискусії, презентації, ділові та рольові ігри тощо)	Форми проведення поточного контролю: самооцінювання; завдання на вибір правильної відповіді із декількох можливих; оцінювання за участь у практичних заняттях, обговореннях; письмова робота; усні відповіді на заняттях; поточний модульний контроль
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<p><i>Р 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта</i></p>	☒	Іноземна мова	Словесні методи (розповідь-пояснення, бесіда, лекція); практичні методи (вправи, практичні роботи, твори, реферати); індуктивні методи; дедуктивний метод; репродуктивні методи (відтворення як засіб повторення готових зразків); творчі, проблемно-пошукові методи; самостійна робота поза контролем викладача; інтерактивні методи навчання (робота в малих групах, дискусії, презентації, ділові та рольові ігри тощо)	Форми проведення поточного контролю: самооцінювання; завдання на вибір правильної відповіді із декількох можливих; оцінювання за участь у практичних заняттях, обговореннях; письмова робота; усні відповіді на заняттях; поточний модульний контроль
		Інформатика	Лекційні заняття з використанням наочних методів навчання, зокрема, проведення онлайн лекцій (відеоконференції у Zoom тощо) та інтерактивних лекцій (медіа презентація); під час проведення лабораторних занять – використання інтерактивних методів (схеми взаємодії «викладач-студент», «студент-	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий контроль знань (іспит)

			студент»), графічні роботи. Також під час викладу навчального матеріалу викладачем надаються консультації. Студенти протягом вивчення дисципліни користуються системою дистанційного навчання Moodle	
		Основи комерційної діяльності	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод, метод кейсів, метод «Коло ідей»	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Менеджмент	Проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод, ділові ігри, презентації	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Інформаційні системи і технології в маркетингу	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
		Маркетингові комунікації	За джерелом знань використовуватимуться словесні та наочні методи навчання. За характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів використовуватимуться проблемний, евристичний та дослідницький методи навчання. З цією метою передбачається проведення лекцій, семінарів, практичних та самостійної роботи здобувачів.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Ділова українська мова	Словесні методи (розповідь-пояснення, бесіда, лекція); практичні методи (вправи, практичні роботи, твори, реферати); індуктивні методи; дедуктивний метод; репродуктивні методи (відтворення як засіб повторення готових зразків); творчі, проблемно-пошукові методи; самостійна робота поза контролем викладача; інтерактивні методи навчання (робота в малих групах, дискусії, презентації, ділові та рольові ігри тощо)	Форми проведення поточного контролю: самооцінювання; завдання на вибір правильної відповіді із декількох можливих; оцінювання за участь у практичних заняттях, обговореннях; письмова робота; усні відповіді на заняттях; поточний модульний контроль. Підсумковий контроль (іспит)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
Р 16. Відповідати вимогам, які висуваються до	<input checked="" type="checkbox"/>	Основи наукових досліджень та академічна	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та

<i>сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки</i>		доброчесність	джерелами інформації, «прес»-метод», метод кейсів, метод «Коло ідей»	захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль
		Маркетинг	Лекції, семінари, практичні, самостійна та індивідуальна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Інформаційні системи і технології в маркетингу	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
		Навчальна практика з вступу до фаху	Практичні завдання, самостійна робота студентів	Поточний контроль (перевірка виконаних завдань), підсумковий контроль (залік)
		Навчальна практика з маркетингу	Групові та індивідуальні практичні завдання, самостійна робота студентів	Поточний контроль (перевірка виконаних завдань), підсумковий контроль (залік)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<i>Р 15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості</i>	☒	Маркетингові комунікації	За джерелом знань використовуватимуться словесні та наочні методи навчання. За характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів використовуватимуться проблемний, евристичний та дослідницький методи навчання. З цією метою передбачається проведення лекцій, семінарів, практичних та самостійної роботи здобувачів.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Правознавство	Тематичні лекції; практичні і семінарські заняття із проведенням презентацій, дискусій, круглих столів; інтерактивні заняття; індивідуальні заняття із розв'язанням конкретних правових ситуацій; консультації з викладачами; самонавчання на основі конспектів, посібників та іншої рекомендованої літератури, навчальних мультимедійних матеріалів, через електронне модульне середовище навчального процесу Moodle	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
		Фізичне виховання	Практичні заняття, самостійна та індивідуальна	Оцінювання роботи студентів під час

