

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Агафонов Александр Викторович

Должность: директор филиала

Дата подписания: 2019.05.20 10:50:47

Учебное заведение:

2559477a8ecf706dc9cff164bc411eb6d3c4ab06

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЧЕБОКСАРСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) МОСКОВСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Кафедра Менеджмента и экономики

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала

А.В. Агафонов

«31» мая 2019г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«БЕНЧ-МАРКИНГ»

(наименование дисциплины)

Направление подготовки	38.03.01 «Экономика» (код и наименование направления подготовки)
Направленность (профиль) подготовки	«Экономика предприятий и организаций» (наименование профиля подготовки)
Квалификация выпускника	бакалавр
Форма обучения	очная, заочная

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с:

- федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 12 ноября 2015 г. № 1327 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)»
- учебным планом (очной, заочной форм обучения) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Автор Иванцев Николай Александрович, к.э.н., доцент кафедры Менеджмента и экономики

(указать ФИО, ученую степень, ученое звание или должность)

Программа одобрена на заседании кафедры Менеджмента и экономики (протокол № 9 от 13.04.2019).

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы (Цели освоения дисциплины)

1.1. Целями освоения дисциплины «Бенч-маркинг» являются:

- формирование профессиональных компетенций для успешного решения исследовательских задач в области анализа и использования лучших практик ведения бизнеса.

Задачами освоения дисциплины «Бенч-маркинг» являются:

- сформировать у магистрантов представление о методах и технологиях использования лучших практик ведения бизнеса;

- раскрыть содержание и роль бенч-маркинга как инструмента повышения конкурентоспособности бизнеса;

- сформировать навыки обобщения и анализа результатов исследования актуальных проблем управления бизнесом;

- изучить способы использования лучшего опыта и результатов, полученных отечественными и зарубежными фирмами.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенций	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения
	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производ-	Знать: методологические и теоретические основы анализа различных видов бенчмаркинга; основы разработки эффективных стратегий бенчмаркинга на рынке; Уметь: оценивать принимаемые стратегические решения с точки зрения их влияния на создание компетенций и ценности компаний; обосновывать решения в сфере выбора стратегии бенчмаркинга предприятия и способов ее реализации; разрабатывать корпоративные и функциональные стратегии бенчмаркинга; планировать и осуществлять мероприятия, направленные на реализацию стратегий бенчмаркинга; Владеть: методами анализа конкурентной среды рынка; методами анализа конкурентоспособности; приемами разработки современных

		ства, внедряет инновационные технологии.	стратегий бенчмаркинга и определением их экономической эффективности
--	--	--	--

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.Д(М).В.22 «Бенч-маркинг» относится к элективным дисциплинам (модулям) и реализуется в рамках части формируемой участниками образовательных отношений (вариативной части) Блока 1 «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата.

Дисциплина преподается обучающимся по очной форме обучения – в 6-м семестре, по заочной форме – в 5,6-м семестре.

Дисциплина «Бенч-маркинг» является промежуточным этапом формирования компетенции ПК-6 в процессе освоения ОПОП.

Дисциплина «Бенч-маркинг» основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретенных при изучении дисциплин «Математика», «Экономическая теория», «Введение в экономику», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление качеством», «Планирование и прогнозирование», «Методы принятия управленческих решений», «Экономика предприятия», «Анализ финансово-хозяйственной деятельности», «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» и является предшествующей для изучения дисциплин: «Стратегический менеджмент», «Реинжиниринг бизнес-процессов», «Государственная итоговая аттестация».

Формой промежуточной аттестации знаний обучаемых по очной форме обучения является экзамен в 6-м семестре, по заочной форме – зачет и экзамен в 5,6-м семестре.

3. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетные единицы (180 академических часов), в том числе

очная форма обучения:

Семестр	6
лекции	18
лабораторные занятия	-
семинары и практические занятия	36
контроль: контактная работа	0,2
контроль: самостоятельная работа	8,8
расчетно-графические работы, курсовые работы (проекты): контактная работа	-
расчетно-графические работы, курсовые работы (проекты): самостоятельная работа	-
консультации	-
<i>Контактная работа</i>	32,2
<i>Самостоятельная работа</i>	90

Вид промежуточной аттестации (форма контроля): экзамен

заочная форма обучения:

Семестр	5,6
лекции	10
лабораторные занятия	-

семинары и практические занятия	10
контроль: контактная работа	0,2
контроль: самостоятельная работа	8,8
расчетно-графические работы, курсовые работы (проекты): контактная работа	-
расчетно-графические работы, курсовые работы (проекты): самостоятельная работа	-
консультации	-
<i>Контактная работа</i>	<i>18,2</i>
<i>Самостоятельная работа</i>	<i>147</i>

Вид промежуточной аттестации (форма контроля): зачет, экзамен

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Очная форма обучения

Тема (раздел)	Количество часов				Код индикатора достижений компетенции
	контактная работа			самостоятельная работа	
	лекции	лабораторные занятия	семинары и практические занятия		
Тема 1. Актуальность, предмет, задачи и содержание учебной дисциплины «Бенчмаркинг»	2	-	4,5	10	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 2. Сущность бенчмаркинга и история его развития	2	-	4,5	10	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 3. Особенности бенчмаркинга	2	-	4,5	10	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 4. Информационное обеспечение бенчмаркинга	2	-	4,5	10	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 5. Процесс бенчмаркинга	2	-	4,5	10	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 6. Конкурентный бенчмаркинг	2	-	4,5	10	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 7. Бенчмаркинг лояльности клиентов	2	-	4,5	10	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 8. Функциональный и стратегический бенчмаркинг	4	-	4,5	13	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Контроль (зачет)	2			7	
ИТОГО	56			90	

Заочная форма обучения

Тема (раздел)	Количество часов				Код индикатора достижений компетенции
	контактная работа			самостоятельная работа	
	лекции	лабораторные занятия	семинары и практические занятия		
Тема 1. Актуальность, предмет, задачи и содержание учебной дисциплины «Бенчмаркинг»	2	-	-	17	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 2. Сущность бенчмаркинга и история его развития	-	-	2	17	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 3. Особенности бенчмаркинга	2	-	2	17	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 4. Информационное	4	-	2	17	ПК-6.1, ПК-6.2,

обеспечение бенчмаркинга					ПК-6.3
Тема 5. Процесс бенчмаркинга	-	-	2	17	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 6. Конкурентный бенчмаркинг	-	-	-	17	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 7. Бенчмаркинг лояльности клиентов	2	-	2	17	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 8. Функциональный и стратегический бенчмаркинг	-	-	-	19,2	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Контроль (зачет)	0,2			8,8	
ИТОГО	20,2			147	

5. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины

Методика преподавания дисциплины и реализация компетентного подхода в изложении и восприятии материала предусматривает использование следующих форм проведения групповых, индивидуальных, аудиторных занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся:

- семинар-пресс-конференция – включает в себя выступление обучающегося по заранее оговоренной теме, после которого каждый обучающийся группы должен задать докладчику свой вопрос. Вопросы и ответы на них составляют основную часть семинара. Формулировки вопроса являются показателем того, насколько тот или иной обучающийся подготовился к обсуждению данной темы, изучил предложенную литературу и т.д. Если ответ докладчика кажется преподавателю недостаточным или поверхностным, преподаватель может попросить слушателей развить и дополнить ответ и только после этого может сам внести какие-то коррективы и дополнения.

