



Филиал федерального государственного бюджетного  
образовательного учреждения высшего образования «Астраханский  
государственный технический университет» в Ташкентской  
области Республики Узбекистан

**ФАКУЛЬТЕТ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**УТВЕРЖДАЮ**

Заместитель исполнительного директора

\_\_\_\_\_ Д.С. Джумонов

**Рабочая программа дисциплины  
Конкурентный потенциал предприятия**

Направление подготовки

**38.03.01 Экономика**

Профиль

**Экономика предприятий и организаций**

Квалификация (степень)

**Бакалавр**

Форма обучения

**Очная**

Автор: к. э. н., доцент

Рябова Т.В. \_\_\_\_\_

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	8 (4.2)		Итого	
	Неделя 12			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	36	36	36	36
Практические	36	36	36	36
Итого ауд.	72	72	72	72
Контактная работа	72	72	72	72
Сам. работа	72	72	72	72
Итого	144	144	144	144

Программу составил(и):

к.э.н., доцент, Рябова Т. \_\_\_\_\_

Рецензент(ы):

к.э.н., доцент, Лунева Т.В. \_\_\_\_\_

Рабочая программа дисциплины

**Конкурентный потенциал предприятия**

разработана в соответствии с ФГОС ВО:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)

составлена на основании учебного плана:

38.03.01 Экономика

Профиль Экономика предприятий и организаций

утвержденного учёным советом вуза от 21.01.2021 протокол № 5.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**Общая экология и экономика**

Протокол от 25.08.2023 г. № 1

Зав.кафедрой Турсинбаева Г.С. \_\_\_\_\_

Председатель УМС Джумонов Д.С. \_\_\_\_\_

Протокол от 26.08.2023 г. № 4

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Целью освоения дисциплины «Конкурентный потенциал предприятия» является формирование системного представления о механизме обеспечения конкурентоспособности предприятия; приобретение умений и навыков оценки конкурентного потенциала предприятия, проведения конкурентного анализа и формирования обоснованных решений в сфере управления конкурентным потенциалом предприятия.
-----	---

### 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Цикл (раздел) ОП: Б1.В.	
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Коммерческая деятельность предприятия (организации)
2.1.2	Оценка и управление стоимостью предприятия
2.1.3	Инвестиционная стратегия предприятия
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:</b>
2.2.1	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

### 3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**ПК-3: Способен, на основе анализа факторов и условий функционирования предприятия, формировать обоснованные решения для достижения разработанных целевых показателей;**

#### Знать:

Уровень 1	усвоено основное содержание, но излагается фрагментарно, не всегда последовательно, определение понятий не всегда недостаточно четкие, не используются в качестве доказательства выводы и обобщения из наблюдений, допускаются ошибки в их изложении, неточности в профессиональной терминологии
Уровень 2	определения понятий дает неполные, допускает незначительные нарушения в последовательности изложения, небольшие неточности при использовании научных категорий, формулировки выводов
Уровень 3	четко и правильно дает определения, полно раскрывает содержание понятий, верно использует терминологию, при этом ответ самостоятельный, использованы ранее приобретенные знания

#### Уметь:

Уровень 1	выполняет не все операции действия, допускает ошибки в последовательности их выполнения, действие выполняется недостаточно осознанно
Уровень 2	выполняет все операции, последовательность их выполнения соответствует требованиям, но действие выполняется недостаточно осознанно
Уровень 3	выполняет все операции, последовательность их выполнения достаточно хорошо продумана, действие в целом осознанно

#### Владеть:

Уровень 1	владеет не всеми необходимыми навыками, имеющийся опыт фрагментарен
Уровень 2	в целом владеет необходимыми навыками и/или имеет опыт
Уровень 3	владеет всеми необходимыми навыками и/или имеет опыт

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	понятие конкурентного преимущества и конкурентоспособности, способы и методы выявления конкурентных преимуществ, ключевых факторов успеха (ПК-3.1)
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность предприятия; применять методы выявления конкурентного потенциала (ПК-3.2)
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>

3.3.1	обоснования направлений использования конкурентного потенциала для достижения целей предприятия и повышения конкурентоспособности (ПК-3.3)
-------	--

