

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету

Гельман В.М.

« 25 » 2025



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ

підготовки магістрів
денної та заочної форм здобуття освіти
освітньо-професійна програма Маркетинг
Спеціальності D5 Маркетинг
галузі знань D Бізнес, адміністрування та право

ВИКЛАДАЧ *Калюжна Юлія Вікторівна, к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом і маркетингу*

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри кафедри управління
персоналом і маркетингу

Протокол №_1_ від «25» серпня 2025 р.
В.о. завідувача кафедри управління
персоналом і маркетингу

В.В. Малтиз

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми

В.В.Малтиз

2025 рік

*Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень*



Зв'язок з викладачем (викладачами):

Сезн ЗНУ повідомлення: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=14935>

E-mail: kalyuzhnaya.ju@gmail.com

Телефон: (061)228-76-25 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: ZOOM, Telegram – за вибором викладача

Кафедра: Кафедра управління персоналом і маркетингу, просп. Соборний, 74 (5корпус ЗНУ), ауд.218-А

1. Опис навчальної дисципліни

Дисципліна спрямована на формування цілісного розуміння **стратегічного аналізу міжнародних ринків** та практичних навичок підготовки управлінських рішень щодо вибору ринків-цілей і форматів присутності. Курс охоплює країнове та інституційне середовище, галузеву структуру і конкуренцію, попит і поведінку споживачів, а також інтеграцію результатів у портфельні моделі й **scorecard** для прийняття рішень «go / no-go» та визначення режимів входу/масштабування.

Предмет вивчення: концепції, методи й інструменти стратегічної діагностики зовнішніх ринків (PESTLE, CAGE, 5 сил Портера, стратегічні групи, бенчмаркінг, TAM/SAM/SOM, PPP/еластичність, портфельні матриці GE/McKinsey і BCG, scorecard) та їх застосування в підготовці управлінських рекомендацій.

Мета курсу: сформувати у здобувачів здатність **самостійно виконувати повний цикл стратегічного аналізу міжнародного ринку** і презентувати обґрунтовані висновки для стейкхолдерів (ризиків, сценарії, рекомендації «go / no-go», варіанти входу).

Основні завдання вивчення дисципліни:

- оволодіти методами аналізу **макросередовища** та країнових ризиків (PESTLE, CAGE, індекси ризику, регуляторні/санкційні обмеження);
- набути навичок **галузевого та конкурентного аналізу** (5 сил Портера, стратегічні групи, карта конкурентів і каналів, бенчмаркінг);
- сформувати вміння **оцінювати попит і сегменти** (TAM/SAM/SOM, PPP, еластичність, ціноутворення) й інтерпретувати наслідки для стратегії;
- здатність **інтегрувати результати** в портфельні моделі та **scorecard** привабливості/позиції, виконувати базову сценарну та ризикову оцінку;
- розвиток умінь **підготовки та презентації аналітичного звіту** із рекомендаціями щодо режимів входу/масштабування, дорожньою картою та показниками контролю.

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень
Паспорт навчальної дисципліни



Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
1	2	3
Статус дисципліни	Вибіркова	
Семестр	3 -й	3 -й
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість годин	90 год.	
Лекційні заняття	12 год.	4 год.
Практичні заняття	24 год.	4 год.
Самостійна робота	54 год.	82 год.
Консультації	https://www.znu.edu.ua/ukr/university/departments/economy/navchalnij_protsesi Вівторок 12:00-12:55 Ідентифікатор конференції: 296 367 4599 Код доступу: 1234	
Вид підсумкового семестрового контролю:	залік	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/section.php?id=11342	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК2. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК3. Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу. СК6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі. Р 11 Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта. Р 12 Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проєктів і програм.	Репродуктивні методи: Пояснювально-ілюстративний метод: Використовується для передачі теоретичних знань та понять про різні технології розробки управлінських рішень. Метод роботи з навчальними та методичними матеріалами: Проблемно-пошукові методи: Метод проблемного викладу: Студентам пропонуються реальні бізнес-ситуації, де вони повинні виявити проблеми	Поточний контроль передбачає такі теоретичні завдання: - Усне опитування і обговорення лекції; - Короткі тести/контрольні роботи за пройденим матеріалом; Поточний контроль передбачає такі практичні завдання: - Розв'язання задач; - Розв'язання практичних завдань. - Презентація власних досліджень.

