

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету

Гельман В.М.

« 25 » 08 2025



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МАРКЕТИНГОВИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

Навчальна дисципліна спрямована на формування у здобувачів здатності здійснювати комплексний маркетинговий аналіз міжнародної діяльності компанії: від відбору ринків-цілей до фінансово-економічної оцінки та підготовки обґрунтованого рішення щодо входу/масштабування на зовнішніх ринках. Курс інтегрує інструменти стратегічного, інституційного, поведінкового та фінансово-економічного аналізу з урахуванням культурних відмінностей і регуляторного середовища.

Предмет вивчення: процеси й методи маркетингового аналізу зовнішніх ринків, конкурентного середовища, споживачів, каналів доступу та економіки проекту інтернаціоналізації.

Мета курсу: сформувати компетентності для самостійного виконання аналітичного циклу міжнародного маркетингу і підготовки рішення “go / no-go” щодо виходу/масштабування на обраному закордонному ринку.

Основні завдання:

1. Оволодіння методами макро-, мезо- та мікроаналізу (PESTLE, CAGE, Hofstede, 5 сил Портера, бенчмаркінг, аналіз каналів).
2. Дослідження попиту, сегментації й поведінки споживачів на іноземних ринках (TAM/SAM/SOM, persona, JTBD, культурна адаптація).
3. Оцінка конкурентного та інституційного середовища (регуляції, бар'єри торгівлі, санкції/ризиків країни, логістика, митні платежі, податки).
4. Фінансово-економічна оцінка доцільності виходу (unit economics, сценарне прогнозування, ROI/ROMI, чутливість).
5. Підготовка аналітичного звіту та презентації рішення для стейкхолдерів.

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
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.

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



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=11324

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
ЗК1. Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання з найновіших теорій, методів і практичних прийомів маркетингу. СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. СК9. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу Р2 Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта. Р3 Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.	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 проблему 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:	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.

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



	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. Предмет, об'єкт і методи маркетингового аналізу міжнародної діяльності

Тема 1: Маркетинговий аналіз міжнародної діяльності: поняття, предмет та об'єкт дослідження.

Межі застосування й відмінність від «міжнародного маркетингу». Аналітична рамка оцінювання зовнішніх ринків: рівні аналізу (макро/мезо/мікро), логіка показників і KPI, зв'язок «дані → інтерпретація → управлінське рішення → оцінка ефективності». Джерела даних: вторинні (державна та міжнародна статистика, галузеві звіти) та первинні (опитування, інтерв'ю, фокус-групи). Формат decision dossier та типові помилки аналітики.

Змістовий модуль 2. Збір маркетингової інформації для аналізу міжнародної діяльності

Тема 2: Методи та інструменти збору маркетингової інформації для зовнішніх ринків.

Вторинні джерела: UN Comtrade, ITC Trade Map, World Bank, OECD, національні статистики, Euromonitor, галузеві огляди. Первинні методи: опитування, інтерв'ю, фокус-групи, спостереження, етнографія, онлайн-панелі; моніторинг соціальних медіа (social listening). Проектування інструментарію: анкета/гайд-інтерв'ю, скринінг і рекрутинг, вибірка, валідність і надійність даних, етика. Планування дослідження та календар збору даних.

Змістовий модуль 3. Теорія інтернаціоналізації бізнесу

Тема 3: Інтернаціоналізація бізнесу.

Прийняття рішень у межах інтернаціоналізації бізнесу: режими виходу (експорт, ліцензування, франчайзинг, спільне підприємство (СП/JV), прямі іноземні інвестиції (FDI)). Стратегії експансії. Критерії вибору режиму: ресурси, контроль, ризик, витрати, швидкість, масштабованість, вимоги до компетенцій, комплаєнс. Огляд бар'єрів і ризиків (регуляторні, політичні, валютні, логістичні) та способів їх мінімізації. Узгодження режиму входу з корпоративною стратегією та організаційною моделлю.

Змістовий модуль 4. Інтегроване прийняття рішень про вихід на ринок

Тема 4: Багатокритеріальна модель ухвалення рішення на основі зібраних даних.

