

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; фінансів, банківської справи та страхування; 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. 9 міс.
очна денна	3 р. 9 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 зарубіжними 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 № 2 від 19.05.2022 р.) і введено в дію з 01.09.2022 р. наказом ректора №01-16/14/ од від 19.05.2022 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	2022 - 2023	26	14	10	0	0
2 курс	2021 - 2022	32	18	11	0	0
3 курс	2020 - 2021	21	9	2	0	0
4 курс	2019 - 2020	32	11	3	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 Бакалавр 2022.pdf</i>	Y1CYSzHZXZfrY7dOWKplQ1tp7FwYiyL+7JoWWBcUr+Y =
Навчальний план за ОП	<i>Навчальний план на ОП 2022 року.pdf</i>	YvHf/e+FpVtz1rR+uZ/3jDJwGeq8+3RrjOsCg3QnouA=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 1.pdf</i>	PpzVCjOdbAaARNmHbLnl7Ucs+JSPxsefU/3WOTi1kKaw=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 3.pdf</i>	dCDvaqKK3gole1KcNkMuTvzGyAqneiSVo8zjAS/oolI=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 4.pdf</i>	k5m6vz/+3X/CpqaqnqDfKjKD+RGdFR+Z4g/iymtplKY=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 2.pdf</i>	bO1m3r3AZIY5DaPFM7SAosvVwfTeyYoggVmZmZBZJlk =

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 відповідних тем, а також дисциплін, спрямованих на формування у здобувачів вищої освіти теоретичних знань і практичних навичок в зазначеній сфері (ОК22 Основи економіки аграрного сектора, ОК32 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 розробників 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 «Скарби-Поділля» Ю.І. Лебідь, голова ФГ «Ярослав» В.О. Поступайло, директор ПП «ЕнергоСервіс ДСК» О.М. Косменюк),

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, які 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 завідувачки відділу ціноутворення та аграрного ринку ННЦ «Інститут аграрної економіки» Сало І.А. В рецензії зазначено, що передбачені ОПП обов'язкові освітні компоненти і послідовність їх вивчення повністю корелюються з предметною областю, компетентностями та програмними результатами підготовки бакалаврів маркетингу згідно відповідного Стандарту. Крім того, відмічається, що акцентування програми на аграрному секторі національної економіки забезпечує її унікальність та робить актуальною на ринку праці.

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

Проєктною 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://hh.ua/>, <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 освітніх компонентів «Інформаційні системи і технології в маркетингу», «Іноземна мова», включення до ОП освітньої компоненти «Маркетинг у соціальних мережах». Регіональний контекст при визначенні особливості 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/wpcontent/uploads/2021/01/c.62>); 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, критерії оцінювання, програмні результати, перелік дисциплін, механізми дотримання академічної доброчесності на прикладі ОП «Маркетинг» Черкаського національного університету імені Б.Хмельницького, Національного університету біоресурсів і природокористування, Полтавського державного аграрного університету, Херсонського державного аграрно-економічного університету, Пряшівського університету у Пряшеві (Словаччина), Господарської академії ім. Д.А. Ценова (м. Свищов, Болгарія), Варшавського університету менеджменту (Польща).

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. 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 наявную 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)?

177

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

63

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/iUoo>), «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 вибірових компонентів навчального плану; вибір баз виробничих практик, тем курсових робіт; 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 26,3% від загального обсягу кредитів ЄКТС. Здобувач має право обрати з переліку, який наведений у Каталозі елективних дисциплін (<https://www.udau.edu.ua/ua/for-students/catalog-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 21 дисципліну із переліку вибірових 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 вибірових 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 ст. 51 Закону України «Про вищу освіту» та Положеннями «Про організацію освітнього процесу в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Y5Zg>), «Про організацію проведення практичної підготовки студентів Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/R1VO>). До ОП включено такі практики (18 кредитів ECTS): 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 (100% 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, захист курсових робіт («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»), 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: 3178 аудиторних год. (44,1%) (з них 1418 год. лекційних занять, 1760 год. практичних та лабораторних занять) та 4022 год. самостійної роботи здобувача (55,9 %). Кількість аудиторних годин на тиждень для бакалавра, який навчається за ОП «Маркетинг» в 2022-2023 році становить: у першому семестрі – 32 години; другому – 25 год.; третьому, четвертому, п'ятому – 24 год.; шостому – 22 год.; сьомому і восьмому – 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/pk-2022/pravila-prijomu-zi-zminami-vid-11.07.2022.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. Для конкурсного відбору осіб, які на основі ПЗСО вступали на перший курс зараховувалися бали сертифікатів НМТ/ЗНО/вступних іспитів з трьох конкурсних предметів (перший – українська мова (НМТ) українська мова та література (ЗНО) (коефіцієнт 0,35); другий – математика (коефіцієнт 0,4), третій – історія України (на місця державного замовлення), або інший, коли мова йде про комерційні місця (коефіцієнт 0,25). Конкурсні предмети для вступу на навчання для здобуття ступеня бакалавра на основі здобутого освітньо-кваліфікаційного рівня молодшого спеціаліста, фахового молодшого бакалавра, молодшого бакалавра: перший – українська мова (НМТ) українська мова та література (ЗНО); другий – математика (на місця державного замовлення) / історія України (при вступі на небюджетні конкурсні пропозиції – пропонується на вибір вступника будь-який інший предмет), а також передбачено подання мотиваційного листа. Ваговий коефіцієнт предметів по 0,5. Зазначені вимоги дозволяють сформувати контингент студентів, які мають здатність до навчання, а вибір спеціальності свідчить про їх мотивованість.

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/FVKV>); «Про порядок визнання результатів навчання в інших ЗВО в УНУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/npO1>); «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 2021 р. поновився на другий курс ОП «Маркетинг» УНУС денної форми навчання Кобилянський Владислав Аркадійович на підставі академічної довідки Національного Університету «Києво-Могилянська академія». Також в 2021 році поновилася на четвертий курс ОП «Маркетинг» УНУС заочної форми навчання Коваль Діана Олександрівна на підставі академічної довідки Черкаського навчально-наукового інституту ДВНЗ «Університет банківської справи». Визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО, при поновленні відбувалося відповідно до описаних вище процедур із зарахування 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 передує 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 31-ма Максима Собченка та сертифіката про успішне закінчення онлайн-курсу «Цифрові комунікації в глобальному просторі» (Prometheus, сертифікат від 05.01.2023) після аналізу компетентностей, набутих студентом під час проходження курсу, викладачем дисципліни «Маркетингові комунікації» було прийнято рішення про перезарахування окремих завдань з теми «Діджитал комунікації у цифровому суспільстві». За аналогічною процедурою було зараховано результати навчання, отримані у неформальній освіті іншими здобувачами ОП (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/zimovi-kanikuli-najkrashhij-chas-dlya-samoosviti.html>). Частина сертифікатів про проходження курсів на платформі Prometheus, отриманих здобувачами ОП «Маркетинг», не відповідає 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 існують інституційна та дуальна форми освіти, освітній процес на ОП 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», «Бухгалтерський облік», «Іноземна мова», «Ділова українська мова»), дискусій («Мікроекономіка», «Менеджмент», «Логістика», «Маркетингові дослідження» та ін.). На ОП передбачено виконання 4 курсових робіт. 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/iU00>), «Про академічну мобільність здобувачів вищої освіти та науково-педагогічних працівників Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/FVKB>) 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 курсових робіт, 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/bak-2022/monitoring-ocinyuvannya-yakosti-osvitnogo-procesu-v-umanskomu-nus-zdobuvachami-pershogo-baklavrskogo-rivnya-vishhoi-osviti-za-specialnistyu.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/iU00>), «Про організацію проведення практичної підготовки студентів Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/R1VO>). Зокрема передбачено самостійний вибір НПП методів навчання, вільний вибір вибірових компонентів ОП

здобувачами вищої освіти, баз практики, 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. Електронний ресурс за цією освітньою програмою (<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, написання курсових робіт) 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 курсових робіт 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 напряму 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. та Лементовська В.А. пройшли онлайн-стажування на базі Краківського економічного університету 01-26.03.2021 «Новітні та інноваційні методики навчання» за результатами якого вдосконалили методи проведення онлайн-занять з дисциплін «Маркетинг» та «Маркетингова товарна політика». Більшість НПП кафедри маркетингу впродовж 2020-2021 рр. пройшли онлайн-стажування «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності» на базі НУБіП, за результатами якого розширили використання інтерактивних методів навчання при викладанні фахових ОК. Харенко А.О. пройшов підвищення кваліфікації «Комунікативні маркетингові стратегії в умовах обмеженого бюджету» (свідоцтво № ADV-281116-PSAU від 08.01.2023 р.) та вдосконалив зміст окремих тем з ОК «Маркетингові комунікації». Семенда О.В. після проходження циклу тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY (сертифікат № 203 від 16.12.2021 р.) врахувала частину інформації при розробці силабусу дисципліни «Маркетинг у соціальних мережах» і використала частину матеріалів з підвищення кваліфікації на базі ISMA University of Applied Sciences (Рига, Латвія): «Теорія та практика науково-педагогічних підходів в освіті» (сертифікат № 1-22/04-22) при перегляді матеріалів курсу «Основи наукових досліджень та академічна доброчесність».

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 Уманського національного університету садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/FVKB>), «Про організацію проведення практики та стажування студентів Уманського НУС за кордоном» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/PPBo>). Університетом укладено договори про співпрацю з закордонними ЗВО (<https://foreign.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/abiturientu.html>). Станом на 2022 рік ЗВО став учасником трьох 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-on-lajn-lekciya-z-disciplini-mizhnarodna-ekonomika.html>, <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 (проф. Пенькова О.Г. та доц. Лементовська В.А. - Польща, Краківський економічний університет, 2021 р., доц. Корман І.І. – Фінляндія, Західно-Фінляндський Коледж, м. Гуйттінен, 2021 р., доц. Семенда О.В. – Латвія, Університет прикладних наук, 2022).

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, які корелюються з результатами навчання за освітньою програмою. На ОП серед обов'язкових компонент, в більшості випадків, передбачені екзамени. Диф. заліки використовуються для оцінювання результатів виконання курсових робіт. 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 формах 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 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-zaochnoi-formi-navchannya-fakultetu-ekonomiki-i-pidpriemnictva-na-2022-2023-navchalnij-rik.html>). Онлайн-опитування здобувачів вищої освіти ОП показало, що інформацію про форми контрольних заходів та критерії оцінювання знань вони отримують від викладача і з робочих програм дисциплін (100%) (<https://marketing.udau.edu.ua/assets/files/bak-2022/monitoring-ocinyuvannya-yakosti-osvitnogo-procesu-v-umanskomu-nus-zdobuvachami-pershogo-baklavrskogo-rivnya-vishhoi-osviti-za-specialnistyu.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/xOoc>), «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 Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/8kHn>). Якщо студент не погоджується із кількістю перерахованих балів, він може за заявою повторно скласти відповідну форму контролю спеціально створеній 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>), Антикорупційна програма (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/PK23>), «Положення про систему запобігання та виявлення академічного плагіату серед здобувачів вищої освіти в Уманському НУС»

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 робіт (unicheck.com/uk-ua). Виконання кваліфікаційної роботи на ОП не передбачено, але здобувачі вищої освіти при бажанні / за вимогою керівника подають на перевірку виконану курсову або наукову роботу під час якої визначається рівень оригінальності роботи. Перевірку курсових робіт та інших матеріалів здійснюють також викладачі за допомогою безкоштовних комп'ютерних програм перевірки тексту на унікальність (<https://www.etxt.ru/antiplagiat/>, <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-problemi-realizacii-ta-vidpovidalnist.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 Положень «Про порядок проведення конкурсного відбору на заміщення вакантних посад науково-педагогічних працівників Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/mp3O>); «Про порядок обрання та прийняття на роботу науково-педагогічних працівників УНУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/tT3i>). 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 «Скарби-Поділля» Ю.І. Лебідь, голова ФГ «Ярослав» В.О. Поступайло, директор ПП «ЕнергоСервіс ДСК» О.М. Косменюк), 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 «Мегометр», ТОВ «ДСВ-Україна» та

ін.) та інших заходів. Студентами разом з викладачами кафедри були відвідані комерційні підприємства (БС «Свродім», ТОВ «Епіцентр К», 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 «Мегометр» 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>), менеджера із розвитку продуктів ТОВ «ДСВ-Україна» Олександра Коваленка (ОК «Маркетинг») (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/praktiko-orientovanij-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 організовуються безкоштовні курси підвищення кваліфікації НПП, організовуються 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/V48W>), «Про надання щорічної грошової винагороди педагогічним працівникам Уманського національного університету садівництва за сумлінну працю, зразкове виконання посадових обов'язків» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/LH2g>), «Про внутрішню модель диференційованої оплати праці в Уманському національному університеті садівництва» (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/rPUy>) та Колективним договором (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/O2zP>). Матеріальне заохочення у вигляді премії за опублікування статей у виданнях, що цитуються у наукометричних базах Scopus, WoS отримали представники групи забезпечення ОП «Маркетинг» Харенко А.О., Пенькова О.Г., Семенда О.В., Лементовська В.А., Корман І.І. Матеріальне заохочення у вигляді надбавки до посадового окладу за результатами рейтингового оцінювання діяльності науково-педагогічних працівників за 2020-2021 н.р. отримали представники групи забезпечення ОП «Маркетинг» Харенко А.О., Пенькова О.Г., Семенда О.В.

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, 22 науково-дослідних і проблемних лабораторій, 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 проекторами 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. Також функціонують електронні системи АСУ (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 та доносять 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/oTlj>), 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. В ЗВО функціонує психологічна служба «Довіра», яка активно підтримує здобувачів у складних життєвих ситуаціях, пропагує здоровий спосіб життя студентської молоді (<https://www.udau.edu.ua/ua/departments/viddili/psihologichna-služba-universitetu/>), проводить семінари для здобувачів вищої освіти з метою розвитку їх особистих якостей (наприклад, <https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/psihologichnij-onlajn-vebinar-zberezheniya-psihichnogo-zdorovya-v-umovah-voennogo-chasu.html>, <https://marketing.udau.edu.ua/ua/novini/semanir-komunikativnih-navichok-pri-pracevlashtuvanni.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 (<http://lib.udau.edu.ua/handle/123456789/68>, <https://library.udau.edu.ua/resursi/elektronnij-katalog.html>).

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-pracevlashtuvannya/>), 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/bak-2022/monitoring-ocinyuvannya-yakosti-osvitnogo-procesu-v-umanskomu-nus-zdobuvachami-pershogo-baklavrskogo-rivnya-vishhoi-osviti-za-specialnistyu.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 у 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'язані 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/u2ZD>). 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/BNMd>).

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 відбуватися у частині усіх компонентів, крім місця (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 2022 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 «Маркетинг в аграрній сфері», «Маркетинг послуг» та «Маркетинг в соціальних мережах». За результатами опитування здобувачів ОП на засіданні проектної групи (протокол № 2 від 01.02.2022 р.) було прийнято рішення про збільшення періоду вивчення і кредитів з ОК «Іноземна мова» та скорочення кредитів і терміну опанування ОК «Фізичне виховання». За пропозиціями представників групи забезпечення ОП для посилення фундаментальної загальноєкономічної підготовки було збільшено кількість кредитів на ОК

«Політична економія» та «Мікроекономіка» та замінено ОК «Вища математика» на ОК «Математика для економістів».

