

ВІДОМОСТІ
про самооцінювання освітньої програми

Заклад вищої освіти	Національний університет "Києво-Могилянська академія"
Освітня програма	27298 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	79
Повна назва ЗВО	Національний університет "Києво-Могилянська академія"
Ідентифікаційний код ЗВО	16459396
ПІБ керівника ЗВО	Гуменна Олександра Віталіївна
Посилання на офіційний веб-сайт ЗВО	http://www.ukma.edu.ua

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

<https://registry.edbo.gov.ua/university/79>

3. Загальна інформація про ОП, яка подається на акредитацію

ID освітньої програми в ЄДЕБО	27298
Назва ОП	Маркетинг
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	075 Маркетинг
Спеціалізація (за наявності)	відсутня
Рівень вищої освіти	Бакалавр
Тип освітньої програми	Освітньо-професійна
Вступ на освітню програму здійснюється на основі ступеня (рівня)	Повна загальна середня освіта
Структурний підрозділ (кафедра або інший підрозділ), відповідальний за реалізацію ОП	кафедра маркетингу та управління бізнесом
Інші навчальні структурні підрозділи (кафедра або інші підрозділи), залучені до реалізації ОП	Кафедра англійської мови, Кафедра української мови, Кафедра фізичного виховання, Кафедра фінансів, Кафедра економічної теорії, Кафедра математики, Кафедра інформатики
Місце (адреса) провадження освітньої діяльності за ОП	Вул. Волоська 10, корп. 6, м. Київ 04070
Освітня програма передбачає присвоєння професійної кваліфікації	не передбачає
Професійна кваліфікація, яка присвоюється за ОП (за наявності)	відсутня
Мова (мови) викладання	Українська
ID гаранта ОП у ЄДЕБО	182576
ПІБ гаранта ОП	Пічик Катерина Валеріївна
Посада гаранта ОП	Завідувач кафедри, доцент
Корпоративна електронна адреса гаранта ОП	pichykkv@ukma.edu.ua
Контактний телефон гаранта ОП	+38(050)-959-79-79
Додатковий телефон гаранта ОП	відсутній

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

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

Рішення про організацію підготовки фахівців напряму 6.030507 «Маркетинг» було прийнято в 2008 році. Йому передувало маркетингове дослідження ринків праці та освітніх послуг. Дослідження продемонструвало стабільне зростання кількості закладів освіти економічного спрямування з одночасним збільшенням потреб підприємств та установ у кваліфікованих маркетологах. Аналіз ефективності підготовки фахівців-маркетологів свідчив про постійну потребу в цих спеціалістах. На дану спеціальність в багатьох закладах України був найвищий конкурс – від 5 до 15 чоловік на місце.

В 2012 році програма успішно пройшла первинну акредитацію.

В 2016 році кафедрою маркетингу та управління бізнесом запроваджено освітню програму «Маркетинг» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти відповідно до вимог Закону України «Про вищу освіту», Наказу МОН України No 1151 від 06.11.2015 р. «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» і затверджено Вченою радою НаУКМА (Протокол No12 від 29.09.2016) https://www.ukma.edu.ua/images/docs/vchenarada/2016/Uhvaly_29.09.2016.pdf

У 2019 році було повною мірою імplementовано розроблений Стандарт вищої освіти (Наказ МОН України 1343 від 05.12.2018) та до ОП «Маркетинг» внесено відповідні зміни

У 2021 році ОП «Маркетинг» було оновлено, а проєкт оприлюднено на сайті НаУКМА з метою отримання відгуків та рекомендацій (<https://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/fakulteti/fen/marketing-business>).

Оновлена ОП була обговорена зі стейкхолдерами (<https://www.ukma.edu.ua/ects/index.php/2011-04-05-15-42-31/183-bakalavr/bp-marketing/225-marketing>) і затверджена після обговорення рішенням Вченої ради НаУКМА (Протокол No10 від 24.06.2021). https://www.ukma.edu.ua/images/docs/vchenarada/2021/uhvaly_VR_24.06.2021.pdf

ОП «Маркетинг» оновлено відповідно до:

- Положення про акредитацію освітніх програм, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» (Наказ МОН України No977 від 11.07.2019);

- Методичних рекомендацій експертів Національного агентства з розробки ОП і відомості про самооцінювання;

- Методичних рекомендацій для експертів Національного агентства щодо застосування Критеріїв оцінювання якості освітньої програми, затвердженого рішенням Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти (Протокол No9 від 29.08.2019);

- Методичних рекомендацій з розроблення освітніх/освітньо-наукових програм I-III рівнів вищої освіти НаУКМА (Наказ No457 від 01.12.2020)

- Результатів дослідження «Вибір вищої освіти після школи». – К.: Аналітичний центр Cedos, 2020.

<https://cedos.org.ua/researches/vybir-vyshchoi-osvity-pislia-shkoly-zvit-za-rezultatamy-doslidzhennia/>

- Відгуків стейкхолдерів. Зокрема, запроваджено цикл гостьових лекцій в рамках дисципліни Маркетинг впливу; оптимізовано тижневе навантаження, розширено перелік вибіркових дисциплін з метою інтернаціоналізації освітнього процесу, додано форми (синхронна і асинхронна) та порядок викладання окремих дисциплін.

(Положення Про дистанційне навчання в НаУКМА» (Наказ No194 від 30.06.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/821-polozhennia-pro-dystantsiine-navchannia-u-naukma.

ОП передбачає присвоєння освітньої кваліфікації «бакалавр з маркетингу» і формується на основі єдиної інституційної моделі і типового навчального плану, який колегіально оцінюється й коректується щорічно із урахуванням відгуків здобувачів, викладачів, керівників, гаранту програми, партнерських організацій та інших стейкхолдерів.

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	ОД
1 курс	2021 - 2022	50	50	0
2 курс	2020 - 2021	35	35	1
3 курс	2019 - 2020	35	30	0
4 курс	2018 - 2019	35	33	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)	програми відсутні
перший (бакалаврський) рівень	27298 Маркетинг
другий (магістерський) рівень	27218 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	66928	14754
Власні приміщення ЗВО (на праві власності, господарського відання або оперативного управління)	62630	13861
Приміщення, які використовуються на іншому праві, аніж право власності, господарського відання або оперативного управління (оренда, безоплатне користування тощо)	4298	894
Приміщення, здані в оренду	2670	1529

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 075 Маркетинг бакалавр 2016.pdf</i>	kMOxuiQD8Tlt4ZP3XXTtIjI1llet8ztN6mU91+RyCxM=
Освітня програма	<i>ОП 075 Маркетинг 2021.pdf</i>	jWw7hrZ33bVAqqZfb23bBAJb/HkhwiH+1Un8sSmwJgU=
Навчальний план за ОП	<i>БП Маркетинг.pdf</i>	LbgT8UvdZTkhmo53kxh5D+8GaKE4nvuOGDSYD85zFLU=
Навчальний план за ОП	<i>БП Маркетинг 4 р.н.pdf</i>	DmHlvu8LpqLywo/ikcaBs3vtB1drWX9GbCDfoid1mG4=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 075 БП Одеса.pdf</i>	aT3GA4pag9QrtPEhs6GavyBOgIMWSI762SJyVhUH/JU=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 075 БП Havas.pdf</i>	KiRw9qqu9MfazUWpvQm4Zuxbx+qH1TVjCeydks8Oq3E=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 075 БП L'ORÉAL.pdf</i>	5Qzn8DPq8/dmOW6VpnEoxnvmsESVvhe9IQ8rfVbTCs=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 075 БП MAMI .pdf</i>	Bt3n+6+DiR65OLV254jjCXN4xUouisWFfajzCQdRV44=
Рецензії та відгуки роботодавців	<i>Рецензія 075 БП PG.pdf</i>	7SyeeXF+B8hdTKr961qvwW325xCCojrZTZwuhMLeeK8=

1. Проектування та цілі освітньої програми

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

Цілі освітньої програми 075 «Маркетинг» полягають у підготовці висококваліфікованих фахівців з маркетингу, які володіють інноваційним мисленням, фаховими компетентностями для ефективного управління маркетинговою діяльністю організацій будь-якої форми власності, відповідають запитам ринку праці та здатні застосовувати отримані знання в теорії та практиці маркетингу.

Особливості та відмінності програми:

- Вивчення спеціальних дисциплін, з фокусом на маркетингову аналітику, креативність, інноваційність та цифрові технології;
- Поєднання традиційних та інноваційних форм навчання через інтерактивні компоненти програми та

використання засобів дистанційного навчання;

- Запровадження системи ефективної мотивації творчої співпраці здобувачів, викладачів і партнерів;
 - Залучення до практичної діяльності за майбутнім фахом під час навчання у НаУКМА;
 - Застосування сучасних універсальних та спеціалізованих інформаційних систем і програмних продуктів;
 - Запровадження програм академічної мобільності (<https://dfc.ukma.edu.ua/going-from-naukma/mobility-programs/students-bachelor-master>),
 - Сприяння розвитку професійної кар'єри <https://www.facebook.com/JCCofNaUKMA>;
 - Формування індивідуальної освітньої траєкторії (<https://my.ukma.edu.ua>);
 - Залучення представників бізнесу до навчального процесу;
- <http://mami.org.ua/uk/news/mami-news/MAMI-ta-MOGILJANKA--KOLABORACIJA-DOSVIDU-ta-ZNAN>
<http://mami.org.ua/uk/news/mami-news/Client-Experience-5-j-vipusk-kursu-MAMI-v-Mogiljanci>

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

Цілі та результати навчання ОП «Маркетинг» відповідають місії, візії, корпоративним цінностями університету (п. 4-6 <https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/pruznachennia-ta-misiia>). Передбачають розвиток дослідницького креативного мислення здобувачів завдяки поєднанню ґрунтовної освіти та якісних досліджень з інноваціями і практикою.

«Стратегія розвитку Національного університету «Києво-Могилянська академія» на 2015-2025 р. визначила місією університету створення, збереження, поширення знань та формування високоосвіченої, національно свідомої, чесної, небайдужої, творчої особистості, здатної незалежно мислити і відповідально діяти згідно з принципами добра та справедливості, для розвитку відкритого і демократичного суспільства, що закріплено у засадничих принципах освіти в НаУКМА.

Освітні компоненти ОП «Маркетинг» та їх логічна послідовність забезпечують ефективну реалізацію цілей програми, забезпечують інтеграцію здобувачів у міжнародне освітньо-наукове середовище, враховують потреби суспільства і науковий потенціал університету, розвивають системність, креативність та інноваційність через широкі можливості вибору дисциплін. Це чітко відповідає Стратегії розвитку НаУКМА в пунктах 2.1, 2.4., 2.5., 2.7., 2.11., 2.13. та п. 3-5.

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/cat_view/1-dokumenty-naukma/12-normatyvna-baza-naukma/14-stratehiia-rozvytku-naukma-na-2015-2025-r-r

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

У процесі розробки ОП «Маркетинг» враховано думку здобувачів вищої освіти та випускників. Їх інтереси і пропозиції виявлено під час проведення серії фокус-груп, опитувань, публічних обговорень (Проект оприлюднено на сторінці кафедри <https://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/fakulteti/fen/marketing-business>) і за безпосередньої участі у засіданнях кафедри маркетингу та управління бізнесом Протокол засідання кафедри №7 від 26.06.2020 р. та Протокол №11 від 22.11.2021 р.

Проект ОП «Маркетинг» було також розміщено у соцмережі Facebook для громадського обговорення та врахування інтересів і пропозицій цієї групи стейкхолдерів.

<https://www.facebook.com/Marketing.naukma/>

Відгуки, побажання та пропозиції для покращення ОП стосувалися формулювання цілей та програмних результатів навчання, форм викладання та нових дисциплін, які б хотіли вивчати здобувачі (зокрема, Рекомендаційний маркетинг, Маркетинг в індустрії моди, Бізнес-аналіз та ін.).

За результатами опитування враховано такі пропозиції, що відображають інтереси здобувачів вищої освіти та випускників:

- скореговано цілі ОП та змістовне наповнення дисциплін для формування здатності прийняття інноваційних рішень та вміння адаптуватись до змінного маркетингового середовища;
- збільшено практичну складову навчання (оновлено кейси, тематику семінарських занять, а також застосовано проектно-орієнтований підхід в організації навчання);
- посилено діджиталізацію навчального процесу.

- роботодавці

У процесі оновлення ОП «Маркетинг» враховано думку компаній-роботодавців, з якими кафедра плідно співпрацює (зокрема, Київська торгово-промислова палата, L'Oréal Ukraine, Procter & Gamble Ukraine, ТОВ «Ашан Гіпермаркет Україна», Хавас Ворлдвайд Україна). Їх інтереси і пропозиції виявлено шляхом проведення консультацій, обговорення і за безпосередньої участі у засіданнях кафедри маркетингу та управління бізнесом. Протокол засідання кафедри №7 від 26.06.2020 р. та Протокол №11 від 22.11.2021 р.

Також, враховуючи, що Проект ОП «Маркетинг» було розміщено на офіційному сайті для громадського обговорення представники цієї групи стейкхолдерів могли вільно розміщувати свої пропозиції.

Найбільше пропозицій надходило від роботодавців, які є випускниками НаУКМА. За результатами опитування враховано такі пропозиції, які відображають інтереси цієї групи стейкхолдерів: формування навичок здійснення ринкової діагностики компаній у мінливих ринкових умовах; навичок тайм-менеджменту; проектного аналізу; та групової взаємодії під час виконання проектів.

- академічна спільнота

При оновленні ОП «Маркетинг» було враховано думку академічної спільноти.

У НаУКМА регулярно проводяться наукові та науково-практичні конференції, школи викладацької майстерності, присвячені розгляду проблем удосконалення освітньої діяльності та підготовки фахівців.

Зокрема, кафедра маркетингу та управління бізнесом співпрацює з:

- BI Norwegian School of Management;

- Кафедрою промислового маркетингу Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

- Кафедрою маркетингу Державного університету «Одеська політехніка»;

- Кафедрою бізнес-економіки і адміністрування Сумського державного педагогічного університету імені А.С.Макаренка;

- Кафедрою маркетингу та менеджменту Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту;

- Інститутом економіко-правових досліджень НАН України;

Пропозиції цієї групи стейкхолдерів знайшли відображення у відповідних рішеннях щодо змісту ОП та освітніх компонент.

За результатами обговорення враховано такі пропозиції: узгоджено програмні результати навчання, що стосуються здатності демонструвати розуміння принципів економічної науки, здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу, приймати багатокритеріальні управлінські рішення в сфері маркетингу, в тому числі з використанням економіко-математичних моделей.

- інші стейкхолдери

У процесі розробки ОП «Маркетинг» передбачено процедуру врахування інтересів та пропозицій й інших стейкхолдерів. До розробки освітніх компонентів залучено фахівців міжнародних організацій та професійних об'єднань (зокрема громадської спілки «Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив» (МАМІ), громадського об'єднання «Жіноча Професійна Ліга», Регіональної асоціації територіальних громад») через спільні обговорення. Завдяки оприлюдненню проєкту освітньої програми на офіційній сторінці кафедри, налаштуванню автоматичної системи зворотного зв'язку, відбулась систематизація пропозицій цієї групи стейкхолдерів щодо покращення ОП, а згодом - публікація чинної редакції ОП.

https://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/fakulteti/fen/marketing-business?fbclid=IwARoMcyQEDFJ_4VoqcULWndSuQJkxHdcdLb8SFNGrPokCeR-9VUz9iSkJc

<https://www.facebook.com/Marketing.naukma/>

<https://www.ukma.edu.ua/ects/index.php/2011-04-05-15-42-31/183-bakalavr/bp-marketing/225-marketing>

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

Цілі ОП «Маркетинг» та програмні результати навчання відповідають сучасним тенденціям розвитку спеціальності на ринку праці. Це підтверджується:

- стандартом вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (Наказ МОН України №1343 від 05.12.2018 р.);

- даними інституту професійних кваліфікацій;

<http://futureskills.org.ua/>

- експертними оцінками Групи компаній HeadHunter, що підтверджують затребуваність маркетологів;

<https://kiev.grc.ua/article/25598>

<https://kiev.grc.ua/article/29819>

- Міжнародною асоціацією маркетингових ініціатив. <http://mami.org.ua/uk/news/mami-news/Ocinka-obsjagu-rinku-marketingovih-servisiv-Strimani-j-optimizm-visnovki-221-Prognoz-na-222>

- даними зарплатного рейтингу випускників українських ЗВО журналу «Деньги», де випускники спеціальності «Маркетинг» Києво-Могилянської академії є найбільш затребуваними на ринку праці.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/news/4489-mohylianka-vkotre-ocholylya-zarplatnyi-reitynh-zvo-ukrainy>

За результатами моніторингу ринку праці та ринку освітніх послуг, виявлено, що маркетологи мають володіти навичками збору та аналізу маркетингових даних, побудови маркетингової політики, формування бізнес-стратегії та комунікаційної політики та знаннями з діджитал маркетингу. Зазначені тенденції ринку праці враховано включенням в ОП «Маркетинг» освітніх компонент: Маркетингові дослідження, Маркетингова товарна політика, Маркетингові комунікації, Маркетинг впливу, Digital-маркетинг.

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

ОП підготовки бакалаврів за спеціальністю 075 «Маркетинг» забезпечує професійну підготовку здобувачів вищої освіти, здатних здійснювати маркетингову управлінську, дослідницьку та інноваційну активність у будь-яких сферах економічної діяльності та публічному секторі. Цілі та програмні результати навчання ОП спрямовані на підготовку крос-функціональних фахівців, спроможних працювати за фахом у вітчизняних та міжнародних компаніях, як на території України, та і за її межами.

Кафедра маркетингу та управління бізнесом активно співпрацює (укладено меморандум про співпрацю) з

Міжнародною асоціацією маркетингових ініціатив (МАМІ) - офіційна галузева організація ринку маркетингових сервісів, яка об'єднує близько 50 агентств. <http://mami.org.ua/uk/>

Протягом навчання за ОП здобувачі отримують затребувані ринком праці компетентності, визначені галузевими особливостями та сферою професійних інтересів компаній партнерів, а саме: навички та здібності проведення аналітичних маркетингових досліджень; здійснення оцінки, аналізу та прогнозування соціально-економічних процесів і явищ на глобальному (мега-), макро-, мезо- і макрорівнях; побудови і функціонування сучасних систем

електронної комерції; навички формування баз даних на підприємстві та використання аналітичного інструментарію маркетингу для постійного аналізу інформації з метою прийняття оперативних та стратегічних маркетингових рішень.

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

Під час формування ОП підготовки за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти було проаналізовано відповідні ОП Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, Державного університету «Одеська політехніка», Київського національного торговельно-економічного університету, Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», а також Вищої школи маркетингу та управління (Польща), Вищої школи економіки Празького Економічного університету менеджменту (Чехія), Віденського економічного університету (Австрія), IAE Gustave Eiffel at UPEC (Франція).

Досліджено програми «Marketing» і «Marketing Management» Університету Мачерата (Італія), Bologna Business School (Італія), Erasmus School of Economics (Нідерланди), а також бізнес-шкіл INSEAD, London School of Business. Цілі та програмні результати навчання узгоджено на рівні окремих освітніх компонентів, які є спільними для всіх вітчизняних ОП, а також їх обсягів у кредитах ЄКТС.

Узгодження цілей, програмних результатів навчання та освітніх компонент з програмами іноземних університетів спрямовано на підготовку крос-функціональних фахівців, спроможних працювати у різних компаніях на території України та за її межами, а також надає більше можливостей для міжнародної мобільності здобувачів, що підвищує конкурентоздатність ОП на глобальному освітньому ринку.

Продемонструйте, яким чином ОП дозволяє досягти результатів навчання, визначених стандартом вищої освіти за відповідною спеціальністю та рівнем вищої освіти

Зміст ОП «Маркетинг» враховує вимоги Закону України «Про вищу освіту» та Національної рамки кваліфікацій для кваліфікаційного рівня бакалавр маркетингу (першого (бакалаврського) рівня вищої освіти), дає можливість досягти результатів навчання, визначених Стандартом вищої освіти України за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (Наказ МОН України №1343 від 05.12.2018 р.).

Після набуття чинності зазначеного стандарту, ОП оновлено і затверджено в установленому порядку. Визначені стандартом результати навчання досягаються сформованим переліком обов'язкових компонентів і змістом кожної компоненти з урахуванням необхідності забезпечення визначених результатів навчання. У силабусах навчальних дисциплін визначено результати навчання, які забезпечуються вивченням окремих тем.

В ОП встановлено нормативний зміст навчання, обсяг і рівень підготовки бакалаврів зі спеціальності 075 «Маркетинг», визначено перелік освітніх компонентів із кількістю навчальних годин/кредитів для їхнього вивчення, терміни навчання, відповідні цикли теоретичної та практичної підготовки, кількість кредитів вибіркових компонентів, форму державної атестації.

З метою моніторингу досягнення результатів навчання, у ОП сформовано:

- Перелік компонентів освітньої програми;
- Структурно-логічну схему підготовки фахівця;
- Матрицю відповідності визначених стандартом компетентностей дескрипторам НРК;
- Матрицю відповідності визначених стандартом результатів навчання та компетентностей НРК;
- Матрицю відповідності результатів навчання освітнім компонентам ОП;
- Матрицю відповідності програмних компетентностей освітнім компонентам ОП.

Повністю програмні результати навчання подані в ОП за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти на офіційній сторінці НаУКМА.

<https://www.ukma.edu.ua/ects/index.php/2011-04-05-15-42-31/183-bakalavr/bp-marketing/225-marketing>

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?

Відповідний Стандарт затверджено і введено в дію наказом Міністерства освіти і науки України №1343 від 05.12.2018 р. «Про затвердження стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти».

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)?

165

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

Зміст ОП відповідає визначеним стандартом вищої освіти цілям навчання; об'єкту вивчення; теоретичному змісту предметної області; методам, методикам та технологіям; інструментам та обладнанню.

Об'єкт вивчення: маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.

Цілі навчання: підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності..

Теоретичний зміст предметної області: суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.

Методи, методики та технології: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.

Інструменти та обладнання: сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.

З урахуванням цього визначено і включено до ОП обов'язкові для здобувачів компоненти, що забезпечують формування відповідно загальних і спеціальних (фахових) компетентностей спеціальності, досягнення відповідних їм програмних результатів навчання. Вибіркові дисципліни циклу підготовки покращують досягнення таких програмних результатів навчання, як: презентація та обговорення результатів досліджень, маркетингових проєктів державною та іноземною мовами; вміння формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта; оцінювання ефективності комплексу рекламних заходів та планувати на цій основі подальших напрямів розвитку організації (підприємства), вміння працювати в команді, набувати лідерських якостей.

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

Можливість формування індивідуальної освітньої траєкторії визначена та регулюється Положенням «Про організацію освітнього процесу у НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-organizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma

Також, регулюється «Положенням про порядок та процедуру визнання в НаУКМА результатів навчання отриманих через неформальну або інформальну освіту» (Наказ № 530 від 30.12.2020).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1863-polozhennia-pro-poriadok-ta-protseduru-vyznannia-rezultativ-cherez-neformalnu-osvitu

Згідно з «Методичними вимогами до структури та змісту навчальних планів в НАУКМА» вибіркова частина навчального плану для бакалаврів становить 75 кредитів ЄКТС. (наказ № 299 від 14.06.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2283-metodychni-vymohy-do-struktury-ta-zmistu-navchalnykh-planiv

Обрання напряму дослідження регулюється Положенням «Про кваліфікаційну/магістерську роботу а НаУКМА» (Наказ №95 від 02.03.2020).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/971-polozhennia-pro-kvalifikatsiinu-mahistersku-robotu-studenta-naukma

Обрання бази практики регулюється «Положенням про практику студентів НаУКМА» (Наказ №669 від 17.11.2011).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/192-polozhennia-pro-praktyku-studentiv-naukma

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

Можливість реалізації права на вибір навчальних дисциплін забезпечується здобувачам вищої освіти згідно з Законом України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 №1556-VII та Положенням «Про організацію освітнього процесу у НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-organizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma

У п. 4.16. «Запис здобувача на вибіркові дисципліни, формування індивідуального навчального плану, запис у групи та корекція індивідуального навчального плану здійснюється за допомогою системи автоматизованого запису (САЗ), відповідно до Порядку проведення запису на вибіркові дисципліни за допомогою САЗ»

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/570-poriadok-zapysu-studentiv-na-vybirkovy-dystypliny-za-dopomohoiu-systemy-avtomatyzovanoho-zapysu

У п 1.2. «Порядку проведення запису на вибіркові дисципліни за допомогою САЗ» (Наказ №109 від 07.03.2018)

зазначено, що кожен здобувач формує на наступний навчальний рік індивідуальний навчальний план за допомогою САЗ на вибіркові дисципліни.

У п 1.5 «Вибіркові дисципліни обирає самостійно. САЗ дозволяє здобувачеві записатися на вибіркові дисципліни, що пропонуються факультетами та кафедрами університету.»

Щорічно оновлюється та оприлюднюється каталог вибіркових дисциплін з анотаціями, де вказується мета,

завдання, короткий зміст. Каталог вибіркових дисциплін розміщено на платформі <https://distedu.ukma.edu.ua> та в системі автоматизованого запису (САЗ)

За рахунок кредитів вільного вибору здобувачі можуть також вивчати курси сертифікатних програм, що регулюється «Положенням про сертифікатні програми в НАУКМА» (наказ №103 від 26.02.2021).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2042-polozhennia-pro-sertyfikatni-prohramy-v-naukma

Зокрема, впроваджено сертифікатну програму «Customer Experience» в навчальний процес бакалаврів спеціальності «Маркетинг». Метою проекту є застосування компетентнісного підходу в процесі формування професійних навичок студентів в сферах забезпечення маркетингового сервісу.

Також, в НАУКМА є можливість перезарахування результатів навчання отриманих через неформальну освіту, яке регулюється «Положенням про порядок та процедуру визнання в НАУКМА результатів навчання отриманих через неформальну або інформальну освіту» (Наказ № 530 від 30.12.2020).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1863-polozhennia-pro-poriadok-ta-protseduru-vyznannia-rezultativ-cherez-neformalnu-osvitu

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

Практична підготовка здобувачів вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем забезпечується системою практичних занять, переддипломною практикою, виконанням кваліфікаційної роботи.

Для проходження практики НАУКМА укладено договори з підприємствами та організаціями, які постійно оновлюються. Однак здобувачі освіти найчастіше обирають базу практики самостійно, відповідно до Положення «Про практику в НАУКМА» (Наказ №669 від 17.11.2011).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/192-polozhennia-pro-praktyku-studentiv-naukma

Відповідно до графіку навчального плану здобувачі першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Маркетинг» проходять переддипломну практику на 4 р. н. у весняному семестрі (обсяг – 6 кредитів). Змістовне наповнення практики регламентовано програмою, яка розроблена та затверджена кафедрою маркетингу та управління бізнесом. Переддипломна практика спрямована на розвиток компетентностей, пов'язаних з організацією та виконанням наступних робіт: здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу; здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу. Практика формує загальні та фахові компетентності: навички міжособистісної взаємодії; здатність застосовувати знання та навички в практичній діяльності підприємств та організацій.

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

Соціальні навички є надзвичайно важливими у роботі майбутніх маркетологів. ОП передбачає набуття здобувачами вищої освіти soft skills.

Формування соціальних навичок визначається програмними результатами навчання: вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації; презентувати та обговорювати результати наукових і прикладних досліджень, маркетингових проєктів державною та іноземною мовами; використовувати методи міжособистісної комунікації в ході вирішення колективних задач, ведення переговорів, наукових дискусій у сфері маркетингу.

Освітні компоненти програми мають на меті формування соціальних навичок у здобувачів, опанування знань та навичок щодо професійної поведінки, критичного мислення, лідерства, поведінки в команді, комунікабельності, креативності, етичних норм поведінки та дотримання принципів академічної доброчесності, проведення презентацій, побудови взаємин, вміння ведення переговорів тощо. Йдеться про такі освітні компоненти як:

«Англійська мова», «Українська мова», «Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу», «Культура ведення бізнесу», «Сучасні принципи споживчої культури», а також вибірково: «Психологія управління», «Креативний менеджмент», «Поведінка споживача».

Процес формування соціальних навичок відображений у силабусах дисциплін.

Яким чином зміст ОП ураховує вимоги відповідного професійного стандарту?

Професійний стандарт за галуззю знань 07 – Управління та адміністрування, спеціальність «Маркетинг» 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)?

Кредитний обсяг дисциплін визначається колегіальною експертною оцінкою укладачів ОП і корегується розширеним засіданням кафедри маркетингу та управління бізнесом, зовнішніми рецензентами і стейкхолдерами. Співвіднесення обсягу окремих освітніх компонентів ОП базується на нормах Положення «Про організацію освітнього процесу у НАУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)

П. 4.4. «Обсяг освітньої програми для здобуття ступеня бакалавра становить 240 кредитів ЄКТС»

П. 5.2. «Нормативний термін навчання визначається законодавством і становить: на основі повної загальної середньої освіти для здобуття ступеня бакалавра – 3 роки 10 місяців.

Відповідно до п.3.8. «Методичних вимог до структури та змісту навчальних планів в НАУКМА» (наказ №299 від

24.06.2021 (https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2283-metodychni-vymohy-do-struktury-ta-zmistu-navchalnykh-planiv) обсяг 1 кредиту ЄКТС дорівнює 30 год., із яких 33% - це аудиторні години; 2/3 - самостійна робота (Положення «Про самостійну роботу студентів НаУКМА» (Наказ №611 від 05.11.2012). https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/194-polozhennia-pro-samostiinu-robotu-studentiv-naukma
Розподіл годин навчального часу здобувачів за тижнями та видами роботи відображено у силабусах.

