

МЕЛІТОПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ БОГДАНА ХМЕЛЬНИЦЬКОГО

ФАКУЛЬТЕТ ІНФОРМАТИКИ, МАТЕМАТИКИ ТА ЕКОНОМІКИ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ТА ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ

<b>Назва освітнього компоненту</b> <i>Нормативний/вибірковий</i>	Бенчмаркінг вибірковий
<b>Ступінь освіти</b> <b>Бакалавр/магістр/доктор філософії</b> <b>Освітня програма</b>	Бакалавр Економіка та бізнес
<b>Рік викладання/ Семестр/ Курс (рік навчання)</b>	2025-2026/ непарний
<b>Науково-педагогічні працівники</b>	
<b>Профайл науково-педагогічних працівників</b>	
<b>Контактний тел.</b>	
<b>E-mail:</b>	
<b>Сторінка освітнього компоненту на сайті центру освітніх дистанційних технологій МДПУ ім. Б. Хмельницького</b>	<a href="https://fim.mdpu.org.ua/vybirkovyi-osvitni-komponenty-zi-spetsialnosti-2/">https://fim.mdpu.org.ua/vybirkovyi-osvitni-komponenty-zi-spetsialnosti-2/</a>
<b>Консультації</b>	<i>Очні консультації:</i> згідно з графіком роботи кафедри економіки та готельно-ресторанного бізнесу. <i>Онлайн-консультації:</i> через систему ЦОДТ МДПУ ім. Богдана Хмельницького.

## 1. АНОТАЦІЯ

Освітній компонент «Бенчмаркінг» формує у здобувачів вищої освіти теоретичні знання і практичні навички використання методів та інструментів бенчмаркінгу.

Контроль за видами діяльності здобувачів здійснюється шляхом поточного оцінювання знань, періодичним контролем за тестами.

За результатами суми балів, набраних за два модуля, періодичні контрольні точки, виставляється підсумкова оцінка за національною, 100-бальною шкалами і ECTS.

## 2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

**Метою** викладання ОК є формування теоретичних і прикладних знань у галузі маркетингових прийомів формування і управління бенчмаркінгом, формування у студентів розуміння і практичного уміння проведення внутрішнього і зовнішнього бенчмаркінгу, планування бенчмаркінгових проектів, використання концепції TQM, принципів інтеграції бенчмаркінгу з інноваційними процесами, використання отриманих знань в практичній діяльності.

**Завданням** ОК є оволодіння сучасними знаннями щодо умов діяльності підприємств в умовах ринкової економіки з використанням концепції бенчмаркінгу та практичними навичками маркетингових прийомів формування і управління бенчмаркінгом з метою забезпечення ефективної діяльності організації, досягнення визначених цілей та задоволення результатами праці кожного працівника.

## 3. ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЯКІ НАБУВАЮТЬСЯ ПІД ЧАС ОПАНУВАННЯ ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ

### **Інтегральна компетентність:**

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

### **Спеціальні (фахові, предметні) компетентності:**

- здатність застосовувати економіко математичні методи та моделі для вирішення економічних задач;

- здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів;
- здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин;
- здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію;
- здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення;
- здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності;
- здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

#### **4. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

##### **Програмні результати навчання (ПРН)**

- знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки;
- розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем;
- пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки;
- усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави;
- застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати;
- ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники<sup>4</sup>
- вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів

## 5. ОБСЯГ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

<b>Вид заняття</b>	<b>лекції</b>	<b>практичні заняття</b>	<b>самостійна робота</b>
<b>Кількість годин</b>	30 год.	14 год.	76 год.

## 6. ПОЛІТИКА

Політика академічної поведінки та етики:

- Не пропускати та не запізнюватися на заняття за розкладом;
- Вчасно виконувати завдання семінарів та питань самостійної роботи;
- Вчасно та самостійно виконувати періодичні контрольні завдання.