- семинар-дискуссия – в этом случае упор делается на инициативе обучающихся в поиске материалов к семинару и активности их в ходе дискуссии. Особенно уместен этот вид семинара в тех случаях, когда надо познакомить обучающихся с темами, получившими неоднозначное освещение в науке. При этом важно, чтобы источники информации, которыми пользуются обучающиеся, были разнообразными, представляли разные точки зрения на проблему. При проведении семинара в такой форме преподаватель должен максимально корректно направлять дискуссию, задавать вопросы, оживляющие ее течение, направлять ее в нужное русло и т.д.;

- работа в малых группах (беседа, групповое решение задач) – предоставляет всем участникам возможность действовать, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, владение приемами активного слушания, выработки общего решения, разрешения возникающих разногласий). Одним из ожидаемых учебных результатов является приобретение навыка работы в команде;

- контролируемые домашние задания – для побуждения обучающихся к

самостоятельной работе.

6. Практическая подготовка

Практическая подготовка реализуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. Объем занятий в форме практической подготовки составляет 4 часа (по очной форме обучения), 4 часа (по заочной форме обучения)

Очная форма обучения

Вид занятия	Тема занятия	Количество часов	Форма проведения	Код индикатора достижений компетенции
Практическое задание 1	Информационное обеспечение бенчмаркинга	2	Тест, реферат, эссе	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Практическое задание 2	Конкурентный бенчмаркинг	2	Разработка эффективной стратегии конкурентного бенчмаркинга предприятия	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3

Заочная форма обучения

Вид занятия	Тема занятия	Количество часов	Форма проведения	Код индикатора достижений компетенции
Практическое задание 1	Информационное обеспечение бенчмаркинга	2	Тест, реферат, эссе	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Практическое задание 2	Конкурентный бенчмаркинг	2	Разработка эффективной стратегии конкурентного бенчмаркинга предприятия	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3

7. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов предусмотрена учебным планом по дисциплине в объеме 90 часов по очной форме обучения, 147 часов по заочной форме обучения. Самостоятельная работа реализуется в рамках программы освоения дисциплины в следующих формах:

- работа с конспектом занятия (обработка текста);
- работа над учебным материалом учебника;
- проработка тематики самостоятельной работы;
- написание реферата;
- поиск информации в сети «Интернет» и литературе;
- выполнение индивидуальных заданий;
- подготовка к сдаче зачета.

В рамках учебного курса предусматриваются встречи с представителями

государственных и коммерческих структур, компетентных в области финансов и экономики .

Самостоятельная работа проводится с целью: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; углубления и расширения теоретических знаний студентов; формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию, учебную и специальную литературу; развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации; формирования профессиональных компетенций; развитию исследовательских умений студентов.

Формы и виды самостоятельной работы студентов: чтение основной и дополнительной литературы – самостоятельное изучение материала по рекомендуемым литературным источникам; работа с библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы; работа со словарем, справочником; поиск необходимой информации в сети Интернет; конспектирование источников; реферирование источников; составление аннотаций к прочитанным литературным источникам; составление рецензий и отзывов на прочитанный материал; составление обзора публикаций по теме; составление и разработка терминологического словаря; составление хронологической таблицы; составление библиографии (библиографической картотеки); подготовка к различным формам текущей и промежуточной аттестации (к тестированию, контрольной работе, зачету); выполнение домашних контрольных работ; самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, задачи, тесты; выполнение творческих заданий).

Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения: библиотеку с читальным залом, компьютерные классы с возможностью работы в Интернет; аудитории (классы) для консультационной деятельности.

Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить индивидуальные и групповые консультации.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Контроль самостоятельной работы студентов предусматривает: соотношение содержания контроля с целями обучения; объективность контроля; валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить); дифференциацию контрольно-измерительных материалов.

Формы контроля самостоятельной работы: просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем; организация самопроверки, взаимопроверки выполненного задания в группе; обсуждение результатов выполненной работы на занятии; проведение письменного опроса; проведение устного опроса; организация и проведение индивидуального собеседования; организация и проведение собеседования с группой.

№ п/п	Вид учебно-методического обеспечения
1.	Тестовые задания.
2.	Вопросы для самоконтроля знаний.
3.	Типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости обучающихся (Тестовые задания, практические ситуативные задачи, тематика докладов и рефератов)
4.	Задания для подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине (Вопросы к зачету)

8. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

8.1. Паспорт фонда оценочных средств

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код и наименование компетенции	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства
1.	Тема 1. Актуальность, предмет, задачи и содержание учебной дисциплины «Бенчмаркинг»	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение казусных ситуаций
2.	Тема 2. Сущность бенчмаркинга и история его развития	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение казусных ситуаций

			эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	
3.	Тема 3. Особенности бенчмаркинга	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение казусных ситуаций
4.	Тема 4. Информационное обеспечение бенчмаркинга	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение казусных ситуаций
5.	Тема 5. Процесс бенчмаркинга	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение казусных ситуаций
6.	Тема 6. Конкурентный бенчмаркинг	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организа-	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат,

		разделов перспективных планов экономических субъектов	ции. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	решение казусных ситуаций
7.	Тема 7. Бенчмаркинг лояльности клиентов	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение казусных ситуаций
8.	Тема 8. Функциональный и стратегический бенчмаркинг	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение казусных ситуаций

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП прямо связаны с местом дисциплин в образовательной программе. Каждый этап формирования компетенции, характеризуется определенными знаниями, умениями и навыками и (или) опытом профессиональной деятельности, которые оцениваются в процессе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по дисциплине (практике) и в процессе итоговой аттестации.

Дисциплина «Бенчмаркинг» является промежуточным этапом комплекса дисциплин, в ходе изучения которых у студентов формируется компетенция

ПК-6.

Формирования компетенции ПК-6 начинается с изучения дисциплины «Планирование и прогнозирование», «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия», «Экономическая оценка проектов», «Бизнес-планирование», «Основы научных исследований», «Научно-исследовательская работа».

Завершается работа по формированию у студентов компетенции ПК-6 в ходе изучения дисциплины «Реинжиниринг бизнес-процессов» и подготовки и сдачи государственного экзамена.

Итоговая оценка сформированности компетенции ПК-6 определяется в период подготовки и сдачи государственного экзамена.

В процессе изучения дисциплины, компетенции также формируются поэтапно.

Основными этапами формирования ПК-6 при изучении дисциплины «Бенчмаркинг» является последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение студентами необходимыми дескрипторами (составляющими) компетенций. Для оценки уровня сформированности компетенции в процессе изучения дисциплины предусмотрено проведение текущего контроля успеваемости по темам (разделам) дисциплины и промежуточной аттестации по дисциплине – зачет.

