

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «БЕНЧМАРКІНГ»

| | | | | | | | |
|-------------------------|---------------|---|-------------------|---|-------------------|---|-----------------------|
| Лектор курсу | | Качмала Вікторія Іванівна, к.і.н, доцент кафедри маркетингу | | Контактна інформація лектора (e-mail): | | (e-mail): kasmalaviktoria@gmail.com Посилання на Google Class: https://classroom.google.com/c/NzEwNTUwOTM0ODU1?cjc=brta7kc Код курсу: brta7kc | |
| Галузь знань | | 07 <i>Управління та адміністрування</i> | | Рівень вищої освіти | | магістр | |
| Спеціальність | | 075 Маркетинг | | Семестр | | 1 | |
| Освітня програма | | «Маркетинг» | | Тип дисципліни | | Обов'язкова | |
| Обсяг: | Кредитів ECTS | Годин | За видами занять: | | | | |
| | | | Лекцій | Семінарських занять | Практичних занять | Лабораторних занять | Самостійна підготовка |
| | 4 | 120 | 18 | - | 30 | - | 72 |

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

| | |
|--|--|
| Освітні компоненти, які передують вивченню | Базова |
| Освітні компоненти для яких є базовою | Стратегічний маркетинг (4) |
| Мета курсу: | формування загальних і професійних компетентностей з основ бенчмаркінгу, технологічних аспектів та схеми проведення бенчмаркінгу, особливостей використання бенчмаркінгу у веб-маркетингу. |

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)

- ЗК 1.** Здатність приймати обґрунтовані рішення.
ЗК 3. Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт.
ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
ЗК 7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Програмні результати навчання (ПРН)

- ПРН 7.** Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта .
ПРН 10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.
ПРН 15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.
ПРН 16. Використовувати інформаційні і комунікаційні технології, застосовувати сучасні Інтернет-технології в управлінні маркетинговою діяльністю.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

| Тема, опис теми | Вид заняття | Оцінювання за тему | Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи |
|---------------------------------------|-------------|--------------------|---|
| Розділ 1 «ОСНОВИ БЕНЧМАРКІНГУ» | | | |

Тема 1. Поняття «бенчмаркінг»: суть, зміст, цілі і завдання.

Знати: основні визначення бенчмаркінгу; історію бенчмаркінгу; причини використання бенчмаркінгу; мету та завдання бенчмаркінгу; основні принципи бенчмаркінгу; види бенчмаркінгу.

Вміти: освоїти термінологію та основні поняття у сфері бенчмаркінгу, навчитися визначати основну мету та цілі застосування бенчмаркінгу, розрізняти види бенчмаркінгу.

Формування компетенцій: ЗК 6, ЗК 7

Результати навчання: ПРН 10

Рекомендовані джерела: 1, 2, 6, 13-18, 20, 23, 24, 29

| | | | |
|---|-------------------------------|--------|---|
| Заняття 1.1. Поняття «бенчмаркінг»: суть, зміст, цілі і завдання. Поняття бенчмаркінгу та його місце в аналізі Інтернет-маркетингу. Історія бенчмаркінгу. Понятійний апарат бенчмаркінгу. | Лекція 1 2 год. | - | Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів |
| Заняття 1.2. Основні завдання та принципи бенчмаркінгу. | Практичне заняття 1 2 год. | 2 бали | Усне опитування. Кейс. Важливість постійного характеру пошуку на прикладі компанії Ford. Кейс. Систематичний характер пошуку на прикладі компанії ІУЕМ. |
| Заняття 1.3. Понятійний апарат бенчмаркінгу. | Практичне заняття 2 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Тестування. Кейс. Широкий спектр організацій як об'єктів дослідження на прикладі з практики діяльності компаній «Південно-Західні авіалінії США» та «АМР». Доповіді з презентаціями за тематикою самостійного вивчення дисципліни. |

Тема 2. Механізм бенчмаркінгових досліджень.

Знати: об'єкти бенчмаркінгу; схема здійснення бенчмаркінгу; технологічні аспекти проведення бенчмаркінгу; підходи бенчмаркінгу і конкурентного аналізу; програми покращень результатів бізнесу; «Пастки» бенчмаркінгу; онлайн сервіси для проведення конкурентного аналізу Інтернет- маркетингу; порівняльні критерії бенчмаркінгу в Інтернет-маркетингу.