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Компетенции	Литература	Примечание
1.1	Сущность понятий конкуренция, конкурентный потенциал и конкурентоспособность: виды, структура, формы, концепции конкурентных преимуществ, теории конкурентоспособности /Лек/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.2	Опрос, решение задач /Пр/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.3	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	8	12	ПК-3	п. 6	
1.4	Методы выявления конкурентных преимуществ и оценки конкурентоспособности предприятия /Лек/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.5	Опрос, решение задач /Пр/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.6	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	8	12	ПК-3	п. 6	
1.7	Конкурентные стратегии, формирование и развитие конкурентных преимуществ в различных рыночных условиях /Лек/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.8	Опрос, решение задач /Пр/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.9	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	8	12	ПК-3	п. 6	
1.10	Человеческий ресурс как инструмент управления конкурентным потенциалом /Лек/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.11	Опрос, решение задач /Пр/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.12	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	8	12	ПК-3	п. 6	
1.13	Маркетинговые технологии как инструмент управления конкурентным потенциалом /Лек/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.14	Опрос, решение задач, контрольная работа /Пр/	8	6	ПК-3	п. 6	

1.15	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	8	12	ПК-3	п. 6	
1.16	Система управления качеством – фактор повышения конкурентоспособности /Лек/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.17	Опрос, решение задач, контрольная работа /Пр/	8	6	ПК-3	п. 6	
1.18	Подготовка к занятиям семинарского типа, самостоятельное решение задач /Ср/	8	12	ПК-3	п. 6	
1.19	/Зачет с оценкой/	8		ПК-3	п. 6	

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Контрольные вопросы и задания (ПК-3.1)

**Тема 1. Сущность понятий конкуренция, конкурентный потенциал и конкурентоспособность: виды, структура, формы, концепции конкурентных преимуществ, теории конкурентоспособности.**

1. Конкуренция: понятие и виды.
2. Общая характеристика критериев конкурентоспособности.
3. Взаимосвязь между факторами и критериями конкурентоспособности.
4. Теоретические модели конкуренции.
5. Основные концепции конкурентоспособности

**Тема 2. Методы выявления конкурентных преимуществ и оценки конкурентоспособности предприятия.**

1. Конкурентное преимущество: понятие, стадии формирования, формы проявления.
2. Классификация конкурентных преимуществ
3. Технологии поиска конкурентных преимуществ.
4. Методические основы управления конкурентными преимуществами.
5. Методы оценки конкурентоспособности объектов: сущность, актуальность, принципы оценки.

**Тема 3. Конкурентные стратегии, формирование и развитие конкурентных преимуществ в различных рыночных условиях**

1. Стратегические приоритеты в условиях усиления конкуренции.
2. Классификация конкурентных стратегий.
3. Стратегии обеспечения конкурентоспособности организации: виолентная, пациентная, коммутантная, эксплерентная.
4. Стратегия снижения себестоимости продукции.
5. Стратегия дифференциации продукции.
6. Стратегия сегментирования рынка.
7. Стратегия внедрения новшеств.
8. Стратегия немедленного реагирования на потребности рынка.

**Тема 4. Человеческий ресурс как инструмент управления конкурентным потенциалом.**

1. Персонал предприятия как элемент конкурентного потенциала
2. Функции управления персоналом.
3. Схема организации производства труда служащих в производственном процессе.
4. Схема анализа и совершенствования организации труда руководителя.
5. Стандартизация качества труда. Мероприятия по внедрению системы качества.
6. Оценка кадрового потенциала.

**Тема 5. Маркетинговые технологии как инструмент управления конкурентным потенциалом.**

1. Маркетинговые исследования: сущность, процесс, классификация маркетинговых исследований, методы сбора маркетинговой информации.
2. Сегментации рынка и позиционирование: преимущества и принципы. Сегментация потребителей в условиях конкурентных рынков. Методы сегментации рынка и выбор сегмента рынка. Технология позиционирования.
3. Управление товарным ассортиментом. Основные виды классификации товаров. Разработка новых товаров.

**Тема 6. Система управления качеством – фактор повышения конкурентоспособности.**

1. Основные определения понятий качества. Задачи и система управления качеством продукции предприятия.
2. Система качества предприятия. «Петля качества». Комплекс требований к системе качества.
3. Сравнение систем качества.
4. Методики оценка системы качества.
5. Этапы деятельности предприятий по улучшению качества. Разработка системы качества.
6. Контроль исполнения требований стандартов качества продукции.
7. Конкурентные преимущества инновационной продукции.