			роботи, практичні методи (методи навчання рухових дій, методи вдосконалення рухових дій та функціональних можливостей організму і методи тренування (розвитку рухових якостей)), методи використання слова та методи демонстрації	практичних занять, проведення поточного тестового контролю (тести і нормативи фізичного розвитку)
		Політична економія	Тематичні лекції; практичні заняття із вирішення професійно-орієнтованих задач; інтерактивні заняття; виконання практичних завдань, самонавчання на основі конспектів, посібників та іншої рекомендованої літератури, навчальних мультимедійних матеріалів	Усне та письмове опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Історія та культура України	Традиційні методи (технології) навчання: лекція, семінарське заняття, індивідуальні заняття, самостійна робота. Інноваційні методи (технології) навчання: проблемні лекції, мозковий штурм, презентації, рольові ігри, ділові ігри, дистанційне навчання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання індивідуальних завдань (рефератів, есе, підготовка конспектів навчальних чи наукових тестів; підготовка реферативних матеріалів з публікації), поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
<i>Р 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення</i>	☒	Економіка підприємства	Лекційні заняття, практичні заняття, індивідуально-консультативна робота, самостійна робота, мозковий штурм та інші форми групової роботи, проблемні ситуації, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання розрахункових завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Економічний аналіз	Лекції-бесіди, робота в мікрогрупах, семінари-дискусії, кейс-метод, аудіовізуальний метод, метод «дерева рішень», презентації.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
		Економічний механізм маркетингу	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; підсумковий контроль (іспит)
		Навчальна практика з маркетингу	Групові та індивідуальні практичні завдання, самостійна робота студентів	Поточний контроль (перевірка виконаних завдань), підсумковий контроль (залік)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<i>Р 13. Відповідати за результати своєї</i>	☒	Менеджмент	Проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-	Письмове та усне опитування, тестування,

діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи			дискусії, кейс-метод, ділові ігри, презентації	поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Логістика	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод, метод кейсів, метод «Коло ідей»	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Управління каналами розподілу	Лекційні та практичні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
Р 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним	☒	Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Менеджмент	Проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод, ділові ігри, презентації	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингові дослідження	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, бесіда, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Навчальна практика з маркетингу	Групові та індивідуальні практичні завдання, самостійна робота студентів	Поточний контроль (перевірка виконаних завдань), підсумковий контроль (залік)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
Р 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта	☒	Інформаційні системи і технології в маркетингу	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
		Математика для економістів	Лекція, практичні заняття і самостійна робота, аналітичний метод, розрахункові завдання	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на практичних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий контроль знань (іспит)

		Логістика	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод», метод кейсів, метод «Коло ідей»	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Управління каналами розподілу	Лекційні та практичні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингові комунікації	За джерелом знань використовуватимуться словесні та наочні методи навчання. За характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів використовуватимуться проблемний, евристичний та дослідницький методи навчання. З цієї метою передбачається проведення лекцій, семінарів, практичних та самостійної роботи здобувачів.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингова товарна політика	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
		Маркетинг послуг	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<i>Р 9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень</i>	☒	Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Маркетингові дослідження	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, бесіда, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингова товарна політика	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль

Мікроекономіка	Проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод, ділові ігри, презентації, самостійна робота	При контролі систематичності та активності роботи на семінарських заняттях оцінюванню підлягають: рівень знань, необхідний для виконання аналітично-розрахункових робіт, якість і вчасність їх виконання; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на семінарських заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на семінарські заняття; результати експрес-контролю тощо. Проводиться також поточний (модульний) та підсумковий (екзамен) контроль
Макроекономіка	Лекційні заняття (проблемні лекції, онлайн-лекції), практичні (семінарські) заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
Теорія ймовірності і математична статистика	Лекційні заняття, практичні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота, практичні завдання, аналітичний метод, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання практичних завдань, самостійної роботи, підсумковий контроль (іспит)
Оптимізаційні методи і моделі	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Поточний контроль (здійснюється шляхом захисту виконаних завдань лабораторних робіт); модульний контроль; підсумковий контроль (іспит)
Маркетинг	Лекції, семінари, практичні, самостійна та індивідуальна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
Економіка підприємства	Лекційні заняття, практичні заняття, індивідуально-консультативна робота, самостійна робота, мозковий штурм та інші форми групової роботи, проблемні ситуації, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання розрахункових завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
Логістика	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод, метод кейсів, метод «Коло ідей»	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
Маркетингове ціноутворення	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями;

				підсумковий контроль (іспит).
		Економічний механізм маркетингу	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; підсумковий контроль (іспит).
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<i>Р 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності</i>	☒	Маркетинг	Лекції, семінари, практичні, самостійна та індивідуальна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Економіка підприємства	Лекційні заняття, практичні заняття, індивідуально-консультативна робота, самостійна робота, мозковий штурм та інші форми групової роботи, проблемні ситуації, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання розрахункових завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Економічний аналіз	Лекції-бесіди, робота в мікрогрупах, семінари-дискусії, кейс-метод, аудіовізуальний метод, метод «дерева рішень», презентації.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
		Управління каналами розподілу	Лекційні та практичні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингове ціноутворення	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; підсумковий контроль (іспит).
		Маркетингові комунікації	За джерелом знань використовуватимуться словесні та наочні методи навчання. За характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів використовуватимуться проблемний, евристичний та дослідницький методи навчання. З цією метою передбачається проведення лекцій, семінарів, практичних та самостійної роботи здобувачів.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)

		Економічний механізм маркетингу	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; підсумковий контроль (іспит).
		Маркетингова товарна політика	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
		Маркетинг послуг	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Оптимізаційні методи і моделі	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Поточний контроль (здійснюється шляхом захисту виконаних завдань лабораторних робіт); модульний контроль; підсумковий контроль (іспит)
		Економетрика	Розповідь та пояснення під час проведення лекційних занять; інструкції та пояснення – на лабораторних заняттях; індивідуальна робота; самостійна робота; консультування	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
		Математика для економістів	Лекція, практичні заняття і самостійна робота, аналітичний метод, розрахункові завдання	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на практичних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий контроль знань (іспит)
Р 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової	☒	Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Маркетингові дослідження	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, бесіда, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль

діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію		робота	(іспит)	
	Маркетинг в соціальних мережах	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, консультування	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)	
	Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)	
	Інформатика	Лекційні заняття з використанням наочних методів навчання, зокрема, проведення онлайн лекцій (відеоконференції у Zoom тощо) та інтерактивних лекцій (медіа презентація); під час проведення лабораторних занять – використання інтерактивних методів (схеми взаємодії «викладач-студент», «студент-студент»), графічні роботи. Також під час викладу навчального матеріалу викладачем надаються консультації. Студенти протягом вивчення дисципліни користуються системою дистанційного навчання Moodle	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий контроль знань (іспит)	
	Інформаційні системи і технології в маркетингу	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)	
	Маркетингові комунікації	За джерелом знань використовуватимуться словесні та наочні методи навчання. За характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів використовуватимуться проблемний, евристичний та дослідницький методи навчання. З цією метою передбачається проведення лекцій, семінарів, практичних та самостійної роботи здобувачів.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)	
Р 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища	☒	Маркетингові комунікації	За джерелом знань використовуватимуться словесні та наочні методи навчання. За характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів використовуватимуться проблемний, евристичний та дослідницький методи навчання. З цією метою передбачається проведення лекцій, семінарів, практичних та самостійної роботи здобувачів.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингова товарна політика	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної	Письмове та усне опитування, тестування,

			дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	поточний модульний контроль
		Маркетинг в соціальних мережах	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, консультування	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Інформаційні системи і технології в маркетингу	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
<i>Р 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів</i>	☒	Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Політична економія	Тематичні лекції; практичні заняття із вирішення професійно-орієнтованих задач; інтерактивні заняття; виконання практичних завдань, самонавчання на основі конспектів, посібників та іншої рекомендованої літератури, навчальних мультимедійних матеріалів	Усне та письмове опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Мікроекономіка	Проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод, ділові ігри, презентації, самостійна робота	При контролі систематичності та активності роботи на семінарських заняттях оцінюванню підлягають: рівень знань, необхідний для виконання аналітично-розрахункових робіт, якість і вчасність їх виконання; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на семінарських заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на семінарські заняття; результати експрес-контролю тощо. Проводиться також поточний (модульний) та підсумковий (екзамен) контроль
		Макроекономіка	Лекційні заняття (проблемні лекції, онлайн-лекції), практичні (семінарські) заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)

		Поведінка споживачів	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод, метод кейсів, метод «Коло ідей»	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетинг	Лекції, семінари, практичні, самостійна та індивідуальна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Основи економіки аграрного сектора	Лекційні заняття, практичні заняття, консультування, самостійна робота, проблемні ситуації, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання розрахункових завдань, поточний модульний контроль
		Маркетингові дослідження	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, бесіда, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетинг в аграрній сфері	Лекції, семінари, практичні, самостійна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання практичних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетинг послуг	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Навчальна практика з маркетингу	Групові та індивідуальні практичні завдання, самостійна робота студентів	Поточний контроль (перевірка виконаних завдань), підсумковий контроль (залік)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<i>Р 4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Інформатика	Лекційні заняття з використанням наочних методів навчання, зокрема, проведення онлайн лекцій (відеоконференції у Zoom тощо) та інтерактивних лекцій (медіа презентація); під час проведення лабораторних занять – використання інтерактивних методів (схеми взаємодії «викладач-студент», «студент-студент»), графічні роботи. Також під час викладу навчального матеріалу викладачем надаються консультації. Студенти протягом вивчення дисципліни користуються системою дистанційного	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий контроль знань (іспит)

	навчання Moodle	
Теорія ймовірності і математична статистика	Лекційні заняття, практичні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота, практичні завдання, аналітичний метод, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання практичних завдань, самостійної роботи, підсумковий контроль (іспит)
Економетрика	Розповідь та пояснення під час проведення лекційних занять; інструкції та пояснення – на лабораторних заняттях; індивідуальна робота; самостійна робота; консультування	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
Оптимізаційні методи і моделі	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Поточний контроль (здійснюється шляхом захисту виконаних завдань лабораторних робіт); модульний контроль; підсумковий контроль (іспит)
Поведінка споживачів	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод, метод кейсів, метод «Коло ідей»	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
Економіка підприємства	Лекційні заняття, практичні заняття, індивідуально-консультативна робота, самостійна робота, мозковий штурм та інші форми групової роботи, проблемні ситуації, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання розрахункових завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
Менеджмент	Проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод, ділові ігри, презентації	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
Економічний аналіз	Лекції-бесіди, робота в мікрогрупах, семінари-дискусії, кейс-метод, аудіовізуальний метод, метод «дерева рішень», презентації.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
Маркетингові дослідження	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, бесіда, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
Інформаційні системи і технології в маркетингу	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
Управління каналами	Лекційні та практичні	Письмове та усне