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 та 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 2022 році пропозиції здобувачів вищої освіти були враховані в частині збільшення періоду вивчення і кредитів з ОК «Іноземна мова» та скорочення кредитів і терміну опанування ОК «Фізичне виховання» (протокол робочої групи №2 від 01.02.2022 р., протокол засідання кафедри №7 від 02.02.2022 р., протокол Вченої ради факультету №4 від 22.02.2022 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 стейхолдера-роботодавця – головного бухгалтера ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області. Формалізується також участь роботодавців шляхом рецензування ОП (директор ТОВ «Скарби-Поділля» Ю.І. Лебідь, голова ФГ «Ярослав» В.О. Поступайло, директор ПП «ЕнергоСервіс ДСК» О.М. Косменюк). 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-marketingovi-doslidzhennya.html>), заступник начальника відділу маркетингу ПрАТ «Мегометр» 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 діє громадська організація «Асоціація випускників та друзів Уманського НУС» (<https://www.udau.edu.ua/ua/alumni/asociacziya-vipusknikiv-ta-druziv-umanskogo-nus/>) серед напрямів діяльності якої є ведення інформаційної бази даних випускників, забезпечення зв'язку з випускниками, сприяння досягненню університетом європейських стандартів освіти. В Університеті є традиція щорічного проведення зустрічі випускників, під час якої НППП також акумулюється інформація щодо їх кар'єрного шляху. На кафедрі маркетингу ведеться база відгуків випускників (<https://marketing.udau.edu.ua/ua/abiturientu/vidguki-vipusknikiv.html>). Акумулює 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 студентів 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 акредитацій інших ОП були ураховані під час удосконалення цієї ОП?

Акредитація даної ОП у 2022 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-udoskonalennya-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 змішаного і дистанційного навчання під час карантинних обмежень. 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=9a7e1c748dedb9388a3731e1da0fo1ea>

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: 10.05.2023 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	
Маркетингові дослідження	навчальна дисципліна	<i>Marketynhovi doslidzhennia.pdf</i>	vjQvoV8RyuPcr7Zje5CTRnBA6SJAJHTCTgNuOJnxQOg=	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 tekhnologii v marketynhu.pdf</i>	52Zxaxl3ssNzboM1vSQhXouow7wEpgOYVzoJGKkl92A=	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>	mk6JRUpoTblZ6rosPdwPzkDZHJTEl3ui p5+JPsF/Mg8=	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>	XxPMq2gFJ+Oa67zW7voJBGpa+V5JkJvTONd3hjbNYfl=	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>	cAqtDrQu16oJohooe v7pbOIHNoMVIcW XteINNpcMg8w=	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>	3ZlhCanCLyFtZbIGHKWwgPKc8kjYSHNyJau9tQayUhc=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Логістика	навчальна дисципліна	<i>Lohistyka.pdf</i>	oVvrpOp7iS+tmoPrll yYd+9r1EdvLzJCgDq FYOIhZdU=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Маркетинг в аграрній	навчальна	<i>Marketynh v</i>	pU8FIVQojzDd5Di	Мультимедійний проектор

сфері	дисципліна	<i>ahrnarii sferi.pdf</i>	WBDoI+2mY31HbxFYXdS3OjtN46k=	<i>EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять</i>
Маркетинг послуг	навчальна дисципліна	<i>Marketynh posluh.pdf</i>	vomvS+JIJNZ4PrfXDBq7u+mtjNEEwWx04VlhrPNSNyY=	<i>Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять</i>
Маркетинг в соціальних мережах	навчальна дисципліна	<i>Marketynh v sotsialnykh merezhakh.pdf</i>	5eWOTXDZMG7kBEHkleCDWpXNu41oPKTztp5zxTrRzRY=	<i>Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять</i>
Поведінка споживачів	курсова робота (проект)	<i>MB_Курсова робота Поведінка споживачів.pdf</i>	nMokxZVjpJluGlzM AVk.Jn2ms7iQQPyo WqCq2wPMP6sE=	<i>Методичне забезпечення</i>
Маркетинг	курсова робота (проект)	<i>MB_Курсова робота Маркетинг.pdf</i>	fadJa/3KcuUW3oiJa3MbZlgJXqxtMm4fjo8QKU2WSpI=	<i>Методичне забезпечення</i>
Маркетингові дослідження	курсова робота (проект)	<i>MB_Курсова робота Маркетингові дослідження.pdf</i>	LnJfb9NfoCAXgzma1RWroIbcWNC4iah9C4TVUi4Hbbs=	<i>Методичне забезпечення</i>
Управління каналами розподілу	курсова робота (проект)	<i>MB_Курсова робота Управління каналами розподілу.pdf</i>	AahkODQ+Qto6AJ+bnDvLHAePhvMCP5TBkky1ZBfyvM=	<i>Методичне забезпечення</i>
Навчальна практика з вступу до фаху	практика	<i>MB_Навчальна практика Вступ до фаху.pdf</i>	ZIHmCqgyHPXTaQS IkstudWOPX7sQfWVoiNB6ljEDpD4=	<i>Методичне забезпечення</i>
Навчальна практика з маркетингу	практика	<i>MB_Навчальна практика з маркетингу.pdf</i>	q2mpub9oyHwpyP3Jnjs9l8VDoKiJOX6NA2ZVnUFPd5A=	<i>Методичне забезпечення</i>
Виробнича практика 1	практика	<i>MB_Виробнича практика_1_OC Бакалавр.pdf</i>	6noL68H/+ocwdaUWRjZ3eIFyX2OBr9hv8zEvA+SNn1s=	<i>Методичне забезпечення</i>
Виробнича практика 2	практика	<i>MB_Виробнича практика_2_Бакалавр.pdf</i>	o3Dq9uyQWP2gCCr8rOgK8Xxi1NdrbFYfQGBoyggpNZk=	<i>Методичне забезпечення</i>
Підсумкова атестація	підсумкова атестація	<i>MB_Підсумкова атестація.pdf</i>	z3tlkmWebycrXGEvRbmXm1QQ8cZtKs7Jrj/dJWsC6Yo=	<i>ПЕОМ (Windows 7, Пакет програм Microsoft Office 2010) – 15шт., методичне забезпечення</i>
Маркетингова товарна політика	навчальна дисципліна	<i>Marketynhova tovarna tolityka.pdf</i>	e7pBbVkJLTetwXqpWwYXYxs/bm6ooiLlSko77gucRJw=	<i>Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять</i>
Економічний аналіз	навчальна дисципліна	<i>Ekonomichniy analiz.pdf</i>	kSvDzZGtERR+snolrZiIoR5fSjUC51PErQdxhTIOBc=	<i>Мультимедійний проєктор View Sonic, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM., методичне забезпечення лекцій та практичних занять</i>
Основи економіки аграрного сектора	навчальна дисципліна	<i>Osnovy ekonomiky ahrrarnoho sektora.pdf</i>	E9TOFxbwo/FXsONGyekoPTh7gAlIOoKgAmIUJPA2KQ=	<i>Наочні посібники, мультимедійний проєктор View Sonic, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM., методичне забезпечення лекцій та практичних занять</i>

Менеджмент	навчальна дисципліна	<i>Menedzhment.pdf</i>	ayoew1rLRSYt++I8D Jo2Nabnbi+eOsdB1j AzRaRujl4=	Мультимедійний проектор короткофокусний ViewSonic DLP, XGA (1024x768); проєкційний екран для проектора Walfix SNM, ноутбук ASUS, Electronic Board (elite Panaboard) UB- T580W; навчально-методичні матеріали
Політична економія	навчальна дисципліна	<i>Politychna ekonomiiia.pdf</i>	Yg7UzfJB2A1L6bAF RCIAXjqfR/FLYsSAI v+npQjMt7M=	Мультимедійний проектор ACERX 110, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проектора Walfix SNM, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Ділова українська мова	навчальна дисципліна	<i>Dilova ukrainska mova.pdf</i>	OGU535quPN8AaFi +9vu2NUmtC+AaFp 56BYxcqLaOi5M=	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
Історія та культура України	навчальна дисципліна	<i>Istoriia ta kultura Ukrainy.pdf</i>	mSM+P6xjODjrPuyi MhBSPELy8NngCAa 6rWbKNuphrM4=	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>	/R9oLIEzBJSN/LgI8 qFvNSoDuhyvVjvPin LsSBfkKCo=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проєкційний екран для проектора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Математика для економістів	навчальна дисципліна	<i>Matematyka dlia ekonomistiv.pdf</i>	fFZCipmWVziyFOHL PY8pJZ+afBVAI+pD FiOidon8gBE=	Персональні комп'ютери AthlonX2 Dual-Core 2.1, прикладне програмне забезпечення, мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Фізичне виховання	навчальна дисципліна	<i>Fizychne vykhovannia.pdf</i>	5b/djYl4kAHlaI8mo LP1KqEdFncae+UY MG2TrPVQLW8=	Спортивна зала, стадіон, спортивний інвентар згідно теми заняття, методичне забезпечення занять згідно секцій і гуртків
Іноземна мова	навчальна дисципліна	<i>Inozemna mova.pdf</i>	RiBe/iQpnPi5s7yIFh 8SECyuzqeeIaUvMYL p1KyRxExg=	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
Мікроекономіка	навчальна дисципліна	<i>Mikroekonomika.pdf</i>	Y45QFgviZPNRIYk7 gjCNr4rQWWCd+TY	Мультимедійний проектор ACERX 110, ноутбук ASUS,

			rrIwrizkFtI=	проекційний екран для проектора Walfix SNM, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Інформатика	навчальна дисципліна	<i>Informatyka.pdf</i>	oEXomDnnW2s61YbChZQi6T+etMK/U+6bnr8or8rqMQY=	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>	zHQDlG0xhCvYl8rKhXele03hla5dk7JDWiQyw/IWj3g=	Мультимедійний проектор ACERX 110, ноутбук ASUS, проекційний екран для проектора Walfix SNM, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Економетрика	навчальна дисципліна	<i>Ekonomyka.pdf</i>	PoTDodZkprovCKgOzo82FDXMPfL3GiL83HLE2PQ78=	Мультимедійний проектор VIEW Sonic P/D 51112, проекційний екран REDLEAFSRM-1102, ноутбук Asus K 53у, персональні комп'ютери (15 одиниць), прикладне програмне забезпечення, мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та лабораторних занять
Правознавство	навчальна дисципліна	<i>Pravoznavstvo.pdf</i>	s4OusbwY479GZ/FzOGaEHovkJQcL3YINS8c1pQUTMfE=	Стенди, схеми, інформаційний і методичний матеріал, підручники, посібники, мультимедійний проектор ACER X 13, проекційний екран для проектора Sopot Slim, ноутбук ASUS, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Оптимізаційні методи і моделі	навчальна дисципліна	<i>Optymizatsiini metody i modeli.pdf</i>	BQn7K1l7jDT8uF33pI3UrXikSReoABGJfKb40o6mOkk=	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
Товарознавство	навчальна дисципліна	<i>Tovaroznnavstvo.pdf</i>	yncN/XDGpRp+VSQwKxxMyD1wP29uFYLAujbztQK1fV4=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проекційний екран для проектора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Поведінка споживачів	навчальна дисципліна	<i>Povedinka spozhyvachiv.pdf</i>	eA2fcDTJPUoMmykQgLrotPgAjNBaXvujUiGGsIZFjXE=	Мультимедійний проектор EPSON EB-504, проекційний екран для проектора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять
Фінанси	навчальна дисципліна	<i>Finansy.pdf</i>	Z23ZoqDhnO15NNI4H3CeJ/2Ag4pFhzPg6hZunFIPxHY=	Мультимедійний проектор ACER X 13, проекційний екран для проектора Sopot Slim, ноутбук ASUS, методичне забезпечення лекцій та практичних занять
Бухгалтерський облік	навчальна	<i>Bukhhalterskyi</i>	bOeqcYvf5pbq9N7pw	Мультимедійний проектор VIEW

	дисципліна	<i>oblik.pdf</i>	wyR/ytbOVWL6J9kj TA73V3jOic=	<i>Sonic PГД 5112, проєкційний екран REDLEAFSRM-1102, ноутбук Asus K 53у, методичне забезпечення лекцій та лабораторних занять</i>
Маркетинг	навчальна дисципліна	<i>Matketing.pdf</i>	xYNkwzXtC7JqGq9Z gFHC/xvzrsXRXGaz BUvNk5pgdME=	<i>Мультимедійний проєктор EPSON EB-504, проєкційний екран для проєктора, ноутбук Samsung N 143 Plus, методичне забезпечення лекцій та практичних (семінарських) занять</i>
Економіка підприємства	навчальна дисципліна	<i>Ekonomika pidpryiemstva.pdf</i>	YVK/cpdDDhmX7fd DGE8ou+Gq7RiR8zt EZObEFJFoPMk=	<i>Стенди, схеми, наочні посібники, мультимедійний проєктор View Sonic, ноутбук ASUS, проєкційний екран для проєктора Walfix SNM., методичне забезпечення лекцій та практичних занять</i>
Теорія ймовірності і математична статистика	навчальна дисципліна	<i>Teoriia ymovirnosti i matematychna statystyka.pdf</i>	gJGwYX26cBcJQgb4 oQkZ+vlk5fYc+eEatl Ny8UHQMy8=	<i>Персональні комп'ютери AthlonX2 Dual-Core 2.1, прикладне програмне забезпечення, мережа Internet, методичне забезпечення лекцій та практичних занять</i>

* 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
169821	Коротєєв Микола Анатолійович	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємств	Диплом спеціаліста, Уманська сільськогосподарська академія, рік закінчення: 1999, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 025622, виданий 13.10.2004, Атестація доцента 12/ДЦ 022753, виданий 30.06.2009	18	Основи економіки аграрного сектора	Підвищення кваліфікації: 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. Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1,2,4,5. Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов

(1,4,8,9,10,14)
п. 1. 1. Nesterchuk Y.,
Korotieiev M.,
Cherneha I., Sokolyuk
S., Zharun O. & Blenda
N. Development and
Problems of Farmers
Activities in Ukraine.
Proceedings of the 33rd
International Business
Information
Management
Association Conference
(IBIMA). Education
Excellence and
Innovation
Management through.
Vision 2020. 10-11 April
2019, Granada, Spain,
P.4287-4299. (Scopus)
2. 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)
3. 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).
4. Жарун О.В.,
Коротєєв М.А., Тупчії
О.С. Проблеми
розвитку біржової
діяльності в Україні.
Причорноморські
економічні студії.
2021. № 68. С. 20-25.
5. Жарун О.В.,
Коротєєв М.А.,
Непочатенко О.А.,
Тупчії О.С.
Організація

ф'ючерної біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць, 2021. № 3 (76). С. 92-103. DOI 10.31375/2226-1915-2021-3-92-103.

6. Соколюк С. Ю., Коротеев М.А., Жарун О.В., Тупчій 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.

7. 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.

8. Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Коротеев 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., Коротеев 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 / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. 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 / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Видавець «Сочінський М. М.», 2022. Вип. 100. Ч. 2 : Економічні науки. С. 170-178.

п. 4. 1. Методичні вказівки для самостійного вивчення дисципліни «Економіка, підприємництво та менеджмент» та виконання контрольних робіт для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 201 «Агрономія» заочної форми навчання / М.А. Коротєєв. Умань, 2019. 52 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.», 2021. 44 с.