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

Підготовка здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» за дуальною формою навчання відсутня. Однак, в університеті розроблено Положення «Про дуальну форму здобуття вищої освіти у НаУКМА» (Наказ №479 від 08.12.2020).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1784-polozhennia-pro-dualnu-formu-zdobuttia-vyshchoi-osvity

Кафедра маркетингу та управління бізнесом проводить консультації та переговори з партнерами щодо можливості запровадження дуальної форми освіти за цією ОП.

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://vstup.ukma.edu.ua/dlya-vstupnykiv-na-bakalavrat/>

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

Правила прийому на навчання та вимоги до вступників ОП «Маркетинг» визначені «Правилами прийому до НаУКМА в 2022 році». <https://vstup.ukma.edu.ua/golovna/pravyly-pryjomu-naukma/>
Оскільки ОП належить до спеціальності 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування», то під час вступу перевіряється рівень знань з математики (ваговий коефіцієнт 0,5), рівень володіння українською мовою та літературою (ваговий коефіцієнт 0,2). Як третій конкурсний предмет вступники на ОП «Маркетинг» у 2022 н.р. можуть подати сертифікат ЗНО з однієї із таких дисциплін: Історія України, або математика, або біологія, або географія, або фізика, або хімія, що відповідає нормативним вимогам МОН (ваговий коефіцієнт 0,2). Враховується також середній бал документа про повну загальну середню освіту, обчислений за значенням 200-бальної шкали (ваговий коефіцієнт 0,1). Мінімальна кількість балів для допуску до участі в конкурсі становить 140 балів, що забезпечує прихід на програму мотивованих і готових до навчання здобувачів.
http://vstup.ukma.edu.ua/wp-content/uploads/2021/12/Dodatok_3_Konkursni_predmety_2022.pdf

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

Визнання результатів навчання, отриманих в інших ЗВО, регулюється Положенням «Про організацію освітнього процесу у НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)
https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-organizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma

Здійснюється відповідно до «Положення про порядок участі у програмах внутрішньої і міжнародної академічної мобільності здобувачів вищої освіти НаУКМА» (Наказ №289 від 10.09.2020).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/cat_view/1-dokumenty-naukma/12-normatyvna-baza-naukma/19-mizhnarodna-diialnist

Також в НаУКМА є можливість перерахування результатів навчання, отриманих через неформальну освіту, яке регулюється «Положенням про порядок та процедуру визнання в НаУКМА результатів навчання отриманих через неформальну або інформальну освіту» (Наказ № 530 від 30.12.2020).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1863-polozhennia-pro-poriadok-ta-protseduru-vyznannia-rezultativ-cherez-neformalnu-osvitu

Здобувачі, які активно стежать за пропозиціями стажування і мобільності, мають доступ до цієї інформації, бо всі документи розміщені на сайті НаУКМА (<https://dfc.ukma.edu.ua>) та на сторінці соцмереж відділу міжнародного співробітництва https://www.facebook.com/groups/Int.naukma/?multi_permalink=1704395276411407.

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

Кафедра маркетингу та управління бізнесом активно підтримує здобувачів, які обирають закордонні стажування за програмою міжнародної академічної мобільності. Процес регулюється «Положенням про порядок участі у програмах внутрішньої і міжнародної академічної мобільності здобувачів вищої освіти НаУКМА» (Наказ №289 від 10.09.2020).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/cat_view/1-dokumenty-naukma/12-normatyvna-baza-naukma/19-mizhnarodna-diialnist

Від періоду запровадження ОП «Маркетинг» більше 30 здобувачів пройшли міжнародне стажування. Зокрема за останні роки:

2019 р.

- Лілльський університет (Франція) - Ноздрічкіна Тетяна, Тищенко Дарія, Литвинюк Єлизавета та Поліщук Яна
- Гіссенський університет імені Юстуса Лібіга (Німеччина) - Караван Катерина та Ларчева Катерина
- Європейський Університет Віадрина (Німеччина) - Протасова Мілана
- Університет імені Фрідріха Шиллера (Німеччина) - Мохнач Марта
- Університет Гронінгена (Нідерланди) - Гордійчук Богдана та Савочкіна Наталія
- Університет Альмерії (Іспанія) - Могилецький Святослав та Шеремета Орест

2020 р.

- Університет Гронінгена (Іспанія) - Порецькова Марія
- Університет Альмерії (Нідерланди) - Навальна Олександра
- Гіссенський університет імені Юстуса Лібіга (Німеччина) - Коханюк Анна

2021 р.

- Університет Альмерії (Нідерланди) - Слесарчук Вікторія та Порецькова Марія

Здобувачі мають доступ до необхідної інформації на сайті НаУКМА (<https://dfc.ukma.edu.ua>)

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

У НаУКМА розроблено:

- Положення «Про дуальну форму здобуття вищої освіти у НаУКМА» (Наказ №479 від 08.12.2020).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1784-polozhennia-pro-dualnu-formu-zdobuttia-vyshchoi-osvity

П. 2.1. Дуальна освіта здійснюється на підставі договору між НаУКМА і роботодавцем, який передбачає: порядок працевлаштування здобувача та оплати його праці; обсяг та очікувані результати навчання здобувача на робочому місці; зобов'язання ЗВО та роботодавця щодо виконання здобувачем індивідуального навчального плану на робочому місці; порядок оцінювання результатів навчання, здобутих на робочому місці.»

- Положення «Про порядок та процедуру визнання в НаУКМА результатів навчання, здобутих через неформальну або інформальну освіту» (Наказ №530 від 30.12.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1863-polozhennia-pro-poriadok-ta-protseduru-vyznannia-rezultativ-cherez-neformalnu-osvitu

«2.2. Визнання результатів, здобутих через неформальну / інформальну освіту, можливе для тих результатів навчання, які співвідносяться / відповідають переліку загальних або професійних компетентностей певної ОП.

2.3. Обсяг визнаних результатів навчання добутих у неформальній / інформальній освіті не може перевищувати 6 кредитів.»

Процедура визнання деталізована у наведених вище Положеннях.

Здобувачі, мають доступ до необхідної інформації на сайті НаУКМА.

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

Практика застосування вказаних правил для підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» за дуальною формою навчання та неформальною чи інформальною освітою на цей час відсутня.

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

Форма навчання на ОП «Маркетинг» – очна і регулюється Положенням «Про організацію освітнього процесу у НаУКМА» » (Наказ №300 від 14.06.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-organizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma «6.1. Форми навчання: навчальні заняття (лекція; семінарське, практичне, індивідуальне заняття, консультація, офісна зустріч); індивідуальні завдання; самостійна робота здобувача; практична підготовка; контрольні заходи.»

Викладання на основі студентоцентрированого підходу використовує різні немонологічні методи навчання з реалізацією принципу академічної свободи та вимог щодо дотримання академічної доброчесності. Навчальні заняття в інтерактивному форматі з використанням різних методів (дискусія, ділова гра, розв'язання ситуаційних задач, виконання проєктних робіт для компаній-партнерів).

Згідно Положення «Про дистанційне навчання в НаУКМА» (Наказ №107 від 01.03.2021), передбачено режими навчання:

- синхронний, де всі учасники одночасно приєднані до спеціалізованого середовища дистанційного навчання НаУКМА;

- асинхронний, де учасники взаємодіють із затримкою у часі, застосовуючи механізми розміщення (обмін)

текстової, графічної, відео- чи аудіо- інформації.

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2456-polozhennia-pro-dystantsiine-navchannia-v-naukma

Дистанційне навчання здійснюється через платформу DistEdu <https://distedu.ukma.edu.ua>

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?

Врахування інтересів кожного здобувача в освітньому процесі забезпечується вимогами основних нормативних документів НаУКМА: Статутом НаУКМА (https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1-statut-naukma, зокрема пп. 7.14 і 7.15), Положенням про організацію освітнього процесу в НаУКМА (Наказ №300 від 14.06.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma,

Положенням про внутрішнє забезпечення якості освіти НаУКМА (наказ №299 від 06.07.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/750-polozhennia-pro-vnutrishnie-zabezpechennia-iakosti-osvity-naukma

Центр забезпечення якості освіти НаУКМА проводить регулярний моніторинг, стимулюючи самостійність, рефлексивність і критичне мислення здобувачів. <https://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/quality-edu>.

Анонімне опитування здобувачів демонструє рівень задоволеності професіоналізмом професорсько-викладацького складу кафедри і дозволяє обирати вибіркові дисципліни на основі рейтингу дисциплін і викладачів.

Результати опитувань аналізуються на засіданні кафедри, індивідуально обговорюються з кожним викладачем в разі необхідності. Також, здобувачі ОП можуть висловлювати свої пропозиції безпосередньо завідувачу кафедри чи декану. Здобувачі відмічають високий рівень практичної складової навчального процесу, викладання дисциплін лідерами сучасного бізнесу.

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

Принцип академічних свобод закріплено:

- у «Стратегії розвитку НаУКМА на 2015–2025 рр.» (Протокол №29 від 15.09.2015).

http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6249/strategy_naukma.pdf

- у Положенні «Про комітет з етики наукових досліджень» (Наказ №148 від 12.04.2016).

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/vchena-rada/komitety>

- у «Кодексі етики НаУКМА» (наказ No 210 від 16.07.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1316-kodeks-etiki-naukma-ta-sklad-komitetu-z-etiki

-у Положенні «Про академічну доброчесність здобувачів освіти НаУКМА» (Наказ №112 від 07.03.2018).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/577-polozhennia-pro-akademichnu-dobrocheshnist-zdobuvachiv-osvity-u-naukma

- у Положенні «Про організацію освітнього процесу в НаУКМА (Наказ №300 від 14.06.2021)

- https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma.

Відповідно, викладачі мають право визначати зміст навчальних дисциплін, обирати методи навчання.

Адміністрування ОП не передбачає втручання у формування програм дисциплін, форм і способів роботи зі здобувачами. Колегіальне оцінювання і відкритість обговорення проблемних моментів формують атмосферу толерантності і довіри.

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 *

Інформація щодо цілей, змісту та очікуваних результатів навчання за окремими освітніми компонентами є доступною усім учасникам освітнього процесу уже на етапі розробки проекту ОП. Проект програми розміщують на веб-сайті НаУКМА на сторінці кафедри.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/fakulteti/fen/marketing-business>

Перед початком першого року навчання відбувається організаційна зустріч нових здобувачів із деканом, викладачами, завідувачем кафедри, гарантом програми, під час якого здобувачі можуть отримати всю потрібну інформацію про зміст, мету й очікувані результати і специфіку навчання, про вибіркові дисципліни, перспективу наукової та іншої діяльності тощо. Окрему зустріч здобувачі мають з представниками наукової бібліотеки, відділу міжнародного співробітництва та інших служб НаУКМА, на якій отримують інформацію щодо організації освітнього процесу.

Інституційні особливості навчання та позанавчальних процесів пояснюються першокурсникам у першому семестрі на дисципліні «Вступ до Могилянських студій». Інформація щодо змісту і очікуваних результатів, критеріїв оцінювання контрольних завдань повідомляється і роз'яснюється викладачами під час вступних занять, індивідуальних консультацій, є обов'язковою складовою силабусів навчальних дисциплін.

На платформі НаУКМА dist.edu розміщено анотації та силабуси навчальних компонентів, де визначено цілі, зміст, очікувані результати навчання, форма контролю, порядок та критерії оцінювання.

<https://distedu.ukma.edu.ua>

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

В освітньому процесі та позанавчальній діяльності на ОП активно використовуються результати досліджень викладачів та здобувачів освіти, в рамках кафедральної НДР:

- «Теоретико-методологічні засади управління соціально-економічними процесами (2019–2024 рр., № держреєстрації 0119U103840);

Окремі результати досліджень включено до силабусів навчальних дисциплін.

Отримані наукові результати викладачів і здобувачів вищої освіти публікуються у наукових фахових виданнях, матеріалах всеукраїнських та міжнародних конференцій

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/science/naukovi-vidannya/publikatsii-vykladachiv>

Атестація здобувачів освіти за першим (бакалаврським) рівнем освіти відбувалась у формі кваліфікаційних екзаменів з фахових дисциплін. Проте, з 2021-2022 н. р. атестація буде проходити у формі захисту кваліфікаційної роботи, до написання якої здобувачі ставляться відповідально і з великим науковим інтересом, демонструючи уміння працювати з базами даних компаній, досліджень ринку тощо, обирати адекватні матеріалу теоретичні моделі для інтерпретації. Випускник-маркетолог повинен продемонструвати застосування набутих компетенцій під час написання наукового дослідження, коли здобувач обирає матеріал, класифікує його і робить висновки. Керівництво кваліфікаційними роботами бакалаврів здійснюють науково-педагогічні працівники кафедри маркетингу та управління бізнесом.

Відбувається активне залучення здобувачів освіти під керівництвом викладачів кафедри до здійснення досліджень на замовлення компаній-партнерів – «L'Oreal Україна», ТОВ «Термопал», ТОВ «Ашан Гіпермаркет Україна» – з метою формування практичних навичок досліджень ринку, виявлення трендів, споживацьких цінностей цільової аудиторії компанії.

Відбувається активне залучення здобувачів освіти до участі в науково-практичних семінарах з бізнес-експертами, як то: «Використання Customer Journey Map для аналізу поведінки споживачів», «Where does the line between sales and Marketing head on?» за участі менеджера компанії Molson; циклу науково-практичних семінарів «Influence-marketing: як ефективно працювати з блогерами» від топ-експерта агенції «Influence-marketing»; «Капітали креативного потенціалу міста» з участю президента громадської організації Garage Gang, співзасновника платформи соціальних інновацій Big Idea та програми міського розвитку «Код Міста».

Вперше в НАУКМА з червня 2021 р. кафедрою маркетингу та управління бізнесом було проведено Могиланський Відкритий Хакатон - науково-практичний захід для здобувачів та молоді. (<https://kma-hackathon.com>)

Також проводяться обговорення, круглі столи, форуми в яких активно приймають участь і викладачі і здобувачі. Зокрема, Третій міжнародний науково-практичний форум «Бізнес, освіта і наука: вектори співпраці», 8-10 квітня, Україна, м. Київ. Матеріали заходів завантажено до інституційного репозитарію Національного університету “Києво-Могиланська академія” eKMAIR.

<http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/47>

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

Ініціаторами оновлення освітніх компонентів, насамперед, є викладачі кафедри, які щорічно оновлюють зміст навчальних дисциплін на основі наукових досліджень і новітніх практик маркетингової діяльності. Викладачі змінюють структурні складові навчальної дисципліни: програму, структуру, зміст матеріалу, форми викладання, систему контролю результатів навчання, перелік рекомендованих джерел інформації.

Матеріали освітніх компонент мають відповідати:

- Положенню «Про затвердження документів навчально-методичного забезпечення навчальних дисциплін в НАУКМА» (Наказ №7 від 09.01.2019).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1291-pro-zatverdzhennia-dokumentiv-navchalno-metodychnoho-zabezpechennia-navchalnykh-dystsyplin-v-naukma

- Положенню про критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти в НАУКМА (Наказ № 643 від 29.12.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2541-polozhennia-pro-kryterii-otsiniuvannia-znan-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity-v-naukma

Оновлення змісту освітніх компонент передбачено щорічно на основі власних наукових досягнень, досвіду, з врахуванням напрацювань українських і західних фахівців з маркетингу. Це відповідає «Положенню про внутрішнє забезпечення якості освіти НАУКМА» (наказ №299 від 06.07.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/750-polozhennia-pro-vnutrishnie-zabezpechennia-iaкости-osvity-naukma

Цей процес є безперервним і не одновекторним. Робота в аудиторії, оновлення науково-методичного забезпечення втілюється згодом у монографії, наукові статті, освітні та культурні проекти. Результати ж наукових проектів стають науково-методичним фактором знову таки роботи в студентській аудиторії. Джерелом ідей для оновлення ОП є також наукові досягнення і сучасні практики, які збираються і аналізуються викладачами під час співпраці кафедри із вітчизняними та іноземними університетами, партнерами і здобувачами; під час участі у конференціях, проходженні стажування, науково-дослідних робіт та засіданнях кафедри. Протокол засідання кафедри №7 від 26.06.2020 р. та Протокол №11 від 22.11.2021 р.

Тематика курсових і кваліфікаційних робіт є актуальною, має теоретичне та прикладне значення і щорічно оновлюється, відповідно до сучасного стану та тенденцій розвитку науки з врахуванням особистих інтересів здобувачів. Також, у 2021 році оновлено програми переддипломної практики, де уточнено зміст і технологію її проходження. Вся інформація розміщена на платформі <https://distedu.ukma.edu.ua>

У 2020 р., у зв'язку з переходом НАУКМА на дистанційну форму навчання, оновлено зміст всіх освітніх компонентів ОП з врахуванням сучасних форм та методів онлайн-викладання.

За результатами наукових досліджень викладачів оновлено зміст навчального матеріалу з дисципліни «Маркетинг», «Логістика», щодо планування транспортної стратегії та прийняття рішень. Доповнено тематику дисципліни

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

Інтернаціоналізація дослідницької роботи є стратегічним напрямком розвитку наукової освіти, що підтверджено «Планом стратегічного розвитку НаУКМА на 2015-2025. У 2018 р. було створено Комітет Вченої ради НаУКМА з інтернаціоналізації. З 2005р. НаУКМА є членом Асоціації Європейських Університетів (EUA) <http://www.eua.be> Вперше НаУКМА потрапила до світового QS World University Ranking 2022, вчетверте – до регіонального QS EECA University Ranking 2022.

З 2019 р. зростає участь здобувачів у програмах міжнародної академічної мобільності <https://dfc.ukma.edu.ua> При розробленні проекту ОП вивчався ЗВО країн Європи та США. За основу взято досвід, що передбачає фокус навчальних дисциплін на практичну спрямованість. Протягом 2016-2019 р.р. кафедра спільно реалізувала проект «Students' Mobility Capacity Building in Higher Education in Ukraine and Serbia».

Викладачі кафедри проходять міжнародні стажування та підвищення кваліфікації, зокрема:

-Ковшова І.О. у 2019 р. пройшла стажування у Vysoká škola ekonomická v Praze: University of Economics за програмою «Інновації у навчальному процесі: методи, підходи, технології».

-Пан Л.В. у 2021 р. пройшла стажування у San Anastasio international school (Іспанія) за програмою «Маркетинг в індустрії моди», завдяки чому в навчальний план було додано вибірковий курс Маркетинг в індустрії моди.

Викладачі кафедри публікують результати досліджень у виданнях, які включені до міжнародних наукометричних баз.

<https://library.ukma.edu.ua/korystuvachu/doslidnyku/21-korystuvachu/doslidnyku/421-publikatsii>

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 контрольних заходів для перевірки програмних результатів навчання у межах певного курсу визначаються в силабусі відповідної дисципліни.

Відповідно до Положення «Про затвердження документів навчально-методичного забезпечення навчальних дисциплін в НаУКМА» (Наказ №7 від 09.01.2019), в силабусі вказуються форми занять, навчальні заходи, критерії оцінювання, методи, технології, які використовує викладач для забезпечення здобуття здобувачем відповідних результатів навчання та їх перевірки.

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1291-pro-zatverdzhennia-dokumentiv-navchalno-metodychnoho-zabezpechennia-navchalnykh-dystsyplin-v-naukma

Перевірити рівень досягнення програмних результатів дозволяють такі форми контрольних заходів, як тестування, творчі завдання, індивідуальна робота здобувачів (презентації робіт, звіти проходження практики, письмові есе, контрольні роботи, курсові роботи), самостійна робота.

Також контрольні заходи регламентуються

- Положенням «Про організацію освітнього процесу в НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)

- https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma.

- Положенням «Про рейтингову систему оцінювання знань (наказ № 280 від 13.06.2017 р.)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/193-polozhennia-pro-reitynhovu-systemu-otsiniuvannia-znan

- Положенням «Про критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти в НаУКМА» (Наказ № 643 від 29.12.21)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2541-polozhennia-pro-kryterii-otsiniuvannia-znan-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity-v-naukma

Заходи охоплюють:

- поточний контроль: здійснюється під час проведення практичних і семінарських занять для перевірки рівня засвоєння матеріалу й підготовленості здобувача до виконання конкретної роботи;

- семестровий контроль: проводять у формі екзамену або диференційованого заліку з навчальної дисципліни;

- захист практики;

- захист курсової роботи;

- державну атестацію здійснює державна екзаменаційна комісія після завершення навчання для перевірки досягнення програмних результатів навчання.

Здобувача допускають до підсумкового контролю, якщо він виконав усі види робіт та набрав за них необхідну кількість балів, передбачену умовами навчального рейтингу. Якщо під час екзамену здобувач отримав незадовільну оцінку, він має право на 2 перескладання: викладачеві та комісії. До перескладання допускаються тільки ті здобувачі, чия підсумкова оцінка з дисципліни, становить не менше 30 балів. В результаті успішного перескладання дисципліни викладачеві або комісії здобувач може отримати лише оцінку «задовільно». Якщо академічну заборгованість не ліквідовано, здобувач має прослухати дисципліну повторно. Не підлягають перескладанню у поточному навчальному році незадовільні оцінки (менше 60 балів), отримані за курсові роботи і практику.

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

Чіткість та зрозумілість форм контрольних заходів та критеріїв оцінювання навчальних досягнень забезпечується:

- Положенням «Про організацію освітнього процесу в НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)
https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma.

- Положенням «Про рейтингову систему оцінювання знань (наказ № 280 від 13.06.2017 р.)
https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/193-polozhennia-pro-reitynhovu-systemu-otsiniuvannia-znan

- Положенням «Про критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти в НаУКМА» (Наказ № 643 від 29.12.21)
https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2541-polozhennia-pro-kryterii-otsiniuvannia-znan-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity-v-naukma

Правила оцінювання знань здобувачів з навчальної дисципліни розробляються викладачем і відображаються в силабусі. При розробці критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувачів, викладач враховує види навчальної роботи та контрольні заходи (тести, письмові завдання, контрольні роботи) із розподілом балів за кожен вид контролю. Силабус розміщується на <https://distedu.ukma.edu.ua> та доводиться до відома здобувачів. З метою підвищення ефективності самоконтролю досягнення програмних результатів навчання ОП, викладачі кафедри додатково можуть пропонувати методичні видання, де містяться питання для самоконтролю, тести, індивідуальні, командні та творчі завдання.

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

Графік-календар освітнього процесу затверджується щорічно. Форми, критерії оцінювання поточного і підсумкового контролю визначаються силабусами дисциплін, які затверджуються рішенням кафедр до початку семестру, відповідно до Положення «Про організацію освітнього процесу в НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)
https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma

На 1 тиждень викладач зобов'язаний забезпечити здобувачів силабусом із описом видів робіт, форм контрольних заходів, критеріями оцінювання.

Всі здобувачі мають доступ до силабусів навчальних дисциплін, що містять інформацію про форми контрольних заходів та критерії оцінювання і розміщені на платформі дистанційного навчання НаУКМА DistEdu
<https://distedu.ukma.edu.ua>

Також, інформація про форми контрольних заходів та критерії оцінювання доводиться до здобувачів перед початком вивчення дисципліни викладачем та може бути пояснена гарантом програми чи завідувачем кафедри. Згідно з ухвалою Вченої ради ФЕН викладачі повинні інформувати здобувачів про результати поточного оцінювання не рідше ніж двічі на семестр.

Екзамени і заліки проводяться за розкладом, який доводиться до відома викладачів і здобувачів освіти не пізніше, як за місяць до початку семестрового контролю.

Графіки захистів практик, курсової та кваліфікаційної робіт затверджуються та оприлюднюються не пізніше, ніж за тиждень до початку захистів.

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

Атестація здобувачів вищої освіти здійснюється у точній відповідності до Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 «Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Відповідно до стандарту визначені вимоги до кваліфікаційної роботи, які полягають у розв'язанні складного спеціалізованого завдання або проблеми у сфері сучасного маркетингу, передбачають проведення досліджень або здійснення інновацій та характеризуються невизначеністю умов і вимог.

Атестація здобувачів освіти за першим (бакалаврським) рівнем освіти відбувалась у формі кваліфікаційних екзаменів з фахових дисциплін. Проте, з 2021-2022 н. р. атестація буде проходити у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи.

Положення про кваліфікаційну/магістерську роботу а НаУКМА (Наказ № 95 від 02.03.2020)
Робота не може містити академічного плагіату, що додатково регламентується Положенням «Про академічну доброчесність здобувачів освіти НаУКМА» (Наказ №112 від 07.03.2018) https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/577-polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-zdobuvachiv-osvity-u-naukma

- «Про заходи стосовно перевірки курсових та кваліфікаційних (випускових) робіт бакалаврів та магістрів на дотримання вимог академічної доброчесності» (Наказ №108 від 16.03.2020)
https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/980-pro-zakhodistososovno-perevirki-kursovikh-ta-kvalifikatsijnikh-vipuskovikh-robit-bakalavriv-ta-magistriv

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

Базові документи, що регулюють процедуру проведення контрольних заходів у НаУКМА:

- Положення «Про організацію освітнього процесу в НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)
https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma

- Положення «Про критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти в НаУКМА» (Наказ № 643 від 29.12.21)
https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2541-polozhennia-pro-kryterii-otsiniuvannia-znan-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity-v-naukma

- Положення «Про рейтингову систему оцінювання знань в НаУКМА» (Наказ №280 від 13.06.2017)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/193-polozhennia-pro-reitynhovu-systemu-otsiniuvannia-znan

- Положення «Про академічну доброчесність здобувачів освіти НаУКМА» (Наказ №112 від 07.03.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/577-polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-zdobuvachiv-osvity-u-naukma

- «Про заходи стосовно перевірки курсових та кваліфікаційних (випускових) робіт бакалаврів та магістрів на дотримання вимог академічної доброчесності» (Наказ №108 від 16.03.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/980-pro-zakhodistovosovno-perevirki-kurovikh-ta-kvalifikatsijnikh-vipuskovikh-robot-bakalavriv-ta-magistriv

Документи розміщено у вільному доступі на сайті університету.

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

Оцінювання результатів навчання здійснюється на принципах об'єктивності, систематичності, системності, єдності вимог, відкритості, прозорості, доступності та зрозумілості методики оцінювання.

У разі виникнення конфліктних ситуацій між здобувачами і викладачем до їхнього врегулювання залучаються завідувач кафедри і декан. У разі другого перескладання екзамену з метою ліквідації академічної заборгованості декан факультету формує комісію на чолі з завідувачем кафедри. Складання іспиту комісією забезпечує здобувача від необ'єктивного оцінювання. Об'єктивність атестації досягається призначенням голови екзаменаційної комісії з числа науково-педагогічних працівників інших ВНЗ чи наукових установ, які готують фахівців за такою ж спеціальністю.

При виникненні конфлікту до розгляду залучаються співробітники Центра якості та члени Комітету з етики, що врегулюють конфлікт, відповідно до норм:

- Кодексу етики НаУКМА (Наказ №210 від 06.07.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1316-kodeks-etiki-naukma-ta-sklad-komitetu-z-etiki

- Положенню «Про внутрішнє забезпечення якості освіти НаУКМА» (наказ №299 від 06.07.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/750-polozhennia-pro-vnutrishnie-zabezpechennia-iaкости-osvity-naukma

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

Порядок повторного проходження контрольних заходів регулюється Положенням «Про організацію освітнього процесу в НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)

П. 7.16. Здобувачам, які одержали під час сесії не більше ніж 2 незадовільні оцінки, дозволяється ліквідувати академічні заборгованості до початку наступного семестру. Повторне складання екзаменів допускається 2 рази: викладачу, комісії. Порядок створення та роботи комісії визначається Положенням «Про рейтингову систему оцінювання знань».

П. 7.18. Ліквідація заборгованості з нормативної дисципліни здійснюється шляхом переслуховування цієї дисципліни. з вибіркової - шляхом прослуховування цієї або іншої дисципліни.

Здобувачі, які мають 1 заборгованість відраховуються з навчання за державним замовленням, ті, які мають більше ніж 2 заборгованості відраховуються з НаУКМА.

Приклади застосування відповідних правил на ОП за 2020-2021 навчальний рік відраховано студентів:

державне замовлення: Ягущина А.Р. 1 р.н., Тарасова В.С. 2 р.н., Петренчук І.О. 2 р.н., Ждан А.В. 3 р.н., Мусієнко А.С. 3 р.н., Ластівка О.М. 4 р.н.; (зазначені студенти продовжили навчання за договором про надання освітніх послуг ліквідуючи заборгованість)

за договором про надання освітніх послуг: Вітко О.С. 2 р.н., Жура Є.Ю. 2 р.н., Піонова І.Г. 4 р.н.

На відповідні місця державного замовлення було переведено студентів: Федотова Е.О., Горбась А.І., Яковунець К.В., Роженюк В.О., Тромса В.О., на 4 р. н. переведення не відбувалось.

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 регулюється:

- Положенням «Про апеляційну комісію НаУКМА (Наказ №290 від 08.07.2016)

https://vstup.ukma.edu.ua/wp-content/uploads/2018/04/Polozhennya-pro-AK_sajt.pdf

- Положенням «Про організацію освітнього процесу в НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protseesu-v-naukma

- Положенням «Про критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти в НаУКМА» (Наказ № 643 від 29.12.21)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2541-polozhennia-pro-kryterii-otsiniuvannia-znan-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity-v-naukma

- Положення «Про рейтингову систему оцінювання знань в НаУКМА» (Наказ № 280 від 13.06.2017)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/193-polozhennia-pro-reitynhovu-systemu-otsiniuvannia-znan

- «Про заходи стосовно перевірки курсових та кваліфікаційних робіт магістрів на дотримання вимог академічної доброчесності» (Наказ №108 від 16.03.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/980-pro-zakhodi-stosovno-perevirki-kurosovikh-ta-kvalifikatsijnikh-vipuskovikh-robot-bakalavriv-ta-magistriv
Оскарження результатів проведення контрольних заходів на ОП «Маркетинг» не було.