		розподілу	заняття, консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Економічний механізм маркетингу	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; підсумковий контроль (іспит).
		Маркетингове ціноутворення	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; підсумковий контроль (іспит).
		Маркетингова товарна політика	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
		Маркетинг послуг	Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<i>Р 3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу</i>	☒	Управління каналами розподілу	Лекційні та практичні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Навчальна практика з маркетингу	Групові та індивідуальні практичні завдання, самостійна робота студентів	Поточний контроль (перевірка виконаних завдань), підсумковий контроль (залік)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання,	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль

<p><i>Р 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності</i></p>	<input checked="" type="checkbox"/>	<p>Виробнича практика 1</p>	<p>пошуковий метод Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод</p>	<p>(публічний захист звіту) Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)</p>
		<p>Виробнича практика 2</p>	<p>Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод</p>	<p>Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)</p>
		<p>Маркетингова товарна політика</p>	<p>Розповідь, пояснення, бесіда, метод навчальної дискусії, ілюстрація, практична робота, аналітичний, дедуктивний методи, проблемний виклад матеріалу</p>	<p>Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль</p>
		<p>Маркетингове ціноутворення</p>	<p>Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота</p>	<p>Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; підсумковий контроль (іспит).</p>
		<p>Маркетингові дослідження</p>	<p>Лекційні заняття (розповідь та пояснення, бесіда, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота</p>	<p>Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)</p>
		<p>Політична економія</p>	<p>Тематичні лекції; практичні заняття із вирішення професійно-орієнтованих задач; інтерактивні заняття; виконання практичних завдань, самонавчання на основі конспектів, посібників та іншої рекомендованої літератури, навчальних мультимедійних матеріалів</p>	<p>Усне та письмове опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)</p>
		<p>Мікроекономіка</p>	<p>Проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод, ділові ігри, презентації, самостійна робота</p>	<p>При контролі систематичності та активності роботи на семінарських заняттях оцінюванню підлягають: рівень знань, необхідний для виконання аналітично-розрахункових робіт, якість і вчасність їх виконання; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на семінарських заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на семінарські заняття; результати експрес-контролю тощо. Проводиться також поточний (модульний) та підсумковий (екзамен) контроль</p>
		<p>Макроекономіка</p>	<p>Лекційні заняття (проблемні лекції, онлайн-лекції), практичні (семінарські) заняття, консультації з викладачем,</p>	<p>Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)</p>

			самостійна робота	
		Теорія ймовірності і математична статистика	Лекційні заняття, практичні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота, практичні завдання, аналітичний метод, розрахункові завдання	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання практичних завдань, самостійної роботи, підсумковий контроль (іспит)
		Економетрика	Розповідь та пояснення під час проведення лекційних занять; інструкції та пояснення – на лабораторних заняттях; індивідуальна робота; самостійна робота; консультування	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
		Поведінка споживачів	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод, метод кейсів, метод «Коло ідей»	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Економічний аналіз	Лекції-бесіди, робота в мікрогрупах, семінари-дискусії, кейс-метод, аудіовізуальний метод, метод «дерева рішень», презентації.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
		Інформаційні системи і технології в маркетингу	Лекційні заняття, лабораторні заняття, консультації з викладачем, самостійна робота	Усне опитування, перевірка виконання студентами завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (іспит)
Р 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності	☒	Поведінка споживачів	Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод, метод кейсів, метод «Коло ідей»	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетинг	Лекції, семінари, практичні, самостійна та індивідуальна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингові дослідження	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, бесіда, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота, індивідуальна робота	Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингове ціноутворення	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи;

		та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; підсумковий контроль (іспит).
	Маркетингові комунікації	За джерелом знань використовуватимуться словесні та наочні методи навчання. За характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів використовуватимуться проблемний, евристичний та дослідницький методи навчання. З цією метою передбачається проведення лекцій, семінарів, практичних та самостійної роботи здобувачів.	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)
	Навчальна практика з маркетингу	Групові та індивідуальні практичні завдання, самостійна робота студентів	Поточний контроль (перевірка виконаних завдань), підсумковий контроль (залік)
	Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
	Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)