8.2. Контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

8.2.1. Контрольные вопросы по темам (разделам) для опроса на занятиях

Тема (раздел)	Вопросы
Тема 1. Актуальность, предмет, задачи и содержание учебной дисциплины «Бенчмаркинг»	Актуальность изучения учебной дисциплины «Бенчмаркинг». Причины роста популярности бенчмаркинга. Цель учебной дисциплины «Бенчмаркинг». Задача учебной дисциплины «Бенчмаркинг». Содержание учебной дисциплины «Бенчмаркинг».
Тема 2. Сущность бенчмаркинга и история его развития	Эволюция бенчмаркинга. Зарождение бенчмаркинга в США, Японии, Китая. Научные методы организации труда Ф. Тейлора. Теория Бернардо де Суза. Пять поколений бенчмаркинга. Современный бенчмаркинг. Сущность бенчмаркинга. Понятие «бенчмаркинг». Концепция бенчмаркинга. Цели бенчмаркинга. Предпосылки использования бенчмаркинга. Значение бенчмаркинга. Сферы использования бенчмаркинга.
Тема 3. Особенности бенчмаркинга	Объекты и субъекты бенчмаркинга. Объекты бенчмаркинга. Субъекты бенчмаркинга. Партнеры по бенчмаркингу. Критерии отбора партнеров по бенчмаркингу. Преимущества бенчмаркинга. Типы бенчмаркинга. Разновидности бенчмаркинга. Внутренний бенчмаркинг. Бенчмаркинг конкурентоспособности. Функциональный бенчмаркинг. Бенчмаркинг процесса. Глобальный бенчмаркинг. Общий бенчмаркинг. Ассоциативный бенчмаркинг. Принципы бенчмаркинга. Кодекс поведения в бенчмаркинге. Принципы бенчмаркинга. Правила бенчмаркинга. Кодекс

	поведения в бенчмаркинге.
Тема 4. Информационное обеспечение бенчмаркинга	Бенчмаркинговая информация и ее источники. Понятие «бенчмаркинговая информация». Источники бенчмаркинговой информации. Бенчмаркинг исследования. Сбор информации. Метод Ф. Ковалева. SWOT-анализ. Методология ABC – ABB – ABM. Использование сбалансированной системы показателей. Анализ преимущества: внутренний анализ превосходства, внешний анализ превосходства, функциональный анализ превосходства. Метод исследования цены PSM. Метод «имитации процесса покупки». Метод ВРТО. Метод функционально-стоимостного анализа.
Тема 5. Процесс бенчмаркинга	Этапы процесса бенчмаркинга. «Колесо бенчмаркинга». Подходы к процессу бенчмаркинга. Подготовка к бенчмаркингу. Факторы успеха, влияющие на процессы бенчмаркинга. Модель «колесо бенчмаркинга». Программное обеспечение бенчмаркинга. Поддержка бенчмаркинга с помощью Connect, Benchmark Index, Inside UK Enterprise. Инструментальная среда ARIS. Организация бенчмаркинга. Подходы к организации бенчмаркинга. Мотивация и контроль в сфере бенчмаркинга. Моделирование и разработка системы мотивации. Оптимизация системы мотивации. Комплексная система мотивации.
Тема 6. Конкурентный бенчмаркинг	Бенчмаркинг и конкурентные преимущества. Конкурентная разведка в бизнесе. Взаимосвязь бенчмаркинга и конкурентных преимуществ. Конкурентная разведка в бизнесе. Технология конкурентного бенчмаркинга. Задача конкурентного бенчмаркинга. Значение конкурентного бенчмаркинга. Подходы к конкурентному бенчмаркингу. Принципы конкурентного бенчмаркинга. Промышленный шпионаж. Сущность промышленного шпионажа. Внутренний промышленный шпионаж. Инструменты промышленного шпионажа.
Тема 7. Бенчмаркинг лояльности клиентов	Типы клиентов. Постоянные клиенты. Категории покупателей. Типы потребителей. Причины удовлетворенности клиентов. Понятие «лояльность». Параметры лояльности клиентов. Анализ лояльности клиентов и уровня их обслуживания. Подход к оценке удовлетворенности потребителей EPSI. Дополнительные методы определения потребностей покупателей. Бенчмаркинг уровня обслуживания клиентов. Бенчмаркинг имиджа.
Тема 8. Функциональный и стратегический бенчмаркинг	Бенчмаркинг работы персонала. Технология «тайного покупателя». Инсоринг и аутсорсинг. Оценка работы персонала. Количественные и качественные параметры оценки работы персонала. Методика оценки качества услуг SERVQUAL. Способы оценки продавцов. Анализ трудовых затрат. Ранжирование продавцов. Технология «тайный покупатель». Бенчмаркинг товара. Анализ параметров товара. Метод «дом качества». Бенчмаркинг G 3: ID. Бенчмаркинг качества товаров. Бенчмаркинг бренда. Понятие и задачи стратегического бенчмаркинга. Понятие «стратегический бенчмаркинг». Объекты стратегического бенчмаркинга. Партнеры по стратегическому бенчмаркингу. Процессный и сравнительный бенчмаркинг. Сравнительный бенчмаркинг. Процессный бенчмаркинг. Структурный подход. Процессный подход. Инжиниринг и реинжиниринг бизнеса.

Шкала оценивания ответов на вопросы

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает ответ на каждый теоретический вопрос, не допустив ошибок. Ответ носит

	развернутый и исчерпывающий характер.
«Хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает теоретические вопросы, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера.
«Удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает теоретические вопросы и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.
«Неудовлетворительно»	Обучающийся не знает ответов на поставленные теоретические вопросы.

8.2.2. Темы для докладов

1. Сущность, цели и основные принципы бенчмаркинга.
2. Бенчмаркинг как инструмент повышения конкурентоспособности предприятия.
3. Классификация видов бенчмаркинга.
4. Исследования отечественных и зарубежных ученых в сфере бенчмаркинга.
5. Методика проведения бенчмаркингвого анализа организации.
6. Основные принципы проведения бенчмаркингвого анализа.
7. Характеристика основных этапов процесса бенчмаркинга
8. Характеристика и оценка модели «колесо бенчмаркинга», ее основных преимуществ и недостатков.
9. Бенчмаркинг как инструмент обеспечения конкурентоспособности
10. Сущность, содержание и роль конкурентного анализа
11. Этапы конкурентного анализа, технологии их реализации
12. Методологические основы проведения маркетингового исследования.
13. Характеристика основных инструментов маркетингового исследования.
14. Основные проблемы применения бенчмаркинга в России.
15. Зарубежные модели бенчмаркинга, их краткая характеристика.
16. Кадровое и информационное обеспечение бенчмаркинга.
17. Практика применения бенчмаркинга в зарубежных странах.
18. Технологии и процедуры бенчмаркинга, применяемые зарубежными странами
19. Оценка проведения бенчмаркинга на предприятии.

Шкала оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает тему доклада, не допустив ошибок. Ответ носит развернутый и исчерпывающий характер.
«Хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает тему доклада, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера.
«Удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает тему доклада и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание

	теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.
«Неудовлетворительно»	Обучающийся не владеет выбранной темой

8.2.3. Оценочные средства остаточных знаний (тест)

1. Дайте определение понятия бенчмаркинг

а) передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия

б) метод, с помощью которого компания проводит сравнение своей деятельности с практикой других компаний

в) способ улучшения деловых коммуникаций с партнерами по бизнесу

+г) способ достижения лидерства на рынке

2. Стратегические преимущества от использования бенчмаркинга

а) фокусирование внимания на основном бизнесе, быстрая реакция на изменения во внешней и внутренней среде

б) снижение себестоимости, накладных расходов, издержек

+в) повышение конкурентоспособности компании за счет использования опыта лидеров рынка

г) улучшение финансово-экономических показателей деятельности

3. Функциональный бенчмаркинг – это:

а) сравнение эффективности отдельных подразделений внутри компании

б) сравнение эффективности деятельности компании с прямыми конкурентами

+в) сравнение эффективности определенных функций компании с аналогичными функциями других компаний этой же отрасли

г) сравнение ключевых показателей деятельности компаний

4. Целью бенчмаркинга является:

+а) адаптация успешного опыта других компаний для собственного успеха

б) оценка конкурентоспособности компании

в) анализ внутренней и внешней среды организации

г) анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности организации

5. Бенчмаркинг отличается от конкурентной разведки тем, что он:

+а) использует для анализа коммерческие источники информации

б) использует для анализа открытые источники информации

в) использует для анализа внутренние источники информации

г) использует для анализа данные социальных сетей

6. Какие типы бенчмаркинга вы знаете:

+а) функциональный и общий

б) торговый и посреднический

в) отраслевой и межотраслевой

г) открытый и закрытый

7. В бенчмаркинге «партнером» называют:

а) контрагентов предприятия

- +б) конкурента для анализа
- в) поставщиков и потребителей продукции предприятия
- г) договороспособных рыночных агентов

8. В процессе бенчмаркинга сравниваются:

- а) прибыли и капиталы предприятий
- +б) качество продукции и услуг
- в) состав и численность сотрудников
- г) уровень рентабельности хозяйственных операций

9. Выберите правильный ответ:

- +а) бенчмаркинг является самостоятельным и закрытым процессом
- б) инструментом бенчмаркинга являются социальные сети
- в) бенчмаркинг сопряжен с огромными финансовыми рисками
- г) бенчмаркинг является открытым, совместным процессом

10. Бенчмаркинг позволяет:

- а) устранить конкурентов
- +б) лучше понимать бизнес-процессы и получать дополнительную при-

быль

- в) количественно оценить конкурентоспособность продукции
- г) лучше понимать своих потребителей и конкурентов

11. Бенчмаркинг является разновидностью:

- +а) маркетинговых исследований
- б) научных исследований
- в) лабораторных экспериментов
- г) опроса экспертов

12. Бенчмаркинг является основой для:

- а) научно-исследовательской деятельности
- б) разработки стратегии предприятия
- в) инвестиционного анализа
- +г) усиления конкурентной борьбы

13. Отметьте верное утверждение:

- +а) бенчмаркинг – это процесс, состоящий из определенных этапов
- б) бенчмаркинг – это способ устранения конкурентов
- в) бенчмаркинг используется в текущей деятельности организации
- г) система бенчмаркинга зародилась в России.

14. Для реализации бенчмаркинг-проекта:

- а) создается новое юридическое лицо
- +б) создается специальная команда
- в) создается и регистрируется специальный фонд
- г) заключаются специальные сделки и контракты

15. Выберите верное утверждение:

+а) бенчмаркинг-подход приводит к существенному изменению процедуры принятия решения в маркетинге

б) бенчмаркинг-подход является основой для принятия инвестиционных решений

в) бенчмаркинг-подход является основой для реализации новой

бизнес идеи

г) бенчмаркинг начинается с разработки бизнес-плана

16. Принципами бенчмаркинга являются:

+а) концентрация на качестве и важность бизнес-процессов

б) системность и эмерджентность

в) ограниченность во времени и минимизация затрат

г) непрерывность и научность

17. При внедрении бенчмаркинга важно учитывать:

а) наличие временно свободных средств в компании

б) жизненный цикл компании

в) многолетний зарубежный опыт

+г) наличие отраслевых нормативов

18. В условиях глобализации экономики компании применяют бенчмаркинг, чтобы:

а) стать лидерами рынка

б) устранить конкурентов

+в) выжить в динамичной, агрессивной среде

г) помочь конкурентам преодолеть кризисные явления

19. Зарождение концепции бенчмаркинга относится к:

+а) второй половине 19-го века

б) 50-ым годам 20-го века

в) 30-ым годам 20-го века

г) началу 21-го века

20. Глобальный бенчмаркинг используют в случаях:

+а) когда поиск объекта исследования ведется за рубежом

б) когда исследование проводится на совместном предприятии

в) когда в команде присутствуют зарубежные исследователи

г) когда конкурентный анализ невозможен в отдельно взятой стране.

Шкала оценивания результатов тестирования

% верных решений (ответов)	Шкала оценивания
85 – 100	отлично
70 – 84	хорошо
50- 69	удовлетворительно
0 – 49	неудовлетворительно

8.2.4. Примеры задач при разборе конкретных ситуаций

Задание 1. PEOPLEnet – национальный провайдер телекоммуникационных услуг, в том числе – скоростного мобильного Интернета (со скоростью до 3,1 Мбит/сек).

PEOPLEnet стал первым 3G оператором, начав строительство сети скоростного мобильного Интернета в 2016 году. Использует современную технологию 3G 1x EV-DO Revision A для предоставления высокоэффективных услуг скоростного доступа в Сеть, которая успешно работает в таких странах, как Япония, Австралия, Южная Корея.

На сегодня PEOPLEnet обладает сетью 3G с самым широким покрытием. Услугами провайдера могут воспользоваться жители большинства крупных городов страны.

Кроме подключения к скоростному Интернету PEOPLEnet предлагает передовые голосовые услуги мобильной и фиксированной связи, в частности, услугу «2 в 1» (мобильный и фиксированный номера в одном телефоне).

Владелец торговой марки PEOPLEnet – ЗАО «Телесистемы». Компания предоставляет телекоммуникационные и мультимедийные услуги на основе собственной цифровой сети.

С 1996 года работает в качестве оператора фиксированной связи. Имеет лицензию на стандарт CDMA в диапазоне 800 МГц сроком до 2021 года. Абонентская база оператора составляет порядка 224 тыс. номеров. Задание:

- Обоснуйте необходимость проведения бенчмаркинга в компании.
- Сформулируйте цели бенчмаркинга.
- Определите ключевые конкурентные преимущества компании.

Задание 2. «Beeline TM» – международный бренд мобильной связи. Принадлежит ОАО «Вымпел Коммуникации» («ВымпелКом») – одной из ведущих телекоммуникационных компаний России и СНГ.

Телекоммуникационная компания «УРС» создана в 1995 году. С сентября 1995-го ЗАО является членом Общеввропейской Ассоциации операторов MoU, а с июля 1997-го – членом Ассоциации операторов GSM MoU.

1 октября 1998-го состоялся коммерческий запуск сети. «Российские радиосистемы» начали предоставлять контрактные услуги мобильной связи под торговой маркой «WellCOM». В декабре 2004 года – предоплаченные услуги под новым мобильным брендом «МОБИ». С 1 февраля 2007-го абоненты «WellCOM» и «МОБИ» перешли на обслуживание под торговой маркой «Beeline». Этот шаг стал завершающим этапом процесса интеграции ранее действовавших брендов под единую торговую марку «Beeline».

Покрытие сети GSM «УРС» – более 500 населенных пунктов, в числе которых все областные центры, региональные промышленные центры, курортные города и поселки, транспортные узлы и ряд основных автомагистралей. На всей сети «УРС» абонентам предоставляется доступ к услугам передачи данных по протоколу GPRS – мобильный Интернет, MMS, WAP. ЗАО располагает филиалами и представительствами во всех областных центрах, дистрибьюторская сеть включает более 6,5 тыс. дилерских операционных точек.

По итогам 2019 года абонентская база «Beeline» увеличилась, по сравнению с началом 2018-го, на 723% и составила к концу декабря 1 млн. 876 тыс. абонентов. Только в декабре, по данным компании, к сети «Beeline» подключились 280670 новых пользователей. По мнению ряда аналитиков мобильного рынка, на протяжении прошлого года «Beeline» был самым быстрорастущим оператором в стране. Благодаря крупным инвестициям в техническое оснащение, согласно пресс-релизу компании, планируют вести не менее агрессивную политику на рынке и значительно увеличить свою долю.

Задание:

- Обоснуйте необходимость проведения бенчмаркинга в компании.

- Сформулируйте цели бенчмаркинга.
- Определите ключевые конкурентные преимущества компании.

Задание 3. Компания «ДОМОТЕХНИКА» начала свою деятельность в 1995 году и теперь имеет в своем распоряжении национальную сеть супермаркетов электроники, сервисные центры, производственные подразделения, логистическую компанию, инвестиционные проекты. Специализируется на реализации мелкой, крупной и встроенной бытовой техники, аудио- и видеотехники, фототоваров, hi-fi, компьютерной и оргтехники.