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

Базові документи, що регулюють політику, стандарти і процедури дотримання академічної доброчесності:

- Положення «Про академічну доброчесність здобувачів освіти НаУКМА» (Наказ №112 від 07.03.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/577-polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-zdobuvachiv-osvity-u-naukma

- «Про заходи стосовно перевірки курсових та кваліфікаційних робіт магістрів на дотримання вимог академічної доброчесності» (Наказ №108 від 16.03.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/980-pro-zakhodi-stosovno-perevirki-kurosovikh-ta-kvalifikatsijnikh-vipuskovikh-robot-bakalavriv-ta-magistriv

- Кодекс етики НаУКМА (Наказ №210 від 06.07.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1316-kodeks-etiki-naukma-ta-sklad-komitetu-z-etiki

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

Базовий документ, що регулюють політику протидії порушенням академічної доброчесності:

- Положення «Про академічну доброчесність здобувачів освіти НаУКМА» (Наказ №112 від 07.03.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/577-polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-zdobuvachiv-osvity-u-naukma

2.1. НаУКМА вживає заходів щодо ознайомлення здобувачів вищої освіти із поняттям та вимогами академічної доброчесності шляхом включення відповідного матеріалу до програм навчальних дисциплін, проведення окремих лекцій, семінарів, тренінгів, індивідуальних консультацій для здобувачів освіти та в інші способи, що не суперечать чинному законодавству.

2.2. Особи, які набули статусу здобувача освіти в НаУКМА упродовж двох місяців з дня набуття такого статусу беруть на себе зобов'язання щодо дотримання академічної доброчесності власноручно складаючи таку присягу:

«Я, (ПІБ), розпочинаючи навчання у НаУКМА, зобов'язуюсь дотримуватись усіх вимог академічної доброчесності та своєю діяльністю утверджувати академічну доброчесність як засадничу цінність Могилянської спільноти».

Перевірка робіт здійснюється з використанням сервісу онлайн-пошуку плагіату Unicheck (договір із ТОВ

«Антиплагіат» від 15.04.2019) <https://unicheck.com>. Відповідальна за перевірку робіт особа на кафедрі Гавриленко Т. В.

Сервіс Unicheck підключено до платформи дистанційного навчання НаУКМА DistEdu (Moodle)

<https://distedu.ukma.edu.ua> для перевірки всіх письмових робіт здобувачів.

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

Академічна доброчесність популяризується проведенням інформаційних кампаній. Проводиться консультування щодо вимог з написання письмових робіт із наголошенням на принципах самостійності, коректного використання інформації з інших джерел та уникання плагіату, а також правил опису джерел та посилань на них. Також, співробітники бібліотеки організовують заходи щодо поширення основ інформаційної культури. Здобувачам вищої освіти доводяться переваги дотримання доброчесності у навчанні у зв'язку з їх майбутнім працевлаштуванням, набуттям навичок самостійних досліджень та їх інтерпретації, що забезпечує професійне зростання.

Популяризується академічна доброчесність у навчальному посібнику кафедри «Наукова робота: легко, із задоволенням» (<http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/13818>) та у методичних рекомендаціях до написання та захисту письмових робіт.

Також, принципи, норми і правила поведінки НПП та здобувачів вищої освіти з урахуванням фундаментальних цінностей академічної доброчесності закріплені Кодексом етики НаУКМА. (Наказ №210 від 06.07.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1316-kodeks-etiki-naukma-ta-sklad-komitetu-z-etiki

Академічна спільнота НаУКМА визнає академічну доброчесність засадничою цінністю освітнього і наукового процесів.

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

Згідно Положення «Про академічну доброчесність здобувачів освіти НаУКМА» (Наказ №112 від 07.03.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/577-polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-zdobuvachiv-osvity-u-naukma

У п. 3.1 – 3.9 зазначено, що порушенням академічної доброчесності здобувачами освіти вважається: академічний плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво.

Вчинення будь-якого зазначеного порушення при написанні кваліфікаційної роботи, статті, тез виступу на конференції, круглому столі або іншому науковому заході, конкурсної роботи чи будь-якої наукової чи навчально-методичної праці тягне відраховання з НаУКМА.

Вчинення будь-якого зазначеного порушення безпосередньо під час виконання здобувачем освіти завдань поточного чи підсумкового контролю тягне повторне проходження відповідного освітнього компонента ОП. Вчинення таких самих дій безпосередньо під час атестації здобувача освіти тягне відраховання з НаУКМА.

Випадків виявлення порушення академічної доброчесності на ОП «Маркетинг» зафіксовано не було.

6. Людські ресурси

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

Професіоналізм викладачів ОП «Маркетинг» повністю забезпечує досягнення визначених цілей та програмних результатів навчання. Усі викладачі мають наукові ступені та звання і постійно підвищують професійний рівень і кваліфікацію.

Конкурсний добір викладачів відбувається із врахуванням професійних вимог:

- відповідність диплому ОП;
- наявність вченого звання і наукового ступеня;
- наявність сертифікатів про стажування, підвищення кваліфікації;
- досвід викладацької і практичної роботи;
- наявність наукових фахових публікацій;
- наявність підручників, посібників, навчально-методичних видань.

Конкурсний добір регулюється Положенням «Про порядок обрання та прийняття на роботу науково-педагогічних працівників НаУКМА» (Наказ № 190 від 06.04.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2186-polozhennia-pro-poriadok-obrannia-ta-priyniattia-na-robotu-naukovo-pedahohichnykh-pratsivnykiv-naukma

Процедура конкурсного добору є прозорою і дозволяє обрати найкращих викладачів у предметних галузях.

Відповідність кандидатур претендентів вимогам визначає конкурсна комісія, склад якої затверджується наказом Президента НаУКМА. Для оцінки рівня професійної кваліфікації претендента, кафедра може запропонувати провести відкрите заняття. За результатами проведених занять, кафедра голосуванням ухвалює висновок про професійні якості претендента і відповідність (невідповідність) вакантній посаді.

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

До організації та реалізації освітнього процесу викладання залучаються представники бізнесу та роботодавці через:

- залучення роботодавців для проведення 1-2 занять в межах окремих дисциплін протягом семестру.
 - участь у Днях кар'єри;
 - виступи на бізнес-форумах, науково-практичних конференціях;
 - рецензування ОП (Громадська спілка «Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив», ТОВ «Лореаль Україна», Procter & Gamble);
 - керування практикою та стажуванням здобувачів вищої освіти;
 - залучення до експертного оцінювання проектних робіт студентів, кейсів компаній-партнерів;
 - участь у викладанні дисциплін сертифікатних програм;
 - залучення до проведення науково-практичних семінарів з сучасних проблем маркетингу та бізнесу.
 - в рамках дисципліни Маркетинг впливу реалізується спільний проєкт МАМІ та НаУКМА, який було започатковано у 2017 з метою актуалізації знань з маркетингу. За ці роки курс пройшли більше 500 здобувачів Могилянки. <http://mami.org.ua/uk/news/mami-news/Custom-Eperience-5-j-vipusk-kursu-MAMI-v-Mogiljanci>
- Офіційно оформлена співпраця кафедри з Міжнародною Асоціацією Маркетингових Ініціатив (МАМІ) — офіційна галузева організація ринку маркетингових сервісів, об'єднує біля 50 агентств та компаній. <http://mami.org.ua/uk>
- Проводиться опитування керівників стажування від роботодавців, яке передбачає оцінювання рівня підготовки бакалаврів-маркетологів. Активність роботодавців в освітньому процесі обумовлена можливостями популяризації компанії та зацікавленістю у працевлаштуванні найкращих випускників.

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

НаУКМА залучає до аудиторних занять на ОП професіоналів-практиків, експертів галузі, представників роботодавців, запрошуючи їх на практичні заняття та проведення відкритих лекцій.

У співпраці з МАМІ в рамках дисциплін професійного спрямування топ-менеджери агентств презентують перевірені досвідом знання через гостьові лекції та кейси.

<http://mami.org.ua/uk/news/mami-news/Custom-Eperience-5-j-vipusk-kursu-MAMI-v-Mogiljanci>

Залучаються гостьові лектори, зокрема:

- Ірина Соловей (президентка Garage Gang);
- Альона Джагарян (бренд-менеджер компанії L'Oréal Paris);
- Євген Кобець (Country Manager Caucasus & Central Asia at Molson Coors Beverage Company);
- Катерина Ільченко (засновниця агенції Neuro-knowledge);
- Євгенія Гордієнко, засновниця агенції Influence-маркетингу JGordienko;
- Дар'я Добрунова, заступник керівника департаменту стратегічних комунікацій PR агенції MAINSTREAM.

<https://www.facebook.com/Marketing.naukma/>

Відео-лекції завантажено на платформу DistEdu

Роботодавці долучаються до процесу навчання в якості експертів, надаючи бакалаврам кейси і приймаючи участь в оцінюванні підсумкових проєктів. Зокрема, в курсі Маркетинг інновації студенти-маркетологи 4 р. н. розробляли стратегію виведення на ринок нового тренажера, створеного Євміновим В.В., Президентом Вертебрально-

Оздоровчого Центру Євмінова (є меморандум про співпрацю). Розроблено маркетингову стратегію просування торгової марки Lagrand українського оператора фешн-ринку Lesya (відповідно до меморандуму).

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

Сприяння професійному розвитку викладачів регулюється:

- «Концепцією професійного розвитку науково-педагогічних та педагогічних працівників НаУКМА» (Наказ №298 від 06.07.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/749-kontseptsiia-profesiinoho-rozvytku-naukovo-pedahohichnykh-ta-pedahohichnykh-pratsivnykiv-naukma

- Положення про підвищення кваліфікації та стажування педагогічних та науково-педагогічних працівників (Наказ №532 від 30.12.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1950-polozhennia-pro-pidvyshchennia-kvalifikatsii-ta-stazhuvannia-pedahohichnykh-ta-naukovo-pedahohichnykh-pratsivnykiv

- Положенням «Про атестацію педагогічних працівників НаУКМА» (Наказ №138 від 26.03.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/723-polozhennia-pro-atetatsiiu-pedahohichnykh-pratsivnykiv-naukma

У НаУКМА проводиться ряд заходів з професійного розвитку викладачів, серед яких Профі+, Школа професійного розвитку викладачів при НаУКМА, конференції, тренінги і семінари з актуальних питань забезпечення якості навчання.

Викладачі кафедри: Романченко Н. В., Россоха В. В., Воропай О. К., Чала Н. Д., Боднар О. В. пройшли стажування в Школі професійного розвитку викладачів при НаУКМА.

Продемонструйте, що ЗВО стимулює розвиток викладацької майстерності

НаУКМА сприяє розвитку викладацької майстерності через організацію тематичних форумів і конференцій (щорічна «Конференція викладацької майстерності для викладачів НаУКМА», тренінгів, спеціалізованих зустрічей на актуальні педагогічні теми; курсів підвищення кваліфікації (<https://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/78-education/3379-tsentr-zabezpechennia-iakosti-osvity>)). Відбуваються щорічні конкурси для заохочення наукової та викладацької роботи, які фінансуються випускниками НаУКМА та благодійниками, зокрема:

- Викладач року (від кафедри: Гриджук І. А., Пічик К.В., Ковшова І. О., Воропай О. К.);

- Преміювання науково-педагогічних співробітників НаУКМА за публікації у міжнародних виданнях (від кафедри: Сидоренко О. В., Пічик К.В., Чала Н. Д., Ковшова І. О., Воропай О. К.)

<https://www.slideshare.net/naukmalibrary/ss-60685207/>

- міжнародна мобільність до університетів Європи (від кафедри: Іванова З. О., Гуменна О. В., Ковшова І. О.)

- міжнародні відрядження (від кафедри: Россоха В. В., Гуменна О. В., Сидоренко О. В.)

- Фонд «Повір у себе» тощо.

За сприяння керівництва НаУКМА в 2021 р. Воропай О. К., Чала Н. Д., Сидоренко О. В. пройшли безкоштовне навчання за програмою управлінського розвитку «Бізнес-аналітика» Києво-Могилянської Бізнес Школи (КМБШ), спрямовану на розвиток навичок програмування під час здійснення наукових досліджень та керівництва дослідною роботою здобувачів освіти.

З 2021 року випускниками факультету економічних наук було започатковано грант «Створення онлайн курсу».

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?

Навчальний простір ОП «Маркетинг» (6 корпус) створює можливості для спілкування та навчання здобувачів: 3 спеціалізовані аудиторії для проведення лекційних занять, забезпечених усім необхідним обладнанням; аудиторії для проведення семінарських занять, забезпечені усім необхідним обладнанням; комп'ютерний клас на 25 місць; конференційний простір із обладнанням для дистанційного навчання та комунікації; відкритий навчальний простір, місця для індивідуальної роботи, простір для спілкування і групової роботи.

Здобувачі користуються приміщеннями та обладнаними аудиторіями 9 навчальних корпусів НаУКМА, Наукової бібліотеки НаУКМА (16 читальних залів), Американської бібліотеки ім. В. Китастого НаУКМА (3 читальні зали), Бібліотека Антоновичів (4 читальні зали), Інтернет зала (32 місця), простором для спілкування і групової роботи НаУКМА.

Наукова бібліотека НаУКМА – головний ресурсний центр наукової та освітньої діяльності.

<https://library.ukma.edu.ua>

Загальний фонд бібліотеки – 877 910 прим., розвивається електронний фонд (власна електронна бібліотека, інституційний репозитарій eKMAIR тощо)

Навчально-методичне забезпечення наявне у публічному доступі на платформі, де здобувач може з ним ознайомитися. <https://distedu.ukma.edu.ua>

Фінансові та матеріально-технічні ресурси дозволяють повністю забезпечити освітній процес, стан приміщень відповідає діючим Ліцензійним умовам.

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?

НаУКМА створює освітнє середовище, в якому кожен з учасників освітнього процесу може реалізувати свою індивідуальну траєкторію розвитку, удосконалити соціальні навички, набути професійні навички та розкрити творчий потенціал. Освітнє середовище, створене у НаУКМА, дозволяє задовольнити потреби та інтереси здобувачів ОП «Маркетинг», психологічний клімат сприяє набуттю здобувачами фахової зрілості, спроможності до творчої ініціативи, самостійних досліджень, навичок і досвіду комунікації.

Превагами навчального процесу є максимально змістове насичення навчально-методичного забезпечення і розроблена система дистанційного навчання НаУКМА Dist.edu. Також здобувачі отримують корпоративну пошту та доступ до всіх пакетів MSOffice 365; онлайн-бібліотеки університету, спеціалізованих он-лайн платформ Serpstat, GooglAnalytic, ARIS Cloud, Creately, Canva; ліцензованих програм Marketing Analytic, Zoom.

Кожен здобувач НаУКМА має право добровільно бути учасником самоврядування або обирати інших здобувачів до органів самоврядування.

В університеті діє Деканат (відділ) по роботі зі студентами, метою якого є розвиток різнопланових можливостей здобувачів. <https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/spilnoti/students-life/about>

У НаУКМА також діє Культурно-мистецький центр, завдання якого - створювати додаткові можливості для творчого розвитку могилянського студентства.

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

Територія університету є безпечним середовищем, обладнаним засобами моніторингу та забезпечення безпеки здобувачів та співробітників. В корпусах та гуртожитках встановлені відеокамери. Навчальний простір ОП «Маркетинг» надає сприятливі можливості для спілкування та навчання здобувачів: обладнані аудиторії, відкритий навчальний простір для комунікації, читальні зали, конференц-зали та Культурно-мистецький центр (КМЦ) для саморозвитку, спілкування і групової роботи.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/resursi/kulturno-mistetski-tsentr>

- Студентські організації (Бадді НаУКМА, Дебатний клуб НаУКМА, Еко-клуб «Зелена хвиля», Музичний простір «Кут», Туристичний клуб «Стрім», «Та Могилянка», «Спудейський вісник», Могилянська театральна спільнота, тощо)

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/spilnoti/students-life/studentski-orhanizatsii>;

- Центр соціально-психологічної адаптації, де можна безкоштовно отримати консультацію психолога.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-ta-laboratoriji/cmhpss/pro-nas>

- Науково-дослідний центр кінематографічних студій

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-ta-laboratoriji/naukovo-doslidnyi-tsentr-kinematohrafichnykh-studii>

- Центр дослідження конфліктів та психоаналізу

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-ta-laboratoriji/tsentr-sotsialnoji-psikhologiji-ta-upravlinnya-konfliktami>

- медична частина (корпус №1), де лікар-терапевт і медсестра надають невідкладну та кваліфіковану лікарську допомогу.

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 означає створене потужне матеріально-технічне та навчально-методичне забезпечення. Підбір до складу НПП професіоналів своєї справи з досвідом практичної роботи.

Організаційна підтримка реалізується через впровадження інноваційних технологій та сучасних методів навчання. Здобувачі освіти мають можливість реалізувати право на участь у програмах академічної мобільності, здійснювати навчання за індивідуальним планом.

Інформаційна підтримка надається через:

-сайт НаУКМА

<https://www.ukma.edu.ua/>

- низку сторінок підрозділів НаУКМА у соціальних мережах

<https://www.facebook.com/Marketing.naukma/>

- розсилку повідомлень на персональні корпоративні скриньки (корпоративна пошта Office 365, календарі, спільна робота з документами та ін).

- платформу дистанційного навчання DistEdu

- підтримку і допомогу у пошуку і аналізі інформації від Наукової бібліотеки НаУКМА

<https://library.ukma.edu.ua/index.php?id=41>).

Консультавання здобувачів проводиться на постійній основі:

- викладачами кафедри безпосередньо у навчальній аудиторії чи на кафедрі в процесі навчання

- викладачами і співробітниками НаУКМА за графіком консультацій;

- Відділом міжнародного співробітництва НаУКМА

<https://dfc.ukma.edu.ua/>

- Центром кар'єри та працевлаштування випускників НаУКМА

<https://www.facebook.com/JCCofNaUKMA>

- Відділом по роботі з випускниками НаУКМА

<https://alumni.ukma.edu.ua/>

- співробітниками Культурно-мистецького центру

- Центром соціально-психологічної адаптації.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/science/tsentri-ta-laboratoriji/cmhpss/pro-nas>

Соціальна підтримка передбачає:

- Соціальний захист, що регулюється «Порядком використання коштів, передбачених для надання матеріальної допомоги та заохочення і аспірантам НаУКМА» (Наказ №36 від 30.01.2017)., здобувачі мають право отримати матеріальну допомогу на підставі заяв, підтверджувальних документів і рішення Стипендіальної комісії НаУКМА.

- Надання місця для проживання в гуртожитках НаУКМА та поліпшення побутових умов у гуртожитках.

Мережу соціальної інфраструктури університету складають:

- гуртожитки для здобувачів (На балансі НаУКМА знаходяться гуртожитки, що розташовані за адресами: м. Київ, вул. Харківське шосе, 17; м. Київ, вул. М. Цветаєвої, 14-Б, м. Київ, вул. І.Кудрі, 31-А, Київська область, с.м.т. Ворзель, вул. Кленова, 6-А.);

- медчастина (корпус №1);

- культурно-мистецький центр та кінозал (актова зала у КМЦ на 700 місць, актова зала на 200 місць у корпусі №1, кінозал на 50 місць в корпусі № 9);

- спортивна база (спортивний зал, тренажерний зал, зал силової підготовки, гімнастичний зал, оренда доріжки в плавальному басейні);

- їдальні, кафе;

- служба соціально-психологічної адаптації;

- центр працевлаштування студентів та випускників;

- кредитна спілка «Поміч».

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/spilnoti/spilka>

НаУКМА постійно приділяє увагу розвитку соціальної сфери. Всі здобувачі, котрі мають право на соціальну підтримку і захист отримують її.

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)

На виконання Указу Президента України від 02.12.2017 р. № 401/2017 та листа Міністерства освіти і науки України від 07.11.2018 р. № 67- 1120 «Про забезпечення навчальних закладів освіти доступністю до начальних приміщень осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення, зокрема безперешкодний доступ до будівель навчальних корпусів та іншої інфраструктури в НаУКМА розроблені відповідні заходи:

- Розроблений Порядок супроводу осіб з інвалідністю та інших мало мобільних груп населення та призначена відповідальна особа.;

- В навчальних корпусах встановлені зовнішні пандуси і поручні біля входу зовні і всередині будівель біля сходових клітин;

- Влаштований спеціальний санітарний вузол в корпусі № 4;

- На період роботи приймальної комісії будівля, де вона розміщена, обладнується мобільним пандусом;

- Проведено попереднє обстеження навчальних корпусів № 3,4,6, КМЦ та гуртожитку по вул. М. Цветаєвої, 14Б для безперешкодного доступу до будівель університету осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення.

Наразі ведуться переговори з керівництвом ПАТ «КиївЗНІЕП» щодо кошторису вартості робіт.

- Підписано договір з «Експертно-діагностичним центром» на експлуатаційне обстеження чотирьох ліфтів, що знаходяться в гуртожитках по вул. М. Цветаєвої, 14Б, вул. Д. Маккейна, 31а, пр. Харківське шосе, 17.

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?

Статутом визначено, що у своїй діяльності НаУКМА керується Конституцією України та законодавчими актами України, що регулюють правовідносини у сфері освіти та науки, інших нормативно-правових актах України.

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1-statut-naukma

У кодексі з етики НаУКМА (Наказ №210 від 06.07.2020) зазначено, що він «ґрунтується на традиціях та цінностях університету, визначеній місії та візії, досвіді та запроваджених в НаУКМА правилах корпоративних угод для здобувачів, політиках академічної доброчесності, запобігання сексуальним домаганням, роботи Комітету Вченої ради з етики наукових досліджень тощо».

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1316-kodeks-etiki-naukma-ta-sklad-komitetu-z-etiki

Процедури врегулювання конфліктних ситуацій, пов'язаних із сексуальними домаганнями, визначено Положенням «Політика попередження і боротьби з сексуальними домаганнями у НаУКМА» (Наказ №575 від 28.12.2018)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/785-polozhennia-polityka-poperedzhennia-i-borotby-z-seksualnymy-domahanniamy-u-naukma

Окрім сексуальних домагань, цим документом заборонено будь-які дискримінаційні висловлювання

(висловлювання, що містять образливі, принижуючі твердження щодо осіб на підставі статі, зовнішності, одягу, сексуальної орієнтації тощо), утиски щодо будь-якої особи або групи осіб і прояви мови ворожнечі на підставі статі.

Відповідно до нього, в університеті сформовано Комітет із попередження і боротьби з сексуальними домаганнями.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/spilnoti/students-life/about/4213-komitet-iz-poperedzhennia-i-borotby-iz-seksualnymy-domahanniamy>

Політику врегулювання конфліктних ситуацій, пов'язаних із корупцією визначено як порушення академічної доброчесності у «Положенні про академічну доброчесність здобувачів освіти в НаУКМА» (Наказ № 112 від 07.03.2018).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/577-polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-zdobuvachiv-osvity-u-naukma

Відповідно до п. 3.7 Положення, вчинення хабарництва тягне за собою відрахування з НАУКМА і про факт зловживання повідомляється Національна поліція України.

Відповідно до розділу IV Положення, здобувачі можуть звертатися до Апеляційної комісії з питань академічної доброчесності НАУКМА для оскарження рішень про притягнення до академічної відповідальності у випадку, якщо розглядається питання про порушення академічної недоброчесності.

Доступність політики та процедур врегулювання для учасників освітнього процесу забезпечується НАУКМА через розміщення документів на сайті університету.

Практики застосування подібних прикладів на ОП «Маркетинг» зафіксовано 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 регулюються такими документами:

- «Методичні рекомендації з розроблення освітніх/освітньо-наукових програм I-III рівнів вищої освіти» (Наказ №457 від 01.12.2020), де наведені рекомендації щодо створення, затвердження і оновлення ОП у НАУКМА;

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1783-metodychni-rekomendatsii-z-rozroblennia-osvitnikh-osvitno-naukovykh-prohram-i-iii-rivniv-vyshchoi-osvity

- Положення «Про організацію освітнього процесу у НАУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-orhanizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma

- Положення «Про гарантія освітньої/освітньо-наукової програм у НАУКМА» (Наказ №531 від 30.12.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1864-polozhennia-pro-haranta-osvitnoi-osvitno-naukovoi-prohramy-u-naukma

- «Концепції внутрішнього забезпечення якості навчання і викладання НАУКМА» (Наказ №107 від 05.03.2018);

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/572-kontseptsiia-vnutrishnoho-zabezpechennia-iakosti-navchannia-i-vykladannia

- «Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти НАУКМА» (Наказ № 299 від 06.07.2018);

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/750-polozhennia-provnutrishnie-zabezpechennia-iakosti-osvity-naukma

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

Відповідно до «Методичних рекомендацій з розроблення освітніх /освітньо-наукових програм I-III рівнів вищої освіти» (Наказ №457 від 01.12.2020) для розробки ОП формується проектна робоча група з представників провідних науково-педагогічних кадрів, яку очолює гарант програми.

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1783-metodychni-rekomendatsii-z-rozroblennia-osvitnikh-osvitno-naukovykh-prohram-i-iii-rivniv-vyshchoi-osvity

Відповідно до Положення «Про гарантія освітньої /освітньо-наукової програм у НАУКМА» (Наказ №531 від 30.12.2020), гарант забезпечує періодичний перегляд ОП з урахуванням пропозицій стейкхолдерів, здобувачів

вищої освіти, представників студентського самоврядування, органів державної влади та громадськості; тенденцій розвитку спеціальності, ринку праці, галузевого і регіонального контексту, а також позитивного досвіду реалізації аналогічних ОП.

До обговорення ОП залучаються науково-педагогічні працівники відповідної кваліфікації, провідні фахівці галузі, роботодавці, і та інші стейкхолдери. Обговорення відбувалось на розширеному засіданні кафедри маркетингу та управління бізнесом Протокол №7 від 26.06.2020 р. та Протокол №11 від 22.11.2021 р.

Проект ОП розміщується на сайті НАУКМА з метою отримання зауважень та пропозицій заінтересованих сторін.

ОП затверджується рішенням Вченої Ради НАУКМА і вводиться в дію наказом Президента. Після затвердження ОП, кафедра оприлюднює її на веб-сайті НАУКМА для інформування відповідних заінтересованих сторін та суспільства.

На підставі ОП розробляється навчальний план та документація, що визначає зміст навчання та регламентує організацію освітнього процесу.

Періодично, але не менше ніж раз на рік, проводиться моніторинг, обговорення та перегляд ОП.

Основними підставами для зміни ОП є такі:

1) зміни у нормативних документах, які регулюють питання змісту освіти за відповідним рівнем або спеціальністю;

2) результати моніторингу, якщо ними встановлено:

- невідповідність розрахованого навантаження реальному навантаженню здобувача вищої освіти на опанування програми у цілому або вивчення навчальних дисциплін;

- недостатній рівень опанування програмних результатів навчання більшістю здобувачів вищої освіти;

- недостатню валідність результатів оцінювання;

- інші чинники, які свідчать про недосягнення визначених ОП цілей або недотримання вимог стандартів забезпечення якості;

3) результати моніторингу ринку праці.

У зв'язку із запровадженням державного стандарту із спеціальності відбувся перегляд ОП та внесені зміни, зокрема відредаговано окремі компетентності та програмні результати навчання. У зв'язку з переходом на дистанційну форму навчання у 2020 році, додано режими навчання (синхронний і асинхронний) та оновлені Силабуси.

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 освіти долучаються до процесу періодичного перегляду ОП та інших процедур забезпечення її якості, а їх позиція береться до уваги під час перегляду ОП.

Відповідно до «Концепції внутрішнього забезпечення якості навчання і викладання НаУКМА» (Наказ №107 від 05.03.2018), ська колегія активно залучена у процеси управління якістю освіти НаУКМА.

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/572-kontseptsiia-vnutrishnoho-zabezpechennia-iakosti-navchannia-i-vykladannia

Інформаційну основу системи забезпечення якості підготовки фахівців становить всебічний моніторинг, а також аудит умов і стану освітнього процесу в університеті. Моніторинг та аудит стану якості підготовки у НаУКМА проводить двічі на рік за наказом президента Центр забезпечення якості освіти. Представники органів студентського самоврядування залучаються до здійснення локального моніторингу ОП у співпраці з представниками кафедр.

Здобувачі залучені до роботи над оновленням ОП:

- ініціюють розгляд питань, вносять пропозиції;
- беруть участь в обговоренні питань формування та вдосконалення ОП (участь у розширеному засіданні кафедри Протокол №7 від 26.06.2020 р. та Протокол №11 від 22.11.2021 р.);
- обговорюють результати моніторингу;
- приймають участь у конференціях НаУКМА з управління якістю освітнього процесу.

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

Відповідно до «Положення про студентське самоврядування НаУКМА» (Протокол №1/2015 від 22.04.2015), систему органів студентського самоврядування НаУКМА складають: конференція студентів НаУКМА; Студентська колегія НаУКМА; комісія з питань організації та проведення виборів до органів студентського самоврядування НаУКМА; контрольно-ревізійна комісія; ради гуртожитків НаУКМА; старости потоків.

<http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/8536>

Члени органів студентського самоврядування беруть участь в обговоренні та вирішенні питань забезпечення якості навчання, удосконалення освітнього процесу, науково-дослідної роботи, призначення стипендій, організації дозвілля, оздоровлення, побуту та харчування.

Представники здобувачів є у Комітеті з якості освіти в НаУКМА. Вони беруть участь у процедурах внутрішнього забезпечення якості освіти:

- ініціюють розгляд питань,
- вносять пропозиції,
- знайомляться з матеріалами та документами,
- беруть участь у обговоренні питань формування системи забезпечення якості освіти.

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

Проводяться лекції та науково-практичні семінари для здобувачів:

- «Як працює креатив» від маркетингової агенції Aimbulance, 15.11.2019 р., НаУКМА.
- «Особливості розвитку діджитал-маркетингу в Україні» від агенції Leo_Digital, 29.11.2019 р., НаУКМА.

