

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
*Факультет управления*

**Кафедра коммерции и маркетинга**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**  
**Франчайзинг в торговле**

**Образовательная программа**

**38.03.06. «Торговое дело»**

Профиль подготовки  
Коммерция

Уровень высшего образования  
бакалавриат

Форма обучения  
Очная, заочная

Статус дисциплины: базовая

Махачкала, 2018год

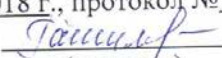
Рабочая программа дисциплины «**Франчайзинг в торговле**» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06. «Торговое дело» (уровень бакалавриата) от «12» ноября 2015г. №1334.

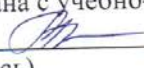
Разработчик: кафедра коммерции и маркетинга, Пайзуллаева З.К., к.э.н., доц.

Рабочая программа дисциплины одобрена:  
на заседании кафедры коммерции и маркетинга от «30» августа 2018г.,  
протокол № 1

Зав. кафедрой  Умавов Ю.Д.  
(подпись)

на заседании Методической комиссии факультета управления от  
«31» августа 2018 г., протокол №1.

Председатель  Гашимова Л.Г..  
(подпись)

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим  
управлением «31» августа 2018г.   
(подпись)

## Содержание

Аннотация рабочей программы дисциплины .....	4
1. Цели освоения дисциплины .....	5
2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата .....	5
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения) .....	5
4. Объем, структура и содержание дисциплины. ....	6
4.1. Объем дисциплины .....	6
4.2. Структура дисциплины.....	6
4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).....	7
5. Образовательные технологии .....	12
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов. ....	13
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины. ....	17
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	17
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.....	Ошибка! Закладка не определена.
7.3. Типовые контрольные задания .....	17
7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	19
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	21
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	22
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины. ....	22
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем. ....	23
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	23

## Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «**Франчайзинг в торговле**» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.06.«Торговое дело».

Дисциплина реализуется на факультете управления кафедрой коммерции и маркетинга.

Содержание дисциплины охватывает следующий круг вопросов: определение франчайзинга, его цели, задачи и функции; история возникновения франчайзинга; основные этапы становления франчайзинга в международной и российской практике; организационные аспекты франчайзинга; франчайзинг в структуре комплекса маркетинга; субъекты и объекты процесса франчайзинга, их цели, задачи, специфика деятельности; Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных –ПК-2,ПК-8.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля: текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме зачета.

**Объем дисциплины 3 зачетные единицы, в том числе 108 академических часа по видам учебных занятий**

Семестр	Учебные занятия						СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем							
	Всего	из них						
Лекции		Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	консультации			
4	108	18		36			54	зачет

### 1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Франчайзинг в торговле» изучение теоретических основ и приобретение знаний и умений в области франчайзинга.

### 2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Франчайзинг в торговле» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата 38.03.06. «Торговое дело».

Дисциплина «Франчайзинг в торговле» базируется на знаниях: Основ коммерческой деятельности, Организации коммерческой деятельности, Основ маркетинга, Маркетинговых исследований.

Изучение данной дисциплины должно предшествовать изучению маркетинга услуг, управления маркетингом, менеджмента и других дисциплин.

### 3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
<b>ПК-2</b>	Особенность осуществлять управление торговыми технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.	Знает: Основные элементы франчайзинга; Умеет: определять элементы франчайзинга как специфической формы ведения бизнеса; Владеет: методами оценки преимущества и недостатки франчайзинга.
<b>ПК-8</b>	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.	Знает: механизм управления взаимоотношениями с потребителями; Умеет: определять основные обязанности франчайзера и франчайзи; Владеет: навыками и умениями основных правил установления отношений в ведении дел в условиях франчайзинга.

#### 4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академических часа.

4.2. Структура дисциплины.