Розничная торговая сеть группы «ДОМОТЕХНИКА» состоит из супермаркетов общей площадью около 40 тыс.кв.м.. По данным самой компании, ее доля на рынке составляет приблизительно 17%.

Компания «ДОМОТЕХНИКА» – член Национальной Ассоциации развития торговли и сервиса.

С целью усовершенствования деятельности компания решила провести бенчмаркинг. В качестве возможных партнеров по бенчмаркингу выбраны следующие компании:

Компания City.com, входящая в Группу торговых компаний холдинга [«Unitrade Group»](#), основана в октябре 2014 года с открытием первого гипермаркета электроники «City.com». Оборот компании составляет около \$33 млн.

В гипермаркетах «City.com» впервые на территории СНГ была применена технология продаж cash&carry, когда весь товар выставлен на открытых витринах и любой посетитель, прежде чем что-то купить, может самостоятельно испробовать электронику в действии.

«Coca-Cola Beverages Ukraine Ltd.» – мощный производитель безалкогольных напитков, один из лидеров украинского рынка. Компания входит в группу «Кока-Кола Хеленик Ботлинг Компани» («Coca-Cola HBC»).

«Кока-Кола» стала одной из первых транснациональных компаний, которые изъявили желание работать на локальном рынке. «Кока-Кола Бевериджиз» – предприятие со 100-процентно иностранным капиталом, это один из крупнейших инвесторов в экономику страны. Компания заявляет, что главные задачи ее бизнеса – достижение высокого качества в производстве, в работе с персоналом, в обслуживании клиентов, в деятельности всех подразделений, поддержание высоких стандартов работы на рынке. Для этого эффективно внедряются лучшие методики работы, используются ресурсы и опыт компании «Кока Кола» во всем мире.

«METRO Cash & Carry» – наиболее интернационализованная часть «METRO Group». Более 80 тыс. сотрудников работают в свыше 600 магазинах компании в 29 странах мира.

Оптовые магазины компании открыты для бизнес-покупателей, т.е. для юридических лиц и частных предпринимателей, и предлагают в ассортименте свыше 25000 наименований продовольственной и непродовольственной продукции. «METRO Cash & Carry» сотрудничает с 1300 международными компаниями. Торговая площадь торговых центров составляет 8-10 тыс.кв.м, а общая площадь одного здания – до 16 тыс.кв.м. Каждый торговый центр предлагает клиентам бесплатную автопарковку на 900 мест. Формат «METRO

Cash & Carry» рассчитан на то, чтобы закупку товаров профессиональными покупателями, в частности отелями, ресторанами, киосками, частными предпринимателями и розничными торговцами, сделать удобней. Клиентам предоставляется специальная карта «METRO Cash & Carry».

Оборот «METRO Group» превышает 55 млрд. евро в год.

Задание:

- Выбрать объекты бенчмаркинга для компании «ДОМОТЕХНИКА». Выбор обосновать.

- Выбрать партнеров по бенчмаркингу на основе обоснованного перечня критериев.

- Выбрать и обосновать вид бенчмаркинга. Описать эффект от его проведения.

Задание 4. Лидер рынка интернет-рекрутмента компания HeadHunter и группа компаний Terrasoft начали сотрудничество в 2009 году с внедрения CRM-системы Terrasoft 3.x. На протяжении 6-ти лет функциональность системы постоянно развивалась, запускались новые бизнес-процессы, увеличивалось количество пользователей. В продолжение сотрудничества в 2015 году было принято решение о переходе на новую версию платформы Terrasoft – [bpm'online 7.x](#). С июня 2015 года в системе работает более 200 сотрудников отделов продаж и сопровождения клиентов HeadHunter.

«Одно из наших конкурентных преимуществ в текущих рыночных условиях – операционное совершенство. Поэтому было принято решение о внедрении новой CRM платформы Terrasoft, которая предоставит соответствующие инструменты для управления мобильными и территориально распределенными продажами», – говорит директор по продажам HeadHunter, Шумакова Ирина.

Компания HeadHunter постоянно совершенствует свой сервис и стремится использовать самые современные технологические решения. В связи с этим, руководством было принято решение об одновременном внедрении нескольких продуктов платформы bpm'online, которую высоко оценивают ведущие международные аналитики.

Сотрудники отдела продаж HeadHunter уже используют новую CRM-систему для своей операционной деятельности и высоко оценивают удобство работы по разным процессам продаж в зависимости от сегмента клиентов. Простота инструментов сегментации позволяет менеджерам по продажам оперативно выявлять наиболее перспективных клиентов и строить правильную тактику работы с каждым, исходя из истории взаимодействия и стадии жизненного цикла. С использованием гибко настраиваемых дэшбордов руководство компании управляет ключевыми показателями эффективности как каждого менеджера, так и департамента продаж в целом. Кроме того, bpm'online помогает управлять лидами, обрабатывать входящие обращения и вести клиентский документооборот.

В будущем планируется автоматизация маркетинга, процессов управления знаниями, а также консолидация информации из других систем в bpm'online для проведения комплексного анализа эффективности компании.

Задание:

- Составить перечень источников бенчмаркиговой информации.
- Составить перечень вопросов для проведения партнерского бенчмаркинга.

Задание 5. PEOPLEnet – национальный провайдер телекоммуникационных услуг, в том числе – скоростного мобильного Интернета (со скоростью до 3,1 Мбит/сек).

PEOPLEnet стал первым 3G оператором, начав строительство сети скоростного мобильного Интернета в 2016 году. Использует современную технологию 3G 1x EV-DO Revision A для предоставления высокоэффективных услуг скоростного доступа в Сеть, которая успешно работает в таких странах, как Япония, Австралия, Южная Корея.

На сегодня PEOPLEnet обладает сетью 3G с самым широким покрытием. Услугами провайдера могут воспользоваться жители большинства крупных городов страны.

Кроме подключения к скоростному Интернету PEOPLEnet предлагает передовые голосовые услуги мобильной и фиксированной связи, в частности, услугу «2 в 1» (мобильный и фиксированный номера в одном телефоне).

Владелец торговой марки PEOPLEnet – ЗАО «Телесистемы». Компания предоставляет телекоммуникационные и мультимедийные услуги на основе собственной цифровой сети.

С 1996 года работает в качестве оператора фиксированной связи.

Имеет лицензию на стандарт CDMA в диапазоне 800 МГц сроком до 2021 года. Абонентская база оператора составляет порядка 224 тыс. номеров. Задание:

- Обоснуйте необходимость проведения бенчмаркинга в компании.
- Сформулируйте цели бенчмаркинга.
- Определите ключевые конкурентные преимущества компании.

Шкала оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	обучающийся ясно изложил условие задачи, решение обосновал
«Хорошо»	обучающийся ясно изложил условие задачи, но в обосновании решения имеются сомнения;
«Удовлетворительно»	обучающийся изложил решение задачи, но обосновал его формулировками обыденного мышления;
«Неудовлетворительно»	обучающийся не уяснил условие задачи, решение не обосновал либо не сдал работу на проверку (в случае проведения решения задач в письменной форме).

8.2.5. Темы для самостоятельной работы студентов

Темы для самостоятельной работы:

1. Бенчмаркинг: зарубежный опыт.
2. Бенчмаркинг: отечественный опыт.