Роботодавці долучаються до процесу навчання в якості експертів, надаючи студентам реальні кейси і приймаючи участь в оцінюванні підсумкових проектів. Зокрема, в курсі "Маркетинг інновації" студенти-маркетологи 4 р. н. розробляли стратегію виведення на ринок нового тренажера, створеного Євміновим В. В., Президентом Вертебрально-Оздоровчого Центру Євмінова (є меморандом про співпрацю). Також, розроблено маркетингову стратегію просування торгової марки Lagrand українського оператора фешн-ринку Lesya (відповідно до меморандуму).

Представники роботодавців брали участь у обговоренні (розширене засідання кафедри Протокол №7 від 26.06.2020 р. та Протокол №11 від 22.11.2021 р.) і рецензуванні ОП. Позитивні рецензії ОП «Маркетинг» надано:

- Головою Правління Громадської спілки «Міжнародна асоціація маркетингових ініціатив» Морозовою Н. М.;
- генеральним директором ТОВ «Лореаль Україна» Савчук М.;
- директором компанії ТОВ Хавас Ворлдвайд Україна Сахнюк Т. М.

З метою підвищення якості ОП, періодично проводиться опитування роботодавців, керівників стажування та практики.

НаУКМА у колаборації з МАМІ (понад 50 компаній) та міжнародними і вітчизняними партнерами формує класичну маркетингову освіту з додаванням інноваційних інструментів сучасності.

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

У НаУКМА з 1994 р. функціонує Центр кар'єри та працевлаштування студентів та випускників.

<https://www.facebook.com/JCCofNaUKMA> З 2011 р. Центр є частиною Відділу з питань прийому, профорієнтації абітурієнтів та працевлаштування студентів.

Основним завданням Центру є:

- допомога студентам і випускникам НаУКМА у пошуках роботи;
- формування якостей фахівця та адаптація до сучасних вимог на ринку праці;
- формування тісних, суспільно значимих традицій співпраці бізнесу та освіти.

При службі Президента НаУКМА діє окремий напрям комунікації з випускниками, який тісно співпрацює із Асоціацією випускників НаУКМА і відслідковує їх кар'єрний шлях.

<http://alumni.ukma.edu.ua/>

<http://kmaalumni.org.ua/>

Щороку (до початку пандемії) в НаУКМА відбувався Ярмарок Кар'єри, на якому роботодавці пропонують здобувачам та випускникам стажування та вакансії (2016р. – 20 компаній – 129 пропозицій, 2017р. – 23 компанії – 151 пропозиція, 2018р. – 25 компаній – понад 200 пропозицій)

Напрямок «комунікації з випускниками» реалізує проекти, пов'язані з отриманням досвіду стажування і працевлаштування, зокрема:

- Щотижнева електронна розсилка «KMAN»;
- Неформальні зустрічі «Могилянські історії»;
- комплексна програма тренінгів з soft skills «Профі+».

Узагальнену інформацію наведено у Довідці про працевлаштування випускників НаУКМА.

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/cat_view/1-dokumentynaukma/114-zvity-naukma-pro-vykonannya-kryteriiv-natsionalnoho/133-zvit-za-2017/117-premialni-kryterii

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?

На кафедрі маркетингу та управління бізнесом і на факультеті економічних наук систематично здійснюються заходи внутрішнього забезпечення якості надання освітніх послуг: перевіряється готовність силабусів навчальних дисциплін та їх якість, рівень підготовки матеріалів для контролю знань (перевірка Гарантом ОП і членами проєктної групи ОП). Зокрема, за результатами останньої перевірки проєктною групою ОП суттєвих недоліків не виявлено.

Серед зауважень до провадження ОП, які можна виправити в короткі строки, вказані: систематичне оновлення Web-сторінки кафедри, а саме переліку публікацій викладачів за останні роки; необхідність осучаснення забезпечення практичних занять комп'ютерними програмами.

Результати перевірок обговорюються на засіданнях кафедри та враховуються у освітній діяльності з реалізації ОП.

Також періодично відбувається:

- здійснення моніторингу та періодичного перегляду ОП із залученням представників підприємств, що є потенційними роботодавцями;
- підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників;
- забезпечення ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату.

З метою підвищення якості підготовки здобувачів вищої освіти за ОП «Маркетинг» кафедрою визначено такі недоліки:

- недостатні можливості навчання для немобільних верств населення,
- недостатнє залучення до викладання професорів з іноземних університетів,
- потреба подальшого навчання викладачів щодо використання сучасних інформаційних технологій.

В цілому, колектив кафедри маркетингу та управління бізнесом активно працює над усуненням вищезгаданих недоліків у межах власних компетенцій та у кооперації з Центром електронної освіти НаУКМА і Центром забезпечення якості НаУКМА.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/quality-edu>

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/resursi/388-tsentr-elektronnoi-osvity>

За останній рік, міжнародне стажування пройшли викладачі:

- д.е.н., проф. Храпкіна В. В. у Humboldt University of Berlin (Німеччина) за програмою «Organization of the educational process, scientific projects and educational activities: European model».
- д.е.н., проф. Сидоренко О. В. у Вищій лінгвістичній школі (Республіка Польща) за програмою «Dilemmas of contemporary Education».
- д.е.н., проф. Ковшова І.О. у Vysoká škola ekonomická v Praze: University of Economics (Чехія) за програмою «Інновації у навчальному процесі: методи, підходи, технології».

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?

Під час первинної акредитації в 2012 році комісією було вказано на необхідність:

1. більш активної підготовки та видання публікацій у періодичних виданнях, які включено до наукометричних баз, зокрема Scopus або Web of Science Core Collection, рекомендованих МОН;
2. поширення застосування пакетів прикладних комп'ютерних програм при викладанні дисциплін маркетингового спрямування;
3. більш активного впровадження в навчальний процес дистанційного навчання

За період 2012-2021 роки викладачами кафедри значно збільшилась кількість публікацій у періодичних виданнях, які включено до наукометричних баз, зокрема Scopus або Web of Science Core Collection.

<https://library.ukma.edu.ua/korystuvachu/doslidnyku/21-korystuvachu/doslidnyku/421-publikatsii>

Дистанційне навчання відбувається за допомогою платформи DistEdu.

При викладанні фахових дисциплін викладачі використовують он-лайн інструменти. Зокрема, Багатофункціональна SEO-платформа <https://serpstat.com/uk/>, Відео-конвертер <https://123apps.com/ru/> CRM-платформа <https://pichyk-ukma.crm-onebox.com/dashboard/?dashboardView=calendar>, <https://website.grader.com>, <https://tilda.cc/login/>

Результати зовнішнього забезпечення якості вищої освіти беруться до уваги під час удосконалення ОП. Враховуючи запровадження державного стандарту спеціальності, було внесено зміни в ОП.

Також при удосконаленні ОП використано досвід співпраці і врахування думки зовнішніх експертів (стейкхолдерів), а також залучено здобувачів. Проект ОП розміщено на сайті кафедри та університету для відкритого доступу усіх зацікавлених сторін.

Зауваження та пропозиції з акредитації інших ОП були ураховані під час:

- оптимізації веб-сайту та впорядкування документообігу НаУКМА;
- формування переліку компонентів ОП «Маркетинг» та їх логічної послідовності;
- розробки структурно-логічної схеми підготовки фахівця;
- формування матриці відповідності результатів навчання освітнім компонентам ОП та Матриці відповідності програмних компетентостей освітнім компонентам ОП;
- оновлення змістовного наповнення Силабусів навчальних дисциплін.

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

Представники академічної спільноти залучені до процедур внутрішнього забезпечення якості ОП упродовж роботи науково-методичної комісії НаУКМА, Вченої Ради, у складі спеціально створених секцій, робочих груп по розробці конкретних документів, Положень.

Учасники академічної спільноти залучені до:

- розробки методичних вимог до розробки ОП,
- розгляду та рекомендації програм навчальних курсів,
- експертизи навчальних курсів,
- схвалення до друку підручників та інших навчальних матеріалів,
- надання рекомендації щодо використання інноваційних технологій, поширення кращого досвіду організації освітнього процесу.

Співпраця регламентується:

- Концепцією внутрішнього забезпечення якості навчання і викладання НаУКМА (Наказ №107 від 05.03.2018)
- Положенням «Про внутрішнє забезпечення якості освіти НаУКМА» (Наказ №299 від 06.07.2018);
- Положенням «Про критерії, правила і процедури оцінювання навчально-методичної, наукової та організаційно-адміністративної діяльності НПП НаУКМА (Наказ №297 від 06.07.2018)

Складовою внутрішнього забезпечення якості є моніторинг якості викладання та наукової діяльності викладачів і опитування НПП, результати якого узагальнюються робочою групою та обґрунтовують рішення щодо удосконалення ОП.

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

У НаУКМА введено в дію наказ «Про здійснення процедур і заходів системи внутрішнього забезпечення якості» (№496 від 17.09.20).

Навчально-методичний відділ НаУКМА:

- планування та організація навчального процесу,
- контроль ефективності та якості навчального процесу, зокрема, контроль за виконанням робочих навчальних планів та навчальних програм,
- запровадження сучасних вимог до діловодства,
- впровадження нових підходів до організації навчального процесу.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/resursi/137-navchalno-metodichni-tsentr>

Центр забезпечення якості освіти НаУКМА:

- покращення освітніх програм та бізнес-процесів у НаУКМА;
- забезпечення принципів академічної доброчесності;
- проведення On-line опитування здобувачів, випускників, працевдавців та викладачів.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/quality-edu>

Центр електронної освіти:

- проведення внутрішнього університетського моніторингу якості надання освітніх послуг;
- підвищення якості надання освітніх послуг шляхом запровадження актуальних освітніх технологій;
- розробка та забезпечення програмного продукту, який забезпечуватиме навчальний процес елементами дистанційного навчання.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/resursi/388-tsentr-elektronnoi-osvity>

Комітет з якості освіти в НаУКМА це дорадчий орган при Вченій Раді НаУКМА, основними функціями якого є розробка нормативної бази, що регулює забезпечення належної якості освітнього процесу.

<https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/vchena-rada/komitety?tab=4>

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?

Основним документами, які регулюють права та обов'язки всіх учасників освітнього процесу в НаУКМА, є:

- Статут НаУКМА:

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_view/1-statut-naukma

- Положення «Про організацію освітнього процесу у НаУКМА» (Наказ №300 від 14.06.2021)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/2284-polozhennia-pro-organizatsiiu-osvitnoho-protsesu-v-naukma

- «Правила внутрішнього розпорядку НаУКМА» (Ухвала АК НаУКМА від 07.04.2005)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/102-pravyla-vnutrishnoho-rozporiadku

- Кодекс етики НаУКМА (Наказ №210 від 06.07.2020)

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/1316-kodeks-etiki-naukma-ta-sklad-komitetu-z-etiki

- Положення «Про академічну доброчесність здобувачів освіти НаУКМА» (Наказ №112 від 07.03.2018).

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/577-polozhennia-pro-akademichnu-dobrochesnist-zdobuvachiv-osvity-u-naukma

- Положення «Про внутрішнє забезпечення якості освіти НаУКМА» (Наказ №299 від 06.07.2018);

https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_download/750-polozhennia-provnutrishnie-zabezpechennia-iakosti-osvity-naukma

- «Концепція професійного розвитку науково-педагогічних та педагогічних працівників НаУКМА» (Наказ №298 від 06.07.2018)

Усі ці документи викладено у вільний доступ на сайті НаУКМА.

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://www.ukma.edu.ua/index.php/osvita/fakulteti/fen/marketing-business>

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

<https://www.ukma.edu.ua/ects/index.php/2011-04-05-15-42-31/183-bakalavr/bp-marketing/225-marketing>

https://www.ukma.edu.ua/ects/images/ects/sertifikat/OP_MARKETING_075_2021_updated.pdf

11. Перспективи подальшого розвитку ОП

Якими загалом є сильні та слабкі сторони ОП?

Сильні сторони ОП «Маркетинг»:

- Збалансована ОП. Дисципліни, включені до ОП, дозволяють готувати бакалаврів з маркетингу, які здатні вирішувати прикладні, управлінські задачі, мають інноваційний спосіб мислення та володіють компетентностями, необхідними для ефективного управління маркетинговою діяльністю.

- Ґрунтовна теоретична підготовка фахівців з маркетингу, що базується на перспективних підходах, які актуалізуються за рахунок регулярних стажувань викладачів, участі у наукових конференціях і дослідженнях.

- Практична спрямованість освіти, залученість здобувачів і викладачів у спільні прикладні дослідження, залучення фахівців з бізнесу до проведення гостьових лекцій, суттєвий акцент на практичній спрямованості кваліфікаційних робіт.

- Академічний потенціал кафедри. Професорсько-викладацький склад сформовано з найдосвідченіших фахівців.

- Студентоцентризований підхід та зручні умови для створення індивідуальної траєкторії навчання. Графік освітнього процесу забезпечує час для збалансованої розвитку компетентностей під час аудиторних занять та індивідуальної роботи здобувачів.

- Розроблена система дистанційного навчання dist.edu.

- Перспективи успішного працевлаштування випускників у бізнесі, держаних інституціях, дослідницьких, наукових і освітніх закладах. Випускники кафедри маркетингу та управління бізнесом займають перші місця у рейтингах роботодавців.

- Наявність корпоративних пакетів програм для всіх учасників освітнього процесу і стаціонарного комп'ютерного класу із відповідним технічним та програмним забезпеченням для формування у майбутніх фахівців стійких професійних навичок не тільки в реальному, але й у віртуальному середовищі.

- Освітнє середовище НаУКМА дозволяє задовольнити потреби та інтереси бакалаврів ОП «Маркетинг», психологічний клімат сприяє набуттю здобувачами фахової зрілості, спроможності до творчої ініціативи, самостійних наукових досліджень, навичок і досвіду комунікації.

Слабкі сторони ОП «Маркетинг»:

- Брак бюджетних і грантових коштів для інвестування у розвиток інформаційних дослідницьких технологій та придбання сучасних пакетів прикладних програм та бізнес-симуляцій для студентів.

- Розташування аудиторного фонду у історичній будівлі, що ускладнює ремонтування, перепланування, осучаснення і формування зручних умов для інклюзивної освіти.
- Недостатнє залучення до викладання професорів з іноземних університетів.
- Недостатня практика викладання дисциплін за ОП англійською мовою.
- Потреба подальшого впровадження цифрової трансформації в освітній процес, подальшого навчання викладачів щодо використання сучасних інформаційних технологій та розширення можливостей дистанційних форм навчання.

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

Перспективними напрямками розвитку ОП «Маркетинг» є:

- Постійна актуалізація змісту освітніх компонент відповідно до розвитку економічної науки, результатів досліджень, що проводить кафедра і провідні інституції у світі, потреб ринку праці для формування актуальних компетентностей випускників.
- Розширення ліцензованого обсягу з огляду на високий конкурс при вступі та можливості фахового забезпечення викладання навчальних дисциплін, раціоналізацію і оптимізацію навчального процесу на базі студентоцентрованого підходу та зручних умов для створення індивідуальної траєкторії навчання.
- Розробка та впровадження в освітній процес нових методик навчання, які спрямовані на забезпечення результатів навчання. Збільшення частки інтерактивних підходів в лекційних і семінарських заняттях.
- Підготовка викладачів кафедри для роботи за передовими європейськими практиками, для формування відповідного навчального контенту тощо (включно із проведенням тренінгів).
- Залучення стейкхолдерів до модернізації ОП.
- Розширення міжнародних обмінів та інтеграція навчання у світовий науковий і освітній простір.
- Розширення бази партнерів для проведення науково-дослідних практик. Розвиток зв'язків з аналітичними маркетинговими агенціями в Україні і світі.
- Посилення співробітництва з вітчизняними і іноземними університетами.
- Подальше впровадження інформаційних і комунікаційних технологій в освітній процес.
- Постійна турбота про комунікацію зі здобувачами освіти, про покращення науково-методичного забезпечення курсів, про задоволеність навчанням за ОП усіх учасників програми.

У відповідності до Стратегічного плану розвитку НаУКМА на 2015-2025 роки основною стратегічною метою є створення електронного інформатизованого середовища НаУКМА, призначеного для забезпечення та підтримки наукової роботи, навчального процесу, інформаційних і обчислювальних потреб структурних підрозділів університету із можливістю дистанційного захищеного доступу до такого середовища.

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:

Дата:

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	
Економічна інформатика I	навчальна дисципліна	<i>Силабус Ек Інформатика.pdf</i>	CfRWvFXWJ+SIBdHkP8NvMRgtTOOo/v3Ws7hJkaseL3k=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран, доступ до мережі інтернет.
Маркетингові комунікації	навчальна дисципліна	<i>Силабус Маркетингові комунікації.pdf</i>	BXQbo5/+mH7hAoI3yCIdcjxEHaixWD P5OWhs9YxOQ=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Маркетинг	навчальна дисципліна	<i>Силабус Маркетинг.pdf</i>	1YuXkYzyQxMiaCR2o8pNYojMetNQU9KqbgsgFCnWsAk=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Економіка підприємства	навчальна дисципліна	<i>Силабус Економіка підприємства.pdf</i>	JjSaOKmxIaqv8cGAK4tqAmxpLEHQuZdVcKoJgdWYwG8=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Гроші та кредит	навчальна дисципліна	<i>Силабус Гроші та кредит.pdf</i>	oMBwf+XjccNKB51yBvJlAuk80o9dTFGvJ28k2P1gwHk=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	навчальна дисципліна	<i>Силабус Економетрика.pdf</i>	17zPjYZLb1qdea3oEH1G/GoAlbjAmkHLZbIWFbHh9Ww=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Міжнародна економіка	навчальна дисципліна	<i>Силабус Міжнародна економіка.pdf</i>	ooDVUKB5v5wDA1u gEoi8CSUGLF9NRoaRdMe1X667J3c=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Бухгалтерський облік	навчальна дисципліна	<i>Силабус Бух. облік.pdf</i>	fPC8/nKhHHThiuYF Vf8oz1AKdhq8eEOLbDpewqsW/mw=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Маркетингові дослідження	навчальна дисципліна	<i>Силабус Маркетингові дослідження.pdf</i>	K78iTQT+HML9g0412O/1/4jbT7DH1IejX7rg+ZfYCKI=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран.

				Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Маркетингові послуги	навчальна дисципліна	<i>Силабус Маркетинг послуг.pdf</i>	upU/5jB6XC3E2JA2SMoHt4iFCA/Lp2dt/005mNsKXaY=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Маркетингова товарна політика	навчальна дисципліна	<i>Силабус Маркетингова товарна політика.pdf</i>	DiVDis7aVMvuyFsD yn2qX5BO/dmOvVib RzcnSEAr1U=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Логістика	навчальна дисципліна	<i>Силабус Логістика.pdf</i>	RMZXubjl7/1/GzLwk eCEBdrRpL6fW6sdF pkogulU1YA=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Маркетингове ціноутворення	навчальна дисципліна	<i>Силабус Маркетингове ціноутворення.pdf</i>	1yDfHpIF8QBMe3G mRONGqN1jJWEUx+ LpljcuD1R9pJU=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Маркетинг промислового підприємства	навчальна дисципліна	<i>Силабус Маркетинг промислового підпр.pdf</i>	bMLrKdbK9zl3GZ70 6nMBoFChyZQv5Kw AmJDrlR1ZwBc=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Кваліфікаційна робота	підсумкова атестація	<i>Силабус Кваліфікаційна робота.pdf</i>	ont4XpncQLd38FiU HZw94oLV/hNiYim8 oaNGdsjOCoo=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Кваліфікаційна робота	підсумкова атестація	<i>Посібник Наукова робота.pdf</i>	k7dbx7kEmAoSQQK AHZLmZZex3kv1zZg TUMSbrBurCT4=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Менеджмент	навчальна дисципліна	<i>Силабус Менеджмент.pdf</i>	YhAvUHh49GqG+/c hrtXkvN2C4sy3o7Q/ qdBieo7yZPw=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Фінанси	навчальна дисципліна	<i>Силабус Фінанси I.pdf</i>	aILPDySATG/De9qZ 8GB3CnXtI/gYRoGR KOdBakm7F+s=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Макроекономіка	навчальна дисципліна	<i>Силабус Макроекономіка.pdf</i>	+FJWGhcVgZpVJ3X rmdexEctzzhRp6FdY eexIsWYndTo=	Проектор Panasonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35, документ камера AverVision. Системний блок

				<i>Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)</i>
Статистика	навчальна дисципліна	<i>Силабус Статистика.pdf</i>	tcwbmen7ZKcvXL3Cl nZ+cbifqR9BdbNSxy hGo8tA3UY=	<i>Проектор Panasonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35, документ камера AverVision. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)</i>
Англійська мова	навчальна дисципліна	<i>Силабус Англ.мова_І р.н.pdf</i>	b5C36Ghmz/C7q5iH VRzTqY2PPShsousfs Kb5lGBbltQ=	<i>Ауд. 3-211 - MS Windows 7, 7zip, VLC, Adobe acrobat reader, Stdu viewer, Far Manager, Media classic, Gom, OpenOffice (Рік введення в експлуатацію 2012) Ауд. 3-409 - 7zip, VLC, Adobe acrobat reader, Stdu viewer, Far Manager, Ms Windows XP, Media classic, Gom (Рік введення в експлуатацію 2012) Ауд. 8-6 - 7zip, VLC, Adobeacrobatreader, Far Manager, MS Windows 7x64, Mediaclassic, Gom, MS Office 2013, OptimaWorkFlow STD, Alerph 500 (Рік введення в експлуатацію 2016). Ауд. 1-323 - MS Windows 7 x64, MS Office 2013, Adobe Reader (Рік введення в експлуатацію 2017, 2018)</i>
Українська мова (за професійним спрямуванням)	навчальна дисципліна	<i>Силабус Укр. мова за проф. спрям.pdf</i>	o/07Vu4yJ702CAxlp w8Qo1IHil2HFkY4p UtG5YWD08w=	<i>Проектор Panasonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35, документ камера AverVision. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD.</i>
Вища математика	навчальна дисципліна	<i>Силабус Вища математика.pdf</i>	TW5pMCuAFIZTLyT Dgmg4plS+G8na8yij YYj12Z6jnHo=	<i>Не потребує.</i>
Фізичне виховання	навчальна дисципліна	<i>Силабус Фізичне Виховання.pdf</i>	U3zcsK7hdhmI/Ay0 35er+UAcsM2Qot5ye jtw5rjrRm8=	<i>Для занять використовується спортивний зал площею 310 кв.м з розмітками майданчиків і обладнанням для занять волейболом, баскетболом, тенісом, настільним тенісом, міні-футболом. Також використовується тренажерний, гімнастичний зали та зал силові підготовки з відповідним обладнанням.</i>
Політична економія	навчальна дисципліна	<i>Силабус Політична економія.pdf</i>	rc6gPkcouYlgFn79Q TYuKovKxFBV1Hrm AjPpy+9GzHw=	<i>Проектор Panasonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)</i>
Економічна історія	навчальна дисципліна	<i>Силабус Економічна історія.pdf</i>	5cS5u2RWC/UDBBV OfHLoxh8SCWiWhh mpsQYyzZEKjeo=	<i>Проектор Panasonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор</i>

				ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)
Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	навчальна дисципліна	<i>Силабус Актуальні пробл. менеджменту та маркетингу.pdf</i>	Jqfg+dogWQT/Q+M QTKUkevc8aDIkzgU 6UbNOXMR/eMs=	Проектор Pansonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)
Практика переддипломна	практика	<i>Силабус Практика переддипломна.pdf</i>	2U9vxA3wGZF14vPQ sZ+9HiIRjBFd9uTuC vtzpgMeTmI=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран. Доступ до мережі інтернет. Введено в експлуатацію у 2020
Історія економічних вчень	навчальна дисципліна	<i>Силабус Історія економічних вчень.pdf</i>	5NT3bFkonwyqxHZr ICovUZKhPRWxWp/ eVdwq+SBoVJo=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран, доступ до мережі інтернет. (Рік введення в експлуатацію 2019)
Теорія ймовірностей та математична статистика	навчальна дисципліна	<i>Силабус Теорія ймовірностей та математична статистика.pdf</i>	NeQREmnKdFPBm8 m/VVZQNaMWqlj9 DaY1T7Qsb3kgClA=	Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран, доступ до мережі інтернет. (Рік введення в експлуатацію 2019)
Сучасні принципи споживчої культури	навчальна дисципліна	<i>Силабус Сучасні принципи спож культ. англ.pdf</i>	o2U9CiRyFWyidCiL AkyFCUXdk2OB+qL 57o2uryXwrBw=	Проектор Pansonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)
Культура ведення бізнесу	навчальна дисципліна	<i>Силабус Культура ведення бізнеса.pdf</i>	tq6GudZLNM7iZWb LUH17PCdQFwg8b2 ctXHyV+zE3PSo=	Проектор Pansonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)
Економіка праці	навчальна дисципліна	<i>Силабус Економіка праці.pdf</i>	npra42CuZZnF1RyL odZbF9ELA3VqFFP79 gfoedmkrHk=	Проектор Pansonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)
Англійська мова (за професійним спрямуванням)	навчальна дисципліна	<i>Силабус Англ.мова за проф.спрям (II р.н.).pdf</i>	97cVRkfbup/HVVAo E7D9/3mvPqXwcHG ZyV7+Hru1Qjs=	Проектор Pansonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD (Рік введення в експлуатацію 2019)
Мікроекономіка	навчальна дисципліна	<i>Силабус Мікроекономіка.pdf</i>	xeiE2sjV5JbVwxpо mlca45qONUxOu6D GDLZrFMhxKE=	Проектор Pansonic PT- LB75NTE (мультимедійний), DVD-рекордер LG (HDMI, USB), екран Projekta VIP Elektric Euro, підсилювач Apart MA-35, документ камера AverVision. Системний блок Elegance DUAL- Core; Монітор ASUS VW193DB- WD. (Рік введення в експлуатацію 2019)

Регіональна економіка	навчальна дисципліна	<i>Силабус Регіональна економіка.pdf</i>	Hcg7fKoMPwtmhsbL 8JXVX7qWFA/rzuIf /pZpSXXTLAY=	<i>Обладнання для мультимедійних презентацій: проектор, комп'ютер (10 (IntelDCE6600/DDR3 2Gb/HDD 500Gb/DWD-RW. Monitor Philips 21.5" wide), екран, доступ до мережі інтернет. (Рік введення в експлуатацію 2019)</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
285628	Могилова Марина Михайлівна	Професор, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом спеціаліста, Луганський сільськогосподарський інститут, рік закінчення: 1995, спеціальність: , Диплом доктора наук ДД 006270, виданий 28.02.2017, Атестація доцента о2ДЦ 001162, виданий 28.04.2004	9	Економіка праці	Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: Могилова М. М. Наукове забезпечення техніко-технологічного оновлення аграрного виробництва в Україні / Лупенко Ю. О., Захарчук О. В., Могилова М. М. // Економіка АПК. – 2017. – № 5. – С. 5–11. Методичні підходи до діагностики потенційної здатності сільськогосподарських підприємств до самофінансування відтворення основних засобів / М. М. Могилова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 16. – С. 5–9. Могилова М. М. Об'єктивність оцінки сільськогосподарського майна в забезпеченні удосконалення економічних відносин / М. М. Могилова // Агросвіт. – 2017. – № 24. – С. 3–8. Могилова М. М. Інноваційно-диверсифікаційне відтворення основних засобів в забезпеченні стійкого розвитку сільського господарства і сільських територій / М. М. Могилова // Агросвіт. – 2018. – № 13. – С. 3–7. Могилова М. М.

Об'єднання територіальних громад в Україні: перспективи і ризики для розвитку сільських територій / Могилова М. М. // Економіка АПК. – 2019. – № 5. – С. 68–76.

Наявність монографії: Формування і розвиток ринків матеріально-технічних ресурсів та послуг в аграрному секторі економіки / [Захарчук О.В., Могилова М. М., Навроцький Я. Ф. та ін.]; за ред. О. В. Захарчука. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2017. – 80 с.

Довідник економіста сільськогосподарського підприємства / [Лупенко Ю.О., Захарчук О. В., Пугачов М. І. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка і О.В. Захарчука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2018. ? 600 с.

Модернізація матеріально-технічної бази аграрних підприємств: Монографія / [Захарчук О. В., Войтюк В. Д., Могилова М. М. та ін.]; за ред. О.В. Захарчука та В. Д. Войтюка. – Тернопіль: ФОП Паляниця В. А., 2019. ? 305 с.

Методичні рекомендації з оцінки майна в аграрних підприємствах України / О. В. Захарчук, В. М. Заяць, М. М. Могилова та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2020. 272 с.

Неодноразово була офіційним опонентом захистів дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата та доктора наук.

Виконання функцій (повноважень, обов'язків) наукового керівника наукових тем в ННЦ ІАЕ (2019-2020 роки).

Член редколегії журналу «Економіка АПК» (2019-2020 роки).