Вміти: приймати управлінські рішення щодо впровадження технологічних аспектів проведення бенчмаркінгу та освоїти схему здійснення бенчмаркінгу; створювати віртуальні підприємства;

Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 3, ЗК 6, ЗК 7

Результати навчання: ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16

Рекомендовані джерела: 1-3, 6, 8, 9, 12, 14, 15, 17, 19, 20, 22, 24, 25, 29

| | | | |
|--|-------------------------------|--------|--|
| Заняття 2.1. Механізм бенчмаркінгових досліджень Підходи бенчмаркінгу і конкурентного аналізу. Технологічні аспекти проведення бенчмаркінгу. Переваги і недоліки бенчмаркінгу. Принципи бенчмаркінгу відповідно до Європейського кодексу. | Лекція 2 2 год. | - | Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів |
| Заняття 2.2. Технологічні аспекти проведення бенчмаркінгу. | Практичне заняття 3 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Тренінг щодо впровадження технологічних аспектів проведення бенчмаркінгу. Практична робота з онлайн сервісами для проведення конкурентного аналізу Інтернет - маркетингу. |
| Заняття 2.3. Переваги і недоліки бенчмаркінгу. | Практичне заняття 4 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Навчальна дискусія «Основні недоліки впровадження бенчмаркінгу», Кейс. Помилки впровадження бенчмаркінгу на прикладі з практики діяльності київського ресторану німецької кухні «Тевтонік». Навчальна дискусія «Пастки» бенчмаркінгу. |

| | | | |
|---|-------------------------------|--------|--|
| Заняття 2.4. Принципи бенчмаркінгу відповідно до Європейського кодексу. | Практичне заняття 5 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Тестування. Обговорення «Вимоги до бенчмаркінгу відповідно до Європейського кодексу. Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. |
| <p>Тема 3. Конкурентна розвідка та промислове шпигунство.</p> <p>Знати: поняття «ділова розвідка» та відмінність її від промислового шпигунства; класифікація джерел інформації; способи отримання інформації про конкурентів; модель промислового шпигунства; етапи і методи дослідження конкурентного середовища.</p> <p>Вміти: освоїти термінологію та основні поняття у сфері бенчмаркінгу, навчитися розрізняти ділову розвідку та промислове шпигунство, освоїти етапи і методи дослідження конкурентного середовища.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 6, ЗК 7</p> <p>Результати навчання: ПРН 7, ПРН 15, ПРН 16</p> <p>Рекомендовані джерела: 1, 2, 6, 8, 9, 15, 17, 20, 26</p> | | | |
| Заняття 3.1. Конкурентна розвідка. Зміст конкурентної розвідки. Співвідношення конкурентної розвідки та бенчмаркінгу. Впровадження служби конкурентної розвідки в діяльність підприємства. | Лекція 3 2 год. | - | Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів |
| Заняття 3.2. Способи отримання інформації про конкурентів. | Практичне заняття 6 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Тренінг «Методи дослідження конкурентного середовища». Навчальна дискусія «Способи отримання інформації про конкурентів». |
| Заняття 3.3. Промислове шпигунство. Сутність та інструменти промислового шпигунства. | Лекція 4 2 год. | - | Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів. |
| Заняття 3.4. Відмінність між діловою розвідкою та промисловим шпигунством. | Практичне заняття 7 2 год. | 4 бали | Усне опитування, навчальна дискусія «Відмінність між діловою розвідкою та промисловим шпигунством». |
| Заняття 3.4. Ділова розвідка та промислове шпигунство | Практичне заняття 8 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Тестування. Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. |
| Самостійна робота | | | |
| Тема 1. Поняття «бенчмаркінг» та основні його характеристики | 12 год. | 2 бали | Обґрунтувати передумови появи «бенчмаркінгу в Україні. Описати сутність поняття «бенчмаркінг» та основні його характеристики на прикладах. Навести приклади застосування бенчмаркінгу. |
| Тема 2. Переваги і недоліки бенчмаркінгу. | 12 год. | 2 бали | Обґрунтувати різницю між бенчмаркінгом, конкурентним аналізом та маркетингом. Обґрунтувати чинники успіху бенчмаркінгу на прикладі. Навести приклади основних помилок в бенчмаркінгу. |
| Тема 3. Конкурентна розвідка та промислове шпигунство. | 12 год. | 2 бали | Описати і обґрунтувати основний зміст та схему застосування промислового шпигунства. Описати модель промислового шпигунства на прикладі. |
| Розділ 2 «БЕНЧМАРКІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ» | | | |
| <p>Тема 4-5. HR - бенчмаркінг</p> <p>Знати: сутність HR-бенчмаркінгу; способи визначення ефективності HR-служби; етапи формування HR-бенчмаркінгу.</p> <p>Вміти: визначати ефективність HR-служби.</p> | | | |

