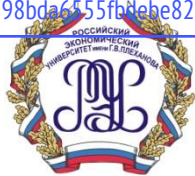



Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 25.07.2023 15:34:18
Уникальный программный ключ:
798bda6555fb8e827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы «Коммерция»



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова

УТВЕРЖДЕНО
протоколом заседания Совета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
от 28.05.2019 № 11
Председатель  Г.Л. Авагян



Кафедра торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для студентов приема 2019 г.

Б1.В.ДВ.04.01.02 ФРАНЧАЙЗИНГ В ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело

Направленность (профиль) программы
«Коммерция»

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019 г.

Рецензенты:

1. Хохлова Т.П., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова
2. Жуков Б.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Аннотация рабочей программы дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности»:

Цель изучения дисциплины – дать будущим специалистам теоретические знания и практические навыки в области франчайзинговой системы как формы продолжительного делового сотрудничества; ознакомить их со сложившимися в мировой и отечественной практике нормами действий в выборе схем и моделей управления франчайзинговой системой сотрудничества, которая приводит к положительному эффекту, когда объединенные усилия превосходят результат их простого сложения, и усиливают позиции на рынке обеих сторон.

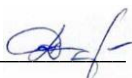
Задачи дисциплины

- освоение организации отношений франчайзера и франчайзинга при продолжительном деловом сотрудничестве применительно к сфере товарного обращения;
- освоение специфики франчайзинга, организации и управления деятельностью по франчайзинговой системе;
- освоение особенностей реализации основных коммерческих процедур и операций по франчайзинговой системе: установления деловых партнерских связей, формирование товарного ассортимента, закупки и реализации товаров и услуг и т.д.;
- освоение модели франчайзинговых отношений, как способа сбыта товаров и услуг, развитие и завоевания рынка на основе кооперации материальных и финансовых средств малого и крупного бизнеса;
- ознакомление с законодательной и правовой базой регулирования франчайзинга в России;
- научиться анализировать эффективность партнерских отношений франчайзинга.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:

_____ (подпись)



С.Н. Диянова, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания

Рабочая программа дисциплины рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

Зав. кафедрой КТП, к.э.н., доцент

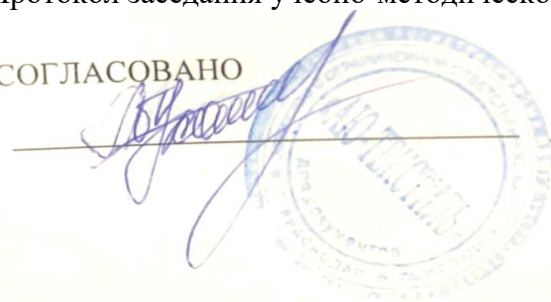
_____ (подпись)

С.Н. Диянова

СОГЛАСОВАНО

Протокол заседания учебно-методического совета от «18» апреля 2019 г. № 6

СОГЛАСОВАНО



Л.Д. Абу-Хайт, директор ООО «АЮ-ТЕКСТИЛЬ»

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	4
II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....	9
IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	15
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	18
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	24
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	25
Лист регистрации изменений.....	31

Приложения:

Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами
Образец экзаменационного билета

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Цель изучения дисциплины – дать будущим специалистам теоретические знания и практические навыки в области франчайзинговой системы как формы продолжительного делового сотрудничества; ознакомить их со сложившимися в мировой и отечественной практике нормами действий в выборе схем и моделей управления франчайзинговой системой сотрудничества, которая приводит к положительному эффекту, когда объединенные усилия превосходят результат их простого сложения, и усиливают позиции на рынке обеих сторон.

1.2 Учебные задачи дисциплины

- освоение организации отношений франчайзера и франчайзи при продолжительном деловом сотрудничестве применительно к сфере товарного обращения;
- освоение специфики франчайзинга, организации и управления деятельностью по франчайзинговой системе;
- освоение особенностей реализации основных коммерческих процедур и операций по франчайзинговой системе: установления деловых партнерских связей, формирование товарного ассортимента, закупки и реализации товаров и услуг и т.д.;
- освоение модели франчайзинговых отношений, как способа сбыта товаров и услуг, развитие и завоевания рынка на основе кооперации материальных и финансовых средств малого и крупного бизнеса;
- ознакомление с законодательной и правовой базой регулирования франчайзинга в России;
- научиться анализировать эффективность партнерских отношений франчайзинга.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Франчайзинг в торговой деятельности» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование торговых предприятий», «Экономика организации».