3. Разработка проекта функционального бенчмаркинга.
4. Разработка проекта внутреннего бенчмаркинга.
5. Разработка проекта бенчмаркинга конкурентоспособности организации.
6. Разработка проекта бенчмаркинга клиента на примере организации.
7. Разработка проекта бенчмаркинга издержек организации.
8. Разработка проекта бенчмаркинга показателей продукции.
9. Разработка проекта бенчмаркинга процессов в организации.
10. Разработка проекта операционного бенчмаркинга в организации.
11. Разработка проекта стратегического бенчмаркинга организации.
12. Глобальный бенчмаркинг: оценка эффективности.
13. Бенчмаркинг в управлении качеством.
14. Реинжиниринг бизнес-процессов на предприятии.
15. Антикризисный реинжиниринг
16. Бенчмаркинг в стратегической деятельности предприятия
17. Знаки, информирующие о конкурентоспособности товаров
18. Ключевые факторы информационной системы бенчмаркинга зарубежных предприятий
19. Ключевые факторы информационной системы бенчмаркинга отечественных предприятий
20. Конкурентное позиционирование

Типовые темы рефератов

1. Концептуальные решения в планировании конкурентоспособности товаров
2. Оценка отношения потребителей к товарным маркам и маркам обслуживания
3. Перспективы и возможности использования зарубежного опыта российскими предприятиями
4. Престижность товаров в системе оценки их конкурентоспособности
5. Программно-целевое планирование и стратегия повышения конкурентоспособности товаров
6. Процессный подход к управлению предприятием
7. Развитие и становление реинжиниринга в России и за рубежом
8. Сильные и слабые стороны бизнес-процесса в маркетинговой деятельности при его измерении
9. Системообразующие компоненты конкурентного потенциала товаров
10. Стратегический маркетинг в разработке стратегии повышения конкурентоспособности
11. Использование концепции бенчмаркинга в процессе достижения конкурентных преимуществ
12. Технологии конкурентного бенчмаркинга
13. Модель Шухарта-Дэминга в процессе бенчмаркинга
14. Модель Р. Кэмпбелла при осуществлении бенчмаркинга
15. Методы изучения конкурентов: ДЕА-анализ для бенчмаркинга

16. Операционный бенчмаркинг: бенчмаркинг параметров продукта
17. Операционный бенчмаркинг: бенчмаркинг качества продукта
18. Операционный бенчмаркинг: бенчмаркинг уровня обслуживания клиентов
19. Операционный бенчмаркинг: бенчмаркинг бренда (имиджа)
20. Оценка среды при осуществлении внешнего бенчмаркинга
21. Стратегический бенчмаркинг: использование матричных методов позиционирования продуктов (услуг)
22. Формирование конкурентной стратегии по результатам стратегического анализа
23. Оценка конкурентных сил (модель М. Портера)
24. Оценка положения компании в отрасли (выбор стратегии по матрицам БКГ, GE/McKinsey)
25. Применение методов управления качеством для повышения конкурентоспособности услуг компании
26. Анализ превосходства в системе бенчмаркинга
27. Использование SWOT-анализа в процессе бенчмаркинга
28. Направление реализации бенчмаркинга
29. Особенности применения функционального бенчмаркинга
30. Выбор предмета бенчмаркинга и партнера по исследованию (объект анализа). Поиск доступной информации
31. Глобальный бенчмаркинг: особенности развития и применения метода в разных странах

Шкала оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает тему самостоятельной работы, не допустив ошибок. Ответ носит развернутый и исчерпывающий характер.
«Хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает тему самостоятельной работы, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера.
«Удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает тему самостоятельной работы и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.
«Неудовлетворительно»	Обучающийся не владеет выбранной темой самостоятельной работы

8.2.6. Индивидуальные задания для выполнения расчетно-графической работы, курсовой работы (проекта)

РГР, КР и КП по дисциплине «Бенч-маркинг» рабочей программой и учебным планом не предусмотрены.

8.2.7. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ

Вопросы (задания) для зачета:

1. Алгоритм проведения бенчмаркинга.
2. Анализ ошибок при составлении анкет.
3. Анализ превосходства предприятия.
4. Анализ товарного ассортимента фирмы.
5. Бенчмаркинг бренда.
6. Бенчмаркинг качества продукта.
7. Бенчмаркинг параметра продукта.
8. Бизнес-процессы и проведение бенчмаркинга.
9. Взаимосвязь бенчмаркинга и конкурентных преимуществ.
10. Виды бенчмаркинга.
11. Индикаторы необходимости проведения бенчмаркинга.
12. Исследование сбыта, рекламы, ценовой политики.
13. История развития бенчмаркинга.
14. Источники информации, используемые в бенчмаркинге.
15. Классификация конкурентных стратегий
16. Конкурентная разведка как метод повышения конкурентоспособности предприятия.
17. Виды конкурентных преимуществ.
18. Концепции и направления маркетинга на предприятии.
19. Маркетинговые исследования при бенчмаркинге.
20. Методы и принципы конкурентной разведки.
21. Инструменты и технология конкурентной разведки.
22. Методы прогнозирования и оценки стратегической конкурентоспособности объектов.
23. Основные этапы процесса бенчмаркинга.
24. Оценка проведения бенчмаркинга на предприятии.
25. Особенности инструментов стратегического анализа.
26. Основные формы недобросовестной конкуренции.
27. Деловая разведка и ее роль в коммерции.
28. Понятие «бенчмаркинг», его основные цели и задачи.
29. Основные принципы бенчмаркинга.
30. Методы конкурентного анализа, их особенности.
31. Понятие и сущность конкурентоспособности.
32. Понятие и сущность экономического эффекта.
33. Методы оценки экономического эффекта.
34. Эволюционное развитие бенчмаркинга.
35. Особенности развития бенчмаркинга в России и за рубежом.
36. Функции бенчмаркинга.
37. Перспективы использования бенчмаркинга для развития бизнеса.
38. Бенчмаркинг как основа успешной стратегии развития бизнеса.
39. Внешний конкурентный бенчмаркинг: сущность, значение.
40. Внутренний бенчмаркинг: сущность, значение.
41. Конкурентный бенчмаркинг, его характеристика.
42. Основные этапы конкурентного анализа.
43. Функциональный бенчмаркинг: сущность, особенности применения.

44. Методические основы оценки эффективности бенчмаркинга.
45. Методы сбора информации в процессе маркетинговых исследований.
46. Методы анализа данных в процессе маркетингового исследования.

8.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Основной целью проведения промежуточной аттестации является определение степени достижения целей по учебной дисциплине или ее разделам. Осуществляется это проверкой и оценкой уровня теоретических знаний, полученных обучающимися, умения применять их в решении практических задач, степени овладения обучающимися практическими навыками и умениями в объеме требований рабочей программы по дисциплине, а также их умение самостоятельно работать с учебной литературой.

Организация проведения промежуточной аттестации регламентирована «Положением об организации образовательного процесса в федеральном государственном автономном образовательном учреждении «Московский политехнический университет»

8.3.1. Показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования, достижение обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов				
Этап (уровень)	Критерии оценивания			
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
знать	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующим знаниям: порядка разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующим знаниям: порядка разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующим знаниям: порядка разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующим знаниям: порядка разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации
уметь	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет: выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующим умениям: выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующим умениям: выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующим умениям: выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
владеть	Обучающийся не владеет или в недостаточной	Обучающийся владеет в неполном объеме и	Обучающимся допускаются незначитель-	Обучающийся свободно применяет по-

	степени владеет: навыками определения экономической эффективности организации труда и производства, внедрения инновационных технологий	проявляет недостаточность владения: навыками определения экономической эффективности организации труда и производства, внедрения инновационных технологий	ные ошибки, неточности, затруднения, частично владеет: навыками определения экономической эффективности организации труда и производства, внедрения инновационных технологий	лученные навыки, в полном объеме владеет: навыками определения экономической эффективности организации труда и производства, внедрения инновационных технологий
--	--	---	--	---

8.3.2. Методика оценивания результатов промежуточной аттестации

Показателями оценивания компетенций на этапе промежуточной аттестации по дисциплине «Бенч-маркинг» являются результаты обучения по дисциплине.