| | | | |
|---|--------------------------------|--------|---|
| <p>Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 3, ЗК 7 Результати навчання: ПРН 7, ПРН 10 Рекомендовані джерела: 1, 6-8, 11, 14</p> | | | |
| <p>Заняття 4-5.1. HR – бенчмаркінг. Сутність HR-бенчмаркінгу. Основні причини повільних темпів практичного застосування HR - бенчмаркінгу в Україні. Ефективність діяльності HR-служби.</p> | Лекція 5 2 год. | | Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів |
| <p>Заняття 4-5.2. Сутність HR-бенчмаркінгу.</p> | Практичне заняття 9 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Практичне завдання: Класифікація HR-метрик за напрямками HR-процесів. Навчальна дискусія «Причини повільних темпів практичного застосування HR - бенчмаркінгу в Україні». Практичне завдання: Алгоритм визначення ефективності HR-служби. |
| <p>Заняття 4-5.1. HR – бенчмаркінг. Етапи формування HR-бенчмаркінгу. Особливості використання бенчмаркінгу у мотивації конкурентних переваг персоналу підприємства</p> | Лекція 6 2 год. | | Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів |
| <p>Заняття 4-5.2. Етапи формування HR-бенчмаркінгу.</p> | Практичне заняття 10 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Практичне завдання: Алгоритм формування HR-бенчмаркінгу. Кейс: «Всесвітня мережа бенчмаркінгу (global benchmarking network - GBN)». Навчальна дискусія «Використання бенчмаркінгу у мотивації конкурентних переваг персоналу підприємства». Тестування. Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. |
| <p>Тема 6-7. Стратегічний бенчмаркінг Знати: сутність, цілі, об'єкти, види, етапи стратегічного бенчмаркінгу; основні напрями процесного бенчмаркінгу; основні підходи до застосування бенчмаркінгу у стратегічному управлінні підприємством; етапи та характеристики контролінгу та реінжинірингу бізнес-процесів; стратегії досконалості. Вміти: обґрунтовувати залежно від поставлених задач види стратегічного бенчмаркінгу (порівняльний чи процесний); розуміти особливості проведення стратегічного бенчмаркінгу. Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 3, ЗК 6, ЗК 7 Результати навчання: ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16 Рекомендовані джерела: 1, 3, 4, 5, 7, 8, 14, 16, 17, 27, 31</p> | | | |
| <p>Заняття 6-7.1. Поняття стратегічного бенчмаркінгу. Сутність стратегічного бенчмаркінгу. Види та етапи стратегічного бенчмаркінгу.</p> | Лекція 7 2 год. | | Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів |
| <p>Заняття 6-7.2. Види та етапи стратегічного бенчмаркінгу</p> | Практичне заняття 11 2 год. | 4 бали | Усне опитування. Кейс. «Hewlett-Packard». Кейс: «Nokia Mobile Phones». Практичне завдання: Визначити чинники успіху проведення стратегічного бенчмаркінгу. Навчальна дискусія: «Чому сліпе копіювання чужого досвіду неприпустиме?» |
| <p>Заняття 6-7.1. Основні підходи до управління організацією. Основні підходи до управління організацією. Контролінг та реінжиніринг. Стратегії досконалості.</p> | Лекція 8 2 год. | | Пояснювально - ілюстративний, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів |

| | | | |
|--|---------------------------|--------|---|
| Заняття 6-7.2. Контролінг та реінжиніринг. | Практичне заняття 12 год. | 4 бали | Усне опитування. Практичне завдання: Визначити особливості реінжинірингу, які дозволять уникнути помилок і невдач. Кейс: Реінжиніринг компанії «Ford». |
| Заняття 6-7.2. Стратегії досконалості. | Практичне заняття 13 год. | 4 бали | Усне опитування. Тестування. Навчальна дискусія «Визначення внутрішніх ринкових можливостей компанії». Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. |
| Тема 8-9. Операційний бенчмаркінг. | | | |
| Знати: сутність, напрямки, цілі та методи операційного бенчмаркінгу; основні напрями бенчмаркінгу параметрів продукту; технологію та етапи розгортання функцій якості; задачі та методи скорочення строків створення нового товару. | | | |
| Вміти: розумітися на методах операційного бенчмаркінгу, етапах розгортання функцій якості та методах скорочення строків створення нового товару. | | | |
| Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 3, ЗК 6, ЗК 7 | | | |
| Результати навчання: ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16 | | | |
| Рекомендовані джерела: 1, 9, 10, 12, 14, 19, 21, 25, 30-32 | | | |
| Заняття 8-9.1. Операційний бенчмаркінг. Сутність та напрямки операційного бенчмаркінгу. Основні напрями бенчмаркінгу параметрів продукту. Будинок якості. Споживні властивості продукту. Задачі та методи скорочення строків створення нового товару. | Лекція 9 2 год. | | Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів |
| Заняття 8-9.2. Сутність та напрямки операційного бенчмаркінгу | Практичне заняття 14 год. | 4 бали | Усне опитування. Практичне завдання: визначити об'єкти порівняння операційного бенчмаркінгу. Навчальна дискусія: «Особливості бенчмаркінгу обслуговування клієнтів телекомунікаційних підприємств». |
| Заняття 8-9.2. | Практичне заняття 15 год. | 4 бали | Усне опитування. Ділова гра: «Як визначити корисність та цінність продуктів харчування?» Тестування. Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни. |
| Самостійна робота | | | |
| Тема 4-5. HR – бенчмаркінг. | 12 | 2 бали | Навести приклади застосування HR-бенчмаркінгу. Навести причини повільних темпів практичного застосування HR - бенчмаркінгу в Україні |
| Тема 6-7. Стратегічний бенчмаркінг. | 12 | 2 бали | Обґрунтувати цілі стратегічного бенчмаркінгу. Обґрунтувати, як можна українським підприємствам використати досвід Корпорації «Hewlett-Packard», яка провела стратегічне бенчмаркінгове дослідження з метою ідентифікації напрямків розвитку системи менеджменту якості на своїх підприємствах. |
| Тема 8-9. Операційний бенчмаркінг. | 12 | 2 бали | Описати об'єкти порівняння при бенчмаркінгу собівартості продукції на конкретному прикладі. Обґрунтувати напрями бенчмаркінгу параметрів продукту на конкретному прикладі. Навести приклади операційного бенчмаркінгу обслуговування клієнтів. Навести приклади операційного бенчмаркінгу обслуговування іміджу. |
| МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ | | | |

Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран.

Комп'ютерний клас для проведення практичних занять. Програмне забезпечення: ОС Windows, MS Office, доступ до онлайн-додатків, періодичних видань та інших інтернет-джерел, до електронної бібліотеки ДУІКТ, до віртуального навчального середовища Zoom; Google Workspace for Education, інформації сайту Університету