Для успешного освоения дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности», студент должен:

Знать:

- основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- основные методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования;
- формы технической документации, необходимой для профессиональной деятельности: коммерческой, торгово-технологической.

Уметь:

- осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;
- обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;
- прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность;

Владеть навыками:

- готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;
- способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, и/или маркетинговые, и/или рекламные, и/или логистические процессы) с использованием информационных технологий;

Изучение дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Оптово-посреднические операции», «Мерчандайзинг», «Управление поставками», «Прямой маркетинг».

1.4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатель объема дисциплины	Всего часов		
	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения	Заочная форма обучения
Объем дисциплины в зачетных единицах	6 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	216		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего	58,35	48,35	28,35
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	56	46	26
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	28 (4)	18 (6)	12 (6)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-		-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (12)	28 (8)	14 (6)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-	-
5.Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	2
6.Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, сессии заочн. формы обучения (Каттэкз)	0,35	0,35	0,35
Самостоятельная работа (СР), всего:	157,65	167,65	187,65
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРс)	124	134	181
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	33,65	33,65	6,65

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие профессиональные (ПК) компетенции:

ОПК-3 -умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

В результате освоения компетенции **ОПК-3** студент должен:

1. Знать: российские и международные нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность в сфере франчайзинга.

2. Уметь: использовать нормативно-правовые акты и техническую документацию во франчайзинговых отношениях.

3. Владеть: навыками поиска и использования правовой и нормативно-технической документации в сфере франчайзинга

ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

В результате освоения компетенции **ПК-2** студент должен:

1. Знать: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения товаров.

2. Уметь: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулировать процессы хранения.

3. Владеть: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии в сфере франчайзинга.

ПК-6 – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

В результате освоения компетенции **ПК-6** студент должен:

1. Знать: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения.

2. Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение.

3. Владеть: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения.

ПК-13 – готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

В результате освоения компетенции **ПК-13** студент должен:

1. Знать: методологию разработки проектов в области франчайзинга

2. Уметь: участвовать в реализации проектов в области франчайзинга

3. Владеть: навыками реализации проектов в области франчайзинга

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента - КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором и преподавателем, ведущим семинарские и (или) практические занятия, в соответствии с календарно-тематическим планом, в объеме часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине в виде следующих работ: собеседование, круглый стол, деловая игра, эссе, реферат, тест.

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в форме экзамена.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по программе бакалавриата. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в «Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.1

Таблица 2.1

Наименование темы	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Тема 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.	ОПК-3 ПК-2	Лекция, собеседование, круглый стол, рефераты
Тема 2. Теоретические основы франчайзинга	Понятия франчайзинга: «франшиза» и «франчайзинговая система». Содержание франчайзинга и форм франчайзинговых отношений (региональный франчайзинг и субфранчайзинг). Объект франчайзинга: франшиз, ее признаки. Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи. Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг. Классификация франчайзинга по профилю экономической деятельности, уровню посредничества, степени участия партнера в уставном капитале.	ОПК-3 ПК-6	Интерактивная лекция, собеседование, круглый стол, рефераты, тест
Тема 3 Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле	Понятие, содержание и правовое регулирование франчайзингового договора (коммерческой концессии). Процесс формирования и оргструктура управления франчайзинговой системы. Механизм взаимодействия элементов франчайзинговой системы. Виды франчайзинговых соглашений (комбинированные франшизы, конвертируемые франшизы, территориальные франшизы, единичные франшизы, множественные франшизы).	ПК-6	Лекция, собеседование, деловая игра, рефераты
Тема 4. 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.	ПК-2 ПК-6	Интерактивная лекция, собеседование, эссе, тест
Тема 5. 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.	ПК-2 ПК-6 ПК-13	Лекция, собеседование, рефераты