## 7. СТРУКТУРА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

### 7.1 СТРУКТУРА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ЗАГАЛЬНА)

<b>Кількість годин</b>	<b>Тема</b>	<b>Форма діяльності (заняття, кількість годин)</b>	<b>Література</b>	<b>Завдання</b>	<b>Вага оцінки</b>	<b>Термін виконання</b>
<b>БЛОК I. Бенчмаркінг в системі управління підприємством.</b>						

6	Тема 1. Введення в бенчмаркінг	Лекція (2 год.) Самостійна робота (4 год.)	1-17	усне опитування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( перший періодичний контроль )
12	Тема 2. Основні поняття бенчмаркінгу.	Лекція (2 год.) Практичне заняття(2 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17	тестування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( перший періодичний контроль )
12	Тема 3. Функції бенчмаркінгу	Лекція (2 год.) Практичне заняття(2 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17	тестування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( перший періодичний контроль )
10	Тема 4. Види бенчмаркінгу	Лекція (2 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17	усне опитування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( перший періодичний контроль )
12	Тема 5. Системи бенчмаркінгових досліджень та бенчмаркінгової інформації	Лекція (2 год.) Практичне заняття(2 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17		5	Впродовж першого навчального семестру ( перший періодичний контроль )

**БЛОК II. Взаємозв'язок бенчмаркінгу і конкурентоспроможності підприємства.**

12	Тема 6. Бенчмаркінгова програма підприємства	Лекція ( 4 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17	усне опитування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( другий періодичний контроль )
14	Тема 7. Організація бенчмаркінгу	Лекція ( 4 год.) Практичне заняття (2 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17	усне опитування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( другий періодичний контроль )
14	Тема 8. Етапи розвитку бенчмаркінгу. Бенчмаркінговий контроль	Лекція (4 год.) Практичне заняття (2 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17	усне опитування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( другий періодичний контроль )
14	Тема 9. Бенчмаркінгові мережі та асоціації	Лекція (4 год.) Практичне заняття(2 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17	усне опитування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( другий періодичний контроль )
14	Тема 10. Досвід застосування бенчмаркінгу вітчизняними підприємствами	Лекція (4 год.) Практичне заняття (2 год.) Самостійна робота (8 год.)	1-17	усне опитування, письмовий контроль	5	Впродовж першого навчального семестру ( другий періодичний контроль )

## 7.2 СТРУКТУРА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ЛЕКЦІЙНИЙ БЛОК)

Назва теми	Зміст лекції
------------	--------------

Тема 1. Введення в бенчмаркінг	Зміст та сутність «бенчмаркінгу». Еволюція бенчмаркінгу. Перше покоління бенчмаркінгу. Друге покоління – бенчмаркінг конкурентоспроможності. Третє покоління бенчмаркінгу. Четверте покоління бенчмаркінгу – стратегічний бенчмаркінг. П'яте покоління – глобальний бенчмаркінг.
Тема 2. Основні поняття бенчмаркінгу	Філософія бенчмаркінгу. Завдання, які може вирішувати використання бенчмаркінгу. Принципи застосування бенчмаркінгу
Тема 3. Функції бенчмаркінгу	Сутність функцій бенчмаркінгу. Функції бенчмаркінгу: товарна політика, ціноутворення, комунікація, збут та продаж, аналітична функція, виробнича функція, збутова функція, функція управління та контролю.
Тема 4. Види бенчмаркінгу	Об'єкт бенчмаркінгу. Суть та зміст видів бенчмаркінгу: внутрішній, конкурентний, зовнішній, процесний, глобальний, функціональний, витратний, стратегічний, поведінки клієнтів, оперативний, асоціативний .
Тема 5. Системи бенчмаркінгових досліджень та бенчмаркінгової інформації	Проведення зовнішнього партнерського бенчмаркінгу. Бенчмаркінгова угода. Бенчмаркінговий кодекс поведінки. Моделі ділової досконалості EFQM. Ділова розвідка та промислове шпигунство. Мета і методи збору інформації.
Тема 6. Бенчмаркінгова програма підприємства.	Причини популярності бенчмаркінгу. Завдання, які вирішує бенчмаркінг підприємства. Етапи процесу бенчмаркінгу. Об'єкт бенчмаркінгу на підприємстві
Тема 7. Організація бенчмаркінгу	Технологія організації бенчмаркінгу. Аналіз показників роботи свого підприємства та вибір об'єкта бенчмаркінгу. Планування та організація бенчмаркінгового дослідження. Вибір партнера з бенчмаркінгу. Збір інформації про фактори переваги. Аналіз отриманої інформації та підготовка проекту новацій Впровадження новацій у бізнес -процес свого підприємства.
Тема 8. Етапи розвитку бенчмаркінгу. Бенчмаркінговий контроль.	Використання бенчмаркінгу на основі моделі ділової досконалості EFQM. Ступені процесу бенчмаркінгу. Роль контролю бенчмаркінгу. Бенчмаркінг в системі управління підприємством.
Тема 9. Бенчмаркінгові мережі та асоціації.	Суть бенчмаркінгової мережі. Сутність бенчмаркінгових асоціацій. Мережі бенчмаркінгової інформації.
Тема 10. Досвід застосування бенчмаркінгу вітчизняними підприємствами	Філософія бенчмаркінгу. Мистецтво застосування бенчмаркінгу вітчизняними підприємствами. Досвід використання бенчмаркінгу провідними зарубіжними підприємствами.

