

**МОДЕЛЮВАННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ МІЖНАРОДНИХ КАНАЛІВ  
РОЗПОДІЛУ**

**Викладач:** кандидат економічних наук, Корінний Сергій Олександрович

**Кафедра:** міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму, V корпус, ауд. 119

**E-mail:** s.korinnyi@gmail.com, serhii.korinnyi@znu.edu.ua

**Телефон:** (061) 228-76-29

**Інші засоби зв'язку:** Moodle, Viber, Zoom

**Консультації:** особисті - п'ятниця, з 09:35 до 10:55, V корпус, ауд. 119; дистанційні - Viber, Telegram, WhatsApp за попередньою домовленістю

<b>Освітньо-наукова програма, рівень вищої освіти:</b>	051 Економіка третій (доктор філософії)						
<b>Статус дисципліни:</b>	вибіркова						
<b>Кредити ECTS</b>	3	<b>Навч. рік:</b>	2022-2023	<b>Рік навчання</b>	2	<b>Тижні</b>	12
<b>Вид контролю:</b>	залік						
<b>Посилання на курс в Moodle</b>	<a href="https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=13219">https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=13219</a>						

## ОПИС КУРСУ

**Метою** вивчення курсу є забезпечення аспірантів необхідним теоретичним, методичним і практичним інструментарієм щодо ефективної економіко-управлінської системи процесів комерційного розподілу на рівні держави, регіону та підприємства в умовах інтеграції в глобальний економічний простір. Актуальність курсу ґрунтується на тому, що економічну систему будь-якого масштабу, функціонування будь-якого ринку, співпрацю постачальників і споживачів, сукупність товарів і послуг поєднано базовим процесом - розподілом. В свою чергу, розподіл є консолідацією різноманіття економічних та неекономічних процесів. При цьому, активізація економіко-управлінських функцій вимагає імплементацію цілої низки заходів щодо розбудови ефективної системи розподілу, передбачаючи, перш за все, багаторівневу інтернаціоналізацію і глобалізацію каналів розподілу.

Основними завданнями вивчення курсу «Моделювання глобалізаційних стратегій міжнародних каналів розподілу» є: отримання аспірантами ґрунтовних науково-практичних знань щодо понять, положень, вектору розвитку і кола проблем з моделювання, імплементації і трансформації глобалізаційних стратегій міжнародних каналів розподілу; визначення особливостей управління елементами глобалізаційних стратегій міжнародних каналів розподілу поелементно і в сукупності; ознайомлення з нормативно-правовим забезпеченням процесів управління міжнародними каналами розподілу; визначення методичних та практичних особливостей обчислення вартості процесів управління міжнародними каналами розподілу за різними видами стратегій; новітніми напрямками диверсифікації міжнародних каналів розподілу; вектором трансформації наявних систем і стратегій управління міжнародними каналами розподілу; перспективами, недоліками і складнощами аутсорсингу процесів управління міжнародними каналами розподілу; особливостями економіко-управлінської оцінки ефективності глобалізаційних стратегій міжнародних каналів розподілу.

**ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**АСПІРАНТУРА**  
**Силабус навчальної дисципліни**



<b>Програмні результати навчання</b>	
<i>для здобувачів 2021 року вступу за ОНП 2020-2021 р.</i>	
ПРН 11	Здійснювати пошук, оброблення та аналіз наукової інформації, її систематизацію та узагальнення; використовувати інформаційно-комунікаційні технології у дослідницькій та викладацькій діяльності
ПРН18	Формулювати, аналізувати та синтезувати проблеми в економіці, визначати рішення науково-практичних проблем.
ПРН19	Розуміти теоретичні і практичні проблеми, сучасний стан наукових знань за спеціальністю 051 «Економіка» та використовувати термінологічний апарат наукового дослідження
ПРН20	Використовувати методологію та методи наукових досліджень під час здійснення економічних досліджень
ПРН24	Досліджувати та оцінювати економічні джерела інформації за допомогою сучасних технологій, вивчати питання управління в економіці та розв'язувати проблеми управління діяльністю підприємств, нейтралізації ризиків з врахуванням соціальних, економічних, кадрових аспектів.
ПРН25	Впроваджувати інноваційні проекти у сфері економіки
ПРН26	Здійснювати аналіз зарубіжного досвіду з урахуванням зовнішньоекономічного курсу на європейську та євроатлантичну інтеграцію для вирішення теоретичних і практичних проблем економічної науки
ПРН27	Формулювати та обґрунтовувати висновки, пропозиції та рекомендації економічного дослідження, здійснювати міждисциплінарні дослідження для вирішення економічних завдань
<b>Програмні результати навчання</b>	
<i>для здобувачів 2022 року вступу за ОНП 2022 р.</i>	
ПРН5	Планувати і виконувати експериментальні та/або теоретичні дослідження за напрямом спеціальності та дотичних міждисциплінарних напрямів з використанням сучасних інструментів; оцінювати та забезпечувати якість виконуваних досліджень; комерціалізувати їх результати; здійснювати захист прав інтелектуальної власності
ПРН6	Вільно презентувати та обговорювати з фахівцями і нефахівцями результати досліджень, наукові та прикладні проблеми економіки державною та іноземною мовами; оприлюднювати результати досліджень у наукових публікаціях у провідних вітчизняних та міжнародних наукових виданнях з дотриманням правил академічного письма; здійснювати ефективну міжособистісну комунікацію; демонструвати навички публічних виступів, аргументації та риторики
ПРН7	Критично аналізувати та узагальнювати результати власних досліджень і результати інших дослідників у контексті всього комплексу сучасних знань щодо досліджуваної наукової проблеми
ПРН9	Розробляти та реалізовувати наукові та/або інноваційні проекти, які дають можливість переосмислити наявне та створити нове цілісне знання та/або професійну практику і розв'язувати значущі наукові проблеми із врахуванням соціальних, економічних, екологічних, етичних, міжкультурних, євроінтеграційних та правових аспектів
ПРН11	Розробляти та досліджувати фундаментальні та прикладні моделі соціально-економічних процесів і систем, ефективно використовувати їх для отримання нових знань та/або створення інноваційних продуктів у економіці та дотичних міждисциплінарних напрямках з метою досягнення економічного та соціального розвитку в умовах глобалізації



## ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ

Презентації лекцій, плани практичних занять, методичні рекомендації до виконання тестів, самостійних робіт, основна та додаткова література розміщені на платформі Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=13219>

Базові навчальні посібники:

1. 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>.
2. 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>.
3. Міжнародна торговельна діяльність : підручник / В. В. Рокоча , Н. М. Літвін, В. Г. Алькема [та ін.] ; за наук. ред. В. В. Рокочої. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2018. 698 с. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi60/0044158.pdf>.

## РОЗКЛАД КУРСУ ЗА ТЕМАМИ І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ

### Поточні контрольні заходи

Основними контрольними заходами є доповіді за темами курсу, участь у дискусії, рецензування наукових статей та монографій, укладання термінологічного словника та самостійні роботи, які виконуються після опанування відповідної теми курсу. Всі поточні контрольні заходи та методичні рекомендації до їх виконання розташовані на платформі Moodle.

### Підсумкові контрольні заходи

Тестування у системі Moodle

Підготовка та публічна презентація індивідуального проекту.

Тиждень і вид заняття	Тема заняття	Контрольні заходи, кількість балів
<b>Змістовий модуль 1. Глобальне комерційне середовище міжнародних каналів розподілу</b>		
Тиждень 1 Лекція 1	Модернізація міжнародної комерційної діяльності	<i>Тест № 1. За темою № 1 Тест № 2. За темою № 2</i>
Тиждень 2 Практ. 1	Модернізація міжнародної комерційної діяльності	
Тиждень 3 Лекція 2	Міжнародне політико-правове середовище і соціально-культурний аспект міжнародного комерційного середовища	
Тиждень 4 Практ. 2	Міжнародне політико-правове середовище і соціально-культурний аспект міжнародного комерційного середовища	