<p>Тема 6. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли.</p>	<p>Франчайзинг в коммерческой деятельности розничного предприятия. Типы организации франчайзинговых розничных сетей. Основные этапы работы франчайзера с франчайзи по открытию магазина. Рекомендации по подбору помещения франчайзингового магазина, мероприятие по подбору персонала, мероприятия по открытию магазина на условиях франчайзинга и оценка эффективности его создания. 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.</p>	<p>ПК-2 ПК-6</p>	<p>Лекция, собеседование, тест</p>
<p>Тема 7. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски</p>	<p>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.</p>	<p>ПК-2 ПК-6 ПК-13</p>	<p>Лекция, собеседование, эссе</p>

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

лекции;
практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
рефераты;
тесты;
консультации преподавателей;
самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим и (или) лабораторным занятиям, выполнение указанных выше письменных или устных заданий, работа с литературой и др.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивные лекции;
деловые игры;
круглые столы;
обсуждение подготовленных студентами эссе;
групповые дискуссии.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Литература

Основная литература:

1. Годин А.М. Инструменты современного маркетинга: Монография / А. М. Годин, О. А. Масленникова М.: ИТК «Дашков и К^о», 2014.-179 с. - ISBN 978-5-394-02485-6. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=62507>
2. Синяева, И. М. Маркетинг в коммерции : учебник / И. М. Синяева, В. В. Земляк, В. В. Синяев. — 4-е, изд. — Москва : Дашков и К, 2016. — 548 с. — ISBN 978-5-394-02388-0. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/93369/#1>
3. Иванов Г.Г. Франчайзинг в торговле: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 104 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=355783>

Нормативно-правовые документы:

1. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Закон_о_торговле:0
2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ – <http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/entry/0:8>

Дополнительная литература:

1. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп М.:Дашков и К, 2018. - 400 с. ISBN 978-5-394-02531-0. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=241106>
2. Карпова С.В. Управление маркетингом: Учебник и практикум для бакалавров / Карпова С.В., Тюрин Д.В. М.: Дашков и К, 2017. - 366 с. ISBN 978-5-394-02790-1 - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=300655>
3. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. - М.:Дашков и К, 2016. - 232 с. - <https://znanium.com/read?id=124181>

4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=94344>

5. Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с. - <https://znanium.com/read?id=354357>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Информационно-правовая система «Гарант» <http://garant.ru>
3. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>
4. Правовая справочно-консультационная система «Кодексы и законы РФ» <http://kodeks.systecs.ru>

4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА-М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com/>
5. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://biblio-online.ru/>
6. Университетская библиотека online <http://biblioclub.ru/>
7. ЭБС «Grebennikon» <https://grebennikon.ru/>
8. Видеолекции НПП Краснодарского филиала <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>
2. Стандарты и регламенты (Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии Росстандарт) <http://www.gost.ru>
3. Российский архив государственных стандартов, строительных норм и правил (РАГС) <http://www.rags.ru/gosts/2874/>

4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Портал по товароведению и экспертизе товаров - <http://www.znaytovar.ru>
2. Информационные материалы по маркетингу - <http://powerbranding.ru>
3. Электронный журнал «Генеральный директор», содержащий статьи по управлению ассортиментом - <http://www.gd.ru/>
4. Электронный журнал «Справочник экономиста» - <http://www.profiz.ru/>.
5. Retail&loyalty – журнал о рознице и инновациях - <http://www.retail-loyalty.org/>.
6. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
7. Единое окно доступа к образовательным ресурсам - федеральная информационная система открытого доступа к интегральному каталогу образовательных интернет-ресурсов и к электронной библиотеке учебно-методических материалов для всех уровней образования: дошкольное, общее, среднее профессиональное, высшее, дополнительное <http://window.edu.ru/>
8. Российская ассоциация франчайзинга - <https://rusfranch.ru/>
9. Магазин франшиз <https://franshiza.ru/>
10. Европейская ассоциация франчайзинга - <http://www.eff-franchise.com/>
11. Международная ассоциация франчайзинга - <https://www.franchise.org/>

4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,

3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition,
4. PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Задания для организации самостоятельной работы представлены на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Методическом пособии по проведению практических занятий с использованием интерактивных методов обучения и организации самостоятельной работы» по дисциплине «Франчайзинг в торговой деятельности». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Тема 1. Экономическая сущность франчайзинга

Литература: О-1, 2, 3; Д-1, 4.