### 7.3 СТРУКТУРА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ)

<b>Тема практичного заняття</b>	<b>Зміст практичного заняття</b>
Тема 2. Основні поняття бенчмаркінгу	Обговорення теми. Виконання практичних завдань
Тема 3. Функції бенчмаркінгу	Обговорення теми. Виконання практичних завдань
Тема 5. Системи бенчмаркінгових досліджень та бенчмаркінгової інформації	Обговорення теми. Виконання практичних завдань
Тема 7. Організація бенчмаркінгу	Обговорення теми. Виконання практичних завдань
Тема 8. Етапи розвитку бенчмаркінгу. Бенчмаркінговий контроль.	Обговорення теми. Виконання практичних завдань
Тема 9. Бенчмаркінгові мережі та асоціації.	Обговорення теми. Виконання практичних завдань
Тема 10. Досвід застосування бенчмаркінгу вітчизняними підприємствами	Обговорення теми. Виконання практичних завдань

#### **7.4 СТРУКТУРА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ТЕМИ ДЛЯ САМОСТІЙНОГО ОПРАЦЮВАННЯ)**

<b>№з/п</b>	<b>Назви теми</b>
1	Основні визначення бенчмаркінгу. Історія бенчмаркінгу. Етапи проведення бенчмаркінгу. Причини використання бенчмаркінгу. Мета бенчмаркінгу. Основні завдання та принципи бенчмаркінгу. Види бенчмаркінгу.
2	Об'єкти бенчмаркінгу. Схема здійснення бенчмаркінгу. Технологічні аспекти проведення бенчмаркінгу. Підходи бенчмаркінгу і конкурентного аналізу. Програми покращень результатів бізнесу. «Пастки» бенчмаркінгу
3	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



4	Етапи розвитку бенчмаркінгу на підприємстві. Бенчмаркінговий контроль. Сутність бенчмаркінгових мереж та їх види.
5	Бенчмаркінгові консорціуми та принципи їх побудови: галузевий і функціональний. Клірингові палати інформації, товарів і послуг, пов'язаних з бенчмаркінгом.
6	Методи та інструменти для діагностики конкурентних взаємовідносин підприємств. Частка підприємства на товарному ринку. Відносна частка ринку.
7	Стратегічні зони господарювання і поле конкуренції. Пошук конкурентних переваг. Стратегічне позиціонування. Конкурентна карта ринку. Діагностика позицій підприємства на ринку.
8	Діагностика потенціалу підприємства як вартості бізнесу. Діагностика потенціалу підприємства як вартості ділової репутації. PIMS – аналіз та стратегічна матриця ком для оцінки потенціалу підприємства.
9	Поняття «конкурентоспроможність працівника». Фактори формування конкурентоспроможності персоналу. Командоутворення – управлінський механізм розвитку навичок командної роботи колективу в процесі формування конкурентних переваг працівника.
10	Практика застосування бенчмаркінгової політики. Світові компанії які застосовують бенчмаркінг. Переваги впровадження бенчмаркінгу в Україні. Застосування бенчмаркінгу українськими компаніями.