Член експертної групи ЕГ-02 з оцінювання ефективності діяльності наукових установ за науковим напрямом суспільних наук 2.05. (Галузь знань 1 : Соціальні та поведінкові науки. Спеціальність: 051 –

						<p>Економіка) (Наказ МОН України № 524) від 19.04.2019 р.) Член Всеукраїнської Громадської організації «Всеукраїнська спілка експертів оцінювачів» Член Міжнародної асоціації маркетингових ініціатив (МАМІ).; Досвід роботи оцінювача майна. Підвищення кваліфікації: 1. Україна, м. Київ, НУБІП, ННІ післядипломної освіти Свідоцтво про підвищення кваліфікації СС 00493706/006460-18 від 01.06.2018 р. Тема: «Сільськогосподарські дорадники та експерти-дорадники». 1,2 кр. 2. Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки", свідоцтво № 22102167, "Сучасні виклики та тенденції в управлінні персоналом", 22.10.2021 р., 150 год.</p>	
211081	Неживенко Оксана Валентинівна	доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом магістра, Національний університет "Києво-Могиллянська академія", рік закінчення: 2010, спеціальність: 050104 Фінанси	7	Мікроекономіка	<p>Неживенко О.В. успішно захистила дисертацію на здобуття ступеню PhD з економіки тема: «Informal Employment in Ukraine and European Union Transition Countries (Неформальна зайнятість в Україні і в країнах з перехідною економікою)». Захист відбувся 05 липня 2018 в Докторській школі Університету Парі-Ест (м. Париж, Франція). Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: 1. Nezhyvenko Oksana and Svitlana Shumska (2018) "Ukrainian Undeclared Work Survey: First Findings". Наукові записки НаУКМА. Економічні науки – 3(1): С.89-94 2. Неживенко О. (2018) "Соціологічне обстеження «Незадекларована праця в Україні (UUDWS)» у «Незадекларована</p>

						<p>праця в Україні: характер, масштаби та шляхи її подолання». Європейська комісія- Міжнародна організація праці, С. 65-71.</p> <p>3. Неживенко О.В., Шумська С.С. Незадекларована праця в Україні: перші результати/ О.В. Неживенко, С.С. Шумська// Наукові записки НАУКМА. – 2018. -Т.-3, вип. 1, – С. 89-95.</p> <p>4. Адер Ф., Неживенко О.В. Теорія бізнес-циклу Туган-Барановського і французькі економісти: натхнення та спадщина. Наукові записки НАУКМА. Економічні науки. - 2021.</p> <p>Матеріали до курсу "Мікроекономіка" на освітній платформі DistEdu</p> <p>Проведення опитування «Ukrainian Undeclared Work Survey» за фінансування Міжнародної організації праці, (2017-2018).</p> <p>Учасниця Міжнародного проекту «Extended Learning of Economics with Dynamic Modeling» СРЕА-2015/10119, 2016-2019 рр (спільно з Університетом міста Берген, Норвегія.</p>
293762	Новік Аліна Юрївна	Старший викладач, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	<p>Диплом бакалавра, Національний університет "Києво-Могилянська академія", рік закінчення: 2012, спеціальність: 050104 Фінанси і кредит, Диплом кандидата наук ДК 060606, виданий 29.06.2021</p>	2	<p>Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)</p> <p>Новік А. Ю. успішно захистила кандидатську дисертацію на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.11 – математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці на тему: «Моделювання міграційних процесів в Україні як регулятора соціально-економічної стабільності». Захист відбувся 15 березня 2021 р. на засіданні спеціалізованої Вченої ради Д 26.006.07 у ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», науковий керівник – Лук'яненко І.Г. (диплом ДК №060606</p>

видано на підставі рішення Атестаційної колегії від 29 червня 2021 р.). А також відповідно до Ухвали Вченої Ради НаУКМА (протокол №6 від 29 квітня 2021) присуджено науковий ступінь доктора філософії з фінансів «Doctor of Philosophy in Finances, PhD» із відзнакою «Suma cum laude», № DSKMA-029 від 29.04.2021.

Учасник Міжнародного проекту „Learning Economics with Dynamic Modelling II , CPEALA-2013/10124, 2013-2014 рр. (спільно з Університетом Бергена, Норвегія, Norway)

2. Учасник Міжнародного проекту «Extended Learning of Economics with Dynamic Modeling » CPEA-2015/10119, 2016-2019 рр, подовжено - 2021 р.(спільно з Центром системної динаміки Бергенського університету, Норвегія).

3. Учасник програми міжнародної мобільності для працівників Erasmus+ KA107 спільно з Університетом Бергена, 2018

4. Учасник Міжнародного проекту «Anti-corruption and PhD mobility» (2016-2019) CPEA-LT-2016/10031(спільно з Норвежською школою економіки, NHH)

Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: Лук'яненко І. Г., Новік А. Ю. Моделювання впливу інтенсифікації міграційних процесів на соціально-економічну стабільність в Україні. Бізнес Інформ. 2021. №5. С. 123–133.

Новік А. Ю. Побудова моделі системної динаміки формування тіньової зарплати в Україні. Бізнес Інформ. 2020. №1. С. 122–128.

						<p>Новік А. Ю. Використання імітаційного моделювання для дослідження міграційних потоків. Економіка та держава. 2019. № 4. С. 119–122.</p> <p>Новік А. Ю. Аналіз динаміки грошових переказів мігрантів в Україну. Ефективна економіка. 2019. № 11.</p> <p>Rober Y. Cava, Brian C. Danderfield, Oleg V. Pavlov, Michael J. Radzicki, I. David Wheat Feedback Economics/ Economic Modeling with System Dynamics, - Springer, 2020,</p> <p>Новік А. Ю., Лук'яненко І.Г. Дослідження ринку праці України за допомогою методів системної динаміки. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2016. Том 1 (1). с. 106-117.</p> <p>Новік А. Ю. Моделювання процесів внутрішньої міграції за допомогою методу системної динаміки. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2017. Том 2(1). с. 103-109.</p> <p>Новік А. Ю. Використання імітаційного моделювання для дослідження міграційних потоків. Економіка та держава. 2019. № 4. С. 119–122.</p> <p>Новік А. Ю. Аналіз динаміки грошових переказів мігрантів в Україну. Ефективна економіка. 2019. № 11.</p> <p>Наявність Свідоцтва про реєстрацію авторського права на твір за № 101897 від 18.01.2021 Колективна монографія "Фінансова політика в умовах тінізації та дисбалансів на ринку праці: методологія та інструментарій"/Лук'яненко І.Г., Віт Девід, Олісевич М.О., Шумська С.С., Близнюк В.В., Прімерова О.К., Семко Р.Б., Зварич О.В., Токарчук Т.Т., Дадашова П.А., Новік А.Ю., Донкоглова Т.О., Насаеченко М.Ю.</p>	
182576	Пічик Катерина Валеріївна	Завідувач кафедри, доцент,	Факультет економічних наук	Диплом магістра, Національний	18	Маркетингові дослідження	Автор понад 50 наукових праць, включаючи публікації

Основне
місце
роботи

технічний
університет
України
"Київський
політехнічний
інститут", рік
закінчення:
2000,
спеціальність:
050108
Маркетинг,
Диплом
кандидата наук
ДК 020162,
виданий
08.10.2003,
Атестат
доцента 12ДЦ
018207,
виданий
24.10.2007

у періодичних
виданнях, які
включені до
наукометричних баз,
рекомендованих
МОН, зокрема Scopus
або Web of Science
Core Collection,
підручники, навчальні
посібники, методичні
матеріали.
Наявність публікацій
у періодичних
наукових виданнях,
що включені до
переліку фахових
видань України, до
наукометричних баз,
зокрема Scopus, Web
of Science Core
Collection: 1. Voropai
O., Pichik K., Chala N.
Increasing
competitiveness of
higher education in
Ukraine through value
co-creation strategy. //
Economics and
Sociology, 12(4), 2019.
– p.228-240.
doi:10.14254/2071-
789X.2019/12-4/14
[https://www.economics-
sociology.eu/?en_vol-
12-no-4-2019,64](https://www.economics-sociology.eu/?en_vol-12-no-4-2019,64)
2. Пічик К.В. Івент-
маркетинг як
сучасний інструмент
впливу на споживача.
//Наукові записки
НаУКМА. Економічні
науки, 2016. – С. 145-
148
3. N Chala, K Pichyk, O
Voropai
Neuromarketing
Research on Individual
Responses to Artwork:
Implications for
Galleries. //Наукові
записки НаУКМА.
Економічні науки,
2021. – С. 122-129.
4. Воропай О.К., Пічик
К.В., Чала Н.Д.
Методика сегментації
та аналізу відтоку
студентів на освітніх
програмах
університетів //
Економічний вісник
НТУУ «КПІ», №18,
2021.
5. N Chala, K Pichyk,
OK Voropai Practice of
neuromarketing
research on artwork
consumption: literature
review and marketing
management
perspective - Вісник
Хмельницького
національного
університету No 1,
2021. – С.159-164.
6. Сучасні інструменти
маркетингових
досліджень // В
колективній
монографії: Проблеми
та перспективи

						ринково-орієнтованого управління підприємствами: теорія, методологія, практика / За ред. д.е.н. Ю.М.Сафонова. – Кривий Ріг: СТПРЕС,2015. – 534 с. – С.100-104. Брала участь у міжнародних наукових проєктах, зокрема: The international project: Erasmus+ Student's Mobility Capacity Building in Higher Education in Ukraine and Serbia - MILETUS Співвиконавець міжнародного наукового проєкту Project number: 530429-TEMPUS-1 - 2012-1-UK-TEMPUS-JPHES (2013-2016 - INNOLAB) The international project: "Innovation Lab: Using open innovation platform of academic and research activities in training enterprises to enhance their innovation potential through collaboration with universities in the post-socialist societies" (INNOLAB). Співвиконавець наукової теми кафедри «Маркетинг як ринково-орієнтована концепція розвитку підприємництва». Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0115U004319 (07.2015–07.2019) Керівник наукової теми кафедри «Теоретико-методологічні засади управління соціально-економічними системами». Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0119U103840 (2019-2024)	
145885	Романченко Наталія Володимирів на	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом кандидата наук ДК 007826, виданий 20.09.2000, Атестат доцента о2ДЦ 015787, виданий 15.12.2005	25	Економіка підприємства	Автор понад 30 наукових праць, включаючи публікації у періодичних виданнях, які включені до наукометричних баз, рекомендованих МОН, зокрема Scopus або Web of Science Core Collection, підручники, навчальні посібники, методичні матеріали. Відповідальний виконавець наукового проєкту «Export&MSB Studies» центру

інноваційного розвитку НаУКМА, 2015-2016 р.
Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: 1.
Романченко Н. В., Ключові гравці та процеси глобального світу: сучасні трансформації // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – К.: Видавничий дім «Кієво-Могилянська академія». - 2018. – Том 81. – С. 61-65.
2. Романченко Н. В., Ковранська А.І. Особливості стимулювання збуту продукції на ринку FMCG в сучасних економічних умовах // Наукові записки НаУКМА. Серія «Економіка». – 2019.
3. Романченко Н. В. Особливості digital-стратегії міжнародної компанії на ринку активної косметики // Наукові записки НаУКМА. Серія «Економічні науки». – 2020. – Т.5. – Вип.1.
4. Романченко Н. В., Фіщук С. В. Ефективні способи взаємодії зі споживачами у сфері fashion-індустрії // Економічні студії. – 2020. – № 2 (28). – С.99-103.
5. Романченко Н. В., Барбаренко А. В. «Особливості розвитку мережевого ритейлу та збуту товарів F.M.C.G. в період пандемії Covid-19» // Економічні студії. – 2021. – № 2 (32). – С. 13-22.;
Наявність виданого підручника: 1.
Гуменна О.В., Пічик К.В, Іванова З. О., Романченко Н. В. Проблеми та перспективи ринково-орієнтованого управління підприємством: теорія, методологія, практика» / За заг. Ред.. Сафонова Ю.М. – Кривий Ріг: СТІПРЕС, 2015. – 534 с.
2. Економіка підприємства: Навч. посібник / уклад. Н. В. Романченко, Т. В.

						<p>Кожемякіна, К. В. Пічк. — Київ: НаУКМА, 2018. — 262 с. (14,3 др. арк.). Мала досвід роботи тренером з розвитку персоналу; участь у проведенні тренінгів та семінарів на курсах підвищення кваліфікації зі спеціальності «Менеджмент персоналу», організованому Київським центром зайнятості, 2014-2016 р. р. Досвід наукового редактора перекладної науково-популярної літератури видавництва «Наш формат» 2016 -2018 р. р. Співвиконавець наукової теми кафедри «Маркетинг як ринково-орієнтована концепція розвитку підприємництва». Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0115U004319 (07.2015–07.2019) Співвиконавець наукової теми кафедри «Теоретико-методологічні засади управління соціально-економічними системами». Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0119U103840 (2019-2024) Член Міжнародної асоціації маркетингових ініціатив (МАМІ) Підвищення кваліфікації: НАПН України ДЗВО Університет менеджменту освіти. Центральний інститут післядипломної освіти Тема: «Ціннісні орієнтації поколінь в системі управління людськими ресурсами» свідоцтво СП 35830447/2870-20 від 11.12.2020 р., 7 кр.</p>	
187600	Росоха Володимир Васильович	Професор, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	<p>Диплом доктора наук ДД 009425, виданий 31.05.2011, Диплом кандидата наук КД 011884, виданий 24.01.1990, Атестат професора 12ІП 009642, виданий 26.06.2014</p>	17	Маркетинг промислового підприємства	<p>Професор кафедри маркетингу та управління бізнесом, доктор економічних наук за спеціальністю 08.00.03 - економіка та управління національним господарством. Автор понад 250 наукових і методичних праць. Підготував 5 кандидатів економічних наук. Член спеціалізованої</p>

						<p>вченої ради К 23.073.03 в Центральньоукраїнському національному технічному університеті. Експерт Державної екзаменаційної комісії Київського національного економічного університету і Вадима Гетьмана.</p> <p>Член складу секції Наукової ради МОН України за фаховим напрямом «Економіка» згідно наказу МОН від 08.08.2014 № 916 «Про проведення конкурсного відбору проектів наукових досліджень і розробок» за участю вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та наукових установ, що належать до сфери управління МОН. 2015 - 2020 рр. – керівник наукової теми «Маркетинг як ринково-орієнтована концепція розвитку підприємництва» (реєстраційний номер в УкрІНТЕІ 0115U004319) (2014-2019)</p> <p>Співвиконавець наукової теми кафедри «Теоретико-методологічні засади управління соціально-економічними системами». Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0119U103840 (2019-2024)</p> <p>Член Міжнародної асоціації маркетингових ініціатив (MAMI)</p>	
35392	Сапачук Юрій Миколайович	Старший викладач, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом спеціаліста, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, рік закінчення: 2000, спеціальність: 050101 Економічна теорія, Диплом кандидата наук ДК 006180, виданий 17.05.2012	9	Економічна історія	<p>Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: 1..Marharyta M. Berdar, Liudmyla P. Hatska, Liudmyla L. Kot, Olha V. Yevtushevska, Yurii M. Sapachuk. (2021), Innovative-investment development of entrepreneurship. Отримав міжнародний сертифікат володіння англійською мовою B2 (CEFR). Відповідальний за перевірку на</p>

						<p>дотримання вимог академічної доброчесності у кваліфікаційних та курсових роботах, кафедра економ. теорії НаУКМА;</p> <p>Наявність апробаційних публікацій: 1. Modern Neo-Austrian School: Problems of Institutions and Development Economics // Моделювання та прогнозування соціально-економічних процесів та систем: м-ли Всеукр. наук.-практ. конф. – Харків: ФОП Панов А. М., 2017. – С. 28-31.</p> <p>2. Методологія економічної теорії та формування економічної політики // Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем. Матеріали міжнар. науково-практ. конф.; 19–20 квітня 2018 р., Київ. – К.: Знання України, 2018. – С. 99-101.</p> <p>3. Криптовалюта як продукт розвитку сучасного інформаційно-економічного середовища // Наукові записки. – 2019. – С. 95-99</p> <p>4. Сучасна теорія грошей: порівняльна характеристика та аналіз // Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем: матеріали науково-практ. конф. – К.: Знання України, 2021.</p> <p>Підвищення кваліфікації: Національна Академія Педагогічних Наук України ДЗВО "Університет Менеджменту Освіти" Центральний Інститут Післядипломної Освіти СПК 35830447/3720-19, грудень 2019. Вищий навчальний заклад «Національна академія управління» Свідоцтво СП 358300447/3720-19 20.05.2019 - 20.12.19. 7 кредитів ЄКТС. Тема: "Консервативне та інноваційне в освітньому процесі закладу вищої освіти".</p>
--	--	--	--	--	--	--

46721	Семіколенова Світлана Вікторівна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом спеціаліста, Національний університет "Києво-Могиланська академія", рік закінчення: 2003, спеціальність: 050101 Економічна теорія, Диплом кандидата наук ДК 047082, виданий 02.07.2008, Атестат доцента 12ДЦ 030567, виданий 17.02.2012	14	Статистика	<p>Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: 1. Семіколенова С.В., Луніна В.В. Особливості проведення кластерного аналізу в дослідженні підприємств готельного господарства / С.В. Семіколенова, В.В. Луніна // Наукові записки Національного університету «Києво-Могиланська академія». Економічні науки. – Том 107. – 2010. – С.72-77 (0,4 д.а.).</p> <p>2. Семіколенова С.В. Особливості страхового захисту підприємства від фінансових ризиків / С.В. Семіколенова// Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал «Економіка. Фінанси. Право» – №3 – 2013. – С.47-50 (0,5 д.а.)</p> <p>3. Семіколенова С.В., Грабар А.П. Проблеми та перспективи розвитку страхування фінансових ризиків в страхуванні / С.В. Семіколенова// Наукові записки Національного університету «Києво-Могиланська академія». Економічні науки. — С. 91-95</p> <p>4. Галицька Е.В. Життєвий шлях та наукова та наукова діяльність Вільяма Петті / Е.В. Галицька, О.К. Прімерова, С.В. Семіколенова // Статистика України . – 2017. - №4. – С. 94-100. – ISSN 2519-1853.</p> <p>5. Галицька Е.В., Прімерова О.К., Семіколенова С.В. Внесок Вільяма Петті у розвиток статистичної науки // Materials Of the XIV International Scientific And Practical Conference «Modern opportunities of science - 2018» (22 - 30, January 2018, Volume 6: politics, economics, legal sciences: Praha. Publishing House «Education and</p>
-------	----------------------------------	------------------------------	----------------------------	--	----	------------	---

						<p>science» – Р. 95-98. Вчений секретар Експертної ради з питань проведення експертизи дисертаційних робіт МОН України з питань макроекономіки, світового господарства і соціально- економічного розвитку, з 2014 по тепер (2021 р.) Учасник Міжнародного проекту «Extended Learning of Economics with Dynamic Modeling » СРЕА-2015/10119, 2016-2019 рр, подовжено у 2021 р. (спільно з Центро системної динаміки Бергенського університету, Норвегія). 2. Учасник Міжнародного проекту «Anti- corruption and PhD mobility» (2016-2019) СРЕА-LT-2016/10031(спільно з Норвежською школою економіки, ННН) Підвищення кваліфікації: Національна академія педагогічних наук України ДЗВО "Університет менеджменту освіти" Центральний інститут післядипломної освіти. Підвищила кваліфікацію за категорією: Викладач університетів, академій, інститутів без педагогічної освіти; тема випускної роботи: "Інтерактивні методи роботи зі студентами як модель успішного навчання сучасної молоді", свідоцтво - СП 35830447/3721-19 від 20.12.2019, 7 кред. (210 год.)</p>	
203833	Чала Ніна Дмитрівна	Професор, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом спеціаліста, Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, рік закінчення: 2004, спеціальність: 050103 Міжнародна економіка, Диплом доктора наук ДД 003235, виданий 03.04.2014, Атестат	14	Логістика	Автор понад 100 наукових праць, включаючи публікації у періодичних виданнях, які включені до наукометричних баз, рекомендованих МОН, зокрема Scopus або Web of Science Core Collection, підручники, навчальні посібники, методичні матеріали. Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до

доцента 12/ДЦ
027446,
виданий
20.01.2011,
Атестат
професора АП
002167,
виданий
26.11.2020

переліку фахових
видань України, до
наукометричних баз,
зокрема Scopus, Web
of Science Core
Collection: 1. Chala N.,
Pichik K., Voropai O.
Increasing
Competitiveness Of
Higher Education In
Ukraine Through Value
Co-creation Strategy
Economics & Sociology
Vol12, N4, 2019 (index
by Scopus) p. 214 - 226
2. Chala N., Poplavska
O. Transforming the
relations between state
and society in context
of the 4th industrial
revolution: Ukraine's
experience // Public
Policy and
Administration Vol 19
Nr. 1 (2020) (index by
Scopus) p. 89-98
3. Chala N, Kytaiev A,
Androsov Y. Failures of
energy policy in
Ukraine in the context
of energy security
priorities. Polityka
Energetyczna – Energy
Policy Journal.
2020;23(3):111-124.
4. Chala N., Poplavska
O., Danylevych N.,
Maksma M.
Competencies of
Personnel in Economy
4.0: Challenges and
Solutions. // Journal of
Optimization in
Industrial Engineering
Vol.14, Issue 1, Winter
& Spring 2021, 71-77
Експерт експертної
ради з питань
проведення
експертизи
дисертаційних робіт з
державного
управління (наказ
МОН України No 407
від 07.04.2015)
Експерт
спеціалізованій вченій
раді із захисту
дисертацій Академії
муніципального
управління (2008-
2014 за спеціальністю
08.00.03 - економіка
та управління
національним
господарством, 2014-
2017 за спеціальністю
08.00.05 - розвиток
продуктивних сил і
регіональна
економіка)
Двічі виступала
офіційним опонентом
дисертацій на
здобуття наукового
ступеня кандидата
наук з державного
управління.
Співвиконавець
міжнародного
наукового проекту

						<p>Project number: 530429-TEMPUS-1 - 2012-1-UK-TEMPUS-JPHES (2013-2016 - INNOLAB) The international project: "Innovation Lab: Using open innovation platform of academic and research activities in training enterprises to enhance their innovation potential through collaboration with universities in the post-socialist societies" (INNOLAB).</p> <p>Співвиконавець наукової теми кафедри «Маркетинг як ринково-орієнтована концепція розвитку підприємництва». Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0115U004319 (07.2015–07.2019) Підвищення кваліфікації: Києво-Могилянська бізнес школа (KMBS), Сертифікат, тема: "Економічного мислення нові парадигми", дата видачі: 10.04.2021 р., 0,6 кр.</p> <p>2. Києво-Могилянська бізнес школа (KMBS), Сертифікат, тема: "Бізнес-аналітика: фінансово-економічні підходи до підвищення вартості бізнесу", дата видачі: 3.07.2021 р., 1,8 кр.</p> <p>3. Центр демократії, розвитку та права Університет Стендфорд, Сертифікат, тема: "Використання та написання кейсів для викладання: тренінг для тренерів", дата видачі: 20.08.2020 р., 3,6 кр.</p>	
264625	Шабінська Марина Олегівна	Старший викладач, Основне місце роботи	Факультет інформатики	Диплом кандидата наук ДК 017043, виданий 10.10.2013	8	Економічна інформатика I	Шабінська (Сидоренко) М. О. – молодий науковець і фахівець з програмування, кандидат наук. Інформація про кваліфікацію викладача (з ЄДЕБО інформація не підтягується): Київський Національний Університет імені Тараса Шевченка, спеціальність: соціальна інформатика; кваліфікація: магістр з соціальної інформатики. КВ No

37311008, 25.06.2009
Кандидат технічних наук, 01.05.03 — математичне та програмне забезпечення комп'ютерних машин та систем ДК No 017043, 10.10.2013. На високому професійному рівні володіє сучасними мовами програмування: Java, Objective-C, C, Swift, UML, SQL. Паралельно з академічним виклададанням у НаУКМА має багаторічний досвід консультування провідних організацій (фірм) на предмет програмного забезпечення. Кандидатська дисертація захищена за спеціальністю: 01.05.03 — математичне та програмне забезпечення комп'ютерних машин та систем. Тема: «Спеціалізовані програмні застосунки для автоматичної обробки метаданих та збагачення семантичного вебу». Основні публікації за напрямом:
1. Глибовець Н.Н. Создание динамической системы распространения контента с использованием протокола BitTorrent/ Н.Н. Глибовець, В.Е. Мельник, М.О. Сидоренко// Комп'ютерна математика.- Випуск No2.-2012.- с.76-85.
2. Глибовець М.М. Марковська модель оцінки вартості проекту з ризиком/ М.М. Глибовець, М.О. Сидоренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: фізико-математичні науки. — Випуск No4. — 2010. — С . 101-104.
3. Навчання Байєсівської мережі гібридним алгоритмом Мах-Min K2// Наукові записки НаУКМА. Том 138. Комп'ютерні науки.- 2012.-с.44-47.
4. Глибовець М.М. Алгоритм та онлайн-

застосування пошуку осередків зацікавленості за обраною предметною областю// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: фізико-математичні науки. — Випуск №3. — 2012. — С . 133-140.

5. Глибовець М.М. Управління знаннями/ М.М. Глибовець, М.О. Сидоренко // Наукові праці.-серія «комп'ютерні науки».- №179.-2012.-с 70-72

6. Сидоренко М.О. Марковська модель оцінки вартості проекту з ризиком. // Матеріали Міжнародної конференції «Теоретичні та прикладні аспекти кібернетики. ТААС 2011». — 21-25 лютого 2011 року. — с.255-257.

7. Сидоренко М.О. Алгоритм мінімізації часу виконання проекту за умов наявності обмежень в трудових ресурсах// Матеріали ІХ Міжнародної наукової міждисциплінарної конференції студентів,аспірантів та молодих вчених «Шевченківська весна 2011».- 21-25 березня 2011.- с. 53-56.

8. Сидоренко М.О. Навчання Байєсівської мережі гібридним алгоритмом MaxMin K2// Матеріали X Міжнародної наукової міждисциплінарної конференції студентів,аспірантів та молодих вчених «Шевченківська весна 2012». Частина 1. Кібернетика. Межі сучасної математики. Фізика.- с.24-27.

9. Глибовець М.М. Управління знаннями/ М.М. Глибовець, М.О. Сидоренко // Міжнародної науково-практичної конференції «Ольвійський форум 2012».Том11 , (Севастополь, Україна, 2012).- червень 2012.- с 10-11. 10. Глибовець М.М. Создание рекомендационной системы учебного типа с

						<p>использованием фреймворка Windows Communication Foundation/ М.М. Глибовець, М.О. Сидоренко //ITHEA.Problems of Computer Intellectualization Computing, KDS.-10-12 сентября 2012.-Kyiv-Sofia.-p.176-182.</p> <p>11. Использование организационной модели Орега для управления рынком знаний / М.М. Глибовець, М.О. Сидоренко //ITHEA.Problems of Computer Intellectualization, Modern(e-) Learning.- 13-15 сентября 2012.- Kyiv-Sofia.-p. 299-307.</p>	
64668	Шевченко Олена Олександрівна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом кандидата наук ЕК 019943, виданий 30.10.1985, Атестат доцента ДЦ 002032, виданий 31.12.1993	39	Політична економія	<p>Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: 1.Шевченко О.О. Соціальні ризики інноваційного процесу // Інноваційні ідеї в економічній науці: Пошуки вирішення сучасних проблем (2016): матеріали науково – практичної конференції / НаУКМА.- Київ: Знання України, 2016 р.</p> <p>2. Шевченко О.О. Гігономіка як феномен розвитку інформаційного суспільства. //Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем (2018): матеріали науково- практичної конференції /НаУКМА. – К.: Знання України, 2018 р.</p> <p>3.Шевченко О.О. Пріоритетні напрямки формування соціального капіталу в Україні.// Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем (2019): матеріали науково – практичної конференції. /НаУКМА. – Київ, Знання України, 2019. Економічна теорія підприємництва. Основні теоретичні положення, формули</p>

							<p>та приклади розв'язування задач із основних розділів курсу : практикум для студентів факультету економічних наук" / [уклад.: Іванова Н. Ю., Шевченко О. К., НаУКМА, 2021. - 71 с.</p> <p>Наявність апробаційних публікацій: 1. Шевченко О.О. Гігономіка як феномен розвитку інформаційного суспільства. //Інноваційні ідеї в економічній науці: пошуки вирішення сучасних проблем (2018): матер. наук.-практ. конф. 19- 20 квітня 2018 р. /НаУКМА. – К.: «Знання України», 2018 р. – 127 с. – С.117-121.</p> <p>2. Шевченко О.О. Соціальна відповідальність держави та бізнесу як передумова розвитку соціальної економіки / І.С. Біла, О.О. Шевченко // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2020. – Том 5. – Випуск 1. – С. 10-15.</p> <p>3. Шевченко О.О. , Біла І.С. Соціальне підприємництво – сучасний тренд економічного розвитку//Наукові записки НаУКМА, Економічні науки. – 2021. – Том 6, Випуск 1. – С. 28-36.;</p> <p>Член Науково-навчального центру ІННОЛАБ. Член науково – методичної комісії НаУКМА. Вчений секретар кафедри економічної теорії, організатор науково-практичної конференції "Інноваційні ідеї в економічній науці: Пошуки вирішення сучасних проблем» (2016 – 2021 р.р.) Підвищення кваліфікації: Свідоцтво СП3583447/2879-20. 7 кредитів ЄКТС. Від 12.05.20 - 11.12.20. Тема:"Дуальна освіта як спосіб поєднаннятеоретичної і практичної орієнтації навчання".</p>
326537	Ярмоленко Максим Анатолійович	Завідувач кафедри, доцент, Основне	Факультет природничих наук	Диплом кандидата наук ДК 041936, виданий	7	Фізичне виховання	Майстер спорту. Призер світової першості з веслування на байдарках і каное.