Вопросы для самопроверки:

1. История зарождения франчайзинга.
2. Особенности развития франчайзинга в России.
3. Франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры
4. Сущность франчайзинга как специфической формы ведения бизнеса.
5. Принципы организации франчайзинговой формы бизнеса.
6. Функции управления франчайзинга.
7. Преимущества и недостатки франчайзинга.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Самостоятельная подготовка к проведению круглого стола по обсуждению проблемы «Тенденции и перспективы развития франчайзинга в России и за рубежом» (доклады с презентациями)

Тематика рефератов:

1. Зарубежный успех франчайзинга: США, Великобритания, Япония, Франция, Германия.
2. История франчайзинга в России: этапы становления.
3. Особенности правового регулирования франчайзинга, тенденции и перспективы развития.
4. Формы франчайзинга их особенности.
5. Франшиза – наиболее совершенная модель развития бизнеса.
6. Преимущества и недостатки франчайзинга.
7. Особенности франчайзинговых программ на различных рынках: продуктовый ритейл, общественное питание, мебель, недвижимость, туризм, одежда, обувь, аксессуары, др.

Тема 2. Теоретические основы франчайзинга

Литература: О-1,3; Д-1,2;

Вопросы для самопроверки:

1. Понятия франчайзинга.
2. Формы франчайзинга: региональный франчайзинг и субфранчайзинг.
3. Объекты франчайзинга, их признаки.
4. Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи.
5. Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг.
6. Классификация франчайзинга по критериям: профиль экономической деятельности, уровню посредничества, степени участия партнера в уставном капитале.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Самостоятельная подготовка к проведению круглого стола по обсуждению проблемы «Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг» (доклады с презентациями)

Тематика рефератов:

1. Создание франшизы: необходимые затраты на первичные исследования, регистрации прав, найма специалистов и маркетинговые разработки.
2. Бизнес-процессы в компании: как должна работать компания, продающая франшизу на свой бизнес
3. Этапы разработки франчайзингового пакета.
4. Формирование финансовых условий: паушальный взнос, роялти, паи.
5. Бизнес-план для франчайзера и для франчайзи.

Тема 3 Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле

Литература: О-1,3; Д-1,2,5; НПД-1,2.

Вопросы для самопроверки:

1. Франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры.
2. Основные элементы франчайзинга.
3. Сущность франчайзинга как специфическая формы ведения бизнеса.
4. Принципы организации франчайзинговой формы бизнеса.
5. Функции управления франчайзинга.
6. Преимущества и недостатки франчайзинга.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Тематика рефератов:

1. Маркетинг франшизы: как изменится маркетинговая стратегия и набор инструментов компании.
2. Характеристика жизненного цикла франчайзинговой системы.
3. Классификация франчайзинговых систем по типу участников.
4. Классификация франчайзинговых систем по профилю экономической деятельности.
5. Характерные черты франчайзинга бизнес-формата.

Тема 4. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле

Литература: О-1,2; Д-1,2; НПД-1,2.

Вопросы для самопроверки:

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. Основные виды нарушений правил франчайзинговой системы.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Тематика эссе: (доклады и презентации)

1. Модели построения франчайзинговой системы.
2. Роль соглашений в механизме взаимодействия франчайзера и франчайзи.
3. Основные стадии формирования франчайзинговой системы.

4. Роль ведения документации в процессе становления и функционирования франчайзинговой системы.

Тема 5. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле

Литература: О-1,2; Д-1,2,5; НПД-1,2.

Вопросы для самопроверки:

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.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Тематика рефератов:

1. Сущность системного подхода к формированию франчайзинговой системы.
2. Виды договоров, заключаемые между франчайзером и франчайзи, на российском рынке.
3. Содержание франчайзингового договора и франшизы.
4. Правовое регулирование договора коммерческой концессии.
5. Отличие договора коммерческой концессии от сходных предпринимательских договоров.

Тема 6. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли

Литература: О-1,3; Д-1,2,5.

Вопросы для самопроверки:

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).

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Подготовить аналитическую справку о франчайзинговой сети магазинов розничной торговли.

Тема 7. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски

Литература: О-1,2; Д-1, 4, 5.

Вопросы для самопроверки:

1. Оценка эффективности инвестиционного проекта на условиях франчайзинга.