Форма обучения: очная

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные	Контроль самост. раб.		
<b>Модуль 1: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГА</b>									
	Тема 1.1. Экономическая сущность франчайзинга	7	1,2	2	4			6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
	Тема 1.2. Теоретические основы франчайзинга	7	3,4	4	8			12	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий
	<i>Итого по модулю 1:</i>	36		6	12			18	тестирование
<b>Модуль 2: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА</b>									
	Тема 2.1. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле	7	6,7	2	4			6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
	Тема 2.2. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле	7	8,9	4	8			12	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта.
	<i>Итого по модулю 2:</i>	36		6	12			18	тестирование
<b>Модуль 3: Франчайзинг в торговле</b>									
	Тема 3.1. Оценка сотрудничества участников			2	4			6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка

	франчайзинга: факторы успеха и риски								конспекта
	Тема3.2. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле			2	4			6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта
	Тема3.3. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли.			2	4			6	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта
	<i>Итого по модулю3</i>	36		6	12			18	Тестирование
	зачет								
	Итого:	108		18	36			54	

Форма обучения: заочная

НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ	Количество часов			
	Всего	в том числе		
		Лекции	Практ. занятия	Самост. работа
<i>Тема 1. Экономическая сущность франчайзинга</i>	20	1	1	20
<i>Тема 2. Теоретические основы франчайзинга</i>	20	1	1	20
<i>Тема 3. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле</i>	20	1	1	10
<i>Тема 4. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле</i>	20	2	2	10
<i>Тема 5. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски</i>	16	1	1	10
<i>Тема 6. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле</i>	12	1	1	14
<i>Тема 7. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли.</i>				
<i>зачет</i>				4

<b>ИТОГО:</b>	108	6	14	84
---------------	-----	---	----	----

### **4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

#### **Модуль 1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГА**

##### **Тема 1.1. Экономическая сущность франчайзинга.**

История зарождения франчайзинга. Развитие франчайзинговой формы организации бизнеса за рубежом. Особенности развития франчайзинга в России. Общемировые тенденции развития франчайзинга. Перспективы развития франчайзинга в России. Франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры. Основные элементы франчайзинга. Сущность франчайзинга как специфическая формы ведения бизнеса. Принципы организации франчайзинговой формы бизнеса. Функции управления франчайзинга. Преимущества и недостатки франчайзинга.

##### **Тема 1.2. Теоретические основы франчайзинга.**

Понятия франчайзинга: «франшиза» и «франчайзинговая система». Содержание франчайзинга и форм франчайзинговых отношений. Формы франчайзинга: региональный франчайзинг и субфранчайзинг. Объект франчайзинга: франшиза. Объекты франчайзинга, их признаки. Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи. Виды франчайзинга: бытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг. Классификация франчайзинга по критериям: профиль экономической деятельности, уровню посредничества, степени участия партнера в уставном капитале.

#### **МОДУЛЬ 2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА**

##### **Тема 2.1. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле.**

Управление взаимоотношениями как фактор повышения эффективности франчайзинговой системы. Механизм управления взаимоотношениями с потребителями. Схема отношений в системе франчайзинга. Основные правила установления отношений в ведении дел в условиях франчайзинга. Основные обязанности франчайзера и франчайзи. Комплекс обязательных и дополнительных услуг, оказываемых франчайзером. Обязанности франчайзи, основные виды нарушений правил франчайзинговой системы.

##### **Тема 2.2. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле.**

Подходы и методы моделирования взаимодействия малых и больших предприятий на основе франчайзинга. Стадия внедрения системы франчайзинга: самооценка, документирование, разработка бизнес-плана, обсуждение условий контракта, внедрение бизнес-плана. Механизм



франчайзинговой сделки. Условия устойчивого взаимодействия субъектов франчайзинга. Этапы и задачи разработки франшизы и методических пособий на предприятии. Основные требования к содержанию франшизы. Платежи за использование франшизы и методы их расчета: паушальный платеж и роялти.

### **МОДУЛЬ 3. Франчайзинг в торговле.**

#### **Тема 3.1. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски.**

Оценка эффективности инвестиционного проекта на условиях франчайзинга: (оценка франшизы, оценка франчайзера, оценка франчайзи). Риски при инвестировании в предприятия-франчайзи. Финансовая стабильность франшизы. Потенциальная прибыль франчайзи и франчайзера. Факторы успеха франчайзинга: реализм, работа с информацией, резервы, лояльность. Риски при инвестировании в предприятия-франчайзи.