3. 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,

2021. 82 с.
4. Методичні вказівки для проведення практичних і семінарських занять та самостійної роботи студентів з дисципліни «Економіка аграрного сектору» для здобувачів другого рівня вищої освіти (магістр) спеціальності 075 «Маркетинг» / М.А. Коротєєв. Умань, 2021. 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).
п. 9. Робота у складі комісії Державної служби якості освіти України із здійснення планових (позапланових) заходів державного нагляду:
- Наказ Державної служби якості освіти України № 01-12/55 від 11.09.2019 р. «Про плану перевірку Комунального вищого навчального закладу "Дніпропетровська академія музики ім. М. Глінки" Дніпропетровської обласної ради»;
- Наказ Державної служби якості освіти України № 01-12/73 від 24.10.2019 р. «Про плану перевірку Бердянського державного педагогічного університету».
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». (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. Керівництво постійно діючим студентським науковим гуртком кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. Профайл викладача : https://economics.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/koroteev-mikola-anatolijovich.html	
229535	Доморослий Валентин Іванович	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	Диплом кандидата наук КН 004725, виданий 08.04.1994, Атестат доцента ДЦАР 002668, виданий 06.12.1995	30	Історія та культура України	Підвищення кваліфікації: Уманський державний педагогічний університет ім. П. Тичини; «Новітні технології навчання у процесі вивчення історії та культури України»; свідоцтво № 08623 від 23.11.2018 р. Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1, 2,5. Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,11,14,19) п 1. 1. Доморослий В. І. Українські землі у виборах до II Державної Думи Росії: процес, наслідки. // Збірник наукових праць «Етнічна історія народів Європи». Вип. 57, Київ, 2019. С. 87-93. 2. Доморослий В. І. Українські депутати у боротьбі за вирішення освітніх питань у діяльності другої Державної Думи Російської імперії // Збірник наукових праць «Етнічна історія народів Європи». Вип. 59, Київ, 2019. С. 70-72. 3. 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. 4. Доморослий В.І. Журнал «Український вестник» про діяльність Іллі Шрага у I Державній Думі Російської імперії // Збірник наукових праць «Етнічна історія народів

Європи». Вип. 63. Київ, 2021. С. 99-105.

5. 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.

6. 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.

7. Білан С. Доморослий В. Депутати української думської громади І Державної Думи Росії та їх діяльність у Союзі автономістів // Східноєвропейський історичний вісник. Дрогобич, Видавничий дім "Гельветика" 2023. С. 31-43. (Web of Science) п. 3. 1. Доморослий В. І., Козій В. А. Текуча – через роки, через віки : монографія. Умань: ВВП «Візаві», 2018. 224 с.

2. Доморослий В.І. Основи демократії (для студентів неспеціальних факультетів усіх форм навчання): навчальний посібник. Умань, ВВП «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, 2021. 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

						<p>с.</p> <p>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.</p> <p>п. 11. 1. Науковий консультант ТРК «Умань». 2. Науковий консультант інтернет-видання «bucha-life». 3. Член комісії з благоустрою та архітектури Уманського міськвиконкому п. 14. Керівник студентського наукового гуртка з історії та культури України. 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>	
158105	Жарун Олена Володимирівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	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 12/ДЦ 031485, виданий 29.03.2012	13	Економічний аналіз	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Науково-педагогічні працівники з інноваційної спрямованості педагогічної діяльності»; СС № 00493706/014691-21 від 08.10.2021 р.</p> <p>2. 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 №11939 від 06.02.2023 р.</p>

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов :
2,5.

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,3,4,8,14)
п.1. 1. Соколюк С.Ю.,
Тупчій 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.,
Тупчій 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
визначення
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., 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.

8. Нестерчук Ю.О.,
Соколюк С.Ю.,
Коротєєв 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.

9. Соколюк С.Ю.,
Коротєєв 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. 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.
п 3. Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Жарун О.В., Непочатенко О.А. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. Київ: центр учбової літератури, 2019. 272с.
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, 2021. 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, 2021. 22 с.
3. Жарун О.В. Електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни «Економічний аналіз» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня факультету економіки і підприємництва <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=501>
п 8. 1. Відповідальний виконавець НДР «Розробка рекомендацій з підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва в ТОВ

						<p>«Устя» с. Устя Бершадського району Вінницької області з урахуванням залучення додаткових інвестицій» (договір № 4/19 від 08.04.2019 р.)</p> <p>2. Відповідальний виконавець НДР «Економічне обґрунтування закладання яблуневого саду у Фермерське господарство «Краснопілка-КПВ». (договір 20/21 від 18.10.2021 р.)</p> <p>3. Науковий керівник наукового проекту за господарчою тематикою «Розробка рекомендацій з підвищення ефективності використання оборотних активів торговельного підприємства» (договір № 17/22 від 10.11.2022р.)</p> <p>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.</p> <p>Профайл викладача : https://economics.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/zharunolena-volodimirivna.html</p>	
102944	Лементовська Валентина Анатоліївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.03050701 маркетинг, Диплом кандидата наук ДК 059653, виданий 01.07.2010, Атестат доцента 12ДЦ 035460, виданий 31.05.2013</p>	15	Маркетингова товарна політика	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/015331-21 від 05.11.2021р.</p> <p>2. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат NR2629/MSAP/2021 (01-26 березня 2021р.)</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов :1,2.</p> <p>Відповідність пункту</p>

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 // Журнал «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 // Науково-виробничий журнал «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.

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. 2021. 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. 2021. 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. 2021. 20
с.

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

п 14. Призери І 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. 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>	19	Маркетингові дослідження	<p>Підвищення кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/015328-21 від 05.11.2021р. 2. Західно-Фінляндський коледж м. Гуйтгінен (Фінляндія); «Specificity of Finnish Education System»; сертифікат № 10122021 (15.11-24.12.2021 р.) 3. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 220 від 16.12.2021 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,4,8,19) 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: DOI: https://doi.org/10.3278</p>

2/2524-0072/2021-29-29

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

8. 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.

9. 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.

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

11. Семенда О.В., Корман І.І. Інструменти лідогенерації в цифровому маркетингу для формування попиту споживачів. Ефективна економіка. 2023. № 2. URL : <https://www.nayka.co>

m.ua/index.php/ee/arti
cle/view/1144
п 2. 1. Свідоцтво №
83386 від 30.11.2018
р.; 2. свідоцтво №
83387 від 30.11.2018
р.; 3. свідоцтво №
99141 від 17.08.2020
р.; 4. свідоцтво №
99140 від 17.08.2020
р.; 5. свідоцтво №
100553 від 16.11.2020
р.
п 4. 1. Маркетингові
дослідження:
методичні
рекомендації щодо
виконання курсових
робіт для здобувачів
вищої освіти ОП
«Маркетинг» перший
(бакалаврський)
рівень / Корман І.І.
Умань: УНУС. 2021. 24
с.
2. 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.
3. Маркетингові
дослідження:
методичні вказівки
для самостійної
роботи здобувачів
вищої освіти ОП
«Маркетинг» ОР
перший
(бакалаврський)
рівень / Корман І.І.
Умань: УНУС. 2021. 48
с.
4. 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.
5. Управління
каналами розподілу:
методичні
рекомендації щодо
виконання курсових
робіт для здобувачів
вищої освіти ОП
«Маркетинг» перший
(бакалаврський)
рівень / Корман І.І.
Умань: УНУС. 2021.
23с.
п 8. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за
господарчою
тематикою на
замовлення ФГ
«Агрофірма «Базис»

						<p>Уманського району Черкаської області (2022 роки). 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>	
327349	Концеба Сергій Михайлович	доцент, Основне місце роботи	Економіки і підприємництва	<p>Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний інститут імені П.Г. Тичини, рік закінчення: 1995, спеціальність: 03.02.00 праця і фізика, Диплом спеціаліста, Приватний вищий навчальний заклад "Європейський університет", рік закінчення: 2017, спеціальність: 122 Комп'ютерні науки та інформаційні технології, Диплом кандидата наук ДК 066111, виданий 31.05.2011, Атестат доцента 12/ДЦ 043867, виданий 29.09.2015</p>	23	Інформаційні системи і технології в маркетингу	<p>Підвищення кваліфікації: Полтавський університет економіки і торгівлі; свідоцтво ПК 01597997/01902-19 від 08.11.2019 р. Стажування: Інтернет сервіс-провайдер «Компанія "М-ТЕЛ"», м. Умань, (довідка про стажування № 28 від 14.02.2019 р.).</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,9,10) п.1. 1. 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 2. Скуртол С.Д., Родащук 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. 3. Концеба С.М., Скуртол С.Д., Родащук Г.Ю. Моделювання ймовірності ризику неплатежів за зовнішньоекономічними контрактами українських підприємств // Вісник КІБіТ. К: Вид-во КІБіТ, 2019. № 2(40). С. 22-26. 4. Концеба С.М., Сольський О.С., Миколайчук Я.Л. Економіко-математична модель впливу обсягів</p>

інвестицій на виробництво сільськогосподарської продукції // Вісник КІБіТ. К: Вид-во КІБіТ, 2018. №1 (15). С. 17-22.

5. Kozhukhivska R., Sakovska O., Skurtol S., Kontseba S., Zhmudenko V. Use of Internet technologies by the tourism products consumers in Ukraine. International Journal of Recent Technology and Engineering. 2019. Vol. 8. Issue 3C. P. 1-6.

6. Melnyk L., Kucherenko T., Matros E., Ratushna O., Mykhailovyna S., Ivanova N. Management of indirect cost: accounting and analytical support // 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.

7. Kozhukhivska R., Sakovska O., Skurtol S., Kontseba S., Zhmudenko 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.

п. 3. 1. Ліщук Р.І., Концеба С.М., Скуртол С.Д., Родащук 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. Інформаційні системи і технології в маркетингу : електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни для студентів денної та заочної форми навчання спеціальностей 075 «Маркетинг». URL: <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=31>

3. Концеба С.М., Ліщук Р.І., Скуртол С.Д., Родащук Г.Ю. Інтелектуальний аналіз даних : методичні вказівки та завдання для виконання лабораторних робіт студентами денної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» спеціальності 122 «Комп’ютерні науки». Умань: УНУС, 2020. 104 с.

п. 9. 1. Експерт НАЗЯВО за спеціальностями 122 «Комп’ютерні науки», 126 «Інформаційні системи та технології». Протягом 2020-2021 р. участь у 3 експертних комісіях.

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». (наказ Уманського НУС № 01-05/33 від 23.02.2021 р.).

Профайл викладача : <https://ekis.udau.edu.u>

						a/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/koncebaser-gij-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	19	Управління каналами розподілу	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/015328-21 від 05.11.2021р. 2. Західно-Фінляндський коледж м. Гуйтгінен (Фінляндія); «Specificity of Finnish Education System»; сертифікат № 10122021 (15.11-24.12.2021 р.) 3. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 220 від 16.12.2021 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,4,8,19)</p> <p>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> <p>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.</p> <p>3. Корман І.І., Семенда О.В., Осадчук Н.В. Маркетингове дослідження каналів розподілу // Економіка та суспільство. №29. 2021. URL: DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-29</p> <p>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.</p> <p>5. Корман І.І., Семенда О.В., Гаєнко В.І. Формування попиту та</p>

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

8. 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.

9. 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.

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

11. 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>

п 2. 1. Свідоцтво № 83386 від 30.11.2018 р.; 2. свідоцтво № 83387 від 30.11.2018 р.; 3. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво № 99140 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво № 100553 від 16.11.2020 р.

п 4. 1. Маркетингові дослідження: методичні

						<p>рекомендації щодо виконання курсових робіт для здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» перший (бакалаврський) рівень / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 24 с.</p> <p>2. 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.</p> <p>3. Маркетингові дослідження: методичні вказівки для самостійної роботи здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» ОР перший (бакалаврський) рівень / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 48 с.</p> <p>4. 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>5. Управління каналами розподілу: методичні рекомендації щодо виконання курсових робіт для здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» перший (бакалаврський) рівень / Корман І.І. Умань: УНУС. 2021. 23с.</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 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 598 від 02.06.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/korman-irina-ivanivna.html</p>
--	--	--	--	--	--	---

102944	Лементовська Валентина Анатоліївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка підприємства	Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.03050701 маркетинг, Диплом кандидата наук ДК 059653, виданий 01.07.2010, Атестат доцента 12/ДЦ 035460, виданий 31.05.2013	15	Маркетингове ціноутворення	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/015331-21 від 05.11.2021р. 2. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат NR2629/MSAP/2021 (01-26 березня 2021р.) <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов :1,2.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,8,14,19)</p> <p>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 // Журнал «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 дослідження ставлення студентства до органічних продуктів харчування // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». 2020. №3-4. С.133-139.</p> <p>5. Penkova Oksana, Kharenko Andrii, Lementovska Valentyna, Poberezhets Ivan, Nehanov Victor. The Influence of Raw Material Factors and Demand Factors on the</p>
--------	------------------------------------	---------------------------------	------------------------	--	----	----------------------------	--

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.

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. 2021. 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. 2021. 50 с.

3. Економічний

						<p>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. 2021. 20 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.</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/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/lementovska-valentina-anatoliivna.html</p>	
198011	Харенко Андрій Олександрович	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	Диплом кандидата наук ДК 051237, виданий 28.04.2009, Атестат доцента 12Д 027724, виданий 14.04.2011	21	Маркетингові комунікації	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/011472-20 від 28.02.2020 р.</p> <p>2. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 220 від 16.12.2021 р.</p> <p>3. Полтавський державний аграрний університет; «Комунікативні маркетингові стратегії в умовах обмеженого бюджету»; свідоцтво № ADV-281116-PSAU від 08.01.2023 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1,2</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов</p>

(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. 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.
4. 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.
5. 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>.
6. 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.

7. 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.

8. 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.

9. 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)

10. 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.

п 4. 1. Методичні вказівки до проведення семінарських і практичних занять та виконання самостійної роботи з дисципліни «Паблік рілейшнз» здобувачами освітнього ступеня

«Бакалавр» спеціальностей 051 «Економіка», 071 «Облік і оподаткування», 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 075 «Маркетинг», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / Уманський національний університет садівництва; [уклад.: А.О. Харенко, Т.І. Бортник, В.А. Лементовська]. Умань : Вид-во Уманського НУС, 2020. 101 с.

2. 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.

3. 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, 2021. 132 с.

4. 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.

п 8. 1. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області

						<p>(2020 та 2022 роки)</p> <p>2. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ТОВ «Влас-агро» Уманського району Черкаської області (2019 рік)</p> <p>3. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ТОВ «ЗООТЕХЦЕНТР» Уманського району Черкаської області (2021 рік)</p> <p>Член редакційних колегій: «Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва» http://journal.udau.edu.ua/ua/redakczjna-kolegya.html</p> <p>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.</p> <p>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 підприємництва	<p>Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.03050701 маркетинг, Диплом кандидата наук ДК 059653, виданий 01.07.2010, Атестація доцента 12/ДЦ 035460, виданий 31.05.2013</p>	15	Економічний механізм маркетингу	<p>Підвищення кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/015331-21 від 05.11.2021р. 2. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат NR2629/MSAP/2021 (01-26 березня 2021р.)</p>

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 // Журнал
«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 студента
до органічних
продуктів харчування
// Науково-
виробничий журнал
«Інноваційна
економіка». 2020.
№3-4. С.133-139.
5. Penkova Oksana,
Kharenko Andrii,
Lementovska
Valentyana, 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.

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. 2021. 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. 2021. 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. 2021. 20
с.

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

						<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.</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>	
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>	6	Логістика	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.). 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-ECO від 26.12.2021 р. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 203 від 16.12.2021 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,3,4,14,19) п 1. 1. Семенда Д.К., Семенда О.В. Оцінка внутрішнього ринку органічної продукції України та поведінка споживачів на ньому // Молодий вчений. №11 (75). 2019. С. 609-614. 2. Семенда О.В.,</p>

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

3. 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.

