

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан економічного факультету

Гельман В.М.

« 25 » 2025



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ

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

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

Курс охоплює концепти, методи та інструменти управління конкурентоспроможністю компанії на внутрішніх та міжнародних ринках. Наголос робиться на діагностиці конкурентної позиції, виборі й реалізації стратегій конкуренції, побудові системи цінності (value chain/eco-system), дизайні продуктово-ціннісних пропозицій, а також на вимірюванні ефективності (маржинальність, ринкові частки, ROMI, індекси якості/лояльності). Особливу увагу приділено динамічним здібностям, інноваціям і стійкій конкурентній перевазі в умовах цифрової трансформації.

Предмет вивчення: підходи до формування та підтримки конкурентних переваг, методи стратегічного аналізу й управління конкурентними стратегіями, система показників конкурентоспроможності.

Мета курсу: сформувати здатність діагностувати конкурентоспроможність і керувати конкурентними перевагами через обґрунтовані стратегії, операційні програми та систему контролю KPI.

Основні завдання вивчення дисципліни:

- оволодіти методами діагностики конкурентного середовища та позиції (5 сил Портера, стратегічні групи, бенчмаркінг, конкурентні профілі/CPM);
- набути навичок аналізу внутрішніх ресурсів і компетенцій (VRIO/VRIN, value chain, операційні показники, якості/сервісу);
- сформувати вміння розробляти конкурентні та диференціаційні стратегії (вартісне лідерство, фокус, Blue Ocean, платформи/екосистеми);
- здатність проектувати ціннісну пропозицію (Value Proposition) і портфель продуктів/ринків (GE/McKinsey, BCG) з урахуванням життєвого циклу;
- розвиток умінь вимірювати результативність (частка ринку, маржинальність, ROMI, NPS/CSI, індекси якості) та керувати програмами підвищення конкурентоспроможності.

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 CE3H ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/section.php?id=11341	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
ЗК4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. СК4. Здатність застосовувати творчий підхід до роботи за фахом. СК5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. Р2. Вміти адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.	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. Конкурентне середовище та позиція

Тема 1: Діагностика конкурентного поля

Діагностика конкурентного поля 5 сил Портера, стратегічні групи, карта конкурентів/каналів, профілі конкурентів (CPM), драйвери привабливості/загроз. Інтерпретація для вибору стратегічного напрямку.

Змістовий модуль 2. Ресурси, компетенції та ланцюг цінності

Тема 2: Ресурси, компетенції та ланцюг цінності

Внутрішній аналіз: VRIO/VRIN, ланцюг цінності (Value Chain), операційні здібності, якість і сервіс, витратні драйвери. Узгодження внутрішніх спроможностей з ринковими можливостями.

Змістовий модуль 3. Стратегії конкуренції та диференціація

Тема 3: Вибір і дизайн конкурентних стратегій

Вибір і дизайн конкурентних стратегій: вартісне лідерство/диференціація/фокус, **Blue Ocean**, платформи/екосистеми, позиціонування та карти цінності. Портфельні рішення (GE/McKinsey, BCG) з урахуванням життєвого циклу.

Змістовий модуль 4. Вимірювання конкурентоспроможності та програми покращень

Тема 4: Система показників і програми підвищення конкурентоспроможності

Система показників і програми підвищення конкурентоспроможності: частка ринку, маржинальність, **ROMI**, **NPS/CSI**, індекси якості/сервісу, ціновий індекс; дашборди контролю, **roadmap** 6–12 міс. і контроль реалізації (KPI, бюджетні віхи, ризики).

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: Діагностика конкурентного поля	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 1	Тема 1: Діагностика конкурентного поля	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 1	Тема 1: Діагностика конкурентного поля	13	20	
Лекція 2	Тема 2: Ресурси, компетенції та ланцюг цінності	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 2	Тема 2: Ресурси, компетенції та ланцюг цінності	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 2	Тема 2: Ресурси, компетенції та ланцюг цінності	13	20	
Лекція 3	Тема 3: Вибір і дизайн конкурентних стратегій	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 3	Тема 3: Вибір і дизайн конкурентних стратегій	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 3	Тема 3: Вибір і дизайн конкурентних стратегій	15	22	
Лекція 4	Тема 4: Система показників і програми підвищення конкурентоспроможності	3	1	раз на тиждень
Практичне заняття 4	Тема 4: Система показників і програми підвищення конкурентоспроможності	6	1	раз на тиждень
Самостійна робота 4	Тема 4: Система показників і програми підвищення конкурентоспроможності	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
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	Зміст практичної роботи:	Виконання практичної	10

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



	роботи: Розв'язання кейс-завдань тестування	Розв'язання кейс-завдань тестування	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.	
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
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,	4

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



			висвітлення базових питань -1-2 б.	
	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. Дмитрієв І. А., Кирчата І. М., Шершенюк О. М. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. Харків : Бровін О. В., 2020. 340 с.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi73/0053848.pdf>.
2. Дугієнко Н. О. Управління міжнародними компаніями : метод. рек. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. 62 с.
URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2021/04/0046761.pdf>.
3. Дугієнко Н. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2022. 118 с.
URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/metodychky/2022/10/0049134.docx>.
4. Єрмакова О. А., Козак Ю. Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 169 с. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi83/0062967.pdf>.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / К. В. Сухарева, Д. Т. Бікулов, С. В. Маркова [та ін.]. Запоріжжя : ЗНУ, 2025. 115 с.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/metodychky/2025/03/0061687.pdf>.
6. Леськів Г. З., Франчук В. І., Левків Г. Я., Гобела В. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посіб. Львів : ЛьвДУВС, 2022. 220 с.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi72/0052770.pdf>.
7. Шевченко Л. С. Конкурентоспроможність бізнесу (підприємства) : навч. посіб. у питаннях і відповідях. Харків : Право, 2022. 312 с.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi83/0062938.pdf>.
8. Albrecht M. G., Green M., Hoffman L. Principles of marketing. Houston : OpenStax, 2023. 699 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi79/0058784.pdf>.
9. Casanova L., Miroux A. The Era of Chinese Multinationals: Competing for Global Dominance. London : Academic Press, 2020. 224 p.
URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/ScienceDirect/0046125.zip>.
10. David F. R., David F. R., David M. E. Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts and Cases. 17th ed. Harlow : Pearson, 2023. 680 p.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi75/0055908.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. Introduction to Business Administration / L. J. Gitman, C. McDaniel, A. Shah [et al.]. LOUIS: The Louisiana Library Network, 2022. 1009 p.
URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi75/0056019.pdf>.
13. 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>.
14. 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>.
15. 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>.

Запорізький національний університет
Силабус навчальної дисципліни
Технології розробки управлінських рішень



16. 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>.
17. 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>.
18. Principles of Marketing. Minneapolis : University of Minnesota Libraries Publishing, 2021. 519 p. URL: <http://ebooks.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi64/0047435.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. Yoshizawa H. European Union Competition Policy Versus Industrial Competitiveness: Stringent Regulation and its External Implications. London : Routledge, 2022. 151 p. URL: <http://files.znu.edu.ua/files/Bibliobooks/Inshi71/0052007.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/>