	та запропонувати стратегії їх вирішення з використанням технологій розробки управлінських рішень. Навчальні дискусії: Стимулюються обговорення та аналіз різних підходів до прийняття управлінських рішень, що сприяє розвитку критичного мислення та обґрунтованим аргументаціям. Наочні методи: Використання схем, моделей та алгоритмів: Студентам можуть бути представлені схеми або моделі процесів управління, які вони вивчають та аналізують для кращого розуміння роботи різних технологій. Практичні методи: Практичні та контрольні завдання	
--	---	--

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Макросередовище та країновий ризик

Тема 1: Країновий та інституційний аналіз

Країновий та інституційний аналіз **PESTLE**, **CAGE**, індекси ризику, торгівельні бар'єри/санкції, регуляторні вимоги. Інтерпретація впливу макрофакторів на стратегічні рішення.

Змістовий модуль 2. Галузева структура та конкуренція

Тема 2: Галузевий аналіз і конкурентні сили

Галузевий аналіз і конкурентні сили: **5 сил Портера**, стратегічні групи, карта конкурентів і каналів, концентрація ринку, бар'єри входу/виходу. Бенчмаркінг цінності та цінових стратегій.

Змістовий модуль 3. Попит, сегментація і споживачі на міжнародних ринках

Тема 3: Оцінка ємності та структури попиту

Оцінка ємності та структури попиту: **TAM/SAM/SOM**, пріоритезація сегментів, поведінкові інсайти, ціноутворення з урахуванням **PPP** та еластичності. Особливості каналів доступу на різних ринках.

Змістовий модуль 4. Ринкова привабливість і портфельні рішення

Тема 4: Інтеграція результатів у **scorecard** та портфельні моделі

Інтеграція результатів у **scorecard** та портфельні моделі: (**GE/McKinsey**, **BCG**): привабливість ринку × конкурентна позиція; сценарне оцінювання, карта ризиків і підсумкова **рекомендація «go / no-go»** з варіантами режимів входу.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
1	2	3	4	5
Лекція 1	Тема 1: Країновий та інституційний аналіз	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 1	Тема 1: Країновий та інституційний аналіз	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 1	Тема 1: Країновий та інституційний аналіз	13	20	
Лекція 2	Тема 2: Галузевий аналіз і конкурентні сили	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 2	Тема 2: Галузевий аналіз і конкурентні сили	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 2	Тема 2: Галузевий аналіз і конкурентні сили	13	20	
Лекція 3	Тема 3: Оцінка ємності та структури попиту	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 3	Тема 3: Оцінка ємності та структури попиту	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 3	Тема 3: Оцінка ємності та структури попиту	15	22	
Лекція 4	Тема 4: Інтеграція результатів у scorecard та портфельні моделі	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 4	Тема 4: Інтеграція результатів у scorecard та портфельні моделі	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 4	Тема 4: Інтеграція результатів у scorecard та портфельні моделі	13	20	

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



5. Види і зміст контрольних заходів

№ змістового модуля	Вид контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання**	Усього балів
1	2	3	4	5
Поточний контроль				
Практичне заняття 1	Теоретичне завдання – опитування (усне)	Опитування по темі	Повне висвітлення питання- 3 б., Часткове висвітлення питання, висвітлення базових питань -1-2 б.	4
	Зміст практичної роботи: Розв’язання кейс-завдань тестування	Зміст практичної роботи: Розв’язання кейс-завдань тестування	Виконання практичної частини роботи оцінюється у 10 балів: 1–5 – роботу виконано з помилками; 6–9 – роботу виконано з незначними помилками; 10 – роботу виконано без помилок і звіт оформлено згідно з вимогами.	10
Самостійна робота 1	Виконання дослідницького завдання	Розміщено в СЕЗН ЗНУ		1
Практичне заняття 2	Теоретичне завдання – опитування (усне)	Опитування по темі	Повне висвітлення питання-3 б., Часткове висвітлення питання, висвітлення базових питань -1-2 б.	4
	Зміст практичної роботи: Розв’язання кейс-завдань тестування	Зміст практичної роботи: Розв’язання кейс-завдань тестування	Виконання практичної частини роботи оцінюється у 10 балів: 1–5 – роботу виконано з помилками; 6–9 – роботу виконано з незначними помилками; 10 – роботу виконано без помилок і звіт оформлено згідно з вимогами.	10
Самостійна робота 2	Виконання дослідницького завдання	Розміщено в СЕЗН ЗНУ		1
Практичне заняття 3	Теоретичне завдання – опитування (усне)	Опитування по темі	Повне висвітлення питання-3 б., Часткове висвітлення питання, висвітлення базових питань -1-2 б.	4
	Зміст практичної роботи: Розв’язання кейс-завдань тестування	Зміст практичної роботи: Розв’язання кейс-завдань тестування	Виконання практичної частини роботи оцінюється у 10 балів: 1–5 – роботу виконано з помилками; 6–9 – роботу виконано з незначними помилками; 10 – роботу виконано без помилок і звіт оформлено згідно з вимогами.	10