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Виноградова О.В., Дрокіна Н.І., Воскобоєва О.В., Іртлач М.О., Ігнатенко О.В. Методичні рекомендації для вивчення дисципліни «Бенчмаркінг» Київ, 2023. 90 с. <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/2263/view/139>
2. Бублик М. Бенчмаркінг як спосіб одержання конкурентних переваг. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.5. С.136-139.
3. Бобровська О. Методологічні засади використання технології бенчмаркінгу в стратегічному аналізі й прогнозуванні розвитку регіонів. *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту»*. 2013. № 5. С. 7-14.
4. Виноградова О.В. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес - процесів на виробничому підприємстві. *Колективна монографія*. 1.1 Еволюція реінжинірингу бізнес-процесів. 1.2. Природа бізнес-процесу. 2.2 Обґрунтування та критерії вибору інструментів РБП. Суми: ВВП «Мрія-1» ТОВ, 2011. 440 с. С.9-26; 93-99.
5. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес – процесів у сучасному менеджменті: *Монографія*. Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. 195 с.
6. Воробйова Н. П. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності організації. *Проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку*. 2018. № 14. С. 13-20.
7. Гончарук А. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2007. № 1 (27). С. 253-258.
8. Гудзь Ю. Ф. Методичні аспекти бенчмаркінгової стратегії підприємства. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 4/1. С. 137-141.
9. Двірко Ю. Методичні аспекти застосування бенчмаркінгу в діяльності торговельних підприємств споживчої кооперації. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2013. № 1. С. 112-121.
10. Дрокіна Н.І. Бенчмаркінг як інструмент Інтернет-маркетингу. *Напрями та сучасні фактори розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти*: Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2018. Ч. 2. 152 с. С.128-132 URL: <https://bit.ly/37ygiIR>
11. Дрокіна Н.І. Методичні підходи до КРІ внутрішнього бенчмаркінгу Інтернет-маркетингу підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*, 2019. Том 24. Випуск 3(76). С.211-221. URL: <https://bit.ly/3fiFEgO>
12. Дрокіна Н.І. Методологічний інструментарій інтегрованого Інтернет-маркетингу підприємств. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*, Одеса. 2019. Ч.1. С.258-266 URL: <https://bit.ly/3d2MRjn> (Index Copernicus).
13. Дрокіна Н.І. Пошуковий бенчмаркінг Інтернет-маркетингу підприємств телекомунікацій. *Науковий вісник Полісся*. 2019. №3(19). С.236-243. URL: <https://bit.ly/2Ze79m8>
14. Дрокіна Н.І. Теоретико-методологічні засади функціонування механізму інтегрованого Інтернет-маркетингу: *монографія*. Дніпро: 2020. 322с.
15. Карась О. Бенчмаркінг - інструмент розвитку конкурентних переваг. *Журнал європейської економіки*. 2016. Т. 15. № 4. С. 468-475.
16. Карпенко Н. В. Бенчмаркінг бізнес-процесів на підприємствах малого та середнього бізнесу. *Механізм регулювання економіки*. 2007. №4. С. 138-145.
17. Козак Н. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії URL: <http://www.management.com.ua/ct/ct003.html>
18. Крамарчук С. Визначення сутності поняття бенчмаркінгу. *Галицький економічний вісник*. 2013. № 4. С. 229-234.
19. Крамарчук С. П. Методичні аспекти здійснення бенчмаркінгу. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. Тернопільський національний економічний університет; «Економічна думка», 2013. Том 14. № 3. С. 77-82.
20. Леонова Ю. О. Бенчмаркінг - сучасний інструмент у конкурентній боротьбі *Економіка та суспільство*, №5. 2016. С. 195-199. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/iournal-5/12- stati-5/368-leonova-yu-o>
21. Модель ділової досконалості Європейського фонду управління якістю (EFQM) URL: <http://www.management.com.ua/qm/qm082.html>
22. Морщенок Т. С. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємницьких структур. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. С. 533-540.
23. Негоденко В. Теоретичні аспекти визначення сутності категорії «бенчмаркінг». *Економічний аналіз*. 2019. Т. 29(1). С. 208-214.
24. Педак І. С. Бенчмаркінг як механізм порівняльного аналізу та запорука майбутнього регіонів. *Вчені записки ТНУ ім. В. І. Вернадського*. Серія: Державне управління. 2017. Том 28 (67). С. 52-56.
25. Перерва П., Ткачова Н. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 4. Т. І.
26. Савельєв Є., Куриляк В., Смалюк Г. Бенчмаркінгові методи управління конкуренцією в світовій економіці. *Журнал європейської економіки*. 2013. № 1. Т.12.

С. 3-27.