Формування критеріїв і ваг, оцінювання альтернатив (експорт, ліцензування, франчайзинг, СП/JV, FDI), розрахунок інтегральних балів, чутливісний аналіз. Мінімальна фінансова рамка для підтримки рішення: оцінка



TAM/SAM/SOM, ескіз unit economics, первинний ROMI/ROI для стартового сценарію. Підсумкова рекомендація «go / no-go», обраний режим входу та дорожня карта (6–12 міс.) з KPI (залучення, конверсія, CAC, LTV, частка в каналі тощо).

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: Маркетинговий аналіз міжнародної діяльності: поняття, предмет та об'єкт дослідження.	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 1	Тема 1: Маркетинговий аналіз міжнародної діяльності: поняття, предмет та об'єкт дослідження.	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 1	Тема 1: Маркетинговий аналіз міжнародної діяльності: поняття, предмет та об'єкт дослідження.	13	20	
Лекція 2	Тема 2: Методи та інструменти збору маркетингової інформації для зовнішніх ринків.	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 2	Тема 2: Методи та інструменти збору маркетингової інформації для зовнішніх ринків.	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 2	Тема 2: Методи та інструменти збору маркетингової інформації для зовнішніх ринків.	13	20	
Лекція 3	Тема 3: Інтернаціоналізація бізнесу.	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 3	Тема 3: Інтернаціоналізація бізнесу.	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 3	Тема 3: Інтернаціоналізація бізнесу.	15	22	
Лекція 4	Тема 4: Багатокритеріальна модель ухвалення рішення на основі зібраних даних.	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 4	Тема 4: Багатокритеріальна модель ухвалення рішення на основі зібраних даних.	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 4	Тема 4: Багатокритеріальна модель ухвалення рішення на основі зібраних даних.	13	20	

5. Види і зміст контрольних заходів

№ змістового модуля	Вид контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання**	Усього балів
1	2	3	4	5

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



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



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 повторним курсом)		

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



Рекомендована література

1. Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин : матеріали XVII наук.-практ. конф. молодих вчених (м. Харків, 28 жовтня 2022 р.). Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2022. 148 с. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi69/0050562.pdf>.
2. Актуальні проблеми сучасних міжнародних відносин : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 17-18 листопада 2023 р.) / редкол.: І. В. Іщенко, І. К. Головки, П. Г. Петров. Дніпро : ПрінтДім, 2023. 290 с. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi78/0058036.pdf>.
3. Актуальні проблеми сучасних міжнародних відносин : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 05-06 листопада 2021 р.) / редкол.: І. В. Іщенко, І. К. Головки, П. Г. Петров. Дніпро : ПрінтДім, 2021. 384 с. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi75/0055532.pdf>.
4. Бабміндра Д. І., Венгерська Н. С., Дугієнко Н. О., Колобердянко І. І. Міжнародна економіка : метод. рек. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. 56 с. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2021/05/0046789.doc>.
5. Венгерська Н. С., Дугієнко Н. О., Колобердянко І. І. Міжнародна економіка : метод. рек. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. 78 с. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2021/12/0048437.pdf>.
6. Дугієнко Н. О. Міжнародний маркетинг : метод. рек. Запоріжжя : ЗНУ, 2023. 69 с. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/metodychky/2023/06/0052658.pdf>.
7. Іванов М. М., Терент'єва Н. В. Міжнародний маркетинг : метод. рек. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. 25 с. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2021/10/0047071.pdf>.
8. Переверзєва А. В. Міжнародні організації : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. 112 с.
9. 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>.
10. Сучасні перетворення міжнародного бізнесу : матеріали IV Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Харків, 31 березня 2021 р.) / за заг. ред.: С. І. Архієреєва, І. О. Дерід. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2021. 214 с. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi69/0050559.pdf>.
11. 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>.
12. 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>.
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. 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>.
15. Onkvisit S., Shaw J. J. International marketing: analysis and strategy. 4-th ed. New York : Routledge, 2004. 593 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi66/0048970.pdf>.

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



16. Pegan G., Vianelli D., De L. P. International Marketing Strategy: The Country of Origin Effect on Decision-Making in Practice. Cham : Springer, 2020. 188 p.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi71/0052050.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 методiku 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/>