Оценочный лист результатов обучения по дисциплине

Код компетенции	Знания	Умения	Навыки	Уровень сформированности компетенции на данном этапе / оценка
ПК-6	Методологические и теоретические основы анализа различных видов бенчмаркинга; основы разработки эффективных стратегий бенчмаркинга на рынке.	Оценивать принимаемые стратегические решения с точки зрения их влияния на создание компетенций и ценности компаний; обосновывать решения в сфере выбора стратегии бенчмаркинга предприятия и способов ее реализации; разрабатывать корпоративные и функциональные стратегии бенчмаркинга; планировать и осуществлять мероприятия, направленные на реализацию стратегий бенчмаркинга.	Методами анализа конкурентной среды рынка; методами анализа конкурентоспособности; приемами разработки современных стратегий бенчмаркинга и определением их экономической эффективности.	
Оценка по дисциплине (среднее арифметическое)				

Оценка по дисциплине зависит от уровня сформированности компетенций, закрепленных за дисциплиной и представляет собой среднее арифметическое от выставленных оценок по отдельным результатам обучения (знания, умения, навыки).

Оценка «зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 2,4 до 5,0. Оценка «не зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 0 до 2,4.

Оценка «отлично» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 4,5 до 5,0. Оценка «хорошо» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 3,5 до 4,4. Оценка «удовлетворитель-

но» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 2,5 до 3,4. Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 0 до 2,4.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме зачета проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по дисциплине «Бенч-маркинг», при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине выставляется оценка «зачтено», или «не зачтено».

Шкала оценивания	Описание
Зачтено	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
Не зачтено	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков по этапам (уровням) сформированности компетенций, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

9. Электронная информационно-образовательная среда

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде Чебоксарского института (филиала) Московского политехнического университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), как на территории филиала, так и вне ее.

Электронная информационно-образовательная среда – совокупность информационных и телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств, обеспечивающих освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

Электронная информационно-образовательная среда обеспечивает:

а) доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), практик;

б) формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы;

в) фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения программы бакалавриата;

г) проведение учебных занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий;

д) взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети «Интернет».

Функционирование электронной информационно-образовательной среды обеспечивается соответствующими средствами информационно-коммуникационных технологий и квалификацией работников, ее использующих и поддерживающих.

Функционирование электронной информационно-образовательной среды соответствует законодательству Российской Федерации.

Основными составляющими ЭИОС филиала являются:

а) сайт института в сети Интернет, расположенный по адресу www.polytech21.ru, <https://chebpolytech.ru/> который обеспечивает:

- доступ обучающихся к учебным планам, рабочим программам дисциплин, практик, к изданиям электронных библиотечных систем, электронным информационным и образовательным ресурсам, указанных в рабочих программах (разделы сайта «Сведения об образовательной организации»);

- информирование обучающихся обо всех изменениях учебного процесса (новостная лента сайта, лента анонсов);

- взаимодействие между участниками образовательного процесса (подразделы сайта «Задать вопрос директору»);

б) официальные электронные адреса подразделений и сотрудников института с Яндекс-доменом @polytech21.ru (список контактных данных подразделений Филиала размещен на официальном сайте Филиала в разделе «Контакты», списки контактных официальных электронных данных преподавателей размещены в подразделах «Кафедры») обеспечивают взаимодействие между участниками образовательного процесса;

в) личный кабинет обучающегося (портфолио) (вход в личный кабинет размещен на официальном сайте Филиала в разделе «Студенту» подразделе «Электронная информационно-образовательная среда») включает в себя портфолио студента, электронные ведомости, рейтинг студентов и обеспечивает:

- фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения образовательных программ обучающимися,

- формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе с сохранение работ обучающегося, рецензий и оценок на эти работы,

г) электронные библиотеки, включающие электронные каталоги, полнотекстовые документы и обеспечивающие доступ к учебно-методическим материалам, выпускным квалификационным работам и т.д.:

Чебоксарского института (филиала) - «ИРБИС»

д) электронно-библиотечные системы (ЭБС), включающие электронный каталог и полнотекстовые документы:

- «ЛАНЬ» - www.e.lanbook.com

- Образовательная платформа Юрайт - <https://urait.ru>

е) платформа цифрового образования Политеха - <https://lms.mospolytech.ru/>

ж) система «Антиплагиат» - <https://www.antiplagiat.ru/>

з) система электронного документооборота DIRECTUM Standard — обеспечивает документооборот между Филиалом и Университетом;

и) система «1С Управление ВУЗом Электронный деканат» (Московский политехнический университет) обеспечивает фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения образовательных программ обучающимися;

к) система «POLYTECH systems» обеспечивает информационное, документальное автоматизированное сопровождение образовательного процесса;

л) система «Абитуриент» обеспечивает документальное автоматизированное сопровождение работы приемной комиссии.

10. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

Сотников, Н. З. Бенчмаркинг человеческих ресурсов (hr-бенчмаркинг) : учебное пособие для вузов / Н. З. Сотников, С. И. Сотникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 242 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15704-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509487>.

Соловьева, Ю. Н. Конкурентные преимущества и бенчмаркинг : учебное пособие для вузов / Ю. Н. Соловьева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 139 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11498-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511536>

Дополнительная литература

Сотников, Н. З. Бенчмаркинг человеческих ресурсов (hr-бенчмаркинг) : учебное пособие для вузов / Н. З. Сотников, С. И. Сотникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 242 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15704-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509487>

Периодика

1. «Экономика, предпринимательство и право»: Международный научно-практический журнал. URL: <https://1economic.ru/journals/epp> - Текст : электронный.

2. «Вопросы инновационной экономики» Международный научно-

практический журнал URL: <https://1economic.ru/journals/vinac> - Текст: электронный

3. «Экономические отношения» международный научно-практический журнал URL: <https://1economic.ru/journals/eo>

11. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Профессиональная база данных и информационно-справочные системы	Информация о праве собственности (реквизиты договора)
Справочная правовая система (СПС) «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/	Законодательство РФ кодексы и законы в последней редакции. Удобный поиск законов кодексов приказов и других документов. Ежедневные обзоры законов. Консультации по бухучету и налогообложению.
Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» https://www.garant.ru/	Законодательство – законы и кодексы Российской Федерации. Полные тексты документов в последней редакции. Аналитические профессиональные материалы.
Университетская информационная система РОССИЯ https://uisrussia.msu.ru/	Тематическая электронная библиотека и база для прикладных исследований в области экономики, управления, социологии, лингвистики, философии, филологии, международных отношений, права. свободный доступ
научная электронная библиотека Elibrary http://elibrary.ru/	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU – это крупнейший российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты более 26 млн научных статей и публикаций, в том числе электронные версии более 5600 российских научно-технических журналов, из которых более 4800 журналов в открытом доступе свободный доступ
сайт Института научной информации по общественным наукам РАН. http://www.inion.ru	Библиографические базы данных ИНИОН РАН по социальным и гуманитарным наукам ведутся с начала 1980-х годов. Общий объем массивов составляет более 3 млн. 500 тыс. записей (данные на 1 января 2012 г.). Ежегодный прирост – около 100 тыс. записей. В базы данных включаются аннотированные описания книг и статей из журналов и сборников на 140 языках, поступивших в Фундаментальную библиотеку ИНИОН РАН. Описания статей и книг в базах данных снабжены шифром хранения и ссылками на полные тексты источников из Научной электронной библиотеки.
Федеральный портал «Российское образование» [Электронный ресурс] – http://www.edu.ru	Федеральный портал «Российское образование» – уникальный интернет-ресурс в сфере образования и науки. Ежедневно публикует самые актуальные новости, анонсы событий, информационные материалы для широкого круга читателей. Ежедневно на портале размещаются эксклюзивные материалы, интервью с ведущими специалистами – педагогами, психологами, учеными, репортажи и аналитические статьи. Читатели получают доступ к нормативно-правовой базе сферы образования, они могут пользоваться самыми различными полезными сервисами – такими, как онлайн-тестиро-