## 8. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ВІДПОВІДНО ДО ФОРМ І ВИДІВ КОНТРОЛЮ

Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти здійснюється відповідно до Положення про бально-накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачами вищої освіти у Мелітопольському державному педагогічному університеті імені Богдана Хмельницького <https://v.gd/ADELEh>. Бально-накопичувальна система оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з кожного освітнього компонента містить поточний, підсумковий контроль знань та самостійну роботу.

ВИДИ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗДОБУВАЧА, ЯКА ПІДЛЯГАЄ	РОБОТА ЗДОБУВАЧІВ НА НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТТЯХ			
		M1	M2	РАЗОМ
	Доповіді на семінарських заняттях	5	5	10
	Виконання практичних вправ	5	5	10
	Виконання тестових завдань	5	5	10
	Разом	15	15	30
	САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА			
	Підготовка презентацій і їх захист	10	-	10
	Написання есе	10	-	10
	Написання тез доповідей для участі у науково-практичних конференціях	-	10	10
	Разом	20	10	30
	ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ (залік)			
		-	-	40
	Загальний бал ОК			
		-	-	100

Робота здобувачів вищої освіти на навчальних заняттях з освітнього компонента оцінюється за видами навчальної діяльності. Максимальна сумарна кількість балів при оцінюванні роботи здобувачів на навчальних заняттях складає 30 балів. Оцінювання видів навчальної діяльності здійснюється за шкалою «0», «1», «2», «3», «4», «5».

Критерії оцінювання діяльності здобувачів вищої освіти за окремими видами навчальних робіт, наведені у таблиці нижче.

### Оцінювання окремих видів робіт

<b>Методи контролю результатів навчання</b>	<b>Максимальна кількість балів та вимоги до їх накопичення</b>
Творчі завдання (реферат, есе, схеми, презентації)	5 балів: 5 балів – завдання виконано згідно вимог, зміст відповідає темі, представлено широкий аналіз проблеми, 4 бали – завдання виконано згідно вимог, зміст відповідає темі, представлено широкий аналіз проблеми, але є деякі недоліки у тексті, - 3 бали – завдання виконано згідно вимог, зміст відповідає темі, представлено достатній аналіз проблеми, але є деякі недоліки у тексті, – 1-2 бали – зміст не відповідає темі, є багато недоліків, невідповідність вимогам щодо оформлення, плагіат. 0 балів – відповідь відсутня

<p>Практико-орієнтовані завдання (проекти, ситуаційні завдання тощо)</p>	<p>5 балів:</p> <p>5 балів – завдання виконано правильно і якісно, виявлено вміння студента застосовувати, творчо використовувати психологічні теоретичні знання на практиці, пов’язані з особливостями і засобами психологічної діяльності.</p> <p>Здобувач демонструє навички ефективної взаємодії, аргументує, переконує, приймає рішення, логічно формулює думку, відстоює власну позицію у процесі вирішення фахових завдань.</p> <p>4 бали – завдання виконані в основному правильно, але неповно. В ході виконання завдань допускалися помилки, використані не всі необхідні методи аналізу та узагальнення матеріалу. Здобувач демонструє навички взаємодії, аналізує, аргументує, логічно формулює, демонструє приклади, роблячи вибір, намагається, але не завжди вміє відстояти власну позицію у процесі вирішення фахових завдань.</p> <p>3 бали – завдання виконані неповно та на низькому рівні. У ході виконання завдань допускалися помилки, використані не всі необхідні методи аналізу та узагальнення матеріалу. Здобувач демонструє навички взаємодії, обговорює, формулює, демонструє думку, роблячи вибір, не завжди вміє переконати, відстояти власну, віддають перевагу позиції інших у процесі вирішення фахових завдань.</p> <p>1-2 бали – завдання виконані неповно з помилками.</p> <p>Здобувач розглядає, розпізнає, описує в загальних рисах, але не визначає зв’язки між закономірностями, особливостями розвитку і функціонуванням психічних явищ в контексті професійних завдань.</p> <p>– 0 балів – відповідь відсутня</p>
--	--

Згідно Положення про бально-накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачами вищої освіти у Мелітопольському державному педагогічному університеті імені Богдана Хмельницького самостійна робота є видом навчальної діяльності здобувача, яка підлягає оцінюванню. Викладачем за освітнім компонентом визначено 4 види самостійної роботи (згідно орієнтовного переліку видів діяльності здобувача, які дозволяють продемонструвати досягнення результатів навчання, наведених в Положенні). Максимальна сумарна кількість балів при оцінюванні самостійної роботи здобувачів складає 30 балів.