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

5. 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>

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. (Scopus)

13. 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)

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

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.nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>
п 2. 1. Свідоцтво
№79452 від 31.05.2018
р.; 2. свідоцтво №
99138 від 17.08.2020
р.; 3. свідоцтво №
99139 від 17.08.2020
р.; 4. свідоцтво №
99141 від 17.08.2020
р.; 5. свідоцтво №
99142 від 17.08.2020
р.; 6. свідоцтво №
99143 від 17.08.2020 р.
п 3. 1.Економіка
підприємства: навч.
посібник
/Д.К.Семенда,
М.А.Коротєєв,
О.В.Семенда,
О.В.Семенда. Умань:
ВПЦ «Візаві», 2018.
246 с.
2. 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. 48 с.
2. Поведінка

						<p>споживачів: методичні вказівки до виконання курсової роботи здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 20 с.</p> <p>3. 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.</p> <p>4. Поведінка споживачів: методичні вказівки до виконання самостійної роботи здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 10 с.</p> <p>п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2019 р. – Балка Т.В. (41 ма група) – диплом 3-го ступеня.</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>	
198011	Харенко Андрій Олександрович	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	Диплом кандидата наук ДК 051237, виданий 28.04.2009, Атестація доцента 12Д 027724, виданий 14.04.2011	21	Маркетинг в аграрній сфері	<p>Підвищення кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/011472-20 від 28.02.2020 р. 2. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 220 від 16.12.2021 р. 3. Полтавський державний аграрний університет; «Комунікативні маркетингові стратегії в умовах обмеженого бюджету»; свідоцтво № ADV-281116-PSAU від 08.01.2023 р.</p>

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. Penkova Oksana,
Kharenko Andrii,
Lementovska
Valentyina, 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.
4. 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.
5. 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>.
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. 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)
10. 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.
п 4. 1. Методичні
вказівки до
проведення
семінарських і
практичних занять та

виконання
самостійної роботи з
дисципліни «Паблік
рілейшнз»
здобувачами
освітнього ступеня
«Бакалавр»
спеціальностей 051
«Економіка», 071
«Облік і
оподаткування», 072
«Фінанси, банківська
справа та
страхування», 075
«Маркетинг», 076
«Підприємництво,
торгівля та біржова
діяльність» /
Уманський
національний
університет
садівництва; [уклад.:
А.О. Харенко, Т.І.
Бортник, В.А.
Лементовська]. Умань
: Вид-во Уманського
НУС, 2020. 101 с.

2. 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.

3. 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, 2021. 132 с.

4. 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.

п 8. 1. Відповідальний
виконавець наукового
проекту за

						<p>господарчою тематикою на замовлення ФГ «Агрофірма «Базис» Уманського району Черкаської області (2020 та 2022 роки)</p> <p>2. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ТОВ «Влас-агро» Уманського району Черкаської області (2019 рік)</p> <p>3. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ТОВ «ЗООТЕХЦЕНТР» Уманського району Черкаської області (2021 рік)</p> <p>Член редакційних колегій: «Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва» http://journal.udau.edu.ua/ua/redakczjnakolegya.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. 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	Економіки і підприємництва	Диплом спеціаліста, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2015, спеціальність: 7.03050701 маркетинг, Диплом кандидата наук ДК 059653, виданий 01.07.2010, Аттестат доцента 12ДЦ	15	Маркетинг послуг	Підвищення кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/015331-21 від 05.11.2021р. 2. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні

035460,
виданий
31.05.2013

та інноваційні
методики навчання»;
сертифікат
NR2629/MSAP/2021
(01-26 березня 2021р.)

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 // Журнал
«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 студента
до органічних
продуктів харчування
// Науково-
виробничий журнал
«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.

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. 2021. 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. 2021. 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. 2021. 20 с.

п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою

						<p>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.</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/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/lementovska-valentina-anatoliivna.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, Аттестат доцента АД 007583, виданий 15.04.2021</p>	6	Маркетинг в соціальних мережах	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.). 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. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 203 від 16.12.2021 р. <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,3,4,14,19) п 1. 1. Семенда Д.К., Семенда О.В. Оцінка внутрішнього ринку органічної продукції України та поведінка</p>

споживачів на ньому // Молодий вчений. №11 (75). 2019. С. 609-614.

2. 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.

3. 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.

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

5. 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>

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. (Scopus)

13. 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)

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

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.nauka.com.ua/index.php/ee/article/view/1144>

п 2. 1. Свідоцтво №79452 від 31.05.2018 р.; 2. свідоцтво № 99138 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 99139 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво № 99142 від 17.08.2020 р.; 6. свідоцтво № 99143 від 17.08.2020 р.

п 3. 1. Економіка підприємства: навч. посібник /Д.К.Семенда, М.А.Коротєєв, О.В.Семенда, О.В.Семенда. Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. 246 с.

2. 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)

							<p>рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 48 с.</p> <p>2. Поведінка споживачів: методичні вказівки до виконання курсової роботи здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 20 с.</p> <p>3. 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.</p> <p>4. Поведінка споживачів: методичні вказівки до виконання самостійної роботи здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 10 с.</p> <p>п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2019 р. – Балка Т.В. (41 ма група) – диплом 3-го ступеня.</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>
232965	Загороднюк Оксана Вікторівна	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	<p>Диплом спеціаліста, Білоцерківський державний аграрний університет, рік закінчення: 2001, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом кандидата наук ДК 012051, виданий 01.03.2013, Атестація доцента 12ДЦ 045669, виданий 15.12.2015</p>	16	Менеджмент	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Науково-педагогічні працівники з інноваційної спрямованості педагогічної діяльності»; свідоцтво СС00493706/014707-21 від 08.10.2021 р.</p> <p>2. Інтернет- курси Тайм-менеджмент. Платформа Кампстер (Campster). Сертифікат № 242952 від 1.06.2022 р.</p>

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

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

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

8. Пархоменко Л.А.,
Загороднюк О.В.,
Малюга Л.М., Фротер
О.С. Удосконалення
системи прийняття
управлінських рішень
щодо управління
операційними
витратами з метою
забезпечення
конкурентоспроможн
ості підприємства.
Ефективна економіка,
2022. № 2. URL:
[http://www.economy.n
auka.com.ua/](http://www.economy.nauka.com.ua/)

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

10. 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.

11. Reznik Nadiia P.1,a),

Dymczyk 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)

12. 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)

п 3. 1. Фінансові
потоки в логістичних
системах: навчальний
посібник / Л.О.
Кустріч, О.В.
Загороднюк, Н.О.
Петренко, М.О.
Гоменюк. Умань:
Видавець «Сочінський
М.М.», 2019. 298 с.

2. Управління бізнес-
процесами у логістиці:
навч. посіб / Н.
Я.Пігель, Л. П.
Альошкіна, Л. В.
Клименко, О. В.
Загороднюк. Умань:
Видавець «Сочінський
М. М.», 2019. 309 с.

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

						<p>дистанційного вивчення навчальної дисципліни «Менеджмент» для студентів спеціальностей: 072 «Фінанси, банківська справа та страхування», 071 «Облік і оподаткування», 075 «Маркетинг», 076 «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»: 2019-2020 н.р. – I місце – Репетило В.Ю.; 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-spivrobitniki/zagorodny-uk-oxana-vikt.html</p>	
228915	Бленда Наталя Олександрівна	викладач, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	Диплом доктора філософії ДР 001860, виданий 02.09.2021, Атестат доцента АД 010733, виданий 06.06.2022	17	Економіка підприємства	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Науково-педагогічні працівники з інноваційної спрямованості педагогічної діяльності»; ССН№00493706/014694-21 від 08.10.2021 р. 2. Науково-дослідний інститут Люблінського науково-технологічного парку, ГО «Міжнародна фундація науковців та освітян»; «Трансфер освітніх технологій в країнах Європейського Союзу та Україні»;

сертифікат; 20.03-27.03.2023 р.

Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,5.

Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,5,8,10)

п 1. 1. Бленда Н.О.
Оцінка сучасного стану продовольчого ринку України // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”. № 4. Т. 2. 2019. С. 147-155.

2. Уланчук В.С., Жарун О.В., Бленда Н.О., Длугоборська Л.В. Розвиток іноземного інвестування в Україні // Збірник наукових праць Уманського НУС, Вип. 96. Ч.2. 2020. С. 21-34.

3. Нестерчук Ю.О., Бленда Н.О. Розвиток понятійно-категоріального апарату дослідження продовольчого комплексу // Збірник наукових праць Уманського НУС, Вип. 97. Ч.2. 2020. С. 169-177.

4. Чернега І.І., Бурляй О.Л., Бленда Н.О., Пономарьова М.С., Прозорова Н.В. Обізнаність суб'єктів соціально-трудоових відносин в інституційному бізнес-середовищі // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки”. № 2(1).. 2021. С. 148-161.

5. Нестерчук Ю.О., Бленда Н.О., Чернега І.І. Державна підтримка діяльності підприємницьких структур аграрного сектору України // Збірник наукових праць Уманського НУС. Вип. 99. Ч.2. 2021. С. 232-239.

6. Бленда Н.О., Чернега І.І. Алгоритм розробки та реалізації стратегії підприємства // Збірник наукових праць Уманського НУС. Вип. 99. Ч.2. 2021. С. 302-309.

7. Бленда Н.О., Коротєєв М.А., Соковніна Д.М., Соколюк С.Ю., Жарун О.В. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – основа визначення

стратегічного напрямку розвитку підприємницьких структур // Збірник наукових праць Уманського НУС. Вип. 99. Ч.2. 2021. С. 124-131.

8. Соколюк С.Ю., Коротеєв 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 НУС. Вип. 99. Ч.2. 2021. С. 326-336.

9. Бленда Н.О., Чернега І.І., Коротеєв 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. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/34>

10. Соколюк С.Ю., Бленда Н.О., Жарун О.В. Аналіз кон'юнктури продовольчого ринку та визначення стратегічних цілей його розвитку. Економічний простір. № 176. 2021. С. 43-47.

11. Garazha, O., Shyian, D., Cherneha, I., Burliai, A., Zharun, O., & Blenda, N. Conceptual changes offiscal regulation of agricultural land use: international experience and Ukrainian practice. Economic Annals-XXI, Volume 192, Issue 7-8(2), 2021. 63-73.

12. Чернега І.І., Князев Д.О., Пономарьова М.С., Бленда Н.О. Економічна ефективність виробництва та управління комерційною діяльністю підприємств галузі овочівництва в умовах сучасного бізнес-середовища // Збірник наукових праць «Вчені записки». Вип. 29 (4).

						<p>КНЕУ. 2022. С.67-82. п 4. 1. Економіка підприємства: методичні вказівки до виконання самостійної роботи здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: Н.О. Бленда]. Умань: УНУС. 2022. 21 с.</p> <p>2. Економіка підприємства: методичні вказівки для виконання практичних завдань здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: Н.О. Бленда]. Умань: УНУС. 2022. 32 с.</p> <p>3. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Економіка аграрного підприємства» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». [уклад.: Д.К. Семенда, Н.О. Бленда]. Умань. 2021. 37 с.</p> <p>п 5. Захист дисертації на здобуття наукового ступеня доктор філософії за спеціальністю 051 «Економіка»; диплом ДР №001860 від 02 вересня 2021 р.</p> <p>п 8. Відповідальний виконавець наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ТОВ «Устя» (договір № 16/22 від 03.11.2022р.)</p> <p>п 10. Участь у міжнародному науковому проекті - Science and Technology Center in Ukraine «Український науково-технологічний центр». Importance of strategic trade control and CBRN challenges. Важливість стратегічного торговельного контролю та РХБЯ виклики. 20 квітня 2021р.</p> <p>Профайл викладача : https://economics.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/blenda-nataliya-oleksandrivna.html</p>	
30707	Пенькова Оксана	Завідувач кафедри	Економіки і підприємств	Диплом спеціаліста,	19	Маркетинг	Підвищення кваліфікації:

	Георгіївна	маркетингу , Основне місце роботи	а	<p>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>		<p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС № 00493706/015336-21 від 05.11.2021р. 2. Малопольська школа державного управління Краківського економічного університету; «Новітні та інноваційні методики навчання»; сертифікат № 2671/MSAP/2021 (01-26 березня 2021р.) 3. Цикл тренінгів LIFECCELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 173 від 16.12.2021 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 5</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,8,14,19) 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. Кірдан О.Л., 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. 3. Braslavska 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) 4. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Лементовська В.А. Маркетингові дослідження ставлення студентства до органічних продуктів харчування. Інноваційна економіка. 2020. №3-</p>
--	------------	--	---	--	--	--

4. С.133-139.
5. 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.
6. 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)
7. 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.
8. 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.
9. 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>.
10. 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.

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. 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)

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.

п 3. Економічна теорія: навч. посіб. / Мудрак Р.П., Костюк В.С., Пенькова О.Г. та ін. Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. 720 с.

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 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

						<p>тематикою на замовлення ТОВ «Влас-агро» Уманського району Черкаської області (2019 рік)</p> <p>3. Науковий керівник наукового проекту за господарчою тематикою на замовлення ТОВ «Зоотехцентр» Уманського району Черкаської області (2021 рік)</p> <p>п 14. Керівництво студентами, які зайняли призове місце на I етапі Всеукраїнської студентської олімпіади зі спеціальності: 2019-2020 н.р. «Маркетинг» I місце Семенда Д.М.; 2020-2021 н.р. «Маркетинг» I місце Чорна І.А.; 2021-2022 н.р. «Маркетинг» I місце Бойко Я.М.</p> <p>п 19. Членство в Українській асоціації маркетингу (сертифікат № 575 від 30.03.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://marketing.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/penkova-oksana-georgiivna.html</p>	
73174	Макушок Ольга Василівна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	Диплом кандидата наук ДК 036251, виданий 12.10.2006, Атестат доцента 12ДЦ 021380, виданий 23.12.2008	22	Маркетинг	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. Національний університет біоресурсів і природокористування ; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС № 00493706/015333-21 від 05.11.2021р.</p> <p>2. College of Communications and Management in Poznań; сертифікат ОК 1787701 від 12.04.2018 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2, 5</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,8,14,19) п 1. 1. Nataliya Petrenko, Raisa Kozhukhivska, Lilia Kustrich, Grygorii Kovalenko and Olga Makushok Development of innovative forms of logistics provision// Investment</p>

Management and Financial Innovations, 2018, 15(2), p.p. 327-339.

2. Макушок О.В., Невлад В.Ф., Панкратова Л.А. Особливості бізнес-планування в діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: практичний аспект // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2018. № 2. С. 92-103

3. Панкратова Л.А., Макушок О.В., Ратушна О.П. Особливості внутрішнього аудиту в комерційних банківських структурах // Електронне фахове видання: Східна Європа: економіка, бізнес та управління. Вип. 5 (16). 2018. С. 419-425.

4. Невлад В.Ф., Макушок О.В., Мазур Ю.П. Формування ринкового механізму господарювання аграрних підприємств України // Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2019. № 2. С. 40-51.

5. 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 р., С. 55-65.

6. Панкратова Л.А., Макушок О.В., Бобко В.В. Бенчмаркінг як інструмент управління ефективністю підприємства в Україні // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. №3 (26). С.87-91.