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.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

Тематика эссе (доклады и презентации)

1. Сущность системного подхода к формированию франчайзинговой системы.
2. Виды договоров, заключаемые между франчайзером и франчайзи, на российском рынке.
3. Содержание франчайзингового договора и франшизы.
4. Правовое регулирование договора коммерческой концессии.
5. Отличие договора коммерческой концессии от сходных предпринимательских договоров.

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Для лиц с нарушениями зрения: в форме электронного документа; в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха и нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для реализации дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные мультимедийным оборудованием и учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, групповых консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности» для студентов очной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Катгэкз	формы	в семестре, час	контроль /СР в сессию	
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
1	2	3	4	5	6	7	8			9	10	11	12	13
Тема 1. Экономическая сущность франчайзинга	4	4	-	8	-	КС/3	-	-	-	-	Лит	16	-	Собеседование, круглый стол, реферат
Тема 2. Теоретические основы франчайзинга	4	4	-	8	ИЛ/2	КС/3	-	-	-	-	Лит, Т	18	-	Собеседование, круглый стол, реферат, тест
Тема 3. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле	4	4	-	8	-	ДИ/2	-	-	-	-	Лит, Т	18	-	Собеседование, деловая игра, реферат
Тема 4. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле	4	4	-	8	ИЛ/2	Э/2	-	-	-	-	Лит, Т	18	-	Собеседование, обсуждение подготовленных эссе, тест
Тема 5. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле	4	4	-	8	-	-	-	-	-	-	Лит	18	-	Собеседование, реферат
Тема 6. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли	4	4	-	8	-	-	-	-	-	-	Лит, Т	18	-	Собеседование, тест
Тема 7. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски	4	4	-	8	-	Э/2	-	-	-	-	Лит	18	-	Собеседование, обсуждение подготовленных студентами эссе
Итого:	28	28	-	56	4	12	-	-	-	-	-	124	-	
Экзамен	-	-	-	-	-	-	-	-	2	0,35	-	-	33,65	
Всего по дисциплине	-	-	-	56	-	-	-	-	2	0,35	-	124	33,65	216

Тематический план изучения дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности» для студентов очно-заочной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.2

Таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час		контроль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
1	2	3	4	5	6	7	8			9	10	11	12	13
Тема 1. Экономическая сущность франчайзинга	2	4	-	6	-	КС/1	-	-	-	-	Лит	16	-	Собеседование, круглый стол, реферат
Тема 2. Теоретические основы франчайзинга	2	4	-	6	ИЛ/2	КС/1	-	-	-	-	Лит, Т	18	-	Собеседование, круглый стол, реферат, тест
Тема 3. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле	4	4	-	8	-	ДИ/2	-	-	-	-	Лит, Т	20	-	Собеседование, деловая игра, реферат
Тема 4. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле	4	4	-	8	ИЛ/4	Э/2	-	-	-	-	Лит, Т	20	-	Собеседование, обсуждение подготовленных эссе, тест
Тема 5. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит	20	-	Собеседование, реферат
Тема 6. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит, Т	20	-	Собеседование, тест
Тема 7. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски	2	4	-	6	-	Э/2	-	-	-	-	Лит	20	-	Собеседование, обсуждение подготовленных студентами эссе
Итого:	18	28	-	46	6	8	-	-	-	-	-	134	-	
Экзамен	-	-	-	-	-	-	-	-	2	0,35	-	-	33,65	
Всего по дисциплине	-	-	-	46	-	-	-	-	2	0,35	-	134	33,65	216

Тематический план изучения дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности» для студентов заочной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.3