Освітнім компонентом також передбачено проходження навчальної практики, загальний бал (ЗБ) рахується за формулою:  $ЗБ = (ЗБ_{ОК} + НП) / 2$ , де ЗБ ОК = 100 балів; НП = 100 балів. Отриманий результат і буде показником загального балу (ЗБ).

Підсумковим контролем на освітньому компоненті Педагогіка з навчальною практикою є письмовий екзамен, на його складання надається 40 балів. Екзаменаційний білет включає 2 теоретичних питання (по 10 балів за відповідь на 1 питання) та 20 тестових завдань (по 1 балу за відповідь) з усіх тем, які входять до програми освітнього компоненту. Критерії оцінювання підсумкового контролю подано нижче:

Характеристика критеріїв оцінювання знань	Якісна шкала	За 40 бальною шкалою
<p><b>Високий рівень</b> Характеризується глибокими, міцними, узагальненими, системними знаннями – з предмета, уміннями застосувати знання, творча, навчальна діяльність має дослідницький характер, позначена уміннями самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особистісну позицію.</p>	Відмінно	36-40
<p><b>Високий рівень</b> Характеризується глибокими і міцними знаннями – з предмета, уміннями застосувати знання, творча, навчальна діяльність має частково дослідницький характер, позначена уміннями самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особистісну позицію.</p>	Добре	33-35
<p><b>Достатній рівень</b> Характеризується знаннями суттєвих ознак, понять, явищ, закономірностей, зв'язків між ними. Студент самостійно засвоює знання у стандартних ситуаціях, володіє розумовими операціями (аналізом, синтезом, узагальненням, порівнянням, абстрагуванням), уміє робити висновки, виправляти допущені помилки.</p>	Добре	30-32
<p><b>Середній рівень</b> Знання неповні, поверхневі. Студент відновлює основний навчальний матеріал, але недостатньо осмислено, не вміє самостійно аналізувати, робити висновки. Здатний вирішувати завдання за зразком. Володіє елементарними вміннями навчальної діяльності.</p>	Задовільно	27-29
<p><b>Початковий рівень</b> Відповідь студента при відтворенні навчального матеріалу елементарна, фрагментарна, обумовлюється початковим уявленням про предмет вивчення.</p>	Задовільно	24-26
<p>Незнання значної частини навчального матеріалу, суттєві помилки у відповідях на питання, невміння застосувати теоретичні положення при розв'язанні практичних задач.</p>	Не зараховано (з можливістю повторного складання екзамену)	21-23
<p>Незнання значної частини навчального матеріалу, суттєві помилки у відповідях на питання, невміння орієнтуватись при виконанні практичних задач, незнання основних фундаментальних положень</p>	Не зараховано (з обов'язковим повторним вивченням освітнього компонента)	1-20

Оцінювання результатів навчання в Університеті здійснюється відповідно до 100-бальної шкали:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		Для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики, диференційований залік	Для заліку
90-100	<b>A</b>	Відмінно	Зараховано
82-89	<b>B</b>	Добре	
74-81	<b>C</b>		
64-73	<b>D</b>	Задовільно	
60-63	<b>E</b>		
35-59	<b>FX</b>	Незадовільно з можливістю повторного складання	Незараховано з можливістю повторного складання
0-34	<b>F</b>	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням освітнього компонента	Незараховано з обов'язковим повторним вивченням освітнього компонента

### Порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті

(відповідно Положення про порядок визнання результатів навчання у процесі неформальної освіти в Мелітопольському державному педагогічному університеті імені Богдана Хмельницького <http://surl.li/lgwzd>)

Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті, регулюється Положенням про порядок визнання результатів навчання у процесі неформальної освіти в Мелітопольському державному педагогічному університеті імені Богдана Хмельницького <http://surl.li/lgwzd>, розміщеного на офіційному сайті Університету.

З даним Положенням здобувачів знайомлять куратор ECTS, гарант освітньої програми, НПП, які викладають на ОП.