27. Сохнич А.Я., Виноградова О.В. Аспекти реінжинірингу в умовах сучасної економіки. Львів: ПП “Арал”, 2015. 46 с.
28. Христенко О. В., Манжос С. А.. Застосування бенчмаркінгу в системі управління підприємством. *Фінансовий простір*. 2018. № 1 (29). С. 153-158.
29. Шандрівська О. Є. Мартинюк А. О Особливості застосування бенчмаркінгу в Україні . *Режим доступу*: <http://ena.lp.edu.ua>.
30. Офіційний сайт Американського центру продуктивності та якості. Режим доступу: <https://www.apqc.org/>
31. Офіційний сайт Глобальної мережі бенчмаркінгу. Global Benchmarking Network.Режим доступу: <https://www.globalbenchmarking.org/>
32. European Benchmarking Code Of Conduct .*site EFQM*. URL: http://www.efqm.org/sites/default/files/benchmarking_code_of_conduct.pdf

ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо здобувач відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.
- Здобувач, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.
- За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач за заняття отримує 0 балів.

ПРАВИЛА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

- Здобувачі освіти у своїй навчальній діяльності зобов'язані дотримуватися цінностей, принципів і правил академічної доброчесності.
- Кожне навчальне завдання має бути виконане самостійно, крім випадків, коли його виконання передбачає участь декількох осіб або правилами виконання відповідних завдань дозволено отримання допомоги від інших осіб, використання допоміжних матеріалів та засобів, мережі Інтернет тощо.
- Кожен здобувач освіти у разі використання у своєму академічному творі результатів інтелектуального творіння інших авторів (текстів, ідей, розробок, тверджень, відомостей, думок тощо) зобов'язаний зробити посилання на відповідне джерело інформації.
- Навчальна робота може включати (повністю або частково) попередню навчальну роботу здобувача освіти лише у тому випадку, якщо це прямо дозволено умовами навчального завдання.
- В аудиторії здобувачі не допускаються до списування та обману – за порушення принципів академічної доброчесності викладач може накладати санкції: зниження балів, повернення роботи на доопрацювання, не допущення до захисту роботи та ін.
- Здобувачі можуть ознайомитися із Кодексом академічної доброчесності Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій на сторінці сайту chrome-extension://efaidnbnmnnibpcajpcglcfindmkaj/https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_96297052.pdf?2

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Умовою допуску до підсумкового контролю є виконання всіх практичних робіт і виконання самостійних завдань, які передбачені структурою освітньої компоненти . Якщо здобувача вищої освіти не допущено до складання екзамену, як такого, що не виконав індивідуальний план, йому надається час до перескладання для виконання всіх вимог допуску. Здобувач має право на два перескладання. При повторному перескладанні, екзамен може приймати комісія, яка створюється директором ННІМП. Оцінка комісії є остаточною. Отримання студентом 0 балів (неприйнятно) тягне відрахування за невиконання навчального плану

Форми контролю

Види навчальної роботи

Оцінювання

| | | |
|---|--|-------------------|
| ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ | <i>Робота на заняттях, у т.ч.:</i> | |
| | ● Виконання практичних робіт | 58 балів |
| | ● Самостійна робота | 12 балів |
| ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ | ІСПИТ Іспит проходить у письмовій формі. | 30 балів |
| | Додаткова оцінка | Оцінювання |
| Види навчальної роботи | | |
| Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій за тематикою освітньої компоненти: | | |
| | Тези доповіді на фаховій конференції | 3 бали |
| | Стаття у фаховому виданні | 5 балів |
| | Стаття в іноземному рецензованому виданні | 10 балів |
| Максимальна кількість додаткових балів, які можуть бути зараховані здобувачу освіти - 10 балів | | |

| ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ | | | |
|--|---|--|---|
| бал и | Критерії оцінювання | Рівень компетентності | Оцінка /запис в екзаменаційній відомості |
| 90 - 10 0 | Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосується дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань. | Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається. | Відмінно / Зараховано (A) |
| 82 - 89 | Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення. | Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни | Добре / Зараховано (B) |
| 75 - | Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та | Достатній Конкретний рівень, за вивченим | Добре / Зараховано (C) |

| | | | |
|---------------|---|---|--|
| 81 | вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається. | матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення. | |
| 64 - 74 | Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача. . | Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни | Задовільно / Зараховано (D) |
| 60 - 63 | Студент має певні знання, передбачені в робочій програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами. | Середній Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни | Задовільно / Зараховано (E) |
| 35 - 59 | Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутня. | Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни | Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не представляється |
| 1- 34 | Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі заліку. | Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни | Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не представляється |