<b><i>Змістовий модуль 2. Диверсифікація напрямків дистрибуції товарів і послуг</i></b>		
Тиждень 5 Лекція 3	Структуризація міжнародних каналів розподілу	<i>Тест № 3 за темою № 3</i> <i>Самостійна робота № 1. Обґрунтування доцільності використання міжнародних каналів розподілу</i>
Тиждень 6 Практ. 3	Структуризація міжнародних каналів розподілу	
<b><i>Змістовий модуль 3. Новітні форми управління міжнародними каналами розподілу</i></b>		
Тиждень 7 Лекція 4	Особливості управління міжнародними каналами розподілу	<i>Тест № 4. За темою № 7</i>
Тиждень 8 Практ. 4	Особливості управління міжнародними каналами розподілу розподілу.	
<b><i>Змістовий модуль 4. Моделювання глобальних каналів розподілу</i></b>		
Тиждень 9 Лекція 5	Стратегічне управління міжнародною комерційною діяльністю через мережу каналів розподілу	<i>Тест № 5. За темою № 5</i> <i>Тест № 6. За темою № 6</i> <i>Самостійна робота № 2. Розробка глобалізаційної стратегії міжнародних каналів розподілу</i>
Тиждень 10 Практ. 5	Стратегічне управління міжнародною комерційною діяльністю через мережу каналів розподілу	
Тиждень 11 Лекція 6	Механізм оцінки ефективності глобалізаційних стратегій міжнародних каналів розподілу	
Тиждень 12 Практ. 6	Механізм оцінки ефективності глобалізаційних стратегій міжнародних каналів розподілу	
Залік		<i>Теоретична частина: тестування (max 20 балів)</i> <i>Практична частина: підготовка та публічний захист групового проекту (max 20 балів )</i>



За наявності сертифікату (свідоцтва, програми тощо) про проходження онлайн-курсу, тренінгу, вебінару, курсу підвищення кваліфікації та ін. з тематики (однієї з тем, змістового модуля) навчальної дисципліни залежно від кількості прослуханих годин (здобутих кредитів) здобувачу може бути нараховано до 50 балів. Дотичність тематики, відповідність досягнутих результатів навчання та кількість додаткових балів визначається викладачем. Документи, що підтверджують участь здобувача у відповідних заходах, мають бути подані викладачу до початку сесії.

**Шкала оцінювання: 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)		
E	60 – 69 (достатньо)	3 (задовільно)	Не зараховано
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		



## ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

### Модуль 1

1. Burnet J. Introducing Marketing. 2019. 291 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi64/0047434.pdf>.
2. 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>.
3. Korinnyi S., Karmazina V. Impact of the COVID-19 Pandemic on Ukrainian Economy. *Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic Sciences*. Zaporizhzhia : ZNU. 2020. № 4 (48). С. 82-87.
4. Korinnyi S., Khudoley L. Innovative activity in Ukraine: analysis of problems of formation and prospects of development. *Bulletin of Zaporizhzhia National University: Proceedings Scientific Publications. Economic Sciences*. Запоріжжя : ЗНУ. 2019. № 4 (44). С. 129-135.
5. Korinnyi S. O., Yarkov S. Problems and prospects of economic integration of Ukraine and European Union. *Електронний фаховий науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку»*. 2018. № 25. С. 58-61. URL: [http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25\\_2018\\_ukr/12.pdf](http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/25_2018_ukr/12.pdf).
6. Principles of Marketing. Minneapolis : University of Minnesota Libraries Publishing, 2021. 519 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi64/0047435.pdf>.
7. Беквіт Г. Продаючи невидиме. Керівництво з сучасного маркетингу послуг / Гаррі Беквіт ; пер. з англ. С. Івахненко. Харків : Клуб Сімейного Дозвілля, 2018. 191 с.
8. Бехтер Л. А., Гребенюк О. Аналіз та проблеми виробничо-комерційної діяльності підприємств з точки зору маркетингу. Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави : матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 15-16 квітня 2021 р.). Запоріжжя : ЗНУ. 2021. С. 169-171.
9. Біла І. С., Насікан Н. І. Оптимізація системи управління сучасним бізнес-середовищем. *Економіка та суспільство* 2021. Вип. 27. С. 13-18.
10. Дячек В. В. Шляхи виходу українських підприємств на міжнародний ринок в умовах євроінтеграційних процесів. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2019. Т. 24, Вип. 4(77). С. 20-25.
11. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг : підручник. Київ : Київський університет. 2018. 480 с
12. Краснікова Н., Дзяд О., Гречин К. Міжнародна торгівля ІКТ-послугами: кейс України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія : Економічні науки*. 2020. № 6. С. 107-122.
13. Лазоренко Л. В. Модернізація управління соціально-економічним розвитком підприємств зв'язку в умовах цифрової економіки. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2018. № 2. С. 30-35.
14. Мельничук О. Міжнародна торгівля послугами. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія : Економічні науки*. 2020. № 4. С. 115-128.
15. Рибак, Г. І., Островський І. А. Міжнародний ринок послуг: сучасний стан та структура. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 11-12. С. 24-28.
16. Скрипник С., Процевят Д., Воронова О. Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2022. № 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1308>