Також інформація щодо перезарахування результатів навчання, отриманих у неформальній освіті розміщується на офіційній сторінці кафедри, включаючи зразок заяви для визнання результатів такого навчання і рекомендованих онлайн-ресурсів для неформальної освіти.

Викладачами освітньої програми здійснюється моніторинг сертифікаційних програм, курсів на онлайн-платформах та в офлайн-режимі з метою надання здобувачам вищої освіти актуальної інформації про підвищення рівня професійної підготовки та можливого перезарахування результатів, отриманих у неформальній освіті. Такі рекомендації надаються здобувачам на сторінці освітнього компоненту на ЦОДТ, а також в месенджерах.

## 9. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

## Основна

1. Копотун І.М., Падалка А.М., Кузмічова-Кисиленко Є.В. Конкурентна розвідка: навч. посібник: Ірпінь: Університет ДФС України, 2020. 188 с. URL: [http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5974/1/6179\\_IR.pdf](http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5974/1/6179_IR.pdf)
2. Leffingwell D. Agile Software Requirements: Lean Requirements Practices for Teams, Programs, and the Enterprise. USA: AddisonWesley Professional, 2010. 560 p. URL: [https://books.google.com.ua/books/about/Agile\\_Software\\_Requirements.html?id=pTExbNmZwZUC](https://books.google.com.ua/books/about/Agile_Software_Requirements.html?id=pTExbNmZwZUC)
3. Mihai Ana Maria. Business Benchmark Pre-Int to Interm. Teacher's Resource Book. UK: Cambridge University Press, 2017. 182 p. URL: [https://kupdf.net/download/business-benchmark-pre-int-to-interm-teacher-39-s-resource-book\\_5b0adc43e2b6f5f40ff2aadf\\_pdf](https://kupdf.net/download/business-benchmark-pre-int-to-interm-teacher-39-s-resource-book_5b0adc43e2b6f5f40ff2aadf_pdf)
4. Палехова Л.Л. Стратегія бенчмаркінгу для планування сталого розвитку підприємства у промислових ланцюгах створення вартості. Economics Bulletin, 2021, №3. С. 54–61. URL: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2021/3/EV20213\\_054-061.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2021/3/EV20213_054-061.pdf)
5. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський Національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.
6. Stapenhurst T. The Benchmarking Book: A How-to-Guide to Best Practice for Managers and Practitioners. UK: Butterworth-Heinemann, Elsevier, 2009. 454 p. URL: <https://b-ok.cc/book/908549/9406cc>
7. Федорченко А.В., Ларіна Я.С., Ремезь Ю.Б. Бенчмаркінг: навчальний посібник. Одеса: Олді+, 2023. 472 с.

## Допоміжна

8. Криворучко О.М. Основні положення бенчмаркінгу бізнес-процесів АТП. Економіка транспортного комплексу : зб. наук. пр. 2012. Вип. 20. С. 78–89.
9. Лютікова М.В. Бенчмаркінг як інструмент підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / М. Лютікова, Р. Морозова, П. Сухарев. Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/33\\_NIEK\\_2008/Economics/37138.doc](http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37138.doc)
10. Маркетинг: Навч. посібник / М.В. Мальчик, Н.А. Гонтаренко, Б.О.Король, О.В. Попко, З.О. Толчанова, О.В. Мартинюк, С.І. Коваль; за заг. ред. д.е.н., проф. Мальчик М.В. Рівне: НУВГП, 2014. 444 с.
11. Маркетингові технології економічного зростання [Текст] : монографія / М.А. Окландер, О.І. Яшкіна, І.Л. Литовченко; За ред. М.А. Окландера. —Одеса : Астропринт, 2012. 376 с.
12. Парсяк, В. Н. Маркетинг: сучасна концепція та технології [Текст] : підручник / В. Н. Парсяк. – Херсон : Олді-плюс, 2015. 326 с.

## **10. ЕЛЕКТРОННІ РЕСУРСИ ТА НОРМАТИВНІ ДОКУМЕНТИ**

13. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.

14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

15. Інформаційні ресурси у цифровому репозиторії наукової бібліотеки НУВГП [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ep3.nuwm.edu.ua>.

16. Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>.

17. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>.