#### **Тема 3.2. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле.**

Понятие франчайзингового договора (коммерческой концессии). Содержание франчайзингового договора и франшизы. Правовое регулирование договора коммерческой концессии. Процесс формирования франчайзинговой системы. Организационная структура управления франчайзинговой системой. Механизм взаимодействия элементов франчайзинговой системы. Виды франчайзинговых соглашений (комбинированные франшизы, конвертируемые франшизы, территориальные франшизы, единичные франшизы, множественные франшизы)

#### **Тема 3.3. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли.**

Франчайзинг в коммерческой деятельности розничного предприятия. Типы организации франчайзинговых розничных сетей. Основные этапы работы франчайзера с франчайзи по открытию магазина. Подготовительный этап организации франчайзинговой сети магазинов (рекомендации по подбору помещения франчайзингового магазина, мероприятие по подбору персонала, мероприятие по открытию магазина на условиях франчайзинга и оценка эффективности его создания) Обязательства франчайзера (сетевой компании) перед франчайзи: руководство на местах, консультации по финансовым вопросам, руководство по осуществлению операций, коммерческое планирование и предоставление рекламных материалов, общенациональная реклама, предоставление информации о рынке, переподготовка руководства и служащих., организация контроля качества работы торгового предприятия).

#### **4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.**

## **Модуль 1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ ФРАНЧАЙЗИНГА.**

### **Тема 1.1. Экономическая сущность франчайзинга.**

2. История зарождения франчайзинга.
3. Организации бизнеса за рубежом.
4. Особенности развития франчайзинга в России.
5. Общемировые тенденции развития франчайзинга.
6. Перспективы развития франчайзинга в России.
7. Франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры.
8. Основные элементы франчайзинга.
9. Сущность франчайзинга как специфическая формы ведения бизнеса.  
Принципы организации франчайзинговой формы бизнеса.
10. Функции управления франчайзинга.
11. Преимущества и недостатки франчайзинга.

### **Тема 1.2. Теоретические основы франчайзинга.**

1. Понятия франчайзинга: «франшиза» и «франчайзинговая система».  
Содержание франчайзинга и форм франчайзинговых отношений.
2. Формы франчайзинга: региональный франчайзинг и субфранчайзинг.
3. Объект франчайзинга: франшиза.
4. Объекты франчайзинга, их признаки.
5. Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи.
6. Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг.
7. Классификация франчайзинга по критериям: профиль экономической деятельности, уровню посредничества, степени участия партнера в уставном капитале.

## **МОДУЛЬ 2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФРАНЧАЙЗИНГА**

### **Тема 2.1. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле.**

1. Управление взаимоотношениями как фактор повышения эффективности франчайзинговой системы.
2. Механизм управления взаимоотношениями с потребителями.
3. Схема отношений в системе франчайзинга.
4. Основные правила установления отношений в ведении дел в условиях франчайзинга.
5. Основные обязанности франчайзера и франчайзи.
6. Комплекс обязательных и дополнительных услуг, оказываемых франчайзером.

7. Обязанности франчайзи, основные виды нарушений правил франчайзинговой системы.

## **Тема 2.2. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле.**

1. Подходы и методы моделирования взаимодействия малых и больших предприятий на основе франчайзинга.
2. Стадия внедрения системы франчайзинга: самооценка, документирование, разработка бизнес-плана, обсуждение условий контракта, внедрение бизнес-плана.
3. Механизм франчайзинговой сделки.
4. Условия устойчивого взаимодействия субъектов франчайзинга.
5. Этапы и задачи разработки франшизы и методических пособий на предприятии.
6. Основные требования к содержанию франшизы.
7. Платежи за использование франшизы и методы их расчета: паушальный платеж и роялти.

## **МОДУЛЬ 3. Франчайзинг в торговле.**

### **Тема 3.1. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски.**

1. Оценка эффективности инвестиционного проекта на условиях франчайзинга: (оценка франшизы, оценка франчайзера, оценка франчайзи).
2. Риски при инвестировании в предприятия-франчайзи.
3. Финансовая стабильность франшизы.
4. Потенциальная прибыль франчайзи и франчайзера.
5. Факторы успеха франчайзинга: реализм, работа с информацией, резервы, лояльность.
6. Риски при инвестировании в предприятия-франчайзи.

### **Тема 3.2. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле.**

1. Понятие франчайзингового договора (коммерческой концессии).
2. Содержание франчайзингового договора и франшизы.
3. Правовое регулирование договора коммерческой концессии.
4. Процесс формирования франчайзинговой системы.
5. Организационная структура управления франчайзинговой системой. Механизм взаимодействия элементов франчайзинговой системы.
6. Виды франчайзинговых соглашений (комбинированные франшизы, конвертируемые франшизы, территориальные франшизы, единичные франшизы, множественные франшизы).

### **Тема 3.3. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли.**

1. Франчайзинг в коммерческой деятельности розничного предприятия.
2. Типы организации франчайзинговых розничных сетей.
3. Основные этапы работы франчайзера с франчайзи по открытию магазина.
4. Подготовительный этап организации франчайзинговой сети магазинов (рекомендации по подбору помещения франчайзингового магазина, мероприятие по подбору персонала, мероприятия по открытию магазина на условиях франчайзинга и оценка эффективности его создания).
5. Обязательства франчайзера (сетевой компании) перед франчайзи: руководство на местах, консультации по финансовым вопросам, руководство по осуществлению операций, коммерческое планирование и предоставление рекламных материалов, общенациональная реклама, предоставление информации о рынке, переподготовка руководства и служащих., организация контроля качества работы торгового предприятия).

#### **5. Образовательные технологии**

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий:

- во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала;
- практические занятия предусматривают использование групповой формы обучения, которая позволяет студентам эффективно взаимодействовать в микрогруппах при обсуждении теоретического материала;
- использование кейс–метода (проблемно–ориентированного подхода), то есть анализ и обсуждение в микрогруппах конкретной деловой ситуации из практического опыта организации продаж отечественных и зарубежных компаний;
- использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;
- подготовка рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Предусмотрены также встречи с представителями предпринимательских структур, государственных и общественных организаций, мастер-классы специалистов.

## **6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.**

Возрастает значимость самостоятельной работы студентов в межсессионный период. Поэтому изучение курса «Франчайзинга в торговле» предусматривает работу с основной специальной литературой, дополнительной обзорного характера, а также выполнение домашних заданий.

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике.

Задания для самостоятельной работы, их содержание и форма контроля приведены в форме таблицы.

Наименование тем	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля
Тема 1.1. Экономическая сущность франчайзинга.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.»	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
Тема 1.2. Теоретические основы франчайзинга.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий
Тема 2.1. . Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.2. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.

Тема3.1. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема3.2. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема3.3. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По каждому модулю предусмотрены написание и защита одного реферата. Всего по дисциплине студент может представить шесть рефератов. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы. Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной выбора данной темы, отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

### ***Тематика рефератов:***

1. Зарубежный успех франчайзинга: США, Великобритания, Япония, Франция, Германия. История франчайзинга в России: этапы становления.
2. Особенности правового регулирования франчайзинга, тенденции и перспективы развития.
3. Формы франчайзинга их особенности.
4. Типы развития сети Франшиза – наиболее совершенная модель развития бизнеса.
5. Преимущества и недостатки франчайзинга,
6. Особенности франчайзинговых программ на различных рынках: продуктовый ритейл, общественное питание, мебель, недвижимость, туризм, одежда, обувь, аксессуары, др.
7. Создание франшизы: необходимые затраты на первичные исследования, регистрации прав, найма специалистов и маркетинговые разработки.
8. Бизнес-процессы в компании: как должна работать компания, продающая франшизу на свой бизнес
9. Этапы разработки франчайзингового пакета.
10. Формирование финансовых условий: паушальный взнос, роялти, паи.
11. Бизнес-план для франчайзера и для франчайзи
12. Маркетинг франшизы: как изменится маркетинговая стратегия и набор инструментов компании.
13. Характеристика жизненного цикла франчайзинговой системы.
14. Классификация франчайзинговых систем по типу участников.
15. Классификация франчайзинговых систем по профилю экономической деятельности. Характерные черты франчайзинга бизнес-формата.
16. Сущность системного подхода к формированию франчайзинговой системы.
17. Виды договоров, заключаемые между франчайзером и франчайзи, на российском рынке. Содержание франчайзингового договора и франшизы.
18. Правовое регулирование договора коммерческой концессии.
19. Отличие договора коммерческой концессии от сходных предпринимательских договоров.

При оценке качества представленной студентом работы принимается во внимание следующее:

1. Содержательное наполнение представленной работы (учитывается, насколько содержание соответствует теме).
2. Полнота раскрытия темы работы (учитывается количество описанных фактов, понятий и т. п.).

3. Логика изложения материала (учитывается умение студента логически верно строить план работы).
4. Количество и качество использованных источников литературы.
5. Оригинальность работы (осуществляется проверка в системе «Антиплагиат»).
6. Защита студентом представленной работы (студенты по желанию могут выступить с докладом на занятии).

Критерии оценки по 100-балльной шкале:

- 0-20 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет лишь частичное представление о теме, оригинальность работы очень низка (менее 20%);
- 30-50 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет определенное представление о теме реферата/доклада, способен логически верно строить план работы, но при этом допускает ошибки при формулировке самостоятельных выводов, оригинальность работы составляет 30%;
- 51-65 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет достаточное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, но допускает при этом ошибки, оригинальность работы составляет 35%;
- 66-85 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет хорошее представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, оригинальность работы составляет 40%;
- 86-100 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет отличное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, выступил с презентацией своей работы на занятии, оригинальность работы - выше 40%.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) со студентами в ходе изучения материала данной дисциплины.



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

**7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.**

**Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.**

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
ПК-2	Знает: Основные элементы франчайзинга; Умеет: определять элементы франчайзинга как специфической формы ведения бизнеса; Владеет: методами оценки преимущества и недостатки франчайзинга.	Устный опрос, проведение деловой игры, написание рефератов, тестирование
ПК-8	Знает: механизм управления взаимоотношениями с потребителями; Умеет: определять основные обязанности франчайзера и франчайзи; Владеет: навыками и умениями основных правил установления отношений в ведении дел в условиях франчайзинга.	Устный опрос, проведение деловой игры, написание рефератов, тестирование

**7.2. Типовые контрольные задания**

Текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме зачета.

***Контрольные задания.***

Вариант № 1

1. История зарождения франчайзинга.
2. Формы франчайзинга: региональный франчайзинг и субфранчайзинг.
3. Фирма, предоставляющая возмездное право действовать на заранее оговоренных условиях и на определенный срок на рынке от ее имени и под ее торговой маркой: - франчайзер; - франчайзи.

Вариант № 2

1. Экономическая сущность франчайзинга.
2. Стадия внедрения системы франчайзинга.
3. Получение франчайзи права производить и реализовать товары под знаком франчайзера: - товарный франчайзинг; - бизнес- формат; - производственный франчайзинг; - субфранчайзинг.

Вариант № 3

1. Принципы организации франчайзинговой формы бизнеса.
2. Понятие франчайзингового договора (коммерческой концессии).

3. Поддержка и контроль со стороны франчайзера осуществляется: -на всех этапах функционирования франчайзи - только после открытия магазина - только до открытия магазина

#### Вариант № 4

1. Формы франчайзинга.
2. Преимущества и недостатки франчайзинга.
3. Франчайзер может отказаться в заключении с франчайзи нового договора коммерческой концессии в случае: - в обоих случаях - если франчайзер докажет, что франчайзи ненадлежащим образом исполнял свои обязанности по прекратившемуся договору коммерческой концессии - если франчайзер обязуется в течении трех лет не предоставлять другим франчайзи аналогичные комплексы исключительных прав (в том числе и на условиях субконцессии) для их осуществления на территории, к которой применялся прекратившейся договор

#### Вариант № 5

1. Виды франчайзинга.
2. Подготовительный этап организации франчайзинговой сети магазинов.
3. В состав дополнительных платежей могут входить: - платежи франчайзеру на покрытие его расходов на поддержание и развитие франчайзинговой системы - аренда, посреднические услуги, финансово-кредитные услуги - платежи за право пользования интеллектуальной собственностью франчайзера, стандартный набор услуг, необходимый для открытия предприятия.

#### ***Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля***

1. Сущность франчайзинга и его роль в коммерческой деятельности.
2. Понятие и определение франчайзинга.
3. История возникновения франчайзинга.
4. Франчайзинговая система в России.
5. Компании, развивающие франчайзинг в России.
6. Правовое регулирование договора коммерческой концессии.
7. Форма и регистрация договора коммерческой концессии.
8. Отличие договора коммерческой концессии от договоров комиссии, агентских договоров.
9. Продление и перезаключение договора коммерческой концессии.
10. Прекращение договора коммерческой концессии.

11. Концепция и роль франчайзинга.
12. Франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры.
13. Формы и виды франчайзинга.
14. Формы франчайзинга в зависимости от выбора критериев.
15. Преимущества и недостатки франчайзинга.
16. Оценка франшизы.
17. Оценка франчайзера.
18. Классификация франчайзинговых систем по профилю экономической деятельности.
19. Стадии внедрения системы франчайзинга.
20. Франчайзинг в коммерческой деятельности: возможности и практика.
21. Возможности для франчайзинга в коммерческой деятельности.
22. Роль франчайзинга в коммерческой деятельности
23. Франчайзинг в коммерческой деятельности розничной торговли.
24. Типы франчайзинга в сфере торговли.
25. Обязательства франчайзера (сетевой компании) перед франчайзи.
26. Содержание франчайзингового договора и франшизы.
27. Франчайзинг в коммерческой деятельности предприятий сферы услуг.
28. Факторы успеха франчайзинга.
29. Взаимоотношение субъектов франчайзинга (франчайзера и франчайзи).
30. Субъекты франчайзинга.
31. Преимущества и недостатки франчайзинга розничной торговли
32. Сущность франчайзинга и его роль в коммерческой деятельности
33. Формы и виды франчайзинга.
34. Стадии внедрения системы франчайзинга.
35. Формирование финансовых условий: паушальный взнос, роялти, паи.
36. Правовое регулирование договора коммерческой концессии.

### **7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.**

Оценка за модуль определяется как сумма баллов за текущую и контрольную работу.

Коэффициент весомости баллов, набранных за текущую и контрольную работу, составляет 0,5/0,5.

Текущая работа включает оценку аудиторной и самостоятельной работы.

Оценка знаний студента на практическом занятии (аудиторная работа) производится по 100-балльной шкале.

Оценка самостоятельной работы студента (написание эссе, подготовка доклада, выполнение домашней контрольной работы и др.) также осуществляется по 100-балльной шкале.

Для определения среднего балла за текущую работу суммируются баллы, полученные за аудиторную и самостоятельную работу, полученная сумма делится на количество полученных оценок.

Итоговый балл за текущую работу определяется как произведение среднего балла за текущую работу и коэффициента весомости.

Если студент пропустил занятие без уважительной причины, то это занятие оценивается в 0 баллов и учитывается при подсчете среднего балла за текущую работу.

Если студент пропустил занятие по уважительной причине, подтвержденной документально, то преподаватель может принять у него отработку и поставить определенное количество баллов за занятие. Если преподаватель по тем или иным причинам не принимает отработку, то это занятие при делении суммарного балла не учитывается.

Контрольная работа за модуль также оценивается по 100-балльной шкале. Итоговый балл за контрольную работу определяется как произведение баллов за контрольную работу и коэффициента весомости. Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:

- «0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов
- «10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов
- «51-65 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки
- «66-85 баллов» - студент дает почти полные ответы на поставленные вопросы с небольшими проблемами в изложении. Делает самостоятельные выводы, имеет собственные суждения.
- «86-90 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

Таблица перевода рейтингового балла по дисциплине в «зачтено» или «не зачтено»

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по дисциплине
0-50	Не зачтено
51-100	Зачтено

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.**

### **а)основная литература**

- 1.Наровлянская Т.Н. Франчайзинг как институт трансформационной экономики [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.Н. Наровлянская, Н.П. Щепачева, К.П. Алушкина. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 140 с. — 978-5-7410-1339-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61424.html>
- 2.Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг [Электронный ресурс] : учебное пособие / С.Ю. Ягудин. — Электрон. текстовые данные. — М. : Евразийский открытый институт, 2011. — 376 с. — 978-5-374-00241-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10640.html>
- 3.Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич. — Электрон.текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2014. — 283 с. — 978-5-394-02068-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24796.html>

### **б)дополнительная литература**

1. Николук В.В. Правовое регулирование договора международного франчайзинга [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.В. Николук. — Электрон. текстовые данные. — Омск: Омская академия МВД России, 2009. — 56 с. — 978-5-88651-458-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/54987.html>
2. Таборова А.Г. Умный мерчандайзинг [Электронный ресурс] : практическое пособие / А.Г. Таборова. — Электрон.текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 161 с. — 978-5-394-00291-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/937.html>
- 3.Таборова А.Г. Умный мерчандайзинг (2-е издание) [Электронный ресурс] : практическое пособие / А.Г. Таборова. — Электрон.текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 161 с. — 978-5-394-01938-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57168.html>

## **9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.**

- 1) eLIBRARY.RU[Электронный ресурс]: электронная библиотека /Науч. электрон. б-ка. — Москва, 1999 - . Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Яз. рус., англ.
- 2) Moodle[Электронный ресурс]: система виртуального обучения: [база данных] / Даг. гос. ун-т. - Махачкала, г. - Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. - URL: <http://moodle.dgu.ru/>.
- 3) Электронный каталог НБ ДГУ [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ ДГУ/Дагестанский гос. ун-т. - Махачкала, 2010 - Режим доступа: <http://elib.dgu.ru>, свободный.

## **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.**

Комплексное изучение предлагаемой студентам учебной дисциплины «Франчайзинг в торговле» предполагает овладение материалами лекций, учебников, творческую работу студентов в ходе проведения практических занятий, а также систематическое выполнение тестовых и иных заданий для самостоятельной работы студентов.

Овладение дисциплины поможет студентам сформировать понимание значения франчайзинга как направления деятельности, его роли в развитии торговли и рынка, применения методов франчайзинга в практической деятельности. А также иметь представления о возможностях анализа результатов применения инструментов франчайзинга в деятельности предприятий. В рамках изучения дисциплины студенты знакомятся с теоретическими и практическими аспектами франчайзинга в торговой сфере деятельности предприятия как неотъемлемой ее части; рассматривают соотношение комплекса маркетинга, маркетинговых коммуникаций и инструментов франчайзинга; приобретают навык выбора эффективных инструментов франчайзинга .

В ходе лекций раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, делаются акценты на наиболее сложные и интересные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты студентами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки студента к практическим занятиям.

Основной целью практических занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами

самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. Выполнение практических заданий способствует более глубокому изучению проблем, связанных с подходами и методами моделирования взаимодействия малых и больших предприятий на основе франчайзинга, стадий внедрения системы франчайзинга: самооценка, документирование, разработка бизнес-плана, обсуждение условий контракта, внедрение бизнес-плана, механизмов франчайзинговой сделки.

К каждому занятию студенты должны изучить соответствующий теоретический материал по учебникам и конспектам лекций. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению, заслушиваются на практических занятиях в форме подготовленных студентами сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы. Для успешной подготовки устных сообщений на практических занятиях студенты в обязательном порядке, кроме рекомендуемой к изучению литературы, должны использовать публикации по изучаемой теме в различных журналах.

#### **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.**

Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться электронная почта. Разработан учебный курс на электронной платформе Moodle.

#### **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.**

На факультете управления Дагестанского государственного университета имеются аудитории (405 ауд., 421 ауд., 408 ауд., 434 ауд.), оборудованные интерактивными, мультимедийными досками, проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS PowerPoint, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, пакет прикладных обучающих программ, а также электронные ресурсы сети Интернет.