**Вопросы для промежуточной аттестации (зачет с оценкой) (ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3)**

1. Что понимается под движущими силами конкуренции?
2. Перечислите научные подходы к управлению конкурентоспособностью.
3. Что такое конкурентный потенциал организации?
4. Какие рыночные факторы влияют на конкурентоспособность предприятия?
5. Какие существуют методы оценки конкурентоспособности?
6. Какие существуют методы оценки конкурентоспособности?
7. Перечислите основные виды конкурентных преимуществ.
8. Как определяется конкурентоспособность товара?
9. Какие конкурентные стратегии развития предприятия бывают?
10. Как определяется конкурентоспособность товара
11. Параметры конкурентоспособности продукции
12. Как влияет качество на конкурентоспособность
13. Что такое многоугольник конкурентоспособности?
14. Что понимается под конкурентным позиционированием?
15. Что такое конкурентная стратегия?
16. Назовите основные компоненты конкурентной стратегии.
17. Какие методические подходы к формированию конкурентной стратегии организации вы знаете?
18. Определить значение цены потребления в обеспечении конкурентоспособности.
19. Комбинация изменения цены и качества как стратегия обеспечения конкурентоспособности товаров.
20. Перечислите основные принципы формирования и поддержания конкурентных преимуществ.
21. Какие методы оценки конкурентоспособности вы знаете?
22. Какие последствия для потребителя дает слабая конкурентная среда.
23. Назовите формы государственного регулирования конкуренции в России.
24. Каковы задачи и система управления качеством продукции предприятия.
25. Является ли персонал предприятия элементом конкурентного потенциала предприятия? Почему?

**5.2. Темы письменных работ**

**Примерная контрольная работа (ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3)**

**Тест с одним верным ответом**

1. Согласно модели «системной конкурентоспособности» по Л. Андреевой, макроуровень — это:
  - а) формы политической и экономической организации, направленные на экономическое развитие (социокультурные факторы, взаимодействие политических и экономических организаций);
  - б) стабильные общие ориентированные на обеспечение макроэкономические, политические и

правовые условия (политика, бюджетная, денежная, налоговая, валютная, конкуренции, торговая);

в) целенаправленная политика по повышению конкурентоспособности отдельных сфер экономики (в сфере инфраструктуры, в сфере образования технологическая, промышленная, региональная, внешнеэкономическая).

2. Показатель, включающий в себя инвестиции в сферу науки и научного обслуживания, инвестиции в технологическую подготовку производства новой продукции, пробное производство и испытания, инвестиции на внедрение в производство продуктов- инноваций и процессов-инноваций:

- а) инвестиционный;
- б) кадровый;
- в) производственный;
- г) технологический.

3. Коэффициент концентрации рынка – это:

- а) соотношение продаж предприятиями, имеющими самые значительные доли рынка, к общему объему продаж
- б) отношение численности предприятий, к общему их положению на рынке, характеризует уровень монополизации
- в) отношение числа крупных предприятий на рынке и контролируемой ими доли реализации товара
- г) степень распределения единиц совокупности по уровню признака

#### **Тест с двумя правильными ответами**

4.Олигополия – состояние рынка, при котором:

- а) небольшое число крупных фирм;
- б) одна крупная фирма;
- в) вход в отрасль новых фирм ограничен высокими барьерами;
- г) барьеры входа на рынок отсутствуют.

5. Факторы, характеризующие виолентную стратегию конкурентной борьбы:

- а) техническое превосходство;
- б) экономия на снижение постоянных издержек;
- в) ставка на радикальные нововведения;
- г) дифференциация продукта.