17. Тютюнникова С. В. Модернізація національної економіки: необхідність, зміст та особливості. *Економічна теорія та право*. 2018. 4(35). С. 32-43.
18. Чернуха, Т. С., Бунчикова Т. С. Стратегії та форми виходу консалтингової компанії на міжнародний ринок. *Бізнес інформ*. 2021. № 5. С. 48-56.

### Модуль 2

1. Fatehi K., Choi J. International Business Management : Succeeding in a Culturally Diverse World. 2nd ed. Cham : Springer, 2019. 448 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi68/0049695.pdf>.
2. 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>.
3. Акулюшина М. О., Чекирта М. С. Стратегічне планування у сучасних економічних умовах. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 11/1. С. 21-25.
4. Алданькова Г. В. Управління маркетинговими комунікаціями торговельної мережі : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 : захищ. 26.06.18. Київ. 2018. 24 с.
5. Бебик Т. Зовнішньоекономічна діяльність в умовах війни. LIGA ZAKON: Митниця і ЗЕД, 2022. URL: [https://biz.ligazakon.net/analytics/210611\\_zovnshnoekonomchna-dyalnst-v-umovakh-vyni](https://biz.ligazakon.net/analytics/210611_zovnshnoekonomchna-dyalnst-v-umovakh-vyni)
6. Белз О. Інтернет-інструменти в маркетингу. *Вісник Львівського університету. Серія : Економічна*. 2019. Вип. 56. С. 316-322.
7. Бехтер Л. А., Клименко С. Є. Виконання процесів управління трудовими ресурсами, закупівлями, часом, вартістю, якістю, ризиком та інформаційним зв'язком проекту : конспект лекцій. Запоріжжя : ЗНУ, 2020. 140 с. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2020/06/0045040.doc>.
8. Богатирьова Г. А., Барабанова В. В. Соціально-маркетингова сегментація ринку туристичних послуг в Україні. *Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки*. 2018. № 2(69). С. 45-55.
9. Бойко І. В., Літвін Н. М. Розробка та впровадження показників маркетингової безпеки для зменшення ризиків при просуванні інноваційного продукту. *Вчені записки Університету «Крок»*. Серія: Економіка. 2019. № 4(56). С. 98-107.
10. Бреус С. В., Шатненко Л. О. Стратегічне планування інноваційного розвитку промислового підприємства. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 18. С. 292-301.
11. Гурський В. А., Громова О. Є. Вдосконалення збутової політики підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 11/1. С. 30-33.
12. Коваль Т. О., Пономаренко О. О., Яхкінд В. П. Стратегічне планування маркетингового потенціалу підприємства. *Бізнес інформ*. 2017. № 10. С. 360-369.
13. Поліщук С. В., Вітченко Є. В. Маркетинговий менеджмент на фоні підприємницької діяльності в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 24. С. 54-59.

### Модуль 3

1. Korinnyi S. O, Cherep A.V., Cherep O. G., Andriukaitiene R. Development of Special Principles of Business Innovation Activities' Mechanism. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2019. № 3 (30). P. 206-214.