місце
роботи

27.04.2017,
Атестат
доцента АД
001912,
виданий
05.03.2019

1. Публікації у періодичних виданнях, які включені до наукометричних баз:
1. Y. Imas, O. Borysova, I. Kogut, M. Yarmolenko, V. Marynych, O. Shlonska
Football training as a method to improve the psycho-emotional state of schoolchildren with mental development impairments // Journal of Physical Education and Sport, University of Pitesti, Journal of Physical Education and Sport (JPES), 18(1), Art 3, 2018, P. 23–27, online
<https://efsupit.ro/DOI:10.7752/jpes.2018.01003>.
2. I. Kogut, O. Borysova, V. Kostiukevych, M. Yarmolenko, E. Goncharenko V., Marynych, O. Shlonska
The effectiveness of the author's training program for football for the athletes of Special Olympics in Ukraine // Journal of Physical Education and Sport, University of Pitesti, Journal of Physical Education and Sport (JPES), 18 (4), Art 378, 2018, P. 2522 – 2527, online
<https://efsupit.ro/DOI:10.7752/jpes.2018.01003>.
13. Навчально-методичні посібники:
1. Навчальна програма Спеціальних Олімпіад з футболу / М. А. Ярмоленко, С. Ф. Матвеев, І. О. Когут, Є. В. Гончаренко – К. : Тонар, 2016. – 109 с.
2. Педагогічні засади проведення тренувальних занять зі спортсменами, які мають відхилення розумового розвитку [Метод. Рекомендації] / Ярмоленко М. А.– К. :Науковий світ – 2018. – 24 с.
14. Виконання обов'язків судді: Суддівство Зональних змагань командного чемпіонату України серед ДЮСШ та СДЮШОР серед юнаків та дівчат 2003-2004 рр. н. та 2005-2006 рр.н. (Центральна зона) (V ранг) з 05.07.2019-07.07.2019 р.
Суддівство Відкритих Всеукраїнських

змагань "Пам'ять" (V ранг) з 29.08.2019 по 31.08.2019 р.
Наукове консультування:
Наукове консультування тренерів та спортсменів Дитячо-юнацької спортивної школи з академічного веслування та веслування на байдарках і каное «Київ» в період з 1 січня 2015 року по теперішній час.
Основні публікації за напрямом:
1. Ярмоленко М. А., Жуков В. О. Інноваційні продукти та технології у фітнесі / М. А. Ярмоленко, В. О. Жуков // Тези доповіді III Всеукраїнської електронної конференції з міжнародною участю «Інноваційні та інформаційні технології у фізичній культурі, спорті, фізичній терапії та ерготерапії», присвячена 90-річчю НУФВСУ, м. Київ, 8 квітня 2020 року. С. 96–98.
2. Ярмоленко М. Перспективи організації Всеукраїнських комплексних змагань з неолімпійських видів спорту / Максим Ярмоленко, Кирило Краснянський, Шапар Катерина, Тимошук Марія // Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова, No 6 (114), 2019, Київ, С. 125–129.
3. Ярмоленко М. А. Особливості підготовки фехтувальників-паралімпійців з наслідками дитячого церебрального паралічу / М. А. Ярмоленко, О. А. Дяченко, К. Ю. Юрко // Молодь та олімпійський рух: Збірник тез доповідей XI Міжнародної наукової конференції, 17 травня 2019 року [Електронний ресурс]. – К., 2019. – 362 с., С. 204–205.
4. Ярмоленко М. Психоемоциональное состояние как фактор эффективности тренировочного процесса футболистов с отклонениями

умственного развития / Максим Ярмоленко, Жуков Владимир // Науковий часопис НПУ ім. М. П. Драгоманова, № 2, 2019, Київ, С. 179-186.

5. Ярмоленко М. А. Фізична підготовка у параолімпійському фехтуванні / М. А. Ярмоленко, О. А. Дяченко // Молодь та олімпійський рух: Збірник тез доповідей XI Міжнародної наукової конференції, 10-12 квітня 2018 року [Електронний ресурс]. – К., 2018. – 427 с., С. 279–280.

6. Ярмоленко М. А. Актуальні проблеми навчально-тренувальної діяльності спортсменів спеціальних олімпіад / М. А. Ярмоленко // Молодь та олімпійський рух: Збірник тез доповідей XI Міжнародної наукової конференції, 10-12 квітня 2018 року [Електронний ресурс]. – К., 2018. – 427 с., С. 277–278.

7. Лапшинська Єлизавета Проблеми гармонійного розвитку особистості спортсмена з вадами зору (на прикладі армрестлінгу) /Єлизавета Лапшинська, Максим Ярмоленко // Спорт та сучасне суспільство»: Матеріали XI міжнародної наукової інтернет-конференції 29 березня 2018 р. / НУФВСУ. – К.: Олімпійська література, 2018. – 214 с., С. 231–234.

8. Дьяченко Ольга Реализация физической подготовки в фехтовании на колясках / Дьяченко Ольга , Максим Ярмоленко // Спорт та сучасне суспільство»: Матеріали XI міжнародної наукової інтернет-конференції 29 березня 2018 р. / НУФВСУ. – К.: Олімпійська література, 2018. – 214 с., С. 214–220.

Участь у конференціях і семінарах:
1. III Всеукраїнська електронна конференція з

міжнародною участю «Інноваційні та інформаційні технології у фізичній культурі, спорті, фізичній терапії та ерготерапії», присвячена 90-річчю НУФВСУ (8 квітня 2020 року, м Київ).

2. Підсумкові науково-методичні конференції кафедри професійного, неолімпійського та адаптивного спорту Національного університету фізичного виховання і спорту України (Київ, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019).

3. XII Міжнародна наукова інтернет-конференція «Спорт та сучасне суспільство» (29 березня 2019 року, Київ, Україна)

4. XII Міжнародна конференція молодих вчених «Молодь та олімпійський рух» (17-18 травня 2019 року, Київ, Україна)

5. Науково – методичний семінар «Основні напрями оптимізації навчального процесу з фізичного виховання». (05 лютого 2019 р. НаУКМА)

6. XXIII Міжнародна наукова конференція «Рухова активність людей у різному віці» (6-7 грудня 2018 р., м. Щецин, Польща)

7. Міжнародна конференція «Сталий розвиток і спадщина у спорті: проблеми та перспективи» (21-22 листопада 2018 року, Київ, Україна)

8. XI Міжнародна конференція молодих вчених «Молодь та олімпійський рух» (11-12 квітня 2018 року, Київ, Україна)

9. IV Всеукраїнська студентська науково-методична конференція «Неолімпійський спорт історія, проблеми управління та система підготовки спортсменів» (6 квітня 2018 року, Дніпро, Україна)

10. XI Міжнародна інтернет-конференція «Спорт та сучасне суспільство» (29 березня 2018 року, Київ, Україна)

11. Круглий стіл

							«Інтеграція вищої освіти і наукових досліджень задля підвищення якості підготовки фахівців за спеціальністю 017 «Фізична культура і спорт» (21 червня 2017 року, Київ, Україна) Досвід практичної роботи за спеціальністю: 2016-2017 рр. Національний університет фізичного виховання і спорту України, старший викладач кафедри професійного, неолімпійського та адаптивного спорту. 2017-2019 рр. Національний університет фізичного виховання і спорту України, доцент кафедри професійного, неолімпійського та адаптивного спорту.
380139	Котіна Ганна Михайлівна	Доцент, Сумісництво	Факультет економічних наук	Диплом магістра, Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", рік закінчення: 2006, спеціальність: 050104 Фінанси, Диплом кандидата наук ДК 004118, виданий 19.01.2012, Атестат доцента 12ДЦ 044786, виданий 15.12.2015	0	Фінанси	Стаж науково-педагогічної діяльності - 15 років (у ЄДЕБО стаж не відображається, оскільки викладач зарахований за сумісництвом). Є доцентом кафедри фінансів та Головою Ради молодих вчених КНЕУ. Для підвищення фахового рівня проходить стажування в наукових установах країн ЄС, зокрема, восени 2015 року стажувалась в Академічному співтоваристві імені Міхала Балудянського (м. Братислава, Словаччина), зимою 2017 року – в Німецькому університеті адміністративних наук м. Шпайєр (Німеччина), влітку 2018, 2019, 2020 та 2021 року – в Університеті м. Бремен (Німеччина), та приймає активну участь у міжнародних семінарах та воркшопах. Зокрема, за останні 5 років була учасником наукових заходів в Німеччині: м. Мюнхен (EU Business School), м. Шпайєр (Німецький університет адміністративних наук) та м. Бремен (Університет міста Бремена), Іспанії, м. Барселона (EU

Business School), Австрії, м. Відень (International Institute for Social and Economic Sciences (IISES)), Китаю, м. Гонг-Конг (Society for Interdisciplinary Business & Economic Research (SIBR)). Крім того, Котіна Г.М. за останні 5 років прослухала більше 100 семінарів та публічних лекцій представників світової фінансової спільноти в рамках проекту Модернізації управління державними фінансами (GIZ) та Київської школи економіки (KSE). Член комітету з Інтернаціоналізації Центру міжнародної академічної мобільності КНЕУ. З 2016 року ініціатор та співорганізатор численних міжнародних науково-практичних заходів з провідними європейськими Університетами – Німеччини, Польщі, Болгарії. Учасник міжнародних науково-дослідних проектів за підтримки DAAD та Erasmus + програм. Співорганізатор Green Business School (КНЕУ) та член Громадської організації «CBVS» Автор понад 100 наукових та науково-методичних праць. Має 4 авторських свідоцтва, 3 параграфи в колективних монографіях, 1 підручник у співавторстві, 5 навчальних посібників у співавторстві (4 з яких з грифом МОН), 28 тез конференцій (24 міжнародних, в т.ч. 20 після захисту кандидатської дисертації)), приймає активну участь у науково-творчій роботі студентів і молодих вчених та організаційно-просвітницькій діяльності Університету. Розробник та співрозробник інноваційних курсів для студентів другого освітнього рівня магістрів –

							«Макрофінансовий ризик-менеджмент» та «Макрофінансове планування».З 2017 року співрозробник та лектор блок-курсу «Публічний сектор та мультирівневе управління» Університету м. Бремен (Німеччина). Лектор курсу "Оподаткування в перехідних економіках" та "Оподаткування та децентралізація в країнах, що розвивають та з перехідними ринками" в Літній школі факультету бізнесу та економіки Університету міста Бремен (Німеччина).
153013	Гриджук Ірина Анатоліївна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом магістра, Центральний інститут післядипломно і педагогічної освіти, рік закінчення: 2002, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом кандидата наук ДК 054941, виданий 14.10.2009, Атестат доцента 12/ДЦ 028480, виданий 10.10.2011	18	Менеджмент	Викладачка має активний науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності. Досвід професійної діяльності (заняття) за відповідним фахом: Компанія «Три і», 2015-теперішній час; Наявність публікацій у наукових виданнях: Гриджук І.А., Ковшова І.О. Business process management during the implementation of marketing management in the Ukrainian companies (Управління бізнес-процесами під час впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах України) // BlackseaScientific journal of academic research, November 2014, volume 18, ISSUE 11. – P. 29-33 Гриджук І.А., Ковшова І.О. Управління бізнес-процесами під час впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах України // Black sea Scientific journal of academic research, November 2014, volume 18, ISSUE 11. – P. 29-33. Національна академія педагогічних наук України ДЗВО

							"Університет менеджменту освіти" Центральний інститут післядипломної освіти, свідоцтво СП 35830447/2249-21, "Методичні засади та особливості викладання дисципліни "Менеджмент" для студентів не управлінських спеціальностей", 08.10.2021 р., 6 кр.
368444	Софіщенко Ірина Ярославівна	Доцент, Сумісництво	Факультет економічних наук	Диплом кандидата наук КН 004100, виданий 22.12.1993, Аттестат доцента ДЦ 007268, виданий 17.04.2003	25	Міжнародна економіка	Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: 1. Софіщенко І.Я. Ендогенні чинники диференціації експортної активності українських підприємств // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Вип. 31. – 2020. – С.111-119. 2. Софіщенко І.Я., Софіщенко В.К. Динамічне моделювання фінансових потоків економічного кластеру // Gesellschaftsrechtliche Transformation envonwirtschaftlichen Systemeninden Zeitender Neo-Industrialisierung. Korneev V., Pasichnyk, Yu.,Radchenko O., Khodzhaian A. und andere: Collective monograph. Verlag SWG imex GmbH, Nuremberg, Germany, 2020.714 p. – с. 300-311. 3. Софіщенко І.Я. Проблеми інвестиційної політики України за умов євроінтеграції // Економічна стратегія та політика реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя: монографія/ за ред. член.кор. НАН України, д.е.н., проф. Базилевича В.Д., д.е.н., проф.Осецького В.Л. – К., 2018. - 536 с. - с. 131-148.

4. Софіщенко І., Кириченко Є. Типологія організаційних форм міжнародної виробничої кооперації та обґрунтування підходів до її регулювання // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2017. - № 6 (201). - С. 26-45.

5. Софіщенко І.Я. Диверсифікація механізмів фінансування експортного потенціалу аграрного сектору// Финансовые услуги. – 2017. – № 3. – С. 27-31.

6. Софіщенко І.Я. Теоретичні та прикладні аспекти визначення міжнародної інвестиційної конкурентоспроможності// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. - 2015. - Вип. 8. - С. 32-35.

Нааявність виданого підручника:
Міжнародна економіка: термінологічний словник / Старостіна А.О., Канищенко О.Л., Кузьома О.Ю. та ін. /За заг. ред. А.О. Старостіної. – К.: «НВП «Інтерсервіс», 2017. – 250 с.

2. Міжнародна економіка: Практикум. Навч. посібник /Старостіна А.О., Канищенко О.Л., Софіщенко І.Я. та ін. / За заг. ред. проф. Старостіної А.О. – К.: НВП «Інтерсервіс», 2015. – 416 с.

Міжнародна науково-практична конференція «Принципи формування зовнішньої політики держави: економічні та інституціональні аспекти», 14-15 травня 2021 року, м. Ужгород.

XIX Міжнародна науково-практична конференція «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях», 17-18 травня 2021 року, м.Одеса, ОНЕУ. "Економічна стратегія та політика

							реалізації європейського вектору розвитку України: концептуальні засади, виклики та протиріччя", 15-листопада 2018-15 грудня 2018 р., КНУ ім. Т. Шевченко, Сертифікат № 571-32. від 21.06.2018 р.
175611	Ляшко Володимир Іванович	Доцент, Основне місце роботи	Факультет інформатики	Диплом кандидата наук ФМ 014085, виданий 06.02.1981, Атестат доцента ДЦ 008571, виданий 23.10.2003	22	Економічна інформатика I	Викладач має активний науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, семінарах. Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях: Кузнецов В.О., Петрович В.М., Крак Ю.В., Ляшко В.І., Куляс А.І. До розробки методів синтезу лінійних систем із використанням глибинного навчання. Тези доповідей XVI Міжнародної науково-практичної конференції „Математичне та програмне забезпечення інтелектуальних систем (MPZIS-2021)”. Дніпро, 17-19 листопада 2021 р. / Під загальною редакцією О.М.Кисельової. – Д.: ДНУ, 2021. – С. 26-27. Довідка № 35 від 30.04.2021 р про проходження стажування (підвищення кваліфікації) в Національному технічному університеті України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (Наказ №56/НОН/2021 від 12.03.2021) Всього: 180 годин 6 кредитів ЄКТС
321184	Мірошніченко Вікторія Володимирівна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом кандидата наук ДК 020121, виданий 08.10.2003, Атестат доцента 02ДЦ 011409, виданий 16.02.2006	18	Регіональна економіка	Доцент Мірошніченко В.В. має активний науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності.

						<p>наявність не менше п'яти публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: Maryna Zhenchenko, Oksana Melnyk, Viktoriia Miroshnychenko and Igor Zhenchenko. (2020). Electronic Textbooks for Ukrainian Education: Statistics, Models of Development, Quality Problems. ICTERI-2020: 16th international conference on ict in research, Education, Research, and Industrial Applications Integration, Harmonization, and Knowledge Transfer, October 6th - 10th, 2020, Vol. II . – P. 721 – 733. CEUR –WS. Org / Vol – 2732 / 20200721.pdf (Scopus). Член редакційної колегії наукового видання, включеного до переліку наукових фахових видань України - “Теорії мікро- та макроекономіки” в АМУ. 2003 -2016рр. Здійснювала керівництво з підготовки студентських наукових доповідей на щорічній студентській конференції: “Проблеми стабілізації економіки України за умов військово-політичної нестабільності ” в АМУ, квітень 2015р. З яких посіли призові місця і отримали грамоту за найкращий виступ (Гапон Лілія “Причини та наслідки ескалації конфлікту на Сході України”(2 курс, ЕП-21). Підвищення кваліфікації: Свідоцтво СП358447/2978-17. 7 кредитів ЄКТС. 15.05.17-08.12.17. Тема: "Психолого-педагогічні особливості мотивації студентів при вивченні економічних дисциплін".</p>	
257318	Колядич Олександр Іванович	Доцент, Сумісництво	Факультет економічних наук	Диплом спеціаліста, Український	23	Історія економічних вчень	Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях,

державний педагогічний університет ім. м. Драгоманова , рік закінчення: 1994, спеціальність: методика виховної роботи, Диплом кандидата наук ДК 059982, виданий 26.05.2010, Атестат доцента 12ДЦ 042893, виданий 30.06.2015

що включені до переліку фахових видань України, до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: Oleksandr Koliadych. Inna Deineha, Anatoly Maslov. Institutional Environment Tools for Small and Medium-Sized Enterprises Development / Estudios de economia aplicada, ISSN 1133-3197, ISSN-e 1697-5731, Vol. 39, N° 3, 2021. Наявність виданого підручника: 1. Koliadych A., Pogorielov S. (2017). Podstawy koncepcyjnego wsparcia instytucjonalnej zdolnosci partnerow spolecznych // Aleksandr Koliadych, Sergey Pogorielov // Czlowiek-Spoleczenstwo-Gospodarka / Red. nauk M.A. Paszkowicz, A. Grynenko, B. Pietrulewicz. – Zielona Gora: Wydawnictwo Naukowe Polskiego Towarzystwa Profesjologicznego, Instytut Inzynierii Bezpieczenstwa i Nauk o Pracy, Uniwersytet Zielonogorski. – S. 139-150 (0,7 др. арк.)
2. Колядич О.І., Кирилук В.В., Рябоконт І.О. Академічне підприємництво молодих вчених України в сучасних умовах // «Трансформація менеджменту бізнес-організацій: сучасні тренди та виклики» (Коллективна монографія). К.: КНЕУ, 2021. – С. 34-52. Наявність виданих навчально-методичних посібників:
1. Колядич О.І. Методичні матеріали з виконання та оформлення курсової роботи з навчальної дисципліни «СТАЛІЙ РОЗВИТОК (SUSTAINABLE DEVELOPMENT)» / Навчально-методичне видання. К.: КНЕУ, 2020.
2. Колядич О.І. Історія економіки та економічної думки: Робочий зошит для підготовки до семінарських занять з

						<p>навчальної дисципліни – Київ: КНЕУ, 2019. – 76 с.</p> <p>Наукове консультування підприємств, установ, організацій: 1. БО «Фонд сприяння соціально-економічного розвитку Київщини «Київщина футбольна»» (консультування 2018, 2019, 2020, 2021).</p> <p>2. Компанія «АНТЕЙ» (консультування, 2019, 2020, 2021)</p> <p>Керівництво постійно діючим студентським науковим гуртком «Історико-економічні дослідження» (Університет «КРОК», кафедра теоретичної і прикладної економіки) – 2020, 2021.</p> <p>Членство у журі «Малої академії наук України», 2020, 2021 рр.</p> <p>Діяльність за спеціальністю у формі участі у професійних та/або громадських об'єднаннях: «Наукове товариство імені Сергія Подолинського» (членство 2018, 2019, 2020, 2021).</p> <p>Підвищення кваліфікації: ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Інститут підвищення кваліфікації, тема: «Сучасні ІКТ у навчальному процесі економічного університету», Свідоцтво про підвищення кваліфікації 12СПВ 132857 від 23.04.2016 р. Свідоцтво СП 35830447/2398-20 від 06.04.20 -06.11.20 р.7 кредитів ЄКТС, Тема: "Формування творчого мислення як фактор розвитку креативної економіки".</p>	
365012	Біла Ірина Сергіївна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом бакалавра, Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова, рік закінчення: 2001, спеціальність: 0501 Економіка і підприємництво, Диплом спеціаліста,	17	Макроекономіка	<p>Викладач має сталий науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності.</p> <p>Наявність публікацій у наукових виданнях: 1. Біла І.С., Сандугей</p>

Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова,
рік закінчення: 2002,
спеціальність: 050101
Економічна теорія, Диплом кандидата наук ДК 000137, виданий 10.11.2011,
Атестат доцента 12ДЦ 038309, виданий 03.04.2014

В.В. Соціалізація економічних суб'єктів як умова реалізації соціальних цілей суспільства. Демографія та соціальна економіка. 2021. № 3 (45). С. 120-135
2. Біла І.С., Шевченко О.О. Соціальне підприємництво – сучасний тренд економічного розвитку. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2021. Том 6. Випуск 1. С. 28-33
3. Біла І.С., Насікан Н.І. Оптимізація системи управління сучасним бізнес-середовищем. Економікам та суспільство. 2021. Випуск 27. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/issue/view/27>
4. Біла І.С., Шевченко О.О. Соціальна відповідальність держави та бізнесу як передумова розвитку соціальної економіки. Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. 2020. Том 5. Випуск 1. С. 10-15.
5. Біла І.С., Насікан Н.І. Деструкція системи управління сучасним бізнес-середовищем. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. – 2020. № 2 (25). URL: http://www.easterneuropebm.in.ua/journal/25_2020/15.pdf
6. Біла І. С., Іллічова Е.І. Стан розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Інфраструктура ринку: електронний науково-практичний журнал. 2019. Вип. 27. С. 30-34. URL: <http://www.market-infr.od.ua/uk/27-2019>
7. Bila I., Klemenchuk A. The role of small business in the economy of Ukraine. Східна Європа: економіка, бізнес та управління: електронний науково-практичний журнал. 2019. № 2 (19). С. 52-56. URL: <http://www.easterneuropebm.in.ua/index.php/18-2019-ukr>
8. Біла І.С. Взаємодія громадян і держави в

						<p>досягненні суспільного добробуту. Громадянська освіта та методика її навчання: Підручник для студентів педагогічних закладів вищої освіти. За загальною редакцією Т.В. Бакка, Т. В. Мелешенко. К.: УОВЦ «Оріон», 2019. С.171-234.</p>	
396297	Біловодська Олена Анатоліївна	Професор, Сумісництво	Факультет економічних наук	<p>Диплом спеціаліста, Сумський державний університет, рік закінчення: 2001, спеціальність: 050104 Фінанси, Диплом доктора наук ДД 008698, виданий 20.06.2019, Атестація 12ДЦ 017695, виданий 21.06.2007, Атестація професора АП 002406, виданий 09.02.2021</p>	0	Маркетингові послуги	<p>Стаж науково-педагогічної діяльності - більше 10 років (у ЄДЕБО стаж не відображається, оскільки викладач зарахований за сумісництвом). Викладач має сталий науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності. Наявність публікацій у наукових виданнях: Scopus, Web of Science Core Collection: 1. Bilovodska O., Golyshcheva I., O. Gryshchenko O., H. Strunz H. (2017). Theoretical and practical fundamentals of scientific and educational projects: a case of Ukraine Journal of International Studies, №10(2), 119-128. 2. Bilovodska O., Gaidabrus N., Ruban D. An analytical study on logistics outsourcing impact on logistical service quality in supply chains (case study: industrial enterprises of Sumy region) / O. Bilovodska, // Problems and Perspectives in Management . – 2017. – № 3(15). – P. 201-211. 3. Bilovodska O. A Practical Study on Evaluation of Sales and Service Potentials in Distribution the Industrial Products (Case Study: Regions in Ukraine) / O. Bilovodska, O. Gryshchenko // Innovative Marketing. – 2017. – №4(13). – P. 6-17. 4. Біловодська О.А., Лагута К.І. Системне дослідження використання чат-</p>

боту в комунікації з клієнтами.
Формування ринкових відносин в Україні. 2020. № 5 (228). С. 62-68. DOI: <http://doi.org/10.5281/zenodo.3937275>.

5. Біловодська О.А., Тхорук Ю.С., Збарживецька В.Б. Прикладні засади звуження ніші як інноваційної стратегії просування у соціальних мережах в умовах діджиталізації бізнесу та формування цифрового середовища. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2020. Вип. 12. С. 88-96. DOI: <http://doi.org/10.26565/2310-9513-2020-12-08>.

Має навчально-методичне забезпечення для дисциплін, які викладає:

1. Маркетинг торгово-посередницьких послуг та комерційна діяльність : конспект лекцій / укладачі: О. А. Біловодська, Л. О. Сигида. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 202 с.
2. Біловодська О.А. Маркетингова товарна політика : конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) освітнього рівня усіх форм навчання спеціальності 075 «Маркетинг» ОП «Маркетинг». Київ: КНУТД, 2020. 176 с.

Виступала в якості офіційного опоненту на захисті дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Відповідальний виконавець наукового проекту «Розроблення механізму комерціалізації інноваційної продукції» (2018-2020 рр.), член редакційної колегії наукового видання, включеного до переліку наукових фахових видань України «Problems and Perspectives in Management»

(Scopus), «Innovative Marketing» (Scopus), «Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм», рецензент наукових фахових видань України «Problems and Perspectives in Management» (Україна, індексується SCOPUS, CNKI Scholar, ERIH PLUS, DOAJ, EconBiz та ін.. 2017-2021 pp.); «Innovative Marketing» (Україна, індексується SCOPUS, CNKI Scholar, EconBiz, ZETOC та ін., 2017-2021 pp.); «Маркетинг і менеджмент інновацій» (Україна, індексується Web of Science, DoaJ, Index Copernicus та ін., 2010-2018 pp.); «International Marketing and Management of Innovations» (Польща, індексується Index Copernicus, EconLit, CEJSH та ін., 2019 p.); «The Scientific Journal of Bielsko-Biala School of Finance and Law» (Польща, індексується Index Copernicus, DOAJ, MEDRA та ін., 2019 p.), «Studies of Applied Economics» (Іспанія, індексується SCOPUS, Web of Science, EconLit, RePec, Isoc, Latindex, Dialnet та ін., 2020 p.). Член галузевої конкурсної комісії II туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт зі спеціальності "Маркетинг" (м. Тернопіль, 2018-2019 pp., м. Дніпро, 2020-2021 pp.). Член Всеукраїнської громадської організації «Українська асоціація логістики» (сертифікат ЛА № 00144 від 20.12.2020 p.), член ГО «Об'єднання маркетологів України» (посвідчення № 0145 від 06.11.2020 p.) Стажування та підвищення кваліфікації в Європейському університеті Інноваційний університет Collegium Mazovia (Collegium

							Mazovia Innovative University), Польща, сертифікат про міжнародне стажування № 001/2020 від 30.07.2020 р. international and education internship «Experience exchange in the research and organization of the educational process (active teaching methods, e-learning and practical studying) in economics, marketing, logistics, entrepreneurship, innovation management and grant possibilities of them financing», 06.03.2020 р. – 30.07.2020 р. (180 год.).
396297	Біловодська Олена Анатоліївна	Професор, Сумісництв о	Факультет економічних наук	Диплом спеціаліста, Сумський державний університет, рік закінчення: 2001, спеціальність: 050104 Фінанси, Диплом доктора наук ДД 008698, виданий 20.06.2019, Атестат доцента 12ДЦ 017695, виданий 21.06.2007, Атестат професора АП 002406, виданий 09.02.2021	о	Маркетингова товарна політика	Стаж науково-педагогічної діяльності - більше 10 років (у ЄДЕБО стаж не відображається, оскільки викладач зарахований за сумісництвом). Викладач має сталий науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності. Наявність публікацій у наукових виданнях: Scopus, Web of Science Core Collection: 1. Bilovodska O., Golyшева I., O. Gryshchenko O., H. Strunz H. (2017). Theoretical and practical fundamentals of scientific and educational projects: a case of Ukraine Journal of International Studies, №10(2), 119-128. 2. Bilovodska O., Gaidabrus N., Ruban D. An analytical study on logistics outsourcing impact on logistical service quality in supply chains (case study: industrial enterprises of Sumy region) / O. Bilovodska, // Problems and Perspectives in Management . – 2017. – № 3(15). – P. 201-211. 3. Bilovodska O. A Practical Study on Evaluation of Sales and Service Potentials in Distribution the

Industrial Products (Case Study: Regions in Ukraine) / O. Bilovodska, O. Gryshchenko // Innovative Marketing. – 2017. – №4(13). – P. 6-17.

4. Біловодська О.А., Лагута К.І. Системне дослідження використання чат-боту в комунікації з клієнтами. Формування ринкових відносин в Україні. 2020. № 5 (228). С. 62-68. DOI: <http://doi.org/10.5281/zenodo.3937275>.

5. Біловодська О.А., Тхорук Ю.С., Збарживецька В.Б. Прикладні засади звуження ніші як інноваційної стратегії просування у соціальних мережах в умовах діджиталізації бізнесу та формування цифрового середовища. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2020. Вип. 12. С. 88-96. DOI: <http://doi.org/10.26565/2310-9513-2020-12-08>.