Таблица 5.3

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы										Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семестре, час	контроль /СР в сессию	
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
1	2	3	4	5	6	7	8			9	10	11	12	13
Тема 1. Экономическая сущность франчайзинга	2	2	-	4	-		-	-	-	-	Лит	25	-	Курсовая работа
Тема 2. Теоретические основы франчайзинга	2	2	-	4	ИЛ/2	КС/2	-	-	-	-	Лит	26	-	Собеседование, круглый стол, реферат
Тема 3. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле	2	2	-	4	-	ДИ/2	-	-	-	-	Лит	26	-	Собеседование, деловая игра, реферат
Тема 4. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле	4	2	-	6	ИЛ/4	-	-	-	-	-	Лит	26	-	Собеседование, курсовая работа
Тема 5. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит	26	-	Собеседование, реферат, курсовая работа
Тема 6. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли	-	2	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит	26	-	Собеседование, курсовая работа
Тема 7. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски	-	2	-	2	-	Э/2	-	-	-	-	Лит	26	-	Обсуждение подготовленных студентами эссе
Итого:	12	14	-	26	6	6	-	-	-	-	-	181	-	
Экзамен	-	-	-	-	-	-	-	-	2	0,35	-	-	6,65	
Всего по дисциплине	-	-	-	26	-	-	-	-	2	0,35	-	181	6,65	216

*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) по дисциплине «Франчайзинг в торговой деятельности» определены в «Методическом пособии по организации самостоятельной работы» и «Методическом пособии по подготовке к семинарским и практическим занятиям с использованием инновационных технологий обучения» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело.

Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины, таблица 5.4

Таблица 5.4

Сокращение	Вид работы
1. ИЛ	Интерактивная лекция
2. КС	Круглый стол
3. ДИ	Деловая игра
4. Лит	Работа с литературой
5. Т	Тест

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация торговой деятельности» разработаны в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова». ФОС хранится на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Франчайзинг в торговой деятельности» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Франчайзинг в торговой деятельности», необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

Задание 1

Франчайзинг, который строится на системе взаимоотношений в сфере торговли:

- а) сервисный франчайзинг;
- б) товарный франчайзинг;
- в) субфранчайзинг.

Задание 2

Впервые использование франчайзинга принадлежит компании:

- а) Зингер;
- б) McDonald's.

Задание 3

Во франчайзинговом процессе принимают участие:

- а) как минимум две стороны;
- б) всегда три стороны;
- в) всегда две стороны.

Задание 4

Является ли франчайзи собственником открываемого им бизнеса:

- а) в зависимости от условий договора с франчайзером;
- б) да;
- в) нет.

Задание 5

Вознаграждение (роялти), выплачиваемое франчайзи франчайзеру может быть в форме:

- а) фиксированных разовых платежей;
- б) отчислений от выручки;
- в) наценки на оптовую цену товаров, которыми франчайзер снабжает франчайзи;
- г) фиксированных периодических платежей;
- д) всех перечисленных.

2. Тематика курсовых работ

Согласно учебному плану, по дисциплине «Франчайзинг в торговой деятельности» курсовая работа не предусмотрена.

3. Вопросы к экзамену

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1	Развитие франчайзинговой формы организации бизнеса за рубежом
2	История зарождения франчайзинга
3	Особенности развития франчайзинга в России
4	Общемировые тенденции развития франчайзинга
5	Перспективы развития франчайзинга в России
6	Франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры
7	Основные элементы франчайзинга
8	Сущность франчайзинга как специфической формы ведения бизнеса
9	Принципы организации франчайзинговой формы бизнеса
10	Функции управления франчайзинга
11	Преимущества и недостатки франчайзинга
12	Понятия франчайзинга: «франшиза» и «франчайзинговая система»
13	Содержание франчайзинга и форм франчайзинговых отношений
14	Формы франчайзинга: региональный франчайзинг и субфранчайзинг
15	Объект франчайзинга: франшиза
16	Объекты франчайзинга, их признаки
17	Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи
18	Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг
19	Классификация франчайзинга по критериям: профиль экономической деятельности, уровень посредничества, степень участия партнера в уставном капитале
20	Понятие франчайзингового договора (коммерческой концессии)
21	Содержание франчайзингового договора и франшизы
22	Правовое регулирование договора коммерческой концессии
23	Процесс формирования франчайзинговой системы
24	Организационная структура управления франчайзинговой системой
25	Механизм взаимодействия элементов франчайзинговой системы
26	Виды франчайзинговых соглашений (комбинированные франшизы, конвертируемые франшизы, территориальные франшизы, единичные франшизы, множественные франшизы).
27	Управление взаимоотношениями как фактор повышения эффективности франчайзинговой системы
28	Механизм управления взаимоотношениями с потребителями
29	Схема отношений в системе франчайзинга
30	Основные правила установления отношений в ведении дел в условиях франчайзинга
31	Основные обязанности франчайзера и франчайзи
32	Комплекс обязательных и дополнительных услуг, оказываемых франчайзером
33	Обязанности франчайзи, основные виды нарушений правил франчайзинговой системы.
34	Подходы и методы моделирования взаимодействия малых и больших предприятий на основе франчайзинга
35	Стадия внедрения системы франчайзинга: самооценка, документирование, разработка бизнес-плана, обсуждение условий контракта, внедрение бизнес-плана
36	Механизм франчайзинговой сделки. Условия устойчивого взаимодействия субъектов франчайзинга
37	Этапы и задачи разработки франшизы и методических пособий на предприятии