7. Макушок О. В., Цимбалюк Ю. А., Андрусяк 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>

п 3. Маркетингова

						<p>діяльність підприємства: навчальний посібник/за ред. В.В. Зіновчука, Л.В. Тарасович, О.В. Макушок. Житомир: Вид. О.О. Євенок, 2019. 464 с.</p> <p>п 4. 1. Маркетинг: методичні вказівки для практичних та семінарських занять здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» початковий (короткий цикл). [уклад.: О.В. Макушок]. Умань: УНУС. 2020. 22 с.</p> <p>2. Маркетинг: методичні вказівки для самостійної роботи здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» початковий (короткий цикл). [уклад.: О.В. Макушок]. Умань: УНУС. 2020. 22 с.</p> <p>3. Маркетинг: методичні вказівки щодо виконання курсових робіт здобувачів вищої освіти ОП «Маркетинг» початковий (короткий цикл). [уклад.: О.В. Макушок]. Умань: УНУС. 2020. 22 с.</p> <p>п 8. Член редакційної колегії міжнародного видання «IJBST Journal Group». URL: http://board.ijbst.org/</p> <p>п 14. 1. Призер I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з навчальної дисципліни «Аграрний маркетинг» Гасюк В.В. (11 м-ма група) – 2019 р.</p> <p>2. Призер I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з спеціальності «Маркетинг» Поляруш Н.С. (31-ма група) – 2021 р.</p> <p>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/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/makushok-olga-vasilivna.html</p>	
117160	Семенда Ольга Володимирів	доцент, Основне місце	Економіка і підприємництва	Диплом бакалавра, Уманський	6	Основи наукових досліджень та	Підвищення кваліфікації: 1. ISMA University of

	на	роботи	<p>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>	<p>академічна доброчесність</p>	<p>Applied Sciences (Рига, Латвія); «Теорія та практика науково-педагогічних підходів в освіті»; сертифікат № 1-22/04-22 (13 грудня 2021р. – 13 січня 2022 р.). 2. Міжнародний університет бізнесу і права. Центр українсько-європейського наукового співробітництва; Всеукраїнське науково-педагогічне підвищення кваліфікації з економічних наук «НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВИТИ ТА НАУКИ: ІННОВАЦІЇ, ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ, ІНТЕГРАЦІЯ – ІДІ»; сертифікат № ADV-151136-ECO від 26.12.2021 р. 3. Цикл тренінгів LIFECELL DIDGITAL ACADEMY, сертифікат № 203 від 16.12.2021 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,5</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,2,3,4,14,19) п 1. 1. Семенда Д.К., Семенда О.В. Оцінка внутрішнього ринку органічної продукції України та поведінка споживачів на ньому // Молодий вчений. №11 (75). 2019. С. 609-614. 2. 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. 3. 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. 4. Семенда Д.К., Семенда О.В. Перспективи запровадження моделі D2C електронної комерції в Україні // Інфраструктура ринку. №1 (51). 2021.</p>
--	----	--------	--	---------------------------------	--

C.208-212.
5. 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>

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., 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. (Scopus)

13. 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)

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

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>

п 2. 1. Свідоцтво №79452 від 31.05.2018 р.; 2. свідоцтво №99138 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво №99139 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво №99141 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво №99142 від 17.08.2020 р.; 6. свідоцтво №99143 від 17.08.2020 р.

п 3. 1. Економіка підприємства: навч. посібник / Д. К. Семенда, М. А. Коротєєв, О. В. Семенда, О. В. Семенда. Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. 246 с.

2. 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. 48 с.

2. Поведінка споживачів: методичні вказівки до виконання курсової роботи здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О. В. Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 20 с.

3. 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.

4. Поведінка споживачів: методичні вказівки до виконання самостійної роботи здобувачами першого (бакалаврського)

						<p>рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 10 с.</p> <p>п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2019 р. – Балка Т.В. (41 ма група) – диплом 3-го ступеня.</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-voiodimirivna.html</p>
229502	Березовський Володимир Євгенійович	завідувач кафедри, Основне місце роботи	Інженерно-технологічний	<p>Диплом кандидата наук КД 050573, виданий 15.01.1992, Атестат доцента ДЦАР 000385, виданий 31.05.1995, Атестат професора АП 000840, виданий 05.03.2019</p>	35	<p>Математика для економістів</p> <p>Підвищення кваліфікації: Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини; свідоцтво ПК № 02125639/000660-21 від 30.04.2021 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1,2,4,5.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,6,10,19) п.1. 1. V. E. Berezovskii, L. E. Kovalev, J. Mikeš On Preservation of the Riemann Tensor With Respect to Some Mappings of Affinely Connected Space, Russian Mathematics, 2018, Volume 62, Issue 9, pp 1-6. 2. Berezovski, V.; Cherevko, Y.; Rýparová, L. Conformal and Geodesic Mappings onto Some Special Spaces. Mathematics 2019, 7, 664. 3. Cherevko, Y.; Berezovski, V.; Hinterleitner, I.; Smetanová, D. Infinitesimal Transformations of Locally Conformal Kähler Manifolds. Mathematics 2019, 7, 658. 4. Berezovskii V., Cherevko Ye., Nenka R., Leshchenko S. Almost geodesic mappings of the second type of spaces with affine connection onto twosymmetric spaces // Proceedings, 18th Conference on Applied Mathematics Aplimat 2019. Bratislava:</p>

Spektrum STU, 2019. P. 41-49.

5. Volodymyr Berezovski, Josef Mikes, Patrik Peska, Lenka Ryparova On canonical F-planar mappings of spaces with affine connection, *Filomat*, 33:4 (2019), 1273-1278.

6. Berezovski, V.; Mikeš, J.; Rýparová, L.; Sabykanov, A.A. On Canonical Almost Geodesic Mappings of Type $\pi_2(e)$. *Mathematics* 2020, 8, 54.

7. Berezovski Volodymyr, Mikes Josef, Ryparova Lenka Conformal and geodesic mappings onto Ricci symmetric spaces. *Proc. Conf. APLIMAT 2020, Bratislava*, 65-72 (2020).

8. Cherevko Yevhen, Berezovskii Vladimir, Nenka Ruslana, Leshchenko Svitlana Infinitesimal conformal transformations Riemannian manifolds which preserve the generalized Einstein tensor. *Proc. Conf. APLIMAT 2020, Bratislava*, 244-252 (2020).

9. Berezovski, V.; Cherevko, Y.; Hinterleitner, I.; Peška, P. Geodesic Mappings of Spaces with Affine Connections onto Generalized Symmetric and Ricci-Symmetric Spaces. *Mathematics* 2020, 8, 1560.

10. Berezovski V, Cherevko Y, Mikeš J, Rýparová L. Canonical Almost Geodesic Mappings of the First Type of Spaces with Affine Connections onto Generalized m-Ricci-Symmetric Spaces. *Mathematics*. 2021; 9(4):437.

10. Berezovski V., Cherevko Ye., Hinterleitner I., Mikes J. Canonical Almost Geodesic Mappings of the First Type onto Generalized Ricci Symmetric Spaces. *Filomat* 36:4 (2022), 1089–1097.

11. V. E. Berezovskii, I. A. Kuzmina, and J. Mikes Canonical F-Planar Mappings of Spaces with Affine Connection to Two Symmetric Spaces, *Lobachevskii Journal of Mathematics*,

2022, Vol. 43, No. 3, pp. 533–538.

12. Berezovski, V., Cherevko, Y., Hinterleitner, I., Peška, P. Geodesic Mappings onto Generalized m-Ricci-Symmetric Spaces, *Mathematics*, 2022, 10(13), 2165.

п. 3. 1. Березовський В.Є., Ненька Р.В., Закорчевна С. А., Лещенко С.В., Побережець І.І. Вища математика. Ч. 1. : навчальний посібник для студентів інженерно-технологічного факультету. Умань : ВПЦ «Візаві», 2018. 164 с.

2. Jozef Mikes, Sandor Bacso, Vladimir E. Berezovski et al. *Differential geometry of special mappings*. Published and printed by Palasky University, Olomouc, 2019, pp. 676.

п. 4. 1. Березовський В.Є., Ненька Р.В., Закорчевна С.А., Лещенко С.В., Побережець І.І. Вища математика. Ч. 2. : навчальний посібник для студентів інженерно-технологічного факультету. Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. 196 с.

2. Березовський В.Є., Ненька Р.В., Лещенко С.В., Труш Т.І., Побережець І.І. Вища математика. Ч.ІІ : навчальний посібник для студентів факультету економіки і підприємництва. Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2019. 186 с.

3. Березовський В.Є., Ненька Р.В., Лещенко С.В., Побережець І.І. Вища математика Ч.І. : навчальний посібник для здобувачів вищої освіти спеціальності 122 «Комп'ютерні науки. Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2019. 156 с.

4. 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>п. 6. Наукове керівництво здобувачами, які отримали документ про присудження наукового ступеня:</p> <p>1) Черевко Євген Володимирович, спеціальність 01.01.04 – геометрія та топологія, захист дисертації відбувся в Інституті математики НАН України; диплом ДК 052054 від 23 квітня 2019 року.</p> <p>2) Ріпарова Ленка, програма Р1102 Математика, напрям: алгебра і геометрія, диплом С.УР*066187 виданий Університетом Палацького в Оломоуці 28 серпня 2020 року (Чеська Республіка).</p> <p>п. 10. 1. Грант IGA Faculty of Science 2014016 Mathematical structures of the Palacky University.</p> <p>2. Проект No. LO1408, AdMas UP.</p> <p>п. 19. Член Київського математичного товариства.</p> <p>Профайл викладача : https://math.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/berezovski-vladimir-evgenevich.html</p>
334485	Гребінюк Наталія Миколаївна	викладач, Основне місце роботи	Лісового і садово-паркового господарства	23	Фізичне виховання	<p>Підвищення кваліфікації: Національний університет біоресурсів і природокористування України; «Розв'язок інноваційних професійних компетентностей в педагогічній діяльності»; свідоцтво СС № 00493706/017509-22 від 11.11.2022 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (4,14,19,20) 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</p>

						<p>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 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. 2. Керівництво студентами, які брали участь у Всеукраїнських, обласних, міських змаганнях з баскетболу, футболу. п 19. Член Федерації легкої атлетики (секретар) м. Умань. п. 20. Керівник секцій баскетболу та футболу Уманського НУС (2013-2021 р.р.).</p> <p>Профайл викладача : https://sport.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobitniki/grebinyuk-nataliya-mikolaiivna.html</p>	
229536	Фернос Юлія Іванівна	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, рік закінчення: 2003, спеціальність: 010103 Педагогіка і	18	Іноземна мова	Підвищення кваліфікації: 1. Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини; «Інноваційні технології у професійній діяльності викладача»; свідоцтво ПК № 2125639/000722-21 від

методика середньої освіти.
Українська мова і література та англійська мова і література, Диплом магістра, Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, рік закінчення: 2004, спеціальність: 010103 Педагогіка і методика середньої освіти.
Українська мова та література, Диплом кандидата наук ДК 051515, виданий 28.04.2009, Атестація доцента 12/ДЦ 031550, виданий 17.05.2012

01.11.2021 р.
2. Участь у тренінгах, організованих Міжнародним освітньо-методичним центром Dinternal education, тренінговим центром "Лінгвіст", National Geographic, MM Publication, Cambridge Assessment, Express Publishing. 2022 р.

Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1.

Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,7,10,19)
п 1. 1. Liudmyla NESHCHADYM, Oleh LAZARIEV, Yuliia FERNOS, Nataliia KOMISARENKO, Svitlana TYMCHUK, Liudmyla MOVCHAN METHODS FOR MONITORING AND ANALYSIS OF THE HOLIDAYMAKERS' FREE TIME IN TOURISM // Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (10-11 April 2019 Granada, Spain). P. 7077-7081.
2. Yuliia Fernos and others (2019). Definition of a Process of Forming Professional Communicative Competence of the Future Agrarian Experts. Vision 2025: Education Excellence and Management Innovations through Sustainable Economic Competitive Advantage. Proceedings of the 34th IBIMA Conf. 13-14 Nov. 2019. Editor: Khalid S. Soliman. Madrid, Spain. P. 11099-11107.
3. Лазарев О.В., Фернос Ю.І. Співвідношення мовної та комунікативної компетенцій у методиці викладання мов // Збірник наукових праць «Педагогічні науки». Випуск LXXXIV. Том 2. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2018. С. 122 – 127.
4. Лазарев О.В., Фернос Ю.І.

Мотивація навчальної діяльності студентів як один із ресурсів підвищення ефективності викладання мов у немовному закладі вищої освіти // Інноваційна педагогіка. Випуск 9(1). 2019. С. 108-111.

5. Лазарев О. В., Фернос Ю. І. Передумови визначення методів викладання іноземних мов у немовному закладі вищої освіти // Збірник наукових праць «Педагогіка формування творчої особистості у вищій та загальноосвітній школах». Запоріжжя: КПУ, 2019. Вип. 66. Т. 2. С. 34-37.

6. Лазарев О. В., Фернос Ю. І. Метод конкретних ситуацій у формуванні професійної комунікативної компетенції майбутніх фахівців немовного профілю // Збірник наукових праць «Педагогіка формування творчої особистості у вищій та загальноосвітній школах». Запоріжжя: КПУ, 2020. Вип. 73. Т. 2. С. 77-82.

7. Лазарев О., Фернос Ю. Особливості сучасного стану формування професійної компетентності майбутніх фахівців в освітній системі ЗВО // Збірник наукових праць «Педагогіка формування творчої особистості у вищій та загальноосвітній школах». Запоріжжя : КПУ, 2021. Вип. 75. 188 с. Т. 2 С. 107-111.

8. Лазарев О.В., Комісаренко Н.О., Фернос Ю.І. Професійно-орієнтований підхід у викладанні іноземної мови в аграрному закладі вищої освіти. Перспективи та інновації науки. 2022. № 8(13). С. 116-126.

9. Лазарев О.В., Фернос Ю.І. Реалізація професійно орієнтованого підходу та особистісно орієнтованої технології у викладанні іноземної мови в аграрному ЗВО. Наукові інновації та передові

						<p>технології. 2022. № 9(11) 2022. С. 108-119. п 4. 1. Методичні вказівки та завдання для самостійної роботи з дисципліни «Іноземна мова (англійська)» для студентів економічних спеціальностей / Ю. І. Фернос. Умань, 2020. 57 с.</p> <p>2. Методичні рекомендації для проведення практичних занять із дисципліни «Іноземна мова» для здобувачів освітнього рівня бакалавр за спеціальністю 075 «Маркетинг» / Ю. І. Фернос. Умань, 2021. 20 с.</p> <p>3. Методичні вказівки до виконання контрольних робіт із дисципліни «Іноземна мова» для студентів заочної форми навчання здобувачів першого рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» / Ю. І. Фернос. Умань, 2021. 31 с.</p> <p>п 7. Офіційний опонент на захисті кандидатської дисертації Ющишиної Оксани Миколаївни на тему «Прізвищеві назви і прізвища центральної Хмельниччини XVII-XXI ст.», 10.02.01 – українська мова, м. Вінниця, 2019 р.</p> <p>п 10. 1. Ukrainian Leaders Development Program: TESOL Innovations, Collaborations and Results' (U.S. Department of State) (липень-жовтень, 2022)</p> <p>2. Online Professional English Network (OPEN) (U.S. Department of State) (жовтень-листопад 2022)</p> <p>п 19. Член Українського відділення Міжнародної організації вчителів англійської мови ITEFLU Ukraine з 2018 р.</p> <p>Профайл викладача : https://langs.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/prepodavatel-i-sotrudniki/fernos-yuliya-ivanivna.html</p>	
326733	Фротер	старший	Економіки і	Диплом	4	Мікроекономік	Підвищення

	Оксана Сергіївна	викладач, Основне місце роботи	підприємств а	бакалавра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2009, спеціальність: 0501 Економіка і підприємств о, Диплом магістра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2010, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 053094, виданий 20.06.2019	а	кваліфікації: 1. Національний університет біоресурсів та природокористування України; «Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності»; свідоцтво СС 00493706/011471-20 від 28.02.2020 р. 2. Національний університет біоресурсів та природокористування України; «Розвиток інноваційних професійних компетентностей в педагогічній діяльності»; свідоцтво СС 00493706/017501-22 від 11.11.2022 р. Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,5. Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,5,14) п. 1. 1. Ревуцька А.О., Фротер О.С. Ефективність функціонування аграрних формувань як джерело їх соціальної відповідальності. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Випуск 95 Частина 2, 2019, с. 185-197 2. 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. URL: https://doi.org/10.25313/2520-2294-2020-11-6447 . 3. Lesia Barabash, Alla Osipova, Irina Korman, Natalia Olyadnichuk and Oksana Froter, Strengthening the Financial Components of State Regulation of Agricultural Production in Ukraine. Proceedings of the 36th International Business Information Management Association (IBIMA), ISBN: 978-0-9998551-5-7, 4-5 November 2020, Granada, Spain, p 7999-8014 (Web of
--	------------------	--------------------------------	------------------	--	---	---

Science).