Має навчально-методичне забезпечення для дисциплін, які викладає:

1. Маркетинг торгово-посередницьких послуг та комерційна діяльність : конспект лекцій / укладачі: О. А. Біловодська, Л. О. Сигида. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 202 с.
2. Біловодська О.А. Маркетингова товарна політика : конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) освітнього рівня усіх форм навчання спеціальності 075 «Маркетинг» ОП «Маркетинг». Київ: КНУТД, 2020. 176 с. Виступала в якості офіційного опоненту на захисті дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Відповідальний виконавець наукового проекту «Розроблення

механізму комерціалізації інноваційної продукції» (2018-2020 рр.), член редакційної колегії наукового видання, включеного до переліку наукових фахових видань України «Problems and Perspectives in Management» (Scopus), «Innovative Marketing» (Scopus), «Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм», рецензент наукових фахових видань України «Problems and Perspectives in Management» (Україна, індексується SCOPUS, CNKI Scholar, ERIH PLUS, DOAJ, EconBiz та ін., 2017-2021 рр.); «Innovative Marketing» (Україна, індексується SCOPUS, CNKI Scholar, EconBiz, ZETOC та ін., 2017-2021 рр.); «Маркетинг і менеджмент інновацій» (Україна, індексується Web of Science, Doaj, Index Copernicus та ін., 2010-2018 рр.); «International Marketing and Management of Innovations» (Польща, індексується Index Copernicus, EconLit, CEJSH та ін., 2019 р.); «The Scientific Journal of Bielsko-Biala School of Finance and Law» (Польща, індексується Index Copernicus, DOAJ, MEDRA та ін., 2019 р.), «Studies of Applied Economics» (Іспанія, індексується SCOPUS, Web of Science, EconLit, RePec, Isoc, Latindex, Dialnet та ін., 2020 р.). Член галузевої конкурсної комісії II туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт зі спеціальності "Маркетинг" (м. Тернопіль, 2018-2019 рр., м. Дніпро, 2020-2021 рр.). Член Всеукраїнської громадської організації «Українська асоціація логістики» (сертифікат ЛА № 00144 від 20.12.2020 р.), член ГО «Об'єднання

						маркетологів України» (посвідчення № 0145 від 06.11.2020 р.) Стажування та підвищення кваліфікації в Європейському університеті Інноваційний університет Collegium Mazovia (Collegium Mazovia Innovative University), Польща, сертифікат про міжнародне стажування № 001/2020 від 30.07.2020 р. international and education internship «Experience exchange in the research and organization of the educational process (active teaching methods, e-learning and practical studying) in economics, marketing, logistics, entrepreneurship, innovation management and grant possibilities of them financing», 06.03.2020 р. – 30.07.2020 р. (180 год.).	
365018	Боднар Ольга Василівна	Професор, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом спеціаліста, Подільська державна аграрно-технічна академія, рік закінчення: 2002, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом доктора наук ДД 007177, виданий 12.12.2017, Аттестат старшого наукового співробітника (старшого дослідника) АС 001144, виданий 03.04.2014	1	Маркетингове ціноутворення	Викладач має сталий науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності. Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України: 1. Боднар О. В. Рента в системі вартісних концепцій / О. В. Боднар // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2017. – Вип. 23.– Ч. 1. – С. 65–69. (індексується в міжнародній наукометричній базі Index Copernicus) 2. Боднар О. В. Теоретико-методичні основи формування доданої вартості / О. В. Боднар // Науковий вісник Ужгородського університету. – Вип. 1(49). – Т. 2. – 2017. – С. 265– 271 (індексується в міжнародних каталогах та наукометричних

базаз: ПІНЦ; Index Copernicus, Google Scholar, ResearchBib, НБУВ)
 Опубліковано монографію: Теоретико-методологічні та практичні основи ціноутворення : монографія / О. М. Шпичак, О. В. Боднар, О. О. Шпичак. – К. : ЦП «Компринт», 2017. – 545 с.
 Боднар О.В. Ціноутворення на продукцію рослинництва : монографія. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2017. – 360 с.
 Неодноразово була офіційним опонентом захистів дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата наук.
 Протягом 2019 - член редколегії міжнародного науково-виробничого журналу «Економіка АПК»
 2019 - керівник теми «Розробити методичні рекомендації щодо оцінки цінних продовольчих ланцюгів» (номер державної реєстрації 0119U001114)), замовник Національна академія аграрних наук України;
 2016-2019 - керівник теми «Теоретико-методологічні засади ціноутворення та розвитку агропродовольчого ринку (номер державної реєстрації 0116U000020), замовник Національна академія аграрних наук України.
 Наявність апробаційних та/або науково-популярних публікацій: Ціновий моніторинг ринків сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки 2016-2018 рр. Лютий. / Лупенко Ю.О., Шпичак О.М., Боднар О.В., Пашко С.О. К. : ННЦ «ІАЕ», 2018. 60 с.
 Член Групи експертів FAO з питань сільськогосподарської торгівлі в Європі та Центральній Азії. (FAO Agricultural Trade Expert Network

1725	Бузало Тетяна Йосипівна	Старший викладач, Основне місце роботи	Факультет гуманітарних наук		19	Англійська мова	Кваліфікація - Київський державний університет ім. Т.Г. Шевченка, 1976 р., романо-германські мови та література, філолог, викладач англійської та німецької мов (диплом БІ No 791250 від 25.06.1976). Т.Й.Бузало здобула освіту за фахом педагогічної діяльності, є одним із розробників навчальних програм з англійської мови для студентів II р.н. бакалаврських програм. Проходила підвищення кваліфікації в Університеті менеджменту освіти НАПН України з 27.02 до 28.09.2012 р., свідоцтво про підвищення кваліфікації 12СПК 936509 від 28.09.2012 р.
197474	Воропай Ольга Костянтинів на	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом спеціаліста, Національний університет "Києво- Могилянська академія", рік закінчення: 2006, спеціальність: 050101 Економічна теорія, Диплом кандидата наук ДК 000443, виданий 10.11.2011	11	Сучасні принципи споживчої культури	Викладачка має активний науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності. Наявність публікацій у періодичних наукових виданнях, що включені до переліку фахових видань України та до наукометричних баз, зокрема Scopus, Web of Science Core Collection: 1. Voropai O. Value Co- creation Management: Aspects of Students' Involvement at Uk rainian Universities // Scientific Papers NaUKMA. Economics. - 2016. - Vol. 1, N. 1. - P. 30-34. 2. Voropai O. Customer Centric Marketing Strategy for Universities // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки (Scientific Papers NaUKMA. Economics), 3(1), 2018. -с.28-32. doi:http://dx.doi.org/1 0.18523/2519- 4739312018148782 Має навчально- методичні посібники для самостійної

						роботи здобувачів вищої освіти. Подано документи на отримання вченого звання доцента.
293714	Куцак Ганна Миколаївна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет гуманітарних наук	Диплом кандидата наук ДК 008473, виданий 08.11.2000, Атестат доцента ДЦ 007493, виданий 17.04.2003	25	Українська мова (за професійним спрямуванням) Г. М. Куцак – фахівець у галузі словотвору української мови, автор низки публікацій у фахових наукових виданнях України. Куцак Г. М. Ономасіологічні особливості похідних дієслів / Г. М. Куцак // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету : зб. наук. праць. Серія : Філологія. – Вип. 21, т. 1. – Одеса : Гельветика, 2016. – С. 47–49; Куцак Г. М. Роль внутрішньої форми слова в ономасіологічних структурах похідних одиниць у мові та мовленні / Г. М. Куцак // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна : зб. наук. праць. Серія : Філологія. – Вип. 74. – Харків, 2016. – С. 121–124; Куцак Г. М. Співвідношення ономасіологічної й словотвірної структур у похідному слові / Г. М. Куцак // Науковий вісник Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія : «Філологічні науки» (мовознавство) : Збірник наукових праць. – No 7. – Дрогобиць, 2017. – С. 94–96; Куцак Г. М. Приховані елементи складників ономасіологічної структури / Г. М. Куцак // Науковий вісник Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Серія : «Філологічні науки» (мовознавство) : Збірник наукових праць. – No 9. – Дрогобиць, 2018. – С. 106–109. Куцак Г. М. Експліцитні та імпліцитні компоненти в похідних номінативних одиницях

						<p>(ономасіологічний підхід) / Г. М. Купак // Наукові записки НаУКМА. Мовознавство : Науковий журнал. – Т. 2. – Київ, 2019. – С. 3–7. Підвищення кваліфікації: Інститут української мови НАН України, довідка про стажування від 30.06.2021 №307/210, тема: "Наукові та навчально-методичні засади викладання дисциплін "Сучасна українська мова (Морфологія)" та "Українська мова за професійним спрямуванням"", 180 годин.</p>	
153013	Гриджук Ірина Анатоліївна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	<p>Диплом магістра, Центральний інститут післядипломно і педагогічної освіти, рік закінчення: 2002, спеціальність: 0502 Менеджмент організацій, Диплом кандидата наук ДК 054941, виданий 14.10.2009, Атестація доцента 12/ДЦ 028480, виданий 10.10.2011</p>	18	Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	<p>Викладачка має активний науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності. Досвід професійної діяльності (заняття) за відповідним фахом: Компанія «Три і», 2015-теперішній час; Наявність публікацій у наукових виданнях: Гриджук І.А., Ковшова І.О. Business process management during the implementation of marketing management in the Ukrainian companies (Управління бізнес-процесами під час впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах України) // BlackseaScientific journal of academic research, November 2014, volume 18, ISSUE 11. – P. 29-33 Гриджук І.А., Ковшова І.О. Управління бізнес-процесами під час впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах України // Black sea Scientific journal of academic research, November 2014, volume 18, ISSUE 11. – P. 29-33. Національна академія педагогічних наук України ДЗВО "Університет</p>

							менеджменту освіти" Центральний інститут післядипломної освіти, свідоцтво СП 35830447/2249-21, "Методичні засади та особливості викладання дисципліни "Менеджмент" для студентів не управлінських спеціальностей", 08.10.2021 р., 6 кр.
89665	Глуценко Світлана Василівна	Декан, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	Диплом кандидата наук ДК 012721, виданий 12.12.2001, Атестат доцента 12ДЦ 019419, виданий 03.07.2008	18	Гроші та кредит	Наявність публікацій у наукових виданнях: 1. Глуценко С.В. Джерела фінансування бізнесу в умовах антикризового управління/ С.В. Глуценко//Наукові записки НаУКМА. – 2018. -Т.-3, вип. 1, – С. 33-37, (0,25 др. арк.). Режим доступу: http://journals.ukma.edu.ua/srpe .Наукометрична база даних: Index Copernicus, Research. Bible, DOAJ.; 1. Глуценко С.В. Джерела фінансування бізнесу в умовах антикризового управління// Наукові записки НаУКМА. Економічні науки, К.: .ТОВ «ГЛІФ МЕДІА» – 2018.- Том 3. Випуск 1– С.33-37–0,6 д.а. (Index Copernicus) 2. Глуценко С.В. Запровадження сучасних інновацій на грошово-кредитному та банківському ринках // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки, К.: .ТОВ «ГЛІФ МЕДІА» – 2017.- Том 2. Випуск 1– С.21-27–0,8 д.а. (Index Copernicus) 3. Глуценко С.В. Монетарні стратегії: загрози реалізації в українській економіці // Наукові записки Національного університету “Києво- Могиллянська Академія”. Економічні науки, К.: Видавничий дім «КМ Академія» – 2016. – Т. 1. Випуск 1– С.35-42.- 0,5 д.а. 4. Глуценко С.В. Антикризова державна підтримка підприємств: теоретичний аспект В кн. Розвиток економіки в умовах макроекономічної нестабільності: світова

						<p>та українська практика: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (м.Київ, 27 січня 2016 року – К.: НВП «Інтерсервіс».- 2016 – 84 с. - стор.19-22 – 0,25 д.а.</p> <p>5. S.Glushchenko, K.Vasylieva Influence external debt commercial banks on the activity of short-term lending in Ukraine// Наукові записки Національного університету “Києво-Могилянська Академія”. Економічні науки, К.: Видавничий дім «КМ Академія» – 2014.- Том 159. – С.22-26 – 0,6 д.а.</p> <p>6. Івахненко С.В., Глущенко С.В. Бухгалтерський облік в Україні до і після революції гідності: приклади кількісного аналізу // "Облік і фінанси" № 4 (86) 2019 - С.19-29–1,0 д.а (http://www.afj.org.ua/ua/journals/2019/4/, http://www.afj.org.ua/ua/indexing/)</p> <p>7. Глущенко С.В., Шпортюк В.Г. Фактори попиту на банківські кредити в Україні: моделювання та оцінка. – Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики», Львів, Університет банківської справи. – № 1 (36) 2021 – С. 46-56. (Web of Science). - http://fd1.ubs.edu.ua/article/view/227621</p> <p>Неодноразово виступала офіційним опонентом захистів дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата наук.</p> <p>Учасниця Міжнародного проекту «Extended Learning of Economics with Dynamic Modeling» CPEA-2015/10119, 2016-2019 рр (спільно з Університетом міста Берген, Норвегія).</p>	
123308	Гусар Мальвіна Вікторівна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет гуманітарних наук	Диплом магістра, Київський державний лінгвістичний	17	Англійська мова (за професійним спрямуванням)	Доц. М.В.Гусар послідовно займається науковими дослідженнями та має публікаційні

				<p>університет, рік закінчення: 2001, спеціальність: 030502 Мова та література (англійська та німецька мови), Диплом кандидата наук ДК 025069, виданий 16.09.2004, Аттестат доцента 12ДЦ 026335, виданий 20.01.2011</p>			<p>напрацювання, зокрема у сфері дискурсу, риторичних функцій мови тощо. На основі своїх наукових інтересів М.В.Гусар пропонує студентів теми для обговорень і письмових завдань. Крім того, М.В.Гусар займає про активну позицію під час комунікації зі студентами та в опануванні новими технологіями комунікації, зокрема під час дистанційного навчання. Тематика наукових досліджень відповідає філологічній спрямованості та методиці викладання, наприклад: Гусар М.В. Використання сервісу Інтернет при дистанційній освіті / Щорічна наукова конференція «Дні науки НаУКМА», науково-методичний семінар «Комунікативні аспекти викладання англійської мови як іноземної», м. Київ, 4 березня 2015 р.; Гусар М.В. Лінгвістичні фактори успішності приватних газетних оголошень у сучасній британській періодиці // Наукові дослідження: перспективи інновацій у суспільстві і розвитку технологій (матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції). – Харків: Наукове партнерство «Центр наукових технологій», 2017 р. – С. 88-92.</p>
120862	Дрінь Світлана Сергіївна	Старший викладач, Основне місце роботи	Факультет інформатики	Диплом кандидата наук ДК 042905, виданий 11.10.2007	21	Вища математика	<p>Викладачка має активний науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, семінарах. Наявність публікацій у наукових виданнях: 1. Drin' Iryna, Drin' Svitlana, Drin' Yaroslav, Ushenko Yuriy Representation of solutions for fractional kinetic equations with deviation time variable. / Proceedings Volume 11369, Fourteenth International</p>

Conference on
Correlation Optics;
113690Q (2020/2/6)
<https://doi.org/10.1117/12.2554987>;

2. Ya. Drin, V. Ushenko,
I. Drin, S. Drin. About
the approximate
solutions to linear and
non-linear
pseudodifferential
reaction diffusion
equations //
Могилянський
математичний
журнал. – 2019. –
Том.2 . – С 41-45.

3. I.I. Drin, S.S. Drin,
Ya. M. Drin.
Representation of
solution for fully
nonlocal diffusion
equations with
deviation time variable
/ Proceedings Volume
10612, Thirteenth
International
Conference on
Correlation Optics;
106120E (2018)
<https://doi.org/10.1117/12.2304312>.

4. Дрін І.І., Дрін С.С.
Математична модель
глобального
економічного процесу
з нелокальними
умовами // Вісник
Чернівецького
торговельно-
економічного
інституту. – Чернівці:
ЧТЕІ КНТЕУ, 2018. –
Вип. I-II (69-70). – с.
152. 22.

5. I Drin, Svitlana Drin,
Y Drin The boundary
problem by variable t
for equation of fractal
diffusion with argument
deviation. – Наукові
записки НАУКМА /
фізико-математичні
науки. 2017. Том 201.,
р. 5-7.

6. Дрін С. С., Іщук В.
І., Щестюк Н. Ю.
Математичне
моделювання
фінансово-
економічних процесів
на базі логістичної
послідовності
динамічного хаосу /
Наукові записки
НАУКМА. Сер. Фіз.-
мат. науки. – 2016. –
Том. 178. – С. 10-15.

Підвищення
кваліфікації:
Програма
професійного
розвитку викладачів,
22.10.2018-08.03.2019,
НАУКМА. Сертифікат
про підвищення
кваліфікації АА №
16459396/000036-19
від 08.03.2019 р. (4,7
кредитів ECTS)
ДВНЗ "Університет

						менеджменту освіти" Національної академії педагогічних наук України. Свідоцтво про підвищення кваліфікації СП 35830447/1347-17 від 16 червня 2017 р. (7 кредитів ECTS)	
96754	Захарійченко Юрій Олександрович	Старший викладач, Основне місце роботи	Факультет інформатики	Диплом бакалавра, Приватний вищий навчальний заклад "Мистецький інститут художнього моделювання та дизайну імені Сальвадора Далі", рік закінчення: 2017, спеціальність: 6.020207 дизайн, Диплом кандидата наук ДК 023765, виданий 12.05.2004	24	Теорія ймовірностей та математична статистика	Інформація про кваліфікацію викладача (з ЄДЕБО підтягується не коректна інформація про диплом спеціаліста): Київський державний університет імені Тараса Шевченка, математика; математик, викладач КБ No 901448 21.06.1996. Захарійченко Ю.О. – фахівець з диференціальних рівнянь, кандидат фізико-математичних наук, досвідчений викладач. Кандидатська дисертація захищена за спеціальністю: 01.01.02 - диференціальні рівняння. Тема: «Методи дослідження крайових задач для імпульсних систем диференціальних рівнянь з параметрами та обмеженнями». З 2009 до 2011 року Ю.О. Захарійченко очолював Відділ по роботі зі студентами (працював на посаді декана по роботі зі студентами). Активно бере участь у підготовці студентів до участі в олімпіадах з математики, а також в організації I етапу Всеукраїнської студентської олімпіади з математики у НаУКМА. Так, у 2011 р. Герич Захар (студент спеціальності "Програмна інженерія") зайняв 3-тє місце у II етапі Всеукраїнської студентської олімпіади з математики. У 2021 р. виданий посібник: Повний курс математики в тестах: У 2 ч. Ч. 1: Різномірні завдання / Ю.О. Захарійченко, О.В. Школьний, Л.І. Захарійченко, О.В. Школьна. – 11-те вид. – Харків: Вид-во «Ранок», 2021.– 496с.

							– (Серія «Енциклопедія тестових завдань»). Підвищення кваліфікації: ДВНЗ "Університет менеджменту освіти" Національної академії педагогічних наук України. Свідоцтво про підвищення кваліфікації СП 35830447/ 0953-18 від 15 червня 2018 р. (7 кредитів ECTS)
348057	Іванова Тетяна Миколаївна	Доцент, Сумісництво	Факультет економічних наук	Диплом магістра, Вищий навчальний заклад "Феодосійська фінансово-економічна академія" Київського університету ринкових відносин у формі дочірнього підприємства, рік закінчення: 2005, спеціальність: 050106 Облік і аудит, Диплом кандидата наук ДК 007677, виданий 26.09.2012, Атестат доцента 12/ДЦ 045736, виданий 15.12.2015	0	Бухгалтерський облік	Наявність публікацій у наукових виданнях: 1. Іванова Т.М., Болуто А.О. Зовнішня трудова міграція в Україні: проблеми та наслідки / Т.М. Іванова, А.О. Болуто // Проблеми і перспективи Економіки та Управління . – 2017. – №2 (10). – С. 29–33. 2. Худолей В.Ю., Пономаренко Т.В., Іванова Т.М. Регіональні диспропорції малого бізнесу в Україні та шляхи їх усунення / В.Ю. Худолей, Т.В. Пономаренко, Т.М. Іванова // Науковий вісник Полісся. – 2018. – №2 (14). Частина 1. – С.186–195 (Web of Science). 3. Лич В.М., Іванова Т.М. Організація облікової політики на підприємствах / В.М. Лич, Т.М. Іванова // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2018. – Випуск 38. – С.13–20. 4. Лич В.М., Іванова Т.М. Регламентация роботи облікового апарату та сучасні вимоги до кадрового потенціалу підприємства / В.М. Лич, Т.М. Іванова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2019. – №3 (214). – С.58–65. 5. Іванова Т.М. Облікова політика дебіторської заборгованості на будівельних підприємствах / Т.М. Іванова // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – 2020. – Випуск 46. – С.136-143. Пройшла підвищення кваліфікації:

						<p>Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» за програмою "Формування у студентів компетентностей XXI сторіччя", 10.03.2020 - 19.05.2020, Свідоцтво 12 СС 02070884/069880-20, реєстраційний №230 від 19 травня 2020 р., 4 кред. (120 год.). - НаУКМА, Центр забезпечення якості освіти НаУКМА. Програма професійного розвитку науково-педагогічних і педагогічних працівників НаУКМА, 21.10.2019 - 06.03.2020, сертифікат про підвищення кваліфікації Серія АТ № 16459396/000008-20 від 06.03.2020, 5 кред. (150 год.)</p>	
137311	Кириєнко Оксана Валентинівна	Старший викладач, Основне місце роботи	Факультет інформатики		22	Економічна інформатика I	<p>Інформація про кваліфікацію викладача (з ЄДЕБО інформація не підтягується): Київський Ордена Трудового Червоного Прапора інженерно-будівельний інститут УВ No 836389 від 30.06.1992 системи автоматизованого проектування; інженер-системотехнік. Кириєнко О.В. – фахівець з програмування, яка має великий досвід викладання для студентів НаУКМА. Основні публікації: 1. Гороховський С.С., Ямковий О.В., Кириєнко О.В., Печкурова О.М. Агентно-базована платформа IoT для контролю навчального процесу / С.С. Гороховський, О.В. Ямковий, О.В. Кириєнко, О.М. Печкурова // Наукові записки НаУКМА. Комп'ютерні науки. – 2019. – Т. 2. – С. 56 – 65. 2. Андрущук М. В., Кириєнко О. В. Порівняння сервісів для створення питально-відповідальних систем</p>

						<p>/ М. В. Андрощук, О. В. Кирієнко// Наукові записки НаУКМА. Комп'ютерні науки. – 2020. – Т. 3. (Подано до друку.) Участь у конференціях: 1. Науково-практична конференція «Synergy. IT Business & IT Education», м. Київ, 13 грудня 2019 року, Організатор: IT Ukraine Association, на базі UNIT.City. 2. Друга щорічна конференція викладацької майстерності НаУКМА, м. Київ, 20 червня 2019 року, Національний університет «Києво-Могилянська академія». 3. Перша конференція викладацької майстерності НаУКМА, м. Київ, 26 червня 2018 року, Національний університет «Києво-Могилянська академія». 4. Зимова школа «Профі+» для викладачів НаУКМА, м. Київ, 25-28 грудня 2017 року, Національний університет «Києво-Могилянська академія». 5. XIII Міжнародна науково-практична конференція «ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ПРОГРАМНИХ СИСТЕМ - TAAPSD'2016», м. Київ, 5-9 грудня 2016 року на базі Інституту післядипломної освіти Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Навчальний посібник: автори Глибовець М. М., Кирієнко О. В., Проценко В. С. «Моделі обчислень в програмній інженерії» серія «Могилянський підручник». Київ, - 2019. Секретар редакційної колегії наукового журналу «Наукові записки НаУКМА. Комп'ютерні науки». Науково-педагогічний стаж – більше 20 років.</p>
--	--	--	--	--	--	--

3953	Ковшова Ірина Олегівна	Професор, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	<p>Диплом спеціаліста, Київський державний торговельно-економічний університет, рік закінчення: 1999, спеціальність: 050108 Маркетинг, Диплом спеціаліста, Київський національний економічний університет, рік закінчення: 2002, спеціальність: 060101</p> <p>Правознавство, Диплом доктора наук ДД 007940, виданий 18.12.2018, Аттестат доцента 12ДЦ 028175, виданий 01.07.2011, Аттестат професора АП 001934, виданий 24.09.2020</p>	15	Маркетинг	<p>Захистила докторську дисертацію на тему: «Розвиток маркетингового менеджменту телекомунікаційних підприємств: теорія, методологія, практика».</p> <p>Автор понад 100 наукових праць, включаючи публікації у періодичних виданнях, які включені до наукометричних баз, рекомендованих МОН, зокрема Scopus або Web of Science Core Collection, підручники, навчальні посібники, методичні матеріали.</p> <p>Брала участь у міжнародних наукових проєктах, зокрема: The international project: Erasmus+ Student's Mobility Capacity Building in Higher Education in Ukraine and Serbia - MILETUS Секретар спеціалізованої вченої ради Д 26.861.03 (2017 р.) Секретар спеціалізованої вченої ради К 26.861.03 (2015–2016 рр.)</p> <p>Офіційний опонент у 2017 р.: здобувач ступеня кандидата економічних наук Сазонова С. В. Співвиконавець наукової теми кафедри «Маркетинг як ринково-орієнтована концепція розвитку підприємництва».</p> <p>Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0115U004319 (07.2015–07.2019)</p> <p>Співвиконавець наукової теми кафедри «Теоретико-методологічні засади управління соціально-економічними системами».</p> <p>Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0119U103840 (2019-2024)</p>
3953	Ковшова Ірина Олегівна	Професор, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	<p>Диплом спеціаліста, Київський державний торговельно-економічний університет, рік закінчення: 1999, спеціальність: 050108 Маркетинг,</p>	15	Маркетингові комунікації	<p>Захистила докторську дисертацію на тему: «Розвиток маркетингового менеджменту телекомунікаційних підприємств: теорія, методологія, практика».</p> <p>Автор понад 100 наукових праць, включаючи публікації</p>

				<p>Диплом спеціаліста, Київський національний економічний університет, рік закінчення: 2002, спеціальність: 060101</p> <p>Правознавство, Диплом доктора наук ДД 007940, виданий 18.12.2018, Атестат доцента 12ДЦ 028175, виданий 01.07.2011, Атестат професора АП 001934, виданий 24.09.2020</p>			<p>у періодичних виданнях, які включені до наукометричних баз, рекомендованих МОН, зокрема Scopus або Web of Science Core Collection, підручники, навчальні посібники, методичні матеріали.</p> <p>Брала участь у міжнародних наукових проєктах, зокрема: The international project: Erasmus+ Student's Mobility Capacity Building in Higher Education in Ukraine and Serbia - MILETUS</p> <p>Секретар спеціалізованої вченої ради Д 26.861.03 (2017 р.)</p> <p>Секретар спеціалізованої вченої ради К 26.861.03 (2015 – 2016 рр.)</p> <p>Офіційний опонент у 2017 р.: здобувач ступеня кандидата економічних наук Сазонова С. В. Співвиконавець наукової теми кафедри «Маркетинг як ринково-орієнтована концепція розвитку підприємництва». Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0115U004319 (07.2015–07.2019)</p> <p>Співвиконавець наукової теми кафедри «Теоретико-методологічні засади управління соціально-економічними системами». Реєстраційний номер в УкрІНТЕІ: 0119U103840 (2019-2024)</p>
100270	Гуменна Олександра Віталіївна	Доцент, Основне місце роботи	Факультет економічних наук	<p>Диплом кандидата наук ДК 033691, виданий 13.04.2006, Атестат доцента 12ДЦ 020055, виданий 30.10.2008</p>	17	Культура ведення бізнесу	<p>Доцент Гуменна О.В. має активний науковий інтерес до дослідження проблем пов'язаних з дисципліною, бере активну участь у науково-методичних конференціях, а також поєднує теорію і практику у власній викладацькій діяльності.</p> <p>Наявність публікацій у наукових виданнях:</p> <p>1. Гуменна О.В., Гуменна А. А., Воропай О. К. Баланс кар'єри і особистого життя на прикладі працівників закладів вищої освіти // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки 5(1), 2020. – с.</p>

41-47 DOI:
10.18523/2519-
4739.20205.1.41-47
2. К. В. Пічик, Л. Ю.
Човнюк О. В. Гуменна.
Віртуальна
мобільність як
інноваційний підхід у
навчанні //
Економічний журнал
Одеського
політехнічного
університету. 2020. -
С. 42-52. Режим
доступу до
журн.:<https://economics.opu.ua/ejoru/2020/No4/42.pdf>. DOI:
10.15276/EJ.04.2020.6.
DOI:
10.5281/zenodo.443900
9.
3. Чала Н.Д., Гуменна
О.В. Створення
креативних хабів при
університетах:
світовий досвід та
чинники успіху//
Наукові записки
НаУКМА. Економічні
науки. — 2019. — Т. 4,
вип.1, — с. 27 - 34 (
Index Copernicus,
Research.Bible ISSN
2519-4747 (Online),
ISSN 2519-4739
(Print))
4. Г.О. Харламова,
О.В. Гуменна
Креативність рятує:
уроки для України -
Вісник університету
ім. Тараса Шевченка.
Серія: Економіка,
2018.
5. G Kharlamova, O
Gumenna. Creative
Economy and
Competitiveness: Case
of Ukraine//Emerging
Issues in the Global
Economy, 2018. - P.
199-210
Неодноразово
виступала офіційним
опонентом захистів
дисертацій на
здобуття наукового
ступеня кандидата
наук. Брала участь у
міжнародних
наукових та/або
освітніх проектах,
зокрема "The
international project:
Erasmus+ Student's
Mobility Capacity
Building in Higher
Education in Ukraine
and Serbia" –
MILETUS. 2016-2019
р.
Проходила
стажування в
Університеті Індіани
«Університетське
партнерство для
попередньої
підготовки в
державних
комунікаціях»,

							сертифікат, «Управління проектами та часом в урядових комунікаціях», 06.12.2019, 12 кред. Києво-Могилянська Бізнес Школа, сертифікат, "Управління проектами", 25.06-24.07.2020, 4 кред.
365000	Балацька Наталія Іванівна	доцент, Основне місце роботи	Факультет гуманітарних наук	Диплом спеціаліста, Київський державний лінгвістичний університет, рік закінчення: 1996, спеціальність: 7.030502 7.03.05.02- Мова і література (дві мови), Диплом кандидата наук ДК 030107, виданий 30.06.2005, Атестат доцента 02ДЦ 013870, виданий 22.12.2006	21	Англійська мова	Доц. Н.Б.Балацька – досвідчений викладач-методист із тривалим досвідом викладання англійської мови, займається активним науково-методичним пошуком та з великим професійним інтересом ставиться до спілкування зі студентами у рамках здійснення ними власних наукових досліджень. Тематика науково-методичних досліджень: методика викладання професійно орієнтованих дисциплін, проблеми дистанційного навчання, наприклад: Балацька Н.І. Motivation of students to learning English. Тези доповіді / II Міжнародна науково-практична конференція «Лінгвістичні та методологічні аспекти викладання іноземних мов професійного спрямування», м. Київ, 25-26 березня 2020 р.; Балацька Н.І. Pros and cons of distance learning. Тези доповіді / Всеукраїнська науково-практична конференція з міжнародною участю. «Сучасні підходи та перспективи професійного розвитку фахівців соціономічних професій», м. Вінниця, 19 червня 2020 р.