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



			виконано з незначними помилками; 10 – роботу виконано без помилок і звіт оформлено згідно з вимогами.	
Самостійна робота 3	Виконання дослідницького завдання	Розміщено в СЕЗН ЗНУ		1
Практичне заняття 4	Теоретичне завдання – опитування (усне)	Опитування по темі	Повне висвітлення питання-3 б., Часткове висвітлення питання, висвітлення базових питань -1-2 б.	4
	Зміст практичної роботи: Розв'язання кейс-завдань тестування	Зміст практичної роботи: Розв'язання кейс-завдань тестування	Виконання практичної частини роботи оцінюється у 10 балів: 1–5 – роботу виконано з помилками; 6–9 – роботу виконано з незначними помилками; 10 – роботу виконано без помилок і звіт оформлено згідно з вимогами.	10
Самостійна робота 4	Виконання дослідницького завдання	Розміщено в СЕЗН ЗНУ		1
Усього за поточний контроль				60
Підсумковий контроль				
Залік	Тестування	Тестування за матеріалом курсу дозволяє перевірити Теоретичні знання студента та проводиться в СЕЗН MOODLE.	Тестове завдання складається з 20 тестових питань. За правильну відповідь на одне питання студент отримує 2 бали.	40
Усього за підсумковий контроль				40

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторниурсом)		

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень
5. Основні навчальні ресурси



Рекомендована література

1. Дугієнко Н. О. Міжнародний маркетинг : метод. рек. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. 69 с.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/metodychky/2023/06/0052658.pdf>.
2. Міжнародна економіка : метод. рек. / уклад.: Д. І. Бабміндра, А. В. Переверзева, О. В. Гамова. Запоріжжя : ЗНУ, 2022. 67 с.
URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2022/09/0049130.doc>.
3. Підприємництво, торгівля, маркетинг: стратегії, технології та інновації : тези доп. V Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 27 травня 2022 р.) / редкол.: А. А. Мазаракі (відп. ред.) [та ін.]. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2022. 170 с.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi71/0051621.pdf>.
4. Сохацька О. М., Панасюк В. М., Роговська-Іщук І. В., Вінницький С. І. Фундаментальний та технічний аналізи міжнародних ринків : підручник. Тернопіль : ЗУНУ, 2022. 309 с. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi70/0050889.pdf>.
5. Тарасенко С. В., Петрушенко Ю. М. Міжнародний бізнес : навч. посіб. Суми : Сумський державний університет, 2022. 222 с.
URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi68/0050148.pdf>.
6. 2020 Global Marketing Trends: Bringing authenticity to our digital age. Deloitte, 2020. 70 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi64/0047442.pdf>.
7. Approach, Concepts and Cases. 17th ed. Harlow : Pearson, 2023. 680 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi75/0055908.pdf>.
8. Dolbec P. -. Digital Marketing Strategy. Montreal, 2021. 245 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi77/0057204.pdf>.
9. Doole I., Lowe R., Kenyon A. International Marketing Strategy: Analysis, Development and Implementation. 9th ed. Andover : Cengage, 2022. 511 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi71/0052042.pdf>.
10. Jeannet J. -, Volery T., Bergmann H., Amstutz C. Masterpieces of Swiss Entrepreneurship: Swiss SMEs Competing in Global Markets. Cham : Springer, 2021. 561 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi66/0048393.pdf>.
11. Kalashnikova K. International business strategies : lectures for 4st-year full-time students specialty 073 - Mamagement, 281 - Public administration. Kharkiv : O. M. Beketov NUUE, 2021. 77 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi67/0049295.pdf>.
12. Kossowska M., Rosinski J. Global Mindset and International Business: Driving Process Outsourcing Organizations. New York : Routledge, 2023. 219 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi75/0055402.pdf>.
13. Luo Y., Shenkar O., Chi T. International Business. 4th ed. New York : Routledge, 2022. 748 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi68/0049824.pdf>.
14. Mabillard V., Pasquier M., Vuignier R. Place Branding and Marketing from a Policy Perspective: Building Effective Strategies for Places. London : Routledge, 2024. 335 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi77/0057197.pdf>.
15. Managing and Strategising Global Business in Crisis: Resolution, Resilience and Reformation / edited by A. Gupta, S. Gupta, J. Kuma. London : Routledge, 2023. 247 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi75/0055912.pdf>.