#### **Задания на соответствие**

6. Установите соответствие

1. Ценовая конкуренция	А) действия хозяйствующих субъектов, которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности и противоречат законодательству Российской Федерации
2. Неценовая конкуренция	Б) подразумевает соперничество между компаниями, представленными в одном сегменте рынка и предлагающими один и тот же вид товаров или услуг по схожей цене
3.Недобросовестная конкуренция	В) форма конкуренции, основанная на более низкой себестоимости предлагаемой продукции или услуг
4. Прямая конкуренция	Г) это вид конкурентной борьбы, который основан на постоянном повышении качества самого продукта, его технических характеристик, потребительских свойств, внешнего вида (дизайн, упаковка)

7. Установите соответствие

1. Виолентная стратегия	А) конкурентная стратегия, ориентированная на радикальные нововведения
2. Коммутантная стратегия	Б) стратегия конкурентной борьбы, состоящая в ставке на снижение издержек производства.
3. Пациентная стратегия	В) стратегия конкурентной борьбы, предполагающая максимально гибкое удовлетворение небольших по объему (локальных) потребностей рынка



4. Экспертная стратегия	Г) стратегия конкурентной борьбы, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализированной продукции высокого качества
-------------------------	---

### Вопросы открытого типа

8. Главное действующее лицо конкурентных отношений на рынке – это \_\_\_\_\_
9. Степень притягательности товара для совершающего реальную покупку потребителя – это \_\_\_\_\_
10. Совокупность свойств и характеристик продукции, обуславливающих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности, называют ...

### 5.3. Фонд оценочных средств

#### Примерные тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-3

№	Формулировка вопроса	Варианты ответа
1.	Конкурентоспособность на уровне отрасли можно, также, оценивать, применяя следующие показатели (или их комбинацию):	а) производительность труда; б) удельная оплата труда; в) капиталоемкость и наукоемкость; г) технический уровень продукции; д) все ответы верны.
2.	К ресурсному внутреннему фактору конкурентного преимущества относится:	а) информационная и нормативно-методическая база управления; б) учет и анализ использования всех видов ресурсов по всем стадиям жизненного цикла крупных объектов организации; в) патентованная технология; г) анализ выполнения законов организации.
3.	3. Товарный рынок можно определить:	а) как некую предметную область, в которой складываются три типа отношений; б) предметную область, в которой складываются два типа отношений: конкурирующих между собой хозяйствующих субъектов, а также, субъектов с поставщиками ресурсов; в) сфера обращения товара, не имеющего заменителей, либо взаимозаменяемых товаров на территории российской федерации или ее части, определяемой, исходя из экономической возможности покупателя, приобрести товар на соответствующей территории и отсутствия этой возможности за ее пределами; г) б и в
4.	Методы вмешательства для высококонцентрированных рынков при неразвитой конкурентной среде:	а) контроль рыночного поведения хозяйствующих субъектов, включенных в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35 %; б) снижение барьеров входа на товарные рынки, включая ослабление тарифных и нетарифных ограничений для международной торговли; в) увеличение числа хозяйствующих субъектов, действующих на данном товарном рынке, путем разделения хозяйствующих субъектов, практикующих антиконкурентные действия, или путем поддержки новых хозяйствующих субъектов, желающих вступить на данный товарный рынок; г) а,б,в д)
5.	Условия, при которых возникает власть поставщиков:	а) на рынке отсутствуют продукты-заменители; б) продукт является исходным ресурсом в бизнесе покупателя; в) продукция дифференцирована или создает издержки переключения; г) выдвигает реальная угроза вертикальной интеграции последующей стадий производства

д) все варианты верны

Типовые задачи (ПК-3.2, ПК-3.3)

Тема 1. Рассчитать индекс концентрации и индекс Херфиндаля-Хиршмана для 4 крупных фирм в двух отраслях на основании следующих данных и сделайте вывод. В обеих отраслях функционирует по 10 фирм. При этом в 1 отрасли рыночная доля самой крупной формы равна 49%, а трех последующих, соответственно, по 7% и оставшиеся фирмы - по 5%. Во 2 отрасли каждая из четырех крупных фирм занимает 19%, а доля следующей по величине фирмы составляет 14%. Оставшиеся 5 мелких фирм поровну разделили 10% рынка.

Тема 2. На основе анализа семи наименований товаров представить сведения о конкурентных преимуществах, указать, какие из них относятся к группе «непосредственных конкурентных преимуществ», какие к «опосредованным конкурентным преимуществам». При выполнении заданий 2-5 студенты выступают в роли экспертов по качеству.

Тема 3. Выявление сильных и слабых сторон существующей стратегии, анализ внешней и внутренней среды организации:

1. Краткая характеристика предприятия как объекта управления.
2. Цели и критерии развития организации.
3. Матрица STEEP- анализа внешней среды.
4. Анализ внутренней и внешней среды методом SWOT- анализа.
5. Разработать основные направления и рекомендации по выбору новой стратегии развития предприятия

Тема 4. Фотография рабочего дня работников планово-экономического отдела, проведенная с целью оценки использования ими своего трудового потенциала, дала следующие результаты (в расчете на одного работника).

Показатели	Затраты времени, мин.
1. Средняя продолжительность рабочего дня	490
2. Перерывы в работе (отдых, потери и т.п.)	60
3. Время выполнения работ, свойственных должности	300
4. Время выполнения работ, которые не свойственны должности	130
5. Время выполнения работ, соответствующих должности и уровню квалификации работника	260

Задание. Рассчитать интегральный коэффициент использования работников отдела по квалификации.

Тема 5. Портфель видов деятельности изготовителя бытовой техники включает пять бизнес-направлений. Ниже приводятся данные о продажах и конкурентах:

Стратегические зоны хозяйствования	Продажи (млн. шт.)	Количество конкурентов	Продажи трех г. конкурентов
A	1,0	7	1,4/1,4/
B	3,2	18	3,2/3,2/
C	3,8	12	3,8/3,0/
D	6,5	5	6,5/1,6/
E	0,7	9	3,0/2,5/

Вопросы и задания

1. Проанализируйте портфель предприятия с помощью матрицы БКГ и представьте свой диагноз ее состояния.
2. Что можно рекомендовать по результатам анализа?
3. Какую стратегию следует выбрать для каждого бизнес-направления?
4. Назовите условия, выполнение которых необходимо для использования матрицы БКГ.

Тема 6. По данным таблицы построить диаграмму Парето и провести ее анализ по группам брака (ABC), при этом необходимо обратить особое внимание на группу А.

Данные о браке в производстве кровельных листов.

Вид брака и количество некачественных изделий	Потери от брака в денежном выражении, тыс. руб.	Потери от брака, %
1. Боковые трещины - 140	5,4	3,449
2. Шелушение краски – 3400	3,7	2,397

3. Коробление – 900	62,0	40,181
4. Отклонение от перпендикулярности – 320	20,0	12,961
5. Грязная поверхность – 1320	4,5	2,91
6. Винтообразность – 1250	-	5,512
7. Трещины по поверхности – 820	10,0	6,488
8. Боковой изгиб – 420	30,0	19,442
9. Прочие причины – 600	10,2	6,660
Итого	154,3	100

#### 5.4. Перечень видов оценочных средств

**Опрос** (ПК-3.1)

**Контрольная работа** (ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3)

**Типовая задача** (ПК-3.2, ПК-3.3)

**Тест** (ПК-3.1, ПК-3.2, ПК-3.3)

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Зашук, М. С. Стратегия предприятия: учебное пособие / М. С. Зашук. — Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2021. — 285 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/338906>

6.1.2. Комарова, В. В. Экономическое управление организацией (предприятием): учебное пособие / В. В. Комарова, А. В. Милая, О. И. Некрасова. — Хабаровск: ДВГУПС, 2022. — 175 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/339569>

6.1.3. Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта: 2019-08-27 / составитель Н. И. Човган. — Белгород: БелГАУ им.В.Я.Горина, 2017. — 105 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/123411>

6.1.4 Кравченко, Е. С. Экономика предприятия: учебное пособие / Е. С. Кравченко. — Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2022. — 356 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/338849>

6.1.5. Смирнов, Е. Н. Конкурентоспособность трудовых ресурсов предприятия: учебное пособие / Е. Н. Смирнов. — Донецк: ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2022. — 176 с. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/338876>.

6.1.6. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Т. В. Симонян, С. Н. Цветкова, Ю. А. Олейникова, В. Г. Лисицин. — Ростов-на-Дону: Донской ГТУ, 2020. — 78 с. — ISBN 978-5-7890-1850-7. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/238016>

6.1.7. Управленческая экономика: учебник / Т. И. Кружкова, О. А. Рущицкая, О. Е. Рущицкая [и др.]. — Екатеринбург: УрГАУ, 2021. — 364 с. — ISBN 978-5-8723-496-4. — Текст: электронный // Лань: электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/263015>

### 6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

6.2.1. <https://www.rusprofile.ru/> - Сервис проверки и анализа российских юридических лиц и предпринимателей

6.2.2. <https://www.elibrary.ru/> - Российская электронная библиотека. Полные тексты зарубежных и отечественных научных изданий.

### 6.3 Перечень информационных технологий

#### 6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	ESET Endpoint Antivirus + ESET Server Security – антивирусная программа
6.3.1.2	AdobeReader - программа для просмотра документов в формате pdf.
6.3.1.3	Google Chrome - браузер.
6.3.1.4	Moodle - Образовательный портал ФИЛИАЛ ФГБОУ ВО «АГТУ» В ТАШКЕНТСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН.
6.3.1.5	Mozilla FireFox - браузер.

6.3.1.6	Microsoft 365 - программное обеспечение для работы с электронными документами.
6.3.1.7	7-zip - архиватор.
<b>6.3.2 Перечень информационных справочных систем и профессиональных баз данных</b>	
6.3.2.1	Электронно – библиотечная система «Лань»
6.3.2.2	Образовательная платформа «Юрайт»
6.3.2.3	Цифровой образовательный ресурс «IPR SMART»
6.3.2.4	Национальная база данных законодательства Республики Узбекистан – www.lex.uz

<b>7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
7.1	Аудитория для проведения лекционных занятий с набором демонстрационного оборудования (компьютер, экран, проектор), оборудованная набором мебели (столы, стулья) и рабочим местом для преподавателя, доской меловой.
7.2	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, оборудованная набором мебели (столы, стулья) и рабочим местом для преподавателя, доской меловой.
7.3	Аудитория для проведения занятий семинарского типа, для текущего контроля и промежуточной аттестации, для проведения групповых и индивидуальных консультаций: оборудованная набором мебели (столы, стулья) и рабочим местом для преподавателя, доской меловой.
7.4	Помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспеченные доступом к электронной информационно-образовательной среде филиала.
7.5	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования

<b>8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
<p>8.1. Рябова Т.В. Методические указания по дисциплине «Конкурентный потенциал предприятия» для практических занятий обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций». Филиал АГТУ в Ташкентской области РУз, 2023. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="https://portal.astutr.uz/">https://portal.astutr.uz/</a>.</p> <p>8.2. Рябова Т.В. Методические указания по дисциплине «Конкурентный потенциал предприятия» для самостоятельной работы обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль «Экономика предприятий и организаций». Филиал АГТУ в Ташкентской области РУз, 2023. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="https://portal.astutr.uz/">https://portal.astutr.uz/</a>.</p>	

### **Особенности реализации РПД при наличии в контингенте обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по зрению**

В рамках создания безбарьерной образовательной среды для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по зрению организованы информационные указатели с использованием тактильного шрифта по системе Брайля. Сайт филиала имеет версию для слабовидящих.

1. Реализация РПД может осуществляться с использованием дистанционных технологий.
2. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) представлены в аудиоформате.
3. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине устанавливается для обучающихся с ОВЗ с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).
4. При проведении промежуточного контроля обучающемуся при необходимости предоставляется ассистент.
5. При проведении промежуточного и текущего контроля с использованием ассистивных средств обучающемуся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

### **Особенности реализации РПД при наличии в контингенте обучающихся с ограниченными возможностями здоровья по слуху**

1. Реализация РПД может осуществляться с использованием дистанционных технологий.
2. При проведении практических занятий производится дублирование звуковой справочной информации визуальной.
3. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине устанавливается для обучающихся с ОВЗ с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).
4. При проведении промежуточного контроля обучающемуся при необходимости предоставляется ассистент.
5. При проведении промежуточного и текущего контроля с использованием ассистивных средств обучающемуся предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

### **Особенности реализации РПД при наличии в контингенте обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата**

В рамках создания безбарьерной образовательной среды для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, корпуса, в которых реализуется образовательная деятельность, укомплектованы необходимым оборудованием для облегчения доступа в аудитории и обслуживающие помещения.

1. Реализация РПД может осуществляться с использованием дистанционных технологий.
2. При проведении практических занятий обеспечивается возможность освоения практических навыков обучающимся с ОВЗ с учетом его индивидуальных физических возможностей.
3. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине устанавливается для обучающихся с ОВЗ с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).
4. При проведении промежуточного контроля обучающемуся при необходимости предоставляется ассистент.