2. 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>.
3. Акімов Д. І. Маркетинг мистецтва та інтегровані маркетингові комунікації (реклама, стимулювання збуту, паблік рилейшнз). *Культура і сучасність*. 2019. № 1. С. 61-67.
4. Бабич Ю. П., Примак Т. Ю. Сучасні методи просування та стимулювання збуту туристичних продуктів за допомогою соціальних мереж. *Економіка та суспільство*. 2020. Вип. 22. С. 34-38.
5. Багорка М. О. Формування збутової політики торговельних підприємств. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2020. Т. 25, Вип. 2(81). С. 56-62.
6. Брянська М., Яськів Б. Зовнішньоекономічна діяльність в умовах воєнного стану. *Дзеркало тижня*. 2022. URL: <https://zn.ua/ukr/business/virobnitstvo-vidnovljujetsja-ale-malomu-biznesu-dosi-vazhko.html>
7. Вітюк А. В. Коляденко Н. А. Застосування електронних майданчиків у збуті машинобудівної продукції. *Проблеми економіки*. 2019. № 4(42). С. 127-134.
8. Гегедош К. В. Маркетинговий менеджмент у системі транскордонного євро регіонального співробітництва. *Регіональна економіка*. 2018. № 3. С. 44-53.
9. Губенко, М. Деякі теоретичні аспекти збутової діяльності підприємств. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 6 лист. 2018 р.). Запоріжжя : ЗНУ, 2018. С. 70-71.
10. Дмитрук О. В., Круковська І. М., Свінцицька О. М. Маркетинговий менеджмент як дієвий інструмент формування та реалізації кадрової політики медичних організацій. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 15. С. 290-295.
11. Іванова З. О., Мріх О. А. Основні переваги та недоліки маркетингової політики стимулювання збуту продукції. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2019. № 1(131). С. 67-74.
12. Ляденко Т. В. Чинники впливу на ефективність реалізації концепції стратегічного маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю залізорудних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 8. С. 69-74.
13. Макаренко Н. О., Скляренко А. С. Оцінка ефективності реалізації маркетингової стратегії в системі управління збутовою діяльністю аграрного підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 5(16). С. 152-157.
14. Ращенко А. В. Екологічний маркетинг: оптимальна система збуту та сертифікація як частина товарної політики. *Агроекологічний журнал*. 2021. № 1. С. 189-195.

#### Модуль 4

1. Korinnyi S. O., Holianchuk A. R. Analysis of key competitive strategies employed by international companies. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. Warsaw : RS Global Sp. z O.O. 2018. V. 2. № 6 (18). P. 47-50. URL: <https://rsglobal.pl/index.php/ijite/article/view/771>.
2. Korinnyi S., Kondratenko A. Fashion industry sustainable circular business model: development and implementation amid global ecological crisis. *Financial Strategies of Innovative Economic Development*. 2021. № 3 (51). С. 74-78. URL: <http://journalsofznu.zp.ua/index.php/economics/article/view/2631/2504>.
3. Sytch M., Dukach D. Leading a Business in Ukraine During the War / Harvard Business Review, 2022. URL: <https://hbr.org/2022/02/leading-a-business-in-ukraine-during-the-war>.
4. Not Just Surviving But Thriving: Innovations Help Business in Ukraine To Stay Afloat During the War / UN Migration, 2022. URL: <https://ukraine.iom.int/stories/not-just-surviving-thriving-innovations-help-business-ukraine-stay-afloat-during-war>
5. Бакшина К. А., Іванов С. М. Моделювання сильних та слабких сторін збутової діяльності на основі SWOT-аналізу. *Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави* :



матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. Конф. (Запоріжжя, 15-16 квіт. 2021 р.). Запоріжжя : ЗНУ, 2021. С. 123-125.

6. Белозерцев В. С., Михалочкіна М. О. Удосконалення організації обліку витрат на збут для забезпечення ефективного управління збутовими витратами промислового підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. № 11/1. С. 6-10.

7. Климчук М. М., Ачкасов І. А., Климчук С. А., Поляк О. П. Вплив ризик-менеджменту на формування стратегії управління бізнес-процесами підприємства в умовах цифрової економіки: міжнародний досвід. *Бізнес інформ*. 2021. № 1. С. 272-278.

8. Єльнікова Г. В., Герасименко К. О. Стратегічний кадровий менеджмент в організації, що розвивається. *Адаптивне управління: теорія і практика. Серія: Економіка*. 2020. Т. 8, № 16. С. 117-128.

9. Звонар Й. П., Фецинець В. В. Особливості застосування методів прогнозування для оцінки потенційних обсягів збуту. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 14. С. 366-370.