38	Основные требования к содержанию франшизы
39	Платежи за использование франшизы и методы их расчета: паушальный платеж и роялти.
40	Франчайзинг в коммерческой деятельности розничного предприятия
41	Типы организации франчайзинговых розничных сетей. Основные этапы работы франчайзера с франчайзи по открытию магазина
42	Подготовительный этап организации франчайзинговой сети магазинов
43	Обязательства франчайзера (сетевой компании) перед франчайзи.
44	Оценка эффективности инвестиционного проекта на условиях франчайзинга: (оценка франшизы, оценка франчайзера, оценка франчайзи).
45	Риски при инвестировании в предприятия-франчайзи.
46	Финансовая стабильность франшизы. Потенциальная прибыль франчайзи и франчайзера
47	Факторы успеха франчайзинга: реализм, работа с информацией, резервы, лояльность.
48	Риски при инвестировании в предприятия-франчайзи
49	Стимулирование партнера к надлежащему исполнению своих обязательств в рамках договора франчайзинга
50	Методы изучения и прогнозирования спроса потребителей при организации франчайзинговой модели ведения бизнеса
51	Управление качеством в рамках договора франчайзинга. Факторы обеспечения необходимого уровня качества товаров, методы контроля качества товаров и услуг
52	Особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга
53	Маркетинговая и рекламная деятельность франчайзингового предприятия
54	Расчет стоимости франшизы (паушальный взнос, роялти) и объема инвестиций для открытия торгового предприятия на условиях франчайзинга
55	Характеристика элементов инфраструктуры франчайзинговой системы.
56	Франчайзинговые платежи: понятие и основные виды.
57	Франчайзинг «бизнес – формата»: понятие и основные черты
58	Требования к потенциальному франчайзи: финансовые и психологические
59	Основные отличия франчайзингового и лицензионного договоров
60	Методы продвижения франшизы
61	Контроль деятельности франчайзи
62	Виды аудита деятельности франчайзи
63	Мотивация деятельности франчайзи
64	Организация управления сетью торговых предприятий, работающих по договору франчайзинга
65	Формирование отдела франчайзинга на торговом предприятии
66	Этапы разработки франшизы на предприятии, основные требования к ее содержанию
67	Определение стратегии развития бизнеса в торговле с помощью франчайзинга
68	Направления развития франчайзинга в сфере услуг.
69	Характеристика рейтинга Franchise 500
70	Особенности развития франчайзинга в регионах России
71	Характеристика малобюджетных франшиз в России и за рубежом
72	Организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли в соответствии с франчайзинговой моделью, методы оценки уровня качества торгового обслуживания

Практические задания

1	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 547 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 20%.
2	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно

	быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 283 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 111 тыс. руб.
3	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 1721 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 327 млн. руб.
4	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 250 тыс. руб., а сопровождающие платежи 75 тыс. руб.
5	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 428 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 15%.
6	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 315 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 184 тыс. руб.
7	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 936 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 229 млн. руб.
8	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 150 тыс. руб., а сопровождающие платежи 30 тыс. руб.
9	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 235 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 20%.
10	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 402 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 196 тыс. руб.
11	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 846 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 194 млн. руб.
12	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 200 тыс. руб., а сопровождающие платежи 80 тыс. руб.
13	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 357 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 148 тыс. руб.
14	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 235 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 20%.
15	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 531 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 84 тыс. руб.
16	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 721 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 132 млн. руб.
17	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 310 тыс. руб., а сопровождающие платежи 45 тыс. руб.
18	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 625 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 25%.
19	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 128 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 37 млн. руб.
20	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют ПК-2236 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 78 тыс. руб.
21	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 225 млн. руб., а норма

	прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 15%.
22	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 500 тыс. руб., а сопровождающие платежи 105 тыс. руб.
23	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 741 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 95 тыс. руб.
24	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 48 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 12%.
25	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 330 тыс. руб., а сопровождающие платежи 70 тыс. руб.
26	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 881 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 145 млн. руб.
27	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 400 тыс. руб., а сопровождающие платежи 55 тыс. руб.
28	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 55 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 10%.
29	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 475 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 113 тыс. руб.
30	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 1284 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 387 млн. руб.
31	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 230 тыс. руб., а сопровождающие платежи 57 тыс. руб.
32	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 743 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 237 млн. руб.
33	Рассчитайте минимальный размер франчайзингового вознаграждения, которое должно быть уплачено определенным франчайзи в пользу франчайзера, если прямые расходы франчайзера составляют 385 тыс. руб., а его косвенные затраты равны 134 тыс. руб.
34	Определите годовую прибыль на рыночную стоимость франчайзингового предприятия, если стоимость нематериальных активов в данном году составляла 775 млн. руб., а норма прибыли на материальные активы в среднем по отрасли – 30%.
35	Определите размер франчайзингового вознаграждения, если чистые франчайзинговые платежи составляют 350 тыс. руб., а сопровождающие платежи 93 тыс. руб.
36	Определите прибыль предприятия на нематериальные активы, если совокупный годовой доход франчайзи составил 558 млн. руб., а его прибыль на рыночную стоимость материальных активов оказалась равна 99 млн. руб.

Пример экзаменационного билета по дисциплине «Франчайзинг в торговой деятельности» представлен в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Вопросы к собеседованию

1. В чем заключается особенности развития франчайзинга в России?
2. Что собой представляет франчайзинг как элемент рыночной инфраструктуры?
3. Назовите принципы организации франчайзинговой формы бизнеса.
4. Какие формы франчайзинга Вы знаете?
5. Дайте определение понятие франчайзинг.

Тематика рефератов

1. Зарубежный успех франчайзинга: США, Великобритания, Япония, Франция, Германия.

2. История франчайзинга в России: этапы становления.
3. Особенности правового регулирования франчайзинга, тенденции и перспективы развития.
4. Формы франчайзинга их особенности.
5. Типы развития сети Франшиза – наиболее совершенная модель развития бизнеса.
6. Преимущества и недостатки франчайзинга,
7. Особенности франчайзинговых программ на различных рынках: продуктовый ритейл, общественное питание, мебель, недвижимость, туризм, одежда, обувь, аксессуары, др.

Тест

1. Централизованный рекламный фонд находится в распоряжении:
а) франчайзи; б) франчайзера.
2. При несостоятельности (банкротстве) любой из сторон договора действие коммерческой концессии прекращается:
а) нет;
б) в зависимости от условий договора коммерческой концессии;
в) да;
3. Франчайзи в системе:
а) может быть несколько в одной франчайзинговой системе;
б) в зависимости от условий договора с франчайзером;
в) всегда один.
4. Изменение франчайзером своего фирменного наименование или коммерческого обозначения влечет прекращение договора:
а) да;
б) нет.
5. Может ли франчайзер иметь филиалы, если он решил развивать франчайзинговую сеть:
а) только при согласии франчайзи;
б) да;
в) нет.

5 Типовые задания к интерактивным занятиям

Тематика «Круглых столов»

1. Тенденции и перспективы развития франчайзинга в России и за рубежом.
2. Виды франчайзинга: сбытовой, товарный, промышленный, деловой франчайзинг.

Деловая игра «Поставщик». *Цель занятия:* Научится выбирать потенциальных поставщиков на рынке и исключить тех, которые не удовлетворяют материальные потребности предприятия и не удовлетворяют потребителя.

Тематика эссе

1. Что включает система управления ассортиментом товаров на оптовом предприятии?
2. Дайте оценку эффективного управления ассортиментом товаров на оптовом предприятии.
3. Какие факторы влияют на формирование ассортимента?
4. Раскройте этапы процесса разработки ассортиментных матриц.
5. Укажите главные задачи организации закупок оптовым предприятием.
6. Укажите организационные аспекты товарообеспечения торговых предприятий.