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

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

	визначено му стандартом вищої освіти (або охоплює його)			
<i>PH21. Підвищувати рівень особистої професійної підготовки</i>	<input type="checkbox"/>	Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
		Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
		Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
		Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
		Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
		Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
		Фінанси	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань	Проміжний тест. Екзамен
		Макроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Написання та захист кейсу	Контрольні роботи. Екзамен
		Мікроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Колоквіум	Проміжний тест. Екзамен
		Англійська мова (за професійним спрямуванням)	Практичні заняття, презентації, аудіювання, індивідуальні відповіді та групове обговорення на практичних заняттях, написання творчих письмових робіт і редагування тексту.	Поточний контроль, індивідуальна робота з редагування тексту, контрольні роботи, перевірка письмових робіт, контрольна

	<p>Групове обговорення на практичних заняттях. Робота у міні-групах та парах. Проведення тематичних дискусій (диспутів). Групове обговорення параграфів та доповідей на практичних заняттях (peer assessment). Виконання індивідуальних завдань. Написання творчих письмових робіт. Підготовка усних доповідей</p>	<p>робота, усна відповідь. Залік, екзамен</p>
Економіка праці	<p>Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань через проблематизацію матеріалу). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення показників робочої сили і ринку праці, з розрахунку оплати праці і розміру соціальних виплат, з оцінки продуктивності та ефективності праці). Презентація результатів дослідження</p>	<p>Індивідуальний проєкт. Командний проєкт. Кейси (практичні завдання). Залік</p>
Історія економічних вчень	<p>Лекції. Семінарські заняття. Кейси, тренінг та посттренінг. Побудова логічних ланцюжків, диспути. Аналітична гра, робота в групах. Мозковий штурм</p>	<p>Бліц-опитування, тестування, контрольна робота. Усне опитування, тестування, доповідь. Активності в грі, креативність і аргументованість участі в диспуті. Презентація. Письмова робота, захист аналітичної роботи. Залік</p>
Регіональна економіка	<p>Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Круглий стіл</p>	<p>Контрольна робота. Екзамен</p>
Англійська мова	<p>Практичні заняття, презентації, аудіювання Групове обговорення. Робота у парах та міні-групах. Індивідуальні відповіді під час практичних занять. Виконання письмових завдань (написання різних типів параграфів).</p>	<p>Поточний контроль участі студентів у практичних заняттях. Оцінювання письмових завдань (параграфів). Оцінювання усної презентації. Перевірка письмових робіт. Оцінювання</p>

			Взаємне редагування письмових текстів. Виконання індивідуальних завдань та самостійних завдань протягом курсу. Підготовка усної презентації інформативного характеру. Рольові ігри під час практичних занять.	самостійної роботи студентів. Залік, екзамен
		Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
		Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Звіт з практики Залік
		Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
<i>РН20.Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.</i>	<input type="checkbox"/>	Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
		Фінанси	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань	Проміжний тест. Екзамен
		Макроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Написання та захист кейсу	Контрольні роботи. Екзамен

Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
Мікроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Колоквіум	Проміжний тест. Екзамен
Англійська мова (за професійним спрямуванням)	Практичні заняття, презентації, аудіювання, індивідуальні відповіді та групове обговорення на практичних заняттях, написання творчих письмових робіт і редагування тексту. Групове обговорення на практичних заняттях. Робота у міні-групах та парах. Проведення тематичних дискусій (диспутів). Групове обговорення параграфів та доповідей на практичних заняттях (peer assessment). Виконання індивідуальних завдань. Написання творчих письмових робіт. Підготовка усних доповідей	Поточний контроль, індивідуальна робота з редагування тексту, контрольні роботи, перевірка письмових робіт, контрольна робота, усна відповідь. Залік, екзамен
Економіка праці	Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань через проблематизацію матеріалу). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення показників робочої сили і ринку праці, з розрахунку оплати праці і розміру соціальних виплат, з оцінки продуктивності та ефективності праці). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Командний проєкт. Кейси (практичні завдання). Залік
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквіум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних).	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік

	Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	
Історія економічних вчень	Лекції. Семінарські заняття. Кейси, тренінг та посттренінг. Побудова логічних ланцюжків, диспути. Аналітична гра, робота в групах. Мозковий штурм	Бліц-опитування, тестування, контрольна робота. Усне опитування, тестування, доповідь. Активності в грі, креативність і аргументованість участі в диспуті. Презентація. Письмова робота, захист аналітичної роботи. Залік
Регіональна економіка	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Крутий стіл	Контрольна робота. Екзамен
Фізичне виховання	Практичні заняття. Контрольні нормативи	Заліки
Вища математика	Лекції та семінари. Робота над навчальним матеріалом самостійно. Робота з матеріалами курсу на distEdu. Робота на платформах Miro, GeoGebra та Menti. Робота в малих групах за допомогою платформ Zoom та Teams. Самостійна робота над індивідуальною роботою. Створення презентацій із застосуванням в економіці. Ілюстрація теоретичного матеріалу на прикладах в галузі. Організація колегіальної роботи.	Індивідуальне завдання. Контрольна робота. Формувальне оцінювання. Презентації. Індивідуальні завдання. Коментування робіт колег. Залік, екзамен
Англійська мова	Практичні заняття, презентації, аудіювання Групове обговорення. Робота у парах та міні-групах. Індивідуальні відповіді під час практичних занять. Виконання письмових завдань (написання різних типів параграфів). Взаємне редагування письмових текстів. Виконання індивідуальних завдань та самостійних завдань протягом курсу. Підготовка усної презентації інформативного характеру. Рольові ігри під час практичних занять.	Поточний контроль участі студентів у практичних заняттях. Оцінювання письмових завдань (параграфів). Оцінювання усної презентації. Перевірка письмових робіт. Оцінювання самостійної роботи студентів. Залік, екзамен

		Теорія ймовірностей та математична статистика	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Залік, екзамен
		Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
		Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
		Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
<i>РН19.Показати вміння щодо розробки маркетингової політики підприємства</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.

		узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	
	Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
	Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
	Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
	Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
	Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен

<p><i>РН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.</i></p>	<p>☒</p>	<p>Кваліфікаційна робота</p>	<p>Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження</p>	<p>Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.</p>
		<p>Практика переддипломна</p>	<p>Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження</p>	<p>Звіт з практики Залік</p>
		<p>Маркетингове ціноутворення</p>	<p>Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення цін та тарифів на підприємствах шляхом застосування різних методів). Презентація результатів дослідження</p>	<p>Індивідуальний проєкт. Кейси (практичні завдання). Командний проєкт. Екзамен</p>
		<p>Логістика</p>	<p>Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з розрахунку оптимального розміру замовлення, планування виробництва, закупівель, вибору транспорту та побудови маршрутів доставки.</p>	<p>Використання кейсів за Гарвардською методикою Семінари-дискусії. Розрахункові завдання Екзамен</p>

Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквіум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
Фінанси	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань	Проміжний тест. Екзамен
Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти.

			семінарських заняттях. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень відповідно до вимог	Тести. Екзамен
		Економічна історія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний контроль. Екзамен
		Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
		Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
<i>РН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.</i>	☒	Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
		Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних	Звіт з практики Залік

	висновків. Презентація результатів дослідження.	
Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Питання для обговорення, групові завдання, індивідуальні завдання, Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Залік.
Економічна історія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та	Проміжний контроль. Екзамен

			групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	
		Українська мова (за професійним спрямуванням)	Лекційні заняття. Індивідуальні відповіді й групове обговорення на семінарах. Виконання письмових завдань, написання текстів ділових паперів.	Поточний контроль. Робота з текстами економічної сфери: складання й редагування. Контрольна робота. Залік, екзамен
<i>РН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.</i>	☒	Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
		Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Тести. Залік.
		Українська мова (за професійним спрямуванням)	Лекційні заняття. Індивідуальні відповіді й групове обговорення на семінарах. Виконання письмових завдань, написання текстів ділових паперів.	Поточний контроль. Робота з текстами економічної сфери: складання й редагування. Контрольна робота. Залік, екзамен
		Англійська мова	Практичні заняття, презентації, аудіювання. Групове обговорення. Робота у парах та міні-групах. Індивідуальні відповіді під час практичних занять. Виконання письмових завдань (написання різних типів параграфів). Взаємне редагування письмових текстів. Виконання індивідуальних завдань та самостійних завдань протягом курсу. Підготовка усної презентації інформативного характеру. Рольові ігри під час практичних занять.	Поточний контроль участі студентів у практичних заняттях. Оцінювання письмових завдань (параграфів). Оцінювання усної презентації. Перевірка письмових робіт. Оцінювання самостійної роботи студентів. Залік, екзамен
		Англійська мова (за професійним спрямуванням)	Практичні заняття, презентації, аудіювання, індивідуальні відповіді та групове обговорення на практичних заняттях, написання творчих письмових робіт і редагування тексту. Групове обговорення на практичних заняттях.	Поточний контроль, індивідуальна робота з редагування тексту, контрольні роботи, перевірка письмових робіт, контрольна робота, усна відповідь.

	Робота у міні-групах та парах. Проведення тематичних дискусій (диспутів). Групове обговорення параграфів та доповідей на практичних заняттях (peer assessment). Виконання індивідуальних завдань. Написання творчих письмових робіт. Підготовка усних доповідей	Залік, екзамен
Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання.

			(створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
		Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
		Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
РН16.Відповідати вимогам, які висувуються до сучасного маркетолога.	☒	Українська мова (за професійним спрямуванням)	Лекційні заняття. Індивідуальні відповіді й групове обговорення на семінарах. Виконання письмових завдань, написання текстів ділових паперів.	Поточний контроль. Робота з текстами економічної сфери: складання й редагування. Контрольна робота. Залік, екзамен
		Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.

	керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе.

			до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Залік
		Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Тести. Залік.
		Теорія ймовірностей та математична статистика	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Залік, екзамен
		Вища математика	Лекції та семінари. Робота над навчальним матеріалом самостійно. Робота з матеріалами курсу на distEdu. Робота на платформах Miro, GeoGebra та Menti. Робота в малих групах за допомогою платформ Zoom та Teams. Самостійна робота над індивідуальною роботою. Створення презентацій із застосуванням в економіці. Ілюстрація теоретичного матеріалу на прикладах в галузі. Організація колегіальної роботи.	Індивідуальне завдання. Контрольна робота. Формувальне оцінювання. Презентації. Індивідуальні завдання. Коментування робіт колег. Залік, екзамен
		Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проекти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
<i>РН15.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"/>	Маркетингове ціноутворення	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення цін та тарифів на підприємствах шляхом застосування різних методів). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проект. Кейси (практичні завдання). Командний проект. Екзамен

Логістика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з розрахунку оптимального розміру замовлення, планування виробництва, закупівель, вибору транспорту та побудови маршрутів доставки.	Використання кейсів за Гарвардською методикою Семінари-дискусії. Розрахункові завдання Екзамен
Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
Економіка праці	Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань через проблематизацію матеріалу). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення показників робочої сили і ринку праці, з розрахунку оплати праці і розміру соціальних виплат, з оцінки продуктивності та ефективності праці). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Командний проєкт. Кейси (практичні завдання). Залік
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання	Командні презентації.

	(створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Тести. Залік.
Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	Командний освітній проект. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проект. Екзамен
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Звіт з практики Залік
Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел,	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.

			літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	
<i>РН14.Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові</i>	☒	Макроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Написання та захист кейсу	Контрольні роботи. Екзамен
		Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
		Мікроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Колоквіум	Проміжний тест. Екзамен
		Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
		Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Залік.
		Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
		Фінанси	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань.	Проміжний тест. Екзамен
		Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми.

	навчання). Презентація результатів досліджень	Тести. Екзамен
Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання	Командний освітній проєкт. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проєкт. Екзамен

			поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	
		Маркетингове ціноутворення	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення цін та тарифів на підприємствах шляхом застосування різних методів). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Кейси (практичні завдання). Командний проєкт. Екзамен
		Логістика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з розрахунку оптимального розміру замовлення, планування виробництва, закупівель, вибору транспорту та побудови маршрутів доставки.	Використання кейсів за Гарвардською методикою Семінари-дискусії. Розрахункові завдання Екзамен
		Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
		Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
<i>РН13.Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.

	кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
Маркетингове ціноутворення	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення цін та тарифів на підприємствах шляхом застосування різних методів). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Кейси (практичні завдання). Командний проєкт. Екзамен
Логістика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з розрахунку оптимального розміру замовлення, планування виробництва, закупівель, вибору транспорту та побудови маршрутів доставки.	Використання кейсів за Гарвардською методикою Семінари-дискусії. Розрахункові завдання Екзамен
Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен

Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	Командний освітній проєкт. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проєкт. Екзамен
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквіум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен

Макроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Написання та захист кейсу	Контрольні роботи. Екзамен
Мікроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Колоквіум	Проміжний тест. Екзамен
Економіка праці	Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань через проблематизацію матеріалу). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення показників робочої сили і ринку праці, з розрахунку оплати праці і розміру соціальних виплат, з оцінки продуктивності та ефективності праці). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Командний проєкт. Кейси (практичні завдання). Залік
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
Історія економічних вчень	Лекції. Семінарські заняття. Кейси, тренінг та посттренінг. Побудова логічних ланцюжків, диспути. Аналітична гра, робота в групах. Мозковий штурм	Бліц-опитування, тестування, контрольна робота. Усне опитування, тестування, доповідь. Активності в грі, креативність і аргументованість участі в диспуті. Презентація. Письмова робота, захист аналітичної роботи. Залік
Регіональна економіка	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Круглий стіл	Контрольна робота. Екзамен
Економічна інформатика I	Лекції, практичні заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Поточний контроль. Екзамен

		Економічна історія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний контроль. Екзамен
		Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
		Фінанси	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань	Проміжний тест. Екзамен
<i>РН12.Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.</i>	☒	Фінанси	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань	Проміжний тест. Екзамен
		Макроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Написання та захист кейсу	Контрольні роботи. Екзамен
		Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
		Мікроекономіка	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Колоквіум	Проміжний тест. Екзамен
		Економіка праці	Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань через проблематизацію матеріалу). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення показників робочої сили і ринку праці, з розрахунку оплати праці і розміру соціальних виплат, з оцінки продуктивності та ефективності праці). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Командний проєкт. Кейси (практичні завдання). Залік
		Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік

	імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Залік.
Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
Теорія ймовірностей та математична статистика	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Залік, екзамен
Регіональна економіка	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Круглий стіл	Контрольна робота. Екзамен
Економічна інформатика I	Лекції, практичні заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Поточний контроль. Екзамен
Економічна історія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний контроль. Екзамен
Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
Вища математика	Лекції та семінари. Робота над навчальним матеріалом самостійно. Робота з матеріалами курсу на distEdu. Робота на платформах Miro, GeoGebra та Menti. Робота в малих групах за допомогою платформ Zoom та Teams. Самостійна робота над індивідуальною роботою. Створення презентацій із застосуванням в економіці. Люстрація теоретичного матеріалу на прикладах в галузі. Організація колегіальної роботи.	Індивідуальне завдання. Контрольна робота. Формувальне оцінювання. Презентації. Індивідуальні завдання. Коментування робіт колег. Залік, екзамен
Історія економічних вчень	Лекції. Семінарські заняття. Кейси, тренінг та посттренінг.	Бліц-опитування, тестування, контрольна робота. Усне опитування,

	Побудова логічних ланцюжків, диспути. Аналітична гра, робота в групах. Мозковий штурм	тестування, доповідь. Активності в грі, креативність і аргументованість участі в диспуті. Презентація. Письмова робота, захист аналітичної роботи. Залік
Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проект. Екзамен
Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів..	Питання для обговорення, індивідуальні завдання,

			Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
		Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
		Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
		Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
		Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
<i>РН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефаківцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.</i>	☒	Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
		Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
		Менеджмент	Лекції, Семінарські заняття. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Ігрові форми. Тести. Екзамен
		Фінанси	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних	Проміжний тест. Екзамен

	завдань	
Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
Економіка праці	Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань через проблематизацію матеріалу). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення показників робочої сили і ринку праці, з розрахунку оплати праці і розміру соціальних виплат, з оцінки продуктивності та ефективності праці). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Командний проєкт. Кейси (практичні завдання). Залік
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Залік.
Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень відповідно до вимог	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Екзамен
Економічна історія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях.	Проміжний контроль. Екзамен

	Виконання індивідуальних завдань, тестів.	
Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
Українська мова (за професійним спрямуванням)	Лекційні заняття. Індивідуальні відповіді й групове обговорення на семінарах. Виконання письмових завдань, написання текстів ділових паперів.	Поточний контроль. Робота з текстами економічної сфери: складання й редагування. Контрольна робота. Залік, екзамен
Історія економічних вчень	Лекції. Семінарські заняття. Кейси, тренінг та посттренінг. Побудова логічних ланцюжків, диспути. Аналітична гра, робота в групах. Мозковий штурм	Бліц-опитування, тестування, контрольна робота. Усне опитування, тестування, доповідь. Активності в грі, креативність і аргументованість участі в диспуті. Презентація. Письмова робота, захист аналітичної роботи. Залік
Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
Логістика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з розрахунку оптимального розміру замовлення, планування виробництва, закупівель, вибору транспорту та побудови маршрутів доставки.	Використання кейсів за Гарвардською методикою Семінари-дискусії. Розрахункові завдання Екзамен
Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проекти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.

	<p>узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником.</p> <p>Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства.</p> <p>Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства).</p> <p>Формування власних висновків.</p> <p>Презентація результатів дослідження</p>	
Практика переддипломна	<p>Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства.</p> <p>Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства).</p> <p>Формування власних висновків.</p> <p>Презентація результатів дослідження.</p>	Звіт з практики Залік
Маркетинг промислового підприємства	<p>Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства.</p> <p>Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства).</p> <p>Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках).</p> <p>Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності</p>	<p>Командний освітній проект.</p> <p>Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій.</p> <p>Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу».</p> <p>Індивідуальний освітній проект.</p> <p>Екзамен</p>
Маркетингове ціноутворення	<p>Лекції. Семінарські заняття.</p> <p>Виконання індивідуальних завдань, тестів.</p> <p>Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних).</p> <p>Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення цін та тарифів на підприємствах шляхом застосування різних методів).</p>	<p>Індивідуальний проект.</p> <p>Кейси (практичні завдання).</p> <p>Командний проект.</p> <p>Екзамен</p>

<p><i>PH8.Застосовувати і інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.</i></p>	<input checked="" type="checkbox"/>	<p>Кваліфікаційна робота</p>	<p>Презентація результатів дослідження</p> <p>Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження</p>	<p>Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.</p>
		<p>Практика переддипломна</p>	<p>Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.</p>	<p>Звіт з практики Залік</p>
		<p>Маркетинг промислового підприємства</p>	<p>Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності</p>	<p>Командний освітній проєкт. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проєкт. Екзамен</p>
		<p>Маркетингова товарна політика</p>	<p>Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання</p>	<p>Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання.</p>

	(створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та	Кейси. Індивідуальні проєкти.

			групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Командні проєкти. Тести. Залік.
		Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень відповідно до вимог	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Екзамен
РН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.	☒	Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
		Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
		Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
		Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
		Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквіум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
		Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
		Маркетингова товарна	Лекції, Семінарські заняття.	Питання для

політика	Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Тести. Залік.
Економічна інформатика I	Лекції, практичні заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Поточний контроль. Екзамен
Логістика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з розрахунку оптимального розміру замовлення, планування виробництва, закупівель, вибору транспорту та побудови маршрутів доставки.	Використання кейсів за Гарвардською методикою Семінари-дискусії. Розрахункові завдання Екзамен
Маркетингове ціноутворення	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення цін та тарифів на підприємствах шляхом застосування різних методів). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проект. Кейси (практичні завдання). Командний проект. Екзамен
Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління	Командний освітній проект. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проект. Екзамен

			віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	
		Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
		Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Звіт з практики Залік
<i>РН6.Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.</i>	☒	Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
		Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
		Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проект. Екзамен
		Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття.	Модульна контрольна робота.

	Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Фінальна доповідь. Екзамен
Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	Командний освітній проєкт. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проєкт. Екзамен

		Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
		Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
		Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
PH5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.	☒	Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
		Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів,	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.

	<p>періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником.</p> <p>Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства.</p> <p>Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства).</p> <p>Формування власних висновків.</p> <p>Презентація результатів дослідження</p>	
Практика переддипломна	<p>Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства.</p> <p>Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства).</p> <p>Формування власних висновків.</p> <p>Презентація результатів дослідження.</p>	Звіт з практики Залік
Маркетинг промислового підприємства	<p>Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства.</p> <p>Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства).</p> <p>Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках).</p> <p>Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності</p>	<p>Командний освітній проект.</p> <p>Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій.</p> <p>Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу».</p> <p>Індивідуальний освітній проект.</p> <p>Екзамен</p>
Маркетингова товарна політика	<p>Лекції, Семінарські заняття.</p> <p>Виконання індивідуальних завдань, тестів..</p> <p>Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія</p> <p>Презентація результатів досліджень.</p> <p>Імітаційне навчання, практичні роботи</p>	<p>Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання.</p> <p>Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань.</p> <p>Екзамен</p>
Маркетингові комунікації	<p>Лекції, Семінарські заняття.</p> <p>Контекстне навчання (створення умов,</p>	<p>Командний проект.</p> <p>Індивідуальні завдання.</p> <p>Практичні завдання.</p>

	максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Кейси. Ділова гра. Екзамен
Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проекти. Індивідуальні проекти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проект. Екзамен
Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Тести. Залік.
Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Імітаційне навчання	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Тести. Екзамен

			(використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень відповідно до вимог	
		Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проекти. Екзамен
РН4.Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.	☒	Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
		Маркетингові послуги	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), словесні методи: розповідь, пояснення, лекція, дискусія. Презентація результатів досліджень. практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
		Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
		Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
		Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
		Економіко-математичне	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних	Проміжні проєкти. Екзамен

моделювання II (Економетрика)	завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	
Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	Командний освітній проєкт. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проєкт. Екзамен
Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
Економіка праці	Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань через проблематизацію матеріалу). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення показників робочої сили і ринку праці, з розрахунку оплати праці і розміру соціальних виплат, з оцінки продуктивності та ефективності праці). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Командний проєкт. Кейси (практичні завдання). Залік
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань,	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Залік.

			тестів.	
		Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень відповідно до вимог	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Екзамен
		Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
		Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
		Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
		Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
РНЗ.Застосовуват	<input checked="" type="checkbox"/>	Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її	Захист кваліфікаційної

<p><i>и набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.</i></p>		<p>на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження</p>	<p>роботи перед комісією.</p>
	<p>Практика переддипломна</p>	<p>Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.</p>	<p>Звіт з практики Залік</p>
	<p>Маркетинг промислового підприємства</p>	<p>Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності</p>	<p>Командний освітній проєкт. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проєкт. Екзамен</p>
	<p>Маркетингова товарна політика</p>	<p>Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до</p>	<p>Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових</p>

	реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	завдань. Екзамен
Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
Економіко- математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквіум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних).	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік

			Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	
		Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Тести. Залік.
		Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень відповідно до вимог	Кейси. Індивідуальні проекти. Командні проекти. Тести. Екзамен
		Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
<i>РН2.Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.</i>	☒	Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проект. Екзамен
		Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
		Статистика	Лекції Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Практичні завдання	Домашні завдання, Контрольна робота, Активна участь на семінарах. Екзамен
		Економіка праці	Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань через проблематизацію матеріалу). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення показників робочої сили і ринку праці, з розрахунку оплати праці і розміру соціальних	Індивідуальний проект. Командний проект. Кейси (практичні завдання). Залік

	виплат, з оцінки продуктивності та ефективності праці). Презентація результатів дослідження	
Культура ведення бізнесу	Лекції, семінари. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання, зокрема ділова гра)	Командні презентації. Індивідуальні роботи, кейси. Есе. Залік
Сучасні принципи споживчої культури	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Презентації. Кейси. Тренінги Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Залік.
Історія економічних вчень	Лекції. Семінарські заняття. Кейси, тренінг та посттренінг. Побудова логічних ланцюжків, диспути. Аналітична гра, робота в групах. Мозковий штурм	Бліц-опитування, тестування, контрольна робота. Усне опитування, тестування, доповідь. Активності в грі, креативність і аргументованість участі в диспуті. Презентація. Письмова робота, захист аналітичної роботи. Залік
Гроші та кредит	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Модульна контрольна робота. Фінальна доповідь. Екзамен
Актуальні проблеми менеджменту та маркетингу	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень відповідно до вимог	Кейси. Індивідуальні проєкти. Командні проєкти. Тести. Екзамен
Політична економія	Лекції. Семінарські заняття. Індивідуальні відповіді та групове обговорення на семінарських заняттях. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжна контрольна робота. Виконання практичних та індивідуальних завдань. Підготовка та презентація реферату Екзамен
Міжнародна економіка	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.	Проміжний тест. Екзамен
Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання	Командні проєкти. Індивідуальні проєкти. Індивідуальні

	(створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	роботи, кейси. Тести. Екзамен
Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією.
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Звіт з практики Залік
Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання	Командний освітній проєкт. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу».

			(ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	Індивідуальний освітній проєкт. Екзамен
		Маркетингове ціноутворення	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення цін та тарифів на підприємствах шляхом застосування різних методів). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Кейси (практичні завдання). Командний проєкт. Екзамен
		Логістика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з розрахунку оптимального розміру замовлення, планування виробництва, закупівель, вибору транспорту та побудови маршрутів доставки.	Використання кейсів за Гарвардською методикою Семінари-дискусії. Розрахункові завдання Екзамен
<i>РН1 Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.</i>	<input checked="" type="checkbox"/>	Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією

	дослідження	
Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Звіт з практики Залік
Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках). Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	Командний освітній проєкт. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проєкт. Екзамен
Маркетингові комунікації	Лекції, Семінарські заняття. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Кейси. Презентація результатів дослідження	Командний проєкт. Індивідуальні завдання. Практичні завдання. Кейси. Ділова гра. Екзамен
Маркетингові дослідження	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання ігрових та імітаційних форм навчання). Презентація результатів досліджень	Командні проєкти. Індивідуальні проєкти. Індивідуальні роботи, кейси. Тести. Екзамен
Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
Історія економічних вчень	Лекції. Семінарські заняття. Кейси, тренінг та посттренінг.	Бліц-опитування, тестування, контрольна робота. Усне опитування,

			Побудова логічних ланцюжків, диспути. Аналітична гра, робота в групах. Мозковий штурм	тестування, доповідь. Активності в грі, креативність і аргументованість участі в диспуті. Презентація. Письмова робота, захист аналітичної роботи. Залік
<i>РН9.Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.</i>	☒	Кваліфікаційна робота	Вибір теми, закріплення її на кафедрі і визначення наукового керівника. Складання графіка роботи над темою і узгодження його з науковим керівником. Вивчення джерел, літератури, суспільних реалій, матеріалів архівів, періодичних видань; збір та узагальнення фактів, даних. Складання плану кваліфікаційної роботи й узгодження його з науковим керівником. Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження	Захист кваліфікаційної роботи перед комісією
		Практика переддипломна	Виконання завдань в реальних умовах функціонування компанії/ підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Формування власних висновків. Презентація результатів дослідження.	Звіт з практики Залік
		Маркетинг промислового підприємства	Комплексне навчання на засадах системно-діяльнісного підходу до освітнього процесу, максимально наближеного до реальних умов функціонування промислового підприємства. Проблемне навчання (ініціювання самостійного пошуку знань для розв'язання поставлених маркетингових проблем підприємства). Імітаційне навчання (використанням ігрового комплексу з управління віртуальним підприємством в умовах конкуренції на ринках).	Командний освітній проект. Участь у дискусіях при обговоренні проблемних ситуацій. Використання ігрового комплексу «Титани міжнародного бізнесу». Індивідуальний освітній проект. Екзамен

	Презентація результатів освітньо-прикладного доробку в системі знань і діяльності	
Маркетингове ціноутворення	Лекції. Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних). Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з визначення цін та тарифів на підприємствах шляхом застосування різних методів). Презентація результатів дослідження	Індивідуальний проєкт. Кейси (практичні завдання). Командний проєкт. Екзамен
Логістика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів. Імітаційне навчання (використання імітаційних форм навчання (рішення задач) з розрахунку оптимального розміру замовлення, планування виробництва, закупівель, вибору транспорту та побудови маршрутів доставки.	Використання кейсів за Гарвардською методикою Семінари-дискусії. Розрахункові завдання Екзамен
Маркетингова товарна політика	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань, тестів.. Контекстне навчання (створення умов, максимально наближених до реальних), дискусія Презентація результатів досліджень. Імітаційне навчання, практичні роботи	Питання для обговорення, індивідуальні завдання, групові завдання. Аналітичні доповіді (презентації) за результатами групових завдань. Екзамен
Бухгалтерський облік	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Письмові роботи	Тести. Проміжний контроль. Екзамен
Економіко-математичне моделювання II (Економетрика)	Лекції, Семінарські заняття. Виконання індивідуальних завдань. Практичні заняття. Домашні завдання	Проміжні проєкти. Екзамен
Економіка підприємства	Лекції, Семінарські заняття. Он-лайн екскурсія на виробниче підприємство, опитування експертів, робота «в полі», воркшоп, розв'язок ситуації-задачі, колоквиум, дослідна робота в групі, презентація	Активна участь в обговоренні теоретичного матеріалу, результатів дослідження, розв'язку практичних завдань. Контрольна робота. Дослідницький проєкт. Екзамен
Маркетинг	Лекції, Семінарські заняття. Ділові ігри	Поточний контроль. Командні завдання. Екзамен
Фінанси	Лекції, Семінарські заняття.	Проміжний тест.

		Виконання індивідуальних завдань.	Екзамен
--	--	-----------------------------------	---------