4. 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.

5. 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>.

6. Пархоменко Л. А., Малога 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>.

7. 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>.

8. Пархоменко Л. А., Малога Л. М., Фротер О. С., Нижник І. О. Методи обліку та управління операційними витратами. Економіка та держава. 2022. № 1. С. 50-54.

9. 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.nayka.com.ua/?op=1&z=10010>.

10. 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.

п 4. 1. Мудрак Р.П., Ревуцька А.О., Смолій Л.В., Костюк В.С., Фротер О.С. Методичні рекомендації щодо проходження виробничої (переддипломної) практики для студентів денної та заочної форми навчання освітнього рівня «Магістр» за спеціальністю 051 «Економіка». Умань: УНУС. 2022. 43 с.

2. Фротер О.С. Методичні рекомендації для підготовки до семінарських занять з дисципліни «Бізнес-економіка в ІТ-галузі» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти. Умань: УНУС. 2022. 22 с.

3. Фротер О.С. Методичні рекомендації для самостійної роботи та виконання контрольних робіт з дисципліни «Бізнес-економіка в ІТ-галузі» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти. Умань, УНУС. 2022. 17 с.

4. 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.

5. Бурляй А.П., Фротер О.С. Методичні рекомендації для самостійної роботи та

						<p>виконання контрольних робіт з дисципліни «Мікроекономіка» для студентів 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. п 5. Захист дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук зі спеціальності 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) на тему «Формування системи соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу» 21.03.2019 р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 26.063.01 в ПВНЗ «Європейський університет» (диплом ДК № 053094 від 20.06.2019 р.). п 14. 1. Керівництво студентом, який зайняв призове місце на I етапі Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт: - Волков М. Р., 21-е група, 2019 р.</p> <p>Профайл викладача : https://ket.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/froter-oksana-sergiivna.html</p>	
316992	Родашук Галина Юрїївна	старший викладач, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	Диплом кандидата наук ДК 030636, виданий 29.09.2015, Атестат доцента АД 001731, виданий 18.12.2018	14	Інформатика	<p>Підвищення кваліфікації: Полтавський університет економіки і торгівлі; свідоцтво ПК 01597997/01900-19 від 08.11.2019 р. Стажування: Інтернет сервіс-провайдер «Компанія "М-ТЕЛ"», м. Умань, (довідка про стажування № 21 від 14.02.2019 р.).</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1, 5.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,14) п.1. 1. Rodashchuk, H.Yu., Solskyi O.S., Kutkovetska T.O. Use of</p>

informational technologies in the logistics activities of agricultural enterprises // Науковий вісник Полісся. 2018. № 1(13). Ч. 2. С. 175-182.

2. Родащук Г.Ю., Скуртол С.Д. Місце та роль транспортної складової в економічному розвитку сільських територій. Вісник КІБіТ. Київ: Вид-во КІБіТ, 2018. Вип. 1(35). С. 31-39.

3. 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. Вип. № 2 (40). С. 88-93.

4. Концеба С. М., Скуртол С. Д., Родащук Г. Ю. Моделювання ймовірності ризику неплатежів за зовнішньоекономічними контрактами українських підприємств // Вісник КІБіТ. Київ: Вид-во КІБіТ, 2019. Вип. № 2(40). С. 22- 26.

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.

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. № 1. С. 42-56.

п. 3. 1. Гринчак О.В., Давлетханова О.Х., Длугоборська Л.В., Кислиця М.А., Концеба С.М., Марін Б.М., Миколайчук Я.Л., Попелнуха К.М., Родащук Г.Ю., Скуртол С.Д., Сольський О.С., Шаймухаметова В.Р. Інформаційна система

управління навчанням:
навчальний посібник.
Умань: Візаві, 2019.
460 с.

2. 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.

3. 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., 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.

4. Родащук Г.Ю., Концеба С.М., Ліщук Р.І., Скуртол С.Д.
Інформатика і системологія: методичні вказівки для виконання практичних (лабораторних) робіт

						<p>студентами факультету плодоовочівництва, екології та захисту рослин (денної та заочної форм навчання). Умань: УНУС, 2021. 57 с. п. 14. Керівництво постійно діючим студентським науковим гуртком «Інформатика та програмування».</p> <p>Профайл викладача : https://ekis.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/rodashhuk-galina-yuriiivna.html</p>	
124306	Мудрак Руслан Петрович	Завідувач кафедри, Основне місце роботи	Економіки і підприємств а	<p>Диплом доктора наук ДД 002399, виданий 10.10.2013,</p> <p>Диплом кандидата наук ДК 016139, виданий 09.10.2002,</p> <p>Атестат доцента 02/ДЦ 013560, виданий 19.10.2006,</p> <p>Атестат професора 12/ПР 010553, виданий 28.04.2015</p>	22	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 (1,3,4,6,7,8,9,10,11,14,19)</p> <p>п.1. 1. Mudrak, R., Nyzhnyk, I., Lagodiienko, V., Lagodiienko, N. Impact of seasonal production on the dynamics of prices for meat and dairy products in Ukraine. TEM Journal, 2019, Vol.8, No. 4, November 2019. PP. 1159-1168.</p> <p>2. Mudrak R., Lagodiienko V., Lagodiienko N., Rybchak V. Food Affordability and Economic Growth. TEM Journal. 2020. Vol. 9. Issue 4. P. 1571-1579.</p> <p>3. Мудрак Р. П., Нижник І. О. Розвиток сільських територій та продовольча безпека держави // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2019. Випуск 94. Частина 2. С. 131-140.</p> <p>4. Мудрак Р. П.</p>

Соціальна інфраструктура сільських територій // Вісник Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького, 2019. Випуск 1. Серія: Економічні науки. С. 11-19.

5. Мудрак Р. П. Регіональні особливості зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією. Український журнал прикладної економіки. 2019. Том 4. № 3. С. 309-316.

6. Мудрак Р. П. Сталий розвиток регіонального агропродовольчого виробництва в умовах зростання відкритості національної економіки. Український журнал прикладної економіки. 2019. Том 4. № 4. С. 320-327.

7. Мудрак Р. П., Довгаль О. В. 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.

8. Мудрак Р. П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників і розвиток кооперації // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. 2020. Випуск 97. Частина 2. С. 184-196.

9. 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.

10. Мудрак Р. П. Господарська діяльність

підприємств
молокопереробної
галузі харчової
промисловості
України. Український
журнал прикладної
економіки. 2020. Том
5. № 1. С. 388-396.

11. Мудрак Р. П.,
Довгаль О. В.
Актуальні проблеми
глобальної економіки:
голод та недоїдання.
Український журнал
прикладної
економіки. 2020. Том
5. № 2. С. 311-319.

12. Мудрак Р. П. Стан
та перспективи
розвитку підприємств
харчової
промисловості
України. Український
журнал прикладної
економіки. 2020. Том
5. № 3. С. 125-134.

13. 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.

14. 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.

15. 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>.

16. 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

17. 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.

18. Nesterchuk Yu.,
Becho P., Mudrak R.,
Sokoliuk S., Melnyk L.
State tools for the
development of
entrepreneurial activity
in the agrarian sphere.
Laplage em Revista
(International). 2021.
Vol.7. N. 3B. P.125-138.

19. 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.

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

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

22. 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.

23. 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. DOI:
<https://doi.org/10.36887/2415-8453-2022-3->

24. 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>

25. 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.

п. 3. Економічна теорія: навчальний посібник [Мудрак Р. П., Бурляй А. П., Костюк В. С., Котвицька Н. М., Нестерчук Я. А., Пенькова О. Г., Ревуцька А. О., Смолій Л. В., Фицик Л. А., Фротер О. С.]. Умань: ВПЦ «Візаві, 2018». 720 с.

п. 4. 1. Методичні вказівки для підготовки до семінарських занять з дисципліни «Макроекономіка». Умань: УНУС, 2020. 36с.

2. Методичні вказівки для виконання самостійної роботи з дисципліни «Макроекономіка» студентами денної і заочної форми навчання. Умань: УНУС, 2020. 31с.

3. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Макроекономіка» для студентів факультету економіки і підприємництва. Умань: УНУС, 2021. 28с.

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 Діденка Д. Ф. «Удосконалення механізмів управління регіональними туристичними кластерними системами», поданої на здобуття наукового ступеня к.е.н. за спеціальністю 08.00.05. Захист відбувся 14.06.2019 р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.088.05 в Одеській національній академії харчових технологій;
- дисертації Стариченка Є. М. «Прогнозування рівня продовольчої безпеки України», поданої на здобуття наукового ступеня к.е.н. за спеціальністю 08.00.03. Захист відбувся 09.07.2019 р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 27.821.03 в Білоцерківському національному аграрному університеті;
- дисертації Довгаль О. В. «Регіональні особливості формування та розвитку ресурсного потенціалу сільських територій», поданої на здобуття наукового ступеня д.е.н. за спеціальністю 08.00.05. Захист відбувся 20.12.2019 р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.088.05 в Одеській національній академії харчових технологій;
- 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 08.07.2020 р. на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.088.05 в Одеській національній академії харчових технологій;
- дисертації

(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/redakczna-kolegya.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

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->

						<p>horticulture.html) п. 11. Надання консультацій з питань розробки інвестиційного проекту з придбання сільськогосподарської техніки (договір про надання консультаційних послуг ФОП Мусянко Анатолій Анатолійович с. Сушківка Уманського району Черкаської області від 18.06.2018 р.). 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. п. 19. Член Громадської наукової організації «Фінансово-економічна наукова рада» (реєстраційний номер 1473885).</p> <p>Профайл викладача : https://ket.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/mudrak-ruslan-petrovich.html</p>	
96464	Поліщук Олег Миколайович	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом бакалавра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2004, спеціальність: 0501 Економіка і підприємства, Диплом магістра, Уманський державний аграрний університет, рік закінчення: 2005, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 016852, виданий 10.10.2013, Атестат доцента АД 006141, виданий 26.11.2020</p>	11	Бухгалтерський облік	<p>Підвищення кваліфікації: 1. Островець-Свентокшиський університет бізнесу і підприємства (Польща); «Обліково-аналітичне забезпечення управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств»; термін проходження: 20.01.2020 р.- 31.01.2020 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов :1,5</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,14,19) п 1. 1. Поліщук О.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління виробничими запасами аграрних підприємств // Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». 2020. URL: http://www.market-infr.od.ua 2. Поліщук О.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління доходами</p>

в аграрних підприємствах України // Збірник наукових праць «Економічний простір». № 154. Дніпро: ПДАБА, 2020. С. 31-35.

3. Поліщук О.М., Мельник В.В., Бобко В.В. Обліково-аналітичне забезпечення розрахунків з дебіторами // Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». 2020. № 50. С. 275-280.

4. Melnyk, V.V., Chyrva, H.M. Polishchuk, O.M. Theoretical principles of the state land market regulation in Ukraine. Economies' Horizons, 2019. no. 1(8), pp. 25-35.

5. Oleh Polishchuk, Svitlana Rogach, Larysa Vdovenko Agriculture of Ukraine under the joint policy of the European union / Baltic Journal of Economic Studies, Volume 5 Number 3. Riga: Publishing House «Baltija Publishing». 2019, P. 178-184.

6. Михайловина С.О., Матрос О.М., Поліщук О.М. «Хмарні» технології як важливий аспект розвитку системи бухгалтерського обліку і оподаткування. Ефективна економіка. 2021. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9153>

7. Поліщук О.М., Мельник В.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення обліково-фінансової складової системи економічної безпеки аграрних підприємств. Причорноморські економічні студії. 2022. №74. С. 221-226.

8. Мельник В.В., Поліщук О.М. Характеристика сучасних проблеми запровадження засад сталого соціально-економічного розвитку в Україні. Multidisciplinární mezinárodní vědecký magazín "Věda a perspektivy" je registrován v České republice. Státní

						<p>регістраційне № у Міністерства культури СР: Е 24142. № 10(17) 2022. стр. 30-41.</p> <p>п 3. Іванова Н.А., Поліщук О.М. та ін. Організація і методика аудиту : навчальний посібник. Умань: Видавець «Сочінський М. М.». 2021. 379 с.</p> <p>п 4. 1. Поліщук О.М. Бухгалтерський облік: методично вказівки до виконання практичної та самостійної роботи з дисципліни «Бухгалтерський облік» студентами денної форми навчання спеціальності 075 «Маркетинг». Умань, 2021. 59 с.</p> <p>2. Поліщук О.М. Робочий зошит із дисципліни «Бухгалтерський облік» для виконання практичних завдань студентами денної форми навчання спеціальності 075 «Маркетинг». Умань, 2021. 82 с.</p> <p>3. Поліщук О.М. Бухгалтерський облік: методичні вказівки з дисципліни для виконання індивідуальної і самостійної роботи студентами заочної форми навчання спеціальності 075 «Маркетинг». Умань, 2021. 40 с.</p> <p>п 14. Робота у складі організаційного комітету Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт у 2021/2022 навчальному році. (Наказ №01-06/221 від 10.12.2021 р.</p> <p>п 19. Член федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України (довідка № 09/05 від 18.05.2021 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://oblik.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/profesorosko-vikladackij-sklad/polishhukoleh-mykolayovych.html</p>	
229533	Побережець Іван Іванович	доцент, Основне місце роботи	Інженерно-технологічний	Диплом кандидата наук ФМ 015762, виданий 28.04.1982, Атестат доцента ДЦ 003261,	46	Теорія ймовірності і математична статистика	Підвищення кваліфікації: Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини; свідоцтво ПК № 02125639/000678-21

виданий
30.09.1992

від 30.04.2021 р.

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов : 1.

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(3,4,14,19)

п. 3. 1. Березовський
В.Є., Ненька Р.В.,
Закорчевна С. А.,
Лещенко С.В.,
Побережець І.І. Вища
математика. Ч. 1. :
навчальний посібник
для студентів
інженерно-
технологічного
факультету. Умань :
ВПЦ «Візаві», 2018.
164 с.

п. 4. 1. Березовський
В.Є., Ненька Р.В.,
Закорчевна С.А.,
Лещенко С.В.,
Побережець І.І. Вища
математика. Ч. 2. :
навчальний посібник
для студентів
інженерно-
технологічного
факультету. Умань:
ВПЦ «Візаві», 2018.
196 с.

2. Березовський В.Є.,
Ненька Р.В., Лещенко
С.В., Труш Т.І.,
Побережець І.І. Вища
математика. Ч. 2 :
навчальний посібник
для студентів
факультету економіки
і підприємництва.

Умань: Видавничо-
поліграфічний центр
«Візаві», 2019. 186 с.

3. Березовський В.Є.,
Ненька Р.В., Лещенко
С.В., Побережець І.І.
Вища математика Ч.І.
: навчальний посібник
для здобувачів вищої
освіти спеціальності
122 «Комп'ютерні
науки. Умань:

Видавничо-
поліграфічний центр
«Візаві», 2019. 156 с.

4. 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.