16. Market Engineering: Insights from Two Decades of Research on Markets and Information / edited by H. Gimpel [et al.]. Cham : Springer, 2021. 243 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi66/0048515.pdf>.
17. Principles of Marketing. Minneapolis : University of Minnesota Libraries Publishing, 2021. 519 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi64/0047435.pdf>.
18. Santos J. D., Silva O. L. Digital Marketing Strategies for Tourism, Hospitality, and Airline Industries. Hershey : IGI Global, 2020. 267 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi68/0049782.pdf>.
19. Sustainability in International Business: Talent Management, Market Entry Strategies, Competitiveness / Anna Visvizi (ed.). Basel : MDPI, 2022. 288 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi68/0049719.pdf>.
20. Sustainable Destination Branding and Marketing: Strategies for Tourism Development / edited by A. Sharma, J. I. Pulido-Fernandez, A. Hassan. Boston : CABI, 2020. 244 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi68/0049795.pdf>.

Інформаційні ресурси

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Електронна бібліотека. URL: <http://lib.meta.ua/>
3. Журнал Маркетинг в Україні. URL: <http://mr.com.ua/>
4. Журнал Маркетинг і реклама. URL: <http://uam.in.ua/ua/projects/marketing-in-ua/>
5. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>



Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування занять є обов'язковим компонентом засвоєння дисципліни. За систематичні пропуски занять та не виконання завдань без поважної причини здобувач вищої освіти буде неатестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані під час консультацій або на в системі Moodle. Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).

Політика академічної доброчесності

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися академічної етики: виявляти дисциплінованість, вихованість, доброзичливість, чесність, відповідальність, дбайливо ставитись до матеріально-технічної бази університету, виконувати графік освітнього процесу, не допускати академічної заборгованості або вчасно ліквідовувати її.

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Під час лекційних занять телефони та інші персональні гаджети не вилучаються, але необхідно їх перевести у беззвучний режим.

Комунікація

Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є Moodle. У окремих випадках викладач надає Viber/Telegram або електронну пошту.

Визнання результатів неформальної / інформальної освіти

З даної дисципліни визнаються результати неформальної освіти згідно «Положенням Запорізького національного університету про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти». <http://surl.li/evcjl>. Доступність зазначеного документа для учасників освітнього процесу забезпечується шляхом його розміщення на офіційному веб-сайті ЗНУ <http://surl.li/emvpz>.

За наявності сертифікату, свідоцтва програми тощо, про проходження онлайн-курсу, тренінгу, вебінару, курсу підвищення кваліфікацій та іншого з тематики (однієї з тем з змістовного модуля) навчальної дисципліни. Дотичність тематики, відповідність досягнутих результатів навчання та кількість додаткових балів, визначається викладачем. Документи, що підтверджують участь здобувача в відповідних заходах, мають бути подані викладачу до початку сесії.

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень
ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ



ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2025-2026 н. р. доступний за адресою:
<https://tinyurl.com/yckze4jd>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методик проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (у тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Процедура повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://surl.lu/hfjbya>

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://surl.li/qgacqa>

Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до:

Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://surl.li/unwzzm>

Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://surl.lu/xkxmuz>

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Кабінет практичного психолога Марті Ірини Вадимівни – навч. корп. №4, каб. №235 (понеділок, середа, четвер 9.00-11.00, 13.00-15.00), навч. корп. №9 (ІННІ) каб.57 (п'ятниця 9.00-11.00, 13.00-15.00), гуртожиток №6 (вул. Добролюбова, 19, середа 9.00-11.00, 13.00-15.00). Попередній запис за тел.: 228-76-48, (099) 253-78-73 щоденно з 9 до 15.

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ

Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**

Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua

Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Спеціалізована допомога: (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://surl.li/ivcwih>

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ (СЕЗН ЗНУ): <https://moodle.znu.edu.ua>.

Посилання для відновлення паролю: <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>