	вание, опросы по актуальным темам и т.д.
Федеральный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» http://ecsocman.hse.ru/books/	Информационное обеспечение образовательного сообщества России учебными и методическими материалами по образованию в области экономики, социологии и менеджмента.
ООО «Портал «Управление Производством» https://up-pro.ru/	Деловой портал «Управление производством»: - популяризация лучшего российского и зарубежного опыта управления производством; - создание русскоговорящего сообщества производственных менеджеров и организация обмена опытом между ними; - предоставление актуальной бенчмаркинговой и аналитической информации.

Название организации	Сокращенное название	Организационно-правовая форма	Отрасль (область деятельности)	Официальный сайт
Вольное экономическое общество России	ВЭО России	Российская общественная организация	Экономика	www.veorus.ru

12. Программное обеспечение (лицензионное и свободно распространяемое), используемое при осуществлении образовательного процесса

Аудитория	Программное обеспечение	Информация о праве собственности (реквизиты договора, номер лицензии и т.д.)
Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой бакалавриата/специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Кабинет экономики и менеджмента № 203	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	Номер лицензии 2В1Е-211224-064549-2-19382 Сублицензионный договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023
	Windows 7 OLPNLAcdmс	договор №Д03 от 30.05.2012) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	AdobeReader	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Гарант	Договор № 735_480.2233К/20 от 15.12.2020
	Yandex браузер	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	Zoom	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)	
Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	Номер лицензии 2В1Е-211224-064549-2-19382 Сублицензионный договор №821_832.223.3К/21

<p>программой бакалавриата/специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей)</p> <p>Кабинет экономики и менеджмента № 103№</p>		от 24.12.2021 до 31.12.2023
	Windows 7 OLPNLAcdmс	договор №Д03 от 30.05.2012) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	AdobeReader	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	Гарант	Договор № 735_480.2233К/20 от 15.12.2020
	Yandex браузер	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	Номер лицензии 2В1Е-211224-064549-2-19382 Сублицензионный договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023
<p>№ 103а Помещение для самостоятельной работы обучающихся</p>	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	Номер лицензии 2В1Е-211224-064549-2-19382 Сублицензионный договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023
	MS Windows 10 Pro	договор № 392_469.223.3К/19 от 17.12.19 (бессрочная лицензия)
	AdobeReader	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Гарант	Договор № 735_480.223.3К/20
	Yandex браузер	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип и номер помещения	Перечень основного оборудования и технических средств обучения
-----------------------	--

<p>Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой магистратуры, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) № 203 (г. Чебоксары, ул. К.Маркса. 54)</p>	<p><u>Оборудование:</u> комплект мебели для учебного процесса; доска учебная; информационные стенды; шкаф; <u>Технические средства обучения:</u> персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран).</p>
<p>Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой бакалавриата/ специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) № 103 (г. Чебоксары, ул. К.Маркса. 54)</p>	<p><u>Оборудование:</u> комплект мебели для учебного процесса; доска учебная; стенды <u>Технические средства обучения:</u> компьютерная техника; мультимедийное оборудование (проектор, экран)</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся № 103а (г. Чебоксары, ул. К.Маркса. 54)</p>	<p><u>Оборудование:</u> Комплект мебели для учебного процесса; <u>Технические средства обучения:</u> персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Филиала</p>

14. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Методические указания для занятий лекционного типа

В ходе лекционных занятий обучающемуся необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из основной и дополнительной литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой дисциплины.

Методические указания для занятий семинарского (практического) типа.

Практические занятия позволяют развивать у обучающегося творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, вести дискуссию, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления.

Подготовка к практическому занятию включает два этапа. На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор основной и дополнительной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку к занятию, которая начинается с изучения основной и дополнительной литературы. Особое внима-

ние при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. Далее следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на практическое занятие или по теме, вынесенной на дискуссию (круглый стол), продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой темы с реальной жизнью.

Готовясь к докладу или выступлению в рамках интерактивной формы (дискуссия, круглый стол), при необходимости следует обратиться за помощью к преподавателю.

Методические указания к самостоятельной работе.

Самостоятельная работа обучающегося является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа обучающегося над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание и количество самостоятельной работы обучающегося определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, практически заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- 1) конспектирование (составление тезисов) лекций;
- 2) выполнение контрольных работ;
- 3) решение задач;
- 4) работу со справочной и методической литературой;
- 5) работу с нормативными правовыми актами;
- 6) выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- 7) защиту выполненных работ;
- 8) участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- 9) участие в беседах, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- 10) участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- 1) повторения лекционного материала;
- 2) подготовки к практическим занятиям;
- 3) изучения учебной и научной литературы;
- 4) изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- 5) решения задач, и иных практических заданий
- 6) подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- 7) подготовки к практическим занятиям устных докладов (сообщений);
- 8) подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- 9) выполнения курсовых работ, предусмотренных учебным планом;
- 10) выполнения выпускных квалификационных работ и др.

11) выделения наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями на консультациях.

12) проведения самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов, написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы.

Текущий контроль осуществляется в форме устных, тестовых опросов, докладов, творческих заданий.

В случае пропусков занятий, наличия индивидуального графика обучения и для закрепления практических навыков студентам могут быть выданы типовые индивидуальные задания, которые должны быть сданы в установленный преподавателем срок.

15. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение по дисциплине «Бенч-маркинг» инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее ОВЗ) осуществляется преподавателем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательной функции и с ОВЗ по слуху предусматривается сопровождение лекций и практических занятий мультимедийными средствами, раздаточным материалом.

Для студентов с ОВЗ по зрению предусматривается применение технических средств усиления остаточного зрения, а также предусмотрена возможность разработки аудиоматериалов.

По дисциплине «Бенч-маркинг» обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может осуществляться как в аудитории, так и с использованием электронной информационно-образовательной среды, образовательного портала и электронной почты.

ЛИСТ ДОПОЛНЕНИЙ И ИЗМЕНЕНИЙ рабочей программы дисциплины

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2020-2021 учебном году на заседании кафедры, протокол № 10 от «16» мая 2020 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации лицензионного программного обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по данной дисциплины, а так же современных профессиональных баз данных и информационных справочных системах.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры, протокол № 9 от «10» апреля 2021 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации лицензионного программного обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по данной дисциплины, а так же современных профессиональных баз данных и информационных справочных системах, актуализации вопросов для подготовки к промежуточной аттестации

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры, протокол № 11 от « 14 » мая 2022 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации лицензионного программного обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по данной дисциплины, современных профессиональных баз данных и информационных справочных системах, а так же перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры, протокол № 06 от «04» марта 2023 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации лицензионного программного обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по данной дисциплины, а так же современных профессиональных баз данных и информационных справочных системах, актуализации тем для самостоятельной работы, актуализации вопросов для подготовки к промежуточной аттестации, актуализации перечня основной и дополнительной учебной литературы.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры, протокол № 10 от «22» августа 2023 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации электронных библиотечных систем.