5. Березовський В.Є.,
Побережець І.І.,
Ненька Р.В. Теорія
ймовірностей :
методичні
рекомендації для
проведення
практичних занять та
самостійної роботи
студентів факультету
економіки і

						<p>підприємництва. Умань: УНУС, 2018. 170 с. 6. Березовський В.Є., Побережець І.І., Ненька Р.В. Математична статистика : методичні вказівки для проведення практичних занять та самостійної роботи студентів факультету економіки і підприємництва. Умань: УНУС, 2018. 140 с. п. 14. Керівництво постійно діючим науковим студентським гуртком кафедри математики і фізики Уманського НУС. п. 19. Член Київського математичного товариства.</p> <p>Профайл викладача : https://math.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/poberejecz-ivan-ctarshiy.html</p>	
40142	Уланчук Володимир Семенович	професор, Основне місце роботи	Економіка і підприємства	<p>Диплом доктора наук ДН 000615, виданий 24.06.1993, Диплом кандидата наук МЭК 021187, виданий 17.12.1975, Атестат доцента ДЦ 049629, виданий 11.11.1981, Атестат професора ПР 001740, виданий 12.07.1994</p>	46	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 06.02.2023р.</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 TUPCHIY, Oleksandr NEPOCHATENKO, Volodymyr ULANCHUK and Roman YAKOVENKO. Features of Formation of Organizational-Integrative Processes In Horticulture. Proceedings of the 35th</p>

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., Тупчий 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. 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 XXI. 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., Ulanчук 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.

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 для здобувачів 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 «Економетрика» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навчання факультету економіки і підприємництва. Умань. 2021. 26 с.

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.

п. 19. Академік Академії економічних наук України з спеціальності «Економіка сільського господарства» (

						свідоцтво № 285 від 25.06.1999 р.). Профайл викладача : https://oblik.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/profesorosko-vikladackij-sklad/ulanchuk-vladimir-semenovich.html
328919	Коваленко-Чукіна Ірина Григорівна	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	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	11	Правознавство Підвищення кваліфікації: 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. Стажування: 1. Технічний університету в м. Ченстохова (Польща), на тему: «Міжнародна мобільність в освіті», 2018 р. Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1, 5. Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,14,19) п 1. 1. HAIDAI O.V. Faktors of Decreasing Manufacturing and Economic Actsvsty of Agricultural Enterprises as the Basis of Their Competstiveness / Oksana HAIDAI, Ivanna CHUKINA, Tetiana Ponedilchuk, Anastasiya Movchanyuk, Iryna Kovalenko-Chukina and Liudmyla Mashkovska // Proceedings of the 33rd International Business Information Vanagement Association Conference (IBIMA). 10-11 April. 2019. Cranada, Spain. P. 7062-7071. 2. 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

3. Коваленко-Чукіна
І.Г. Діяльність
природоохоронних
організацій та їх
вплив на розвиток
Партії Зелених // Зб.
наук. праць
«Гуманітарний
вісник». Черкаси:
ЧДТУ, 2018. Вип. 28.
С.99-109.

4. 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.

5. Коваленко-Чукіна
І.Г., Машковська Л.В.
Правова охорона
навколишнього
природного
середовища в
сільському
господарстві //
Юридичний науковий
електронний журнал.
2020. № 6. С. 91-95.

6. 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.

7. Машковська Л. В.,
Коваленко-Чукіна І.Г
Правове забезпечення
розвитку суспільних
відносин у сфері праці
// Міжнародний
науковий журнал
«Інтернаука». Серія:
«Юридичні науки». К.
2021. № 2(36). С. 69-
74.

8. Коваленко-Чукіна
І.Г. Машковська Л. В.
Генезис поглядів на
навколишнє
середовище і його
захист в міжнародних
документах. Право і
суспільство. Дніпро.
2022 № 2 С. 242-247.
п 3. 1. Білошкурська
З.П., Машковська
Л.В., Поліщук О.А.,
Коваленко-Чукіна І.Г.
Земельне право
України: підручник.
Умань: ВПЦ «Візаві»
(Видавець

						<p>«Сочинський М.М.»). 2018. 712с.</p> <p>2. Білошкурська З.П., Машковська Л.В., Поліщук О.А., Коваленко-Чукіна І.Г. Правознавство: навчальний посібник. Умань: ВПЦ «Візаві». 2019. 740с.</p> <p>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, 2020. 15 с.</p> <p>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, 2020. 26 с.</p> <p>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. 2020. 30 с.</p> <p>п 14. Керівник студентського наукового гуртка з права.</p> <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-spivrobotniki/kovalenko-chukina-irina-grigorivna.html</p>	
327349	Концеба Сергій Михайлович	доцент, Основне місце роботи	Економіки і підприємництва	Диплом спеціаліста, Уманський державний педагогічний	23	Оптимізаційні методи і моделі	Підвищення кваліфікації: Полтавський університет економіки і торгівлі; свідоцтво

інститут імені
П.Г. Тичини,
рік закінчення:
1995,
спеціальність:
03.02.00 праця
і фізика,
Диплом
спеціаліста,
Приватний
вищий
навчальний
заклад
"Європейський
університет",
рік закінчення:
2017,
спеціальність:
122
Комп'ютерні
науки та
інформаційні
технології,
Диплом
кандидата наук
ДК 066111,
виданий
31.05.2011,
Атестат
доцента 12ДЦ
043867,
виданий
29.09.2015

ПК 01597997/01902-19
від 08.11.2019 р.
Стажування:
Інтернет сервіс-
провайдер «Компанія
"М-ТЕЛ"», м. Умань,
(довідка про
стажування № 28 від
14.02.2019 р.).

Відповідність пункту 37
Ліцензійних умов : 1.

Відповідність пункту
38 Ліцензійних умов
(1,3,4,9,10)
п.1. 1. 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
2. Скуртол С.Д.,
Родащук 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.
3. Концеба С.М.,
Скуртол С.Д., Родащук
Г.Ю. Моделювання
ймовірності ризику
неплатежів за
зовнішньоекономічними
контрактами
українських
підприємств // Вісник
КІБіТ. К: Вид-во
КІБіТ, 2019. № 2(40).
С. 22-26.
4. Концеба С.М.,
Сольський О.С.,
Миколайчук Я.Л.
Економіко-
математична модель
впливу обсягів
інвестицій на
виробництво
сільськогосподарської
продукції // Вісник
КІБіТ. К: Вид-во
КІБіТ, 2018. №1 (15).
С. 17-22.
5. Kozhukhivska R.,
Sakovska O., Skurtol S.,
Kontseba S.,
Zhmutenko V. Use of
Internet technologies
by the tourism products
consumers in Ukraine.
International Journal of
Recent Technology and
Engineering. 2019. Vol.
8. Issue 3C. P. 1-6.
6. Melnyk L.,
Kucherenko T., Matros
E., Ratushna O.,

Mykhailovyna S.,
Ivanova N.
Management of indirect
cost: accounting and
analytical support //
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.

7. 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.

п. 3. 1. Лішук Р.І.,
Концеба С.М., Скуртол
С.Д., Родащук 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.,
Лішук 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.
Інформаційні системи
і технології в

						<p>маркетингу : електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни для студентів денної та заочної форми навчання спеціальностей 075 «Маркетинг». URL: https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=31</p> <p>3. Концеба С.М., Ліщук Р.І., Скуртол С.Д., Родащук Г.Ю. Інтелектуальний аналіз даних : методичні вказівки та завдання для виконання лабораторних робіт студентами денної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» спеціальності 122 «Комп'ютерні науки». Умань: УНУС, 2020. 104 с.</p> <p>п. 9. 1. Експерт НАЗЯВО за спеціальностями 122 «Комп'ютерні науки», 126 «Інформаційні системи та технології». Протягом 2020-2021 р. участь у 3 експертних комісіях.</p> <p>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». (наказ Уманського НУС № 01-05/33 від 23.02.2021 р.).</p> <p>Профайл викладача : https://ekis.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/konceba-sergij-mihajlovich1.html</p>	
427193	Макаринська Олена Валеріївна	доцент 0,5ст., Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	Диплом кандидата наук ДК 020046, виданий 08.10.2003, Атестація доцента 12ДЦ 016472, виданий 22.02.2007	18	Товарознавство	<p>Підвищення кваліфікації: Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка, свідоцтво НВ № 20-03/19 від 05.04.2019 р.</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 2,3</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (4,10,19,20)</p>

п. 4. 1. Макаринська О.В. Методичні рекомендації для підготовки до практичних занять та для виконання самостійної роботи з дисципліни «Товарознавство» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної форми навчання спеціальності 075 «Маркетинг». Умань, УНУС. 2022. 50 с.

2. Макаринська О.В. Методичні рекомендації для виконання самостійної роботи та написання контрольних робіт з дисципліни «Товарознавство» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти заочної форми навчання спеціальності 075 «Маркетинг». Умань, УНУС. 2022. 22с.

3. Макаринська О.В. Методичні рекомендації для виконання курсової роботи з дисципліни «Товарознавство» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної і заочної форм навчання спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Умань, УНУС. 2022. 18 с.

п. 10. Участь в міжнародній освітній ініціативі Ukraine Global Faculty (UGF). Даний освітній проект реалізується за сприяння Міністерства освіти і науки України та координується Фондом Василя Хмельницького K.FUND.

п. 19. Член громадської організації «Українська асоціація дослідників освіти» (UERA - Ukrainian Education Research Association).

п. 20. Досвід практичної роботи за спеціальністю більше 12 років, як фізична особа-підприємець (свідоцтво про державну реєстрацію фізичної особи-підприємця Серія ВОЗ № 940328) від

						<p>03.09.2010 р., запис в ЄДР про проведення державної реєстрації фізичної особи-підприємця. Дата запису: 03.09.2010. Номер запису: 2 026 000 0000 026517, РНОКПП: 2793709607).</p> <p>Профайл викладача : https://economics.udau.edu.ua/ua/prokafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/makarinska-olena-valeriivna.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, Аттестат доцента АД 007583, виданий 15.04.2021</p>	6	Поведінка споживачів	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.). 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-ECO від 26.12.2021 р. 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 (1,2,3,4,14,19) п 1. 1. Семенда Д.К., Семенда О.В. Оцінка внутрішнього ринку органічної продукції України та поведінка споживачів на ньому // Молодий вчений. №11 (75). 2019. С. 609-614.</p> <p>2. Семенда О.В., Вдовічена О.Г., Кохан М.О. Маркетингові інновації в умовах глобальної кризи викликаною пандемією</p>

коронавірусу // Наукові перспективи. №1 (7) 2021. С.356-369.

3. 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.

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

5. 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>

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., 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. (Scopus)

13. 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)

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

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>

п 2. 1. Свідоцтво №79452 від 31.05.2018 р.; 2. свідоцтво № 99138 від 17.08.2020 р.; 3. свідоцтво № 99139 від 17.08.2020 р.; 4. свідоцтво № 99141 від 17.08.2020 р.; 5. свідоцтво № 99142 від 17.08.2020 р.; 6. свідоцтво № 99143 від 17.08.2020 р.

п 3. 1. Економіка підприємства: навч. посібник /Д.К.Семенда, М.А.Коротєєв, О.В.Семенда, О.В.Семенда. Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. 246 с.

2. 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. 48 с.

2. Поведінка споживачів: методичні вказівки до виконання курсової роботи здобувачами першого (бакалаврського)

						<p>рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 20 с.</p> <p>3. 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.</p> <p>4. Поведінка споживачів: методичні вказівки до виконання самостійної роботи здобувачами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг». [уклад.: О.В.Семенда]. Умань: УНУС. 2021. 10 с.</p> <p>п 14. Призери I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт з напрямку «Маркетинг» : 2019 р. – Балка Т.В. (41 ма група) – диплом 3-го ступеня.</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>	
335913	Пташник Світлана Андріївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	<p>Диплом бакалавра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2012, спеціальність: 050104 Фінанси і кредит, Диплом магістра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2013, спеціальність: 050104 Фінанси і кредит, Диплом кандидата наук ДК 049999, виданий 18.12.2018</p>	4	Фінанси	<p>Підвищення кваліфікації:</p> <p>1. ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України; свідоцтво № 111220015 від 11.12.2020 р.</p> <p>2. V Міжнародна програма наукового стажування «Нобелівські лауреати: вивчення досвіду та професійних досягнень для формування успішної особистості та трансформації оточуючого світу»; сертифікат № 8541 від 20 серпня 2022 року).</p> <p>Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1, 5.</p> <p>Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,4,5,12,14) п 1. 1. Пташник С.А. Аналіз видатків місцевих бюджетів у</p>

контексті
децентралізації
фінансових ресурсів //
Збірник наукових
праць Уманського
НУС, 2019. Вип. 94.
Ч.2: Економічні
науки. С. 190-199.
2. Непочатенко О.О.,
Мельник К.М.,
Пташник С.А.
Побудова
економетричної
моделі формування
дохідної частини
місцевого бюджету //
Східна Європа:
економіка, бізнес та
управління. Випуск 2
(19). Дніпро, 2019. С.
346-353.
3. Бечко П.К.,
Колотуха С.М.
Пташник С.А.
Податкове
стимулювання
сільськогосподарських
товаровиробників //
Збірник наукових
праць Житомирського
агроекологічного
університету «Наукові
горизонти», 2020, №
6(91). С. 60-67.
4. Пташник С.А.,
Улянич Ю.В.,
Ролінський О.В.
Фінансове
забезпечення
місцевого
самоврядування в
умовах фінансової
децентралізації в
Україні // Збірник
наукових праць УНУС.
Умань: ВПЦ «Візаві»,
2020. Вип. 97 Ч 2 :
Економічні науки. С.
243-263.
5. Мельник К.М.,
Пташник С.А.
Фінансове
забезпечення
фіскального простору
місцевого
самоврядування в
умовах фінансової
децентралізації в
Україні. Банківська
справа. 2021, № 3. С.
115-124.
6. Непочатенко О.О.,
Бечко П.К., Бечко
В.П., Пташник С.А.
Агресивне податкове
планування //
Збірник наукових
праць Уманського
НУС. Умань:
Редакційно-
видавничий відділ
Уманського НУС,
2021. Вип. 98. Ч. 2 :
Економічні науки. С.
57-69.
7. Бечко П.К., Лиса
Н.В., Бечко В.П.,
Пташник С.А.
Податковий контроль
в умовах модифікації
відносин податкових

органів і платників податків // Збірник наукових праць Уманського НУС. Умань: Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип. 98. Ч. 2 : Економічні науки. С. 143-153.

8. Непочатенко О. О., Пташник С. А. Фінансовий менеджмент як необхідна складова ефективної системи управління підприємством. Ефективна економіка. 2021. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9168> DOI: 10.32702/2307-2105-2021.8.11 28

9. Соколюк С. Ю., Бечко П. К., Чернега І. І., Пташник С. А. Вплив регуляторних механізмів розвитку аграрної сфери на реалізацію потенціалу цифрових технологій. Економіка та держава. 2021. № 8. С. 23-27.

10. Прокопчук О.Т. Пташник С.А. Державні запозичення на національних фінансових ринках. Банківська справа. 2021, №3. 55-69 с.

11. П. К. Бечко, В. П. Бечко, Н. В. Лиса, С. А. Пташник, Т. В. Шумило Принцип справедливості як детермінанта сучасного оподаткування суб'єктів аграрного виробництва // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань : Редакційно-видавничий відділ УНУС. Випуск 100. Частина 2. 2022. 209-218 с.

12. Бечко П. К., Пташник С. А., Лиса Н.В., Нагорна Ю. І., Методичні підходи щодо податкового стимулювання суб'єктів аграрного бізнесу // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань : Редакційно-видавничий відділ УНУС. Випуск 101. Частина 2. 2022. 164-172 с.

13. Prokopchuk, O., Bechko, P., Vlasyuk, S., Nepochatenko, O., Ptashnyk, S. Financial Mechanisms of Regulatory Development of Entrepreneurial Activity of Agricultural Business Entities. Scientific Horizon. This link is disabled, 2022, 25(7), pp. 10-19.

14. Непочатенко О.О., Гузар Б.С., Пташник С. А. Актуальні проблеми наповнення місцевих бюджетів та їх видатки в умовах воєнного стану // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. Умань : Редакційно-видавничий відділ УНУС. Випуск 101 Частина 2. 2022. 382-391 с.

п 4. 1. Фінанси : опорний конспект лекцій для студентів денної та заочної форми навчання [уклад.: С.А. Пташник, О.О. Непочатенко, К.М. Мельник]. Умань: ВПЦ «Візаві». 2020. 151 с.

2. Пташник С.А. Інструктивно-методичні матеріали до практичних занять з дисципліни «Фінанси» студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти зі спеціальностей: 071 «Облік і оподаткування», 075 «Маркетинг», 051 «Економіка», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» денної та заочної форми навчання з навчальної дисципліни «Фінанси». Умань: ВПЦ «Візаві», 2021. 75 с.

3. Пташник С.А. Методичні матеріали, завдання і вказівки для самостійної роботи з дисципліни «Фінанси» студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальностей 071 «Облік і оподаткування», 075 «Маркетинг», 051 «Економіка», 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», 072 «Фінанси, банківська

справа та страхування» денної та заочної форми навчання. Умань.: ВПЦ «Візаві», 2021. 24 с.

п 5. Захист дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04. – «Економіка та управління підприємствами»; диплом ДК № 049999 від 18 грудня 2018 р.

п 12. 1. Ptashnyk S., Malik M., Shpykuliak O., Nepochatenko O., Nepochatenko V. And Tretiakova S. (2019). Formation of Effective Organizational and Economic Environment of Innovative Support of Enterprise Competitiveness in Ukraine. 33rd IBIMA Conference: 10-11 April 2019, Granada, Spain .

2. Ptashnyk S., Butko N., Makarynska O., Melnyk K. Workforce capacity and innovation support of agricultural enterprises' competitiveness. 34rd IBIMA Conference: 13-14 November 2019, Granada, Madrid, Spain.

3. MUDRAK R.P., BECHKO P.K., BECHKO V.P., NEPOCHATENKO O.A. and PTASHNYK S.A. The Influence of Cooperation on the Development of Credit Resources Market for Agricultural Business Entities 36th IBIMA Conference: 4-5 November 2020, Granada, Spain.

4. Bechko, P., Kolotukha, S., Nahorna, Ju. Tax stimulation of agricultural goods manufacturers. Scientific Horizons, 2020, 06 (91), 60–67.

5. Serge Kolotukha, Nataliia GvozdeJ, Liudmyla ChvertkO, Tetiana Korniienko, Oksana Vinnytska Problem and Prospect of land use of the agricultural sector of Ukraine. 38th IBIMA Conference: November 2021, Seville, Spain

п 14. Робота у складі журі студентської олімпіади з навчальної дисципліни «Фінанси» (наказ №01-06/166 від 15

						жовтня 2020р.). Профайл викладача : https://finance.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobotniki/ptashnik-svitlana-andriivna.html	
336476	Осіпова Алла Анастасіївна	доцент, Основне місце роботи	Економіка і підприємництва	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	4	Політична економія	Підвищення кваліфікації: ННЦ «Інститут аграрної економіки»; свідоцтво № 16051648 від 16.05.2019 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 сільськогосподарського 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)

п.4. 1. Осіпова А.А. Методичні рекомендації для підготовки до 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. 2021. 50 с.

2. Осіпова А.А. Методичні рекомендації для підготовки до 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. 2021. 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. 2021. 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

						<p>господарством» на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (диплом ДК № 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 Всеукраїнської студентської олімпіади з навчальної дисципліни «Економічна теорія»: I місце, Дульський Максим Миколайович, 21-е група, 2021 р.</p> <p>п. 19. Член Громадської наукової організації «Фінансово-економічна наукова рада» (реєстраційний номер 1473885).</p> <p>Профайл викладача : https://ket.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/vikladachi-ta-spivrobitniki/novuj-resurs1.html</p>	
294902	Каричковська Світлана Петрівна	доцент, Основне місце роботи	Менеджменту	Диплом магістра, Уманський національний університет садівництва, рік закінчення: 2017, спеціальність: 8.09010101 агрономія, Диплом кандидата наук ДК 001036, виданий 10.11.2011, Атестат	20	Ділова українська мова	Підвищення кваліфікації: 1. Інститут післядипломної освіти Полтавської державної аграрної академії; «Інноваційна спрямованість освітньої діяльності»; свідоцтво ПК 00493014/000151-18 від 27 квітня 2018 р. 2. Академія сучасного мистецтва імені Сальвадора Далі; «Сучасні тенденції

доцента 12/ДЦ
043866,
виданий
29.09.2015

розвитку вищої та фахової передвищої освіти в Україні та світі»; сертифікат ES № ЛО11/21 від 17.12.2021 р.

Відповідність пункту 37 Ліцензійних умов : 1, 2.

Відповідність пункту 38 Ліцензійних умов (1,3,4,14)

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. Каричковська С. П., Каричковський В.Д. Особливості підготовки майбутніх менеджерів в університетах України, Польщі та Росії // Збірник наукових праць «Педагогічні науки», 2018. № 81, Том 3. С. 157–161.

3. Чучмій І.І., Каричковська С. П. Метод проектів у вивченні англійської мови студентами економічних спеціальностей закладів вищої освіти: перспективи використання // Інноваційна педагогіка. Випуск 13. Том 1. 2019. С. 132 – 137.

4. Каричковський В.Д., Каричковська С.П., Кормишкін Ю.А., Кузьмінов М.В. Інституційно-економічні засади розвитку вищої аграрної освіти України // Економічні горизонти. 2018. № 4(7). С. 17-27.

5. 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.

6. Чучмій І. І., Каричковська С. П., Мовчан Л. В.
Перевернуте

навчання у вивченні іноземної мови за професійним спрямуванням. // 36. 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.

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

8. 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.

9. 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).

10. 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.

п. 3. Биковська О.В., Каричковська С.П. та ін. Стратегія розвитку позашкільної освіти. К. : ІВЦ АЛКОН, 2018. 96 с.

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.,

						<p>Каричковська С.П. Методичні рекомендації для самостійної роботи студентів негуманітарного профілю з курсу «Ділова українська мова». Умань: ВПЦ «Візаві», 2020. 50 с.</p> <p>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.</p> <p>4. Курс для дистанційного навчання з ділової української мови в MOODLE https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=480</p> <p>п. 14. 1. Підготовка студента-переможця: – I етапу XIX Міжнародного конкурсу з української мови імені Петра Яцика (Міляєв Антон, студент I курсу факультету економіки та підприємництва, спеціальність «Компютерні науки», 2022 р.)</p> <p>– XIII Міжнародний мовно-літературний конкурс учнівської та студентської молоді імені Тараса Шевченка (Левченко Ольга, студентка I курсу факультету економіки та підприємництва, спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування», 2022 р.)</p> <p>Профайл викладача : https://langs.udau.edu.ua/ua/pro-kafedru/prepodavatel-i-sotrudniki/karichkovska-svitlana-petrivna.html</p>
--	--	--	--	--	--	---

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

Програмні результати навчання ОП	ПРН відповідає результату навчання, визначеному	Обов'язкові освітні компоненти, що забезпечують ПРН	Методи навчання	Форми та методи оцінювання
----------------------------------	---	---	-----------------	----------------------------

	стандартом вищої освіти (або охоплює його)			
Р 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта	☒	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)
		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	Тематичні, проблемні лекції; практичні і семінарські заняття із проведенням презентацій, дискусій, круглих столів, вирішення професійно-орієнтованих задач; розв'язання конкретних ситуацій; консультації з викладачами; самонавчання	Усне і письмове опитування; поточний модульний контроль; комп'ютерне тестування; презентація науково-дослідних, проблемних робіт, рефератів, аналітичних оглядів
		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, 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)
		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)
		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)
		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)
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<i>Р 12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним</i>	☒	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)
		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)
		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 діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи</i>	☒	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)
		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)
		Логістика	Тематичні, проблемні лекції; практичні і семінарські заняття із проведенням презентацій, дискусій, круглих столів, вирішення професійно-орієнтованих задач; розв'язання конкретних ситуацій; консультації з викладачами; самонавчання	Усне і письмове опитування; поточний модульний контроль; комп'ютерне тестування; презентація науково-дослідних, проблемних робіт, рефератів, аналітичних оглядів
		Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна	Усне опитування, перевірка виконання звіту,

<p><i>Р 14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення</i></p>	<input checked="" type="checkbox"/>	<p>Виробнича практика 2</p>	<p>робота, практичні завдання, пошуковий метод Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод</p>	<p>підсумковий контроль (публічний захист звіту) Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)</p>
		<p>Економіка підприємства</p>	<p>Лекційні заняття, практичні заняття, індивідуально-консультативна робота, самостійна робота, мозковий штурм та інші форми групової роботи, проблемні ситуації, розрахункові завдання</p>	<p>Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання розрахункових завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)</p>
		<p>Економічний механізм маркетингу</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>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, підсумковий контроль (іспит)</p>
		<p>Економічний аналіз</p>	<p>Лекції-бесіди, робота в мікрогрупах, семінари-дискусії, кейс-метод, аудіовізуальний метод, метод «дерева рішень», презентації.</p>	<p>Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль</p>
		<p>Навчальна практика з маркетингу</p>	<p>Групові та індивідуальні практичні завдання, самостійна робота студентів</p>	<p>Поточний контроль (перевірка виконаних завдань), підсумковий контроль (залік)</p>
		<p>Виробнича практика 1</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><i>Р 17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології</i></p>	<input checked="" type="checkbox"/>	<p>Ділова українська мова</p>	<p>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)</p>	<p>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)</p>
		<p>Іноземна мова</p>	<p>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-</p>	<p>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;</p>

			пошукові методи; самостійна робота поза контролем викладача; інтерактивні методи навчання (робота в малих групах, дискусії, презентації, ділові та рольові ігри тощо)	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)
<i>Р 16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки</i>	☒	Основи наукових досліджень та академічна доброчесність	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
		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 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>	☒	Інформатика

	навчального матеріалу викладачем надаються консультації. Студенти протягом вивчення дисципліни користуються системою дистанційного навчання Moodle	
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
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 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)
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)
Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)

		Виробнича практика 1	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
<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, через електронне модульне середовище навчального процесу Moodle	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль
<i>Р 19. Демонструвати розуміння специфіки та вміння організувати, проваджувати та вдосконалювати маркетингову діяльність суб'єктів аграрної сфери економіки</i>	<input type="checkbox"/>	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)
		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
<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>	<input checked="" type="checkbox"/>	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

		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)
		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)
		Фізичне виховання	Практичні заняття, самостійна та індивідуальна 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	Оцінювання роботи студентів під час 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)
<i>Р 9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень</i>	☒	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)
		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 та ін.), консультації з	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового

	викладачем, самостійна робота	модульного контролю за змістовними модулями; 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)
Логістика	Тематичні, проблемні лекції; практичні і семінарські заняття із проведенням презентацій, дискусій, круглих столів, вирішення професійно-орієнтованих задач; розв'язання конкретних ситуацій; консультації з викладачами; самонавчання	Усне і письмове опитування; поточний модульний контроль; комп'ютерне тестування; презентація науково-дослідних, проблемних робіт, рефератів, аналітичних оглядів
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, 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
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)
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)
		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 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).
		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)
Р 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища	☒	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, 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)
		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)
		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)
		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)

		Товарознавство	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 7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію</i>	☒	Виробнича практика 2	Консультації, самостійна робота, індивідуальна робота, практичні завдання, пошуковий метод	Усне опитування, перевірка виконання звіту, підсумковий контроль (публічний захист звіту)
		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 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)
		Маркетингові комунікації	За джерелом знань використовуватимуться словесні та наочні методи навчання. За характером та рівнем самостійної розумової діяльності студентів використовуватимуться проблемний, евристичний	Письмове та усне опитування, тестування, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)

			та дослідницький методи навчання. З цією метою передбачається проведення лекцій, семінарів, практичних та самостійної роботи здобувачів.	
		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)
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	☒	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)
		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)
		Бухгалтерський облік	Лекційні та практичні заняття, самостійна робота, проблемні лекції, робота в малих групах, мозкові атаки, семінари-дискусії, презентації, консультування	Перевірка та захист виконаного практичного завдання вивченої теми; усне опитування та обговорення вивченої теми та самостійної роботи; проведення тестування у формі модульного контролю за результатами вивчення декількох тем; 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).
		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)
		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, 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).
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)
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)
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
Товарознавство	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)
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)
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)
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)

<p><i>Р 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів</i></p>	<p>☒</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>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>Макроекономіка</p>	<p>Лекційні заняття (проблемні лекції, онлайн-лекції), практичні (семінарські) заняття, консультації з викладачем, самостійна робота</p>	<p>Письмове та усне 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>Поведінка споживачів</p>	<p>Лекція, практичні (семінарські) заняття, бесіда, самостійна робота з джерелами інформації, «прес»-метод», метод кейсів, метод «Коло ідей»</p>	<p>Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)</p>
		<p>Маркетинг</p>	<p>Лекції, семінари, практичні, самостійна та індивідуальна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем</p>	<p>Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання та захист індивідуальних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)</p>
		<p>Маркетинг в аграрній сфері</p>	<p>Лекції, семінари, практичні, самостійна робота, навчальна дискусія, консультації з викладачем</p>	<p>Письмове та усне опитування, тестування, перевірка виконання практичних завдань, поточний модульний контроль, підсумковий контроль (іспит)</p>
		<p>Маркетинг послуг</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, підсумковий контроль (іспит)</p>

		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)
		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
		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>	☒	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)
		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)
		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)
		Економіка підприємства	Лекційні заняття, практичні заняття, індивідуально-консультативна робота, самостійна робота,	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання розрахункових завдань,

	мозковий штурм та інші форми групової роботи, проблемні ситуації, розрахункові завдання	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)
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)
Бухгалтерський облік	Лекційні та практичні заняття, самостійна робота, проблемні лекції, робота в малих групах, мозкові атаки, семінари-дискусії, презентації, консультування	Перевірка та захист виконаного практичного завдання вивченої теми; усне опитування та обговорення вивченої теми та самостійної роботи; проведення тестування у формі модульного контролю за результатами вивчення декількох тем; 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)
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, 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).
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)
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	Лекційні заняття, лабораторні заняття,	Усне опитування, перевірка виконання студентами

		маркетингу	консультації з викладачем, самостійна робота	завдань на лабораторних заняттях, перевірка виконання завдань самостійної роботи, поточний (модульний) контроль, підсумковий (семестровий) контроль знань (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
		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)
		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 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 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності</i>	☒	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)
		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
		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)
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 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)
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, підсумковий контроль (іспит)
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)
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)
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
		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)
		Фінанси	Розповідь та пояснення під час проведення лекційних занять; бесіда, інструкції та пояснення – на практичних заняттях; самонавчання; консультації з викладачем; ілюстрування та демонстрування практичних прикладів, рисунків, формул з використанням технічних засобів навчання під час викладу навчального матеріалу на лекційних та практичних заняттях	Усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання практичних завдань, самостійної роботи, самоконтроль, 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)
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)
		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, підсумковий контроль (іспит)
		Маркетингове ціноутворення	Лекційні заняття (розповідь та пояснення, метод проблемного викладення, гостьові лекції, онлайн	Поточне оцінювання знань та умінь з кожної теми курсу в формі опитування, з врахуванням виконання

		лекції), практичні заняття (метод навчальної дискусії та ін.), консультації з викладачем, самостійна робота	практичних завдань та самостійної роботи; проведення тестового модульного контролю за змістовними модулями; 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)
	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)