10. Зозульов О. В., Домашева Є. Визначення стратегії збуту в кіберсередовищі на промисловому ринку. *Маркетинг в Україні*. 2018. № 2. С. 46-54.

11. Іванов М. М., Курмак А. В. Формування збутової політики машинобудівних підприємств. *Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях* : матеріали XV Міжнар. наук.-практ. конф.(Запоріжжя, 15 жов. 2020 р.). Запоріжжя : ЗНУ, 2020. С. 248-250.

12. Іванов С. М. Моделювання збуту на основі діаграми Ісікави. *Управління соціально-економічним розвитком регіонів та держави* : матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. Конф. (Запоріжжя, 15-16 квіт. 2021 р.). Запоріжжя : ЗНУ, 2021. С. 131-132.

13. Іванова З. О., Мріх О. А. Основні переваги та недоліки маркетингової політики стимулювання збуту продукції. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2019. № 1(131). С. 67-74.

14. Коваленко Н. М., Мірошниченко Д. М. Ефективність збутової діяльності комерційного підприємства. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів* : матеріали всеукр. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 6 лист. 2018 р.). Запоріжжя : ЗНУ, 2018. С. 14-15.

15. Макаренко Н. О., Скляренко А. С. Оцінка ефективності реалізації маркетингової стратегії в системі управління збутовою діяльністю аграрного підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. № 5(16). С. 152-157.

16. Муц Луай Файсал Використання принципів і методів data-майнінгу як ключовий стратегічний ресурс промислового менеджменту. *Економіка та менеджмент у період цифрової трансформації бізнесу, суспільства і держави* : матеріали Ювіл. Міжнар. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 28-29 травня 2020 р.). Запоріжжя : ЗНУ Інженерний інститут, 2020. С. 225-228. URL: [//ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi61/0045121.pdf](http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi61/0045121.pdf).

17. Сафонов, Ю. М., Борщ В. І. Стратегічний менеджмент закладів охорони здоров'я: загальні принципи та особливості застосування в галузі охорони здоров'я України. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 8(218). С. 62-69

18. Шиндер А., Лосєва М. Стратегічний менеджмент в системі ефективного розвитку вітчизняного бізнесу. *Проблеми управління економічним потенціалом регіонів* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. (Запоріжжя, 6 лист. 2018 р.). Запоріжжя : ЗНУ, 2018. С. 116-117.

## РЕГУЛЯЦІЯ І ПОЛІТИКИ КУРСУ<sup>1</sup>

### Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Інтерактивний характер курсу передбачає обов'язкове відвідування практичних занять. За необхідності заняття можуть проводитися у очно-дистанційній формі, коли частина слухачів, що не можуть в цей день бути присутніми в аудиторії, приєднуються через zoom і беруть активну участь у заняттях. Аспіранти, які за певних обставин не можуть відвідувати практичні заняття регулярно, мусять впродовж тижня узгодити із викладачем графік індивідуального відпрацювання пропущених занять. Окремі пропущені завдання мають бути відпрацьовані у формі співбесіди під час планової консультації викладача впродовж двох тижнів після пропуску. Відпрацювання занять може здійснюватися й шляхом виконання індивідуального письмового завдання. Аспіранти, які станом на початок екзаменаційної сесії мають понад 70% невідпрацьованих пропущених занять, до сесії не допускаються.

### Політика академічної доброчесності

Одне з основних завдань навчального процесу – формування нульової толерантності до академічної недоброчесності. Відповідно до чинних правових норм, порушенням норм академічної доброчесності зокрема вважається: плагіат - оприлюднення (частково або повністю) наукових результатів, отриманих іншими особами, як результатів власного дослідження та/або відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства; фабрикація - вигадкування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі або наукових дослідженнях; фальсифікація - свідомо зміна чи модифікація вже наявних даних, що стосуються освітнього процесу чи наукових досліджень; списування - виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання, зокрема під час оцінювання результатів навчання.

З метою формування відповідального ставлення до наукової діяльності та оприлюднення її результатів усі письмові роботи, що виконуються аспірантами під час проходження курсу, перевіряються на наявність плагіату за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення UniCheck, результати перевірки аналізуються викладачем під час оцінювання роботи. Роботи, в яких виявлено ознаки плагіату або інших форм академічної недоброчесності, до розгляду не приймаються і **відхиляються без права перескладання**. Якщо ви не впевнені, чи підпадають зроблені вами запозичення під визначення плагіату, будь ласка, проконсультуйтеся з викладачем. Будь-яка ідея, думка чи речення, ілюстрація чи фото, яке ви запозичуєте, має супроводжуватися посиланням на першоджерело. Приклади оформлення цитувань див. на платформі СЕЗН Moodle ЗНУ: <https://moodle.znu.edu.ua/mod/resource/view.php?id=103857>

Виконавці індивідуальних завдань обов'язково додають до текстів своїх робіт власноруч підписану Декларацію академічної доброчесності (див. посилання у Додатку до силабусу).

Висока академічна культура та європейські стандарти якості освіти, яких дотримуються в ЗНУ, вимагають від дослідників відповідального ставлення до вибору джерел. Посилання на такі ресурси, як Wikipedia, бази даних рефератів та письмових робіт (Studopedia.org та подібні) є неприпустимим. Рекомендовані бази даних для пошуку джерел: електронні ресурси Національної бібліотеки ім. Вернадського: <http://www.nbuv.gov.ua>; наукометрична база Scopus: <https://www.scopus.com>; наукометрична база Web of Science: <https://apps.webofknowledge.com>

### Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекційних та практичних занять дозволяється виключно у навчальних цілях (для уточнення певних даних,

<sup>1</sup> Тут зазначається все, що важливо для курсу: наприклад, умови допуску до лабораторій, реактивів і т.д. Викладач сам вирішує, що треба знати студенту для успішного проходження курсу!



---

перевірки правопису, отримання довідкової інформації тощо). Будь ласка, не забувайте активувати режим «без звуку» до початку заняття.

### **Комунікація**

Планове спілкування викладача з аспірантами відбувається згідно розкладу під час аудиторних занять та щотижневих консультацій викладача. За необхідністю воно може відбуватися на платформі *zoot*. Базовою платформою для комунікації викладача з аспірантами є платформа *Moodle*. Важливі повідомлення загального характеру регулярно розміщуються викладачем на форумі курсу. Для індивідуальних питань використовується сервіс приватних повідомлень. Відповіді на запити аспірантів подаються викладачем впродовж трьох робочих днів. Для оперативного отримання повідомлень про оцінки та нову інформацію, розміщену на платформі *Moodle*, будь ласка, переконайтеся, що адреса електронної пошти, зазначена у вашому профайлі на *Moodle*, є актуальною, та регулярно перевіряйте папку «Спам». Якщо за технічних причин доступ до *Moodle* є неможливим або ваше питання потребує термінового розгляду, надішліть електронного листа на пошту або у зазначені меседжери викладача. У листі обов'язково вкажіть ваше прізвище, ім'я та курс.

---

ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ

**АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ.** Аспіранти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених *Кодексом академічної доброчесності ЗНУ*: <https://tinyurl.com/ya6yk4ad>. Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти (додається в обов'язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): <https://tinyurl.com/y6wzzlu3>.

**ОСВІТНІЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ.** Перевірка набутих аспірантами 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 (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання аспіранту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається *Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування аспірантів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються *Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

**НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА.** Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, регулюється *Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті*: <https://tinyurl.com/y8gbt4xs>.

**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://tinyurl.com/ycyfws9v>. 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://tinyurl.com/yd6bq6p9>; *Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

**ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ.** Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції (Воронков В. В., 1 корп., 29 каб., тел. +38 (061) 289-14-18).

**ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА.** Телефон довіри практичного психолога (061)228-15-84 (щоденно з 9 до 21).

**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. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь-



ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

**РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ.** Наукова бібліотека: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок – п`ятниця з 08.00 до 17.00; субота з 09.00 до 15.00.

**ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): [HTTPS://MOODLE.ZNU.EDU.UA](https://moodle.znu.edu.ua)**

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: [moodle.znu@gmail.com](mailto:moodle.znu@gmail.com), Савченко Тетяна Володимирівна

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте 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/>

**Центр німецької мови, партнер Гете-інституту:** <https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

**Школа Конфуція (вивчення китайської мови):** <http://sites.znu.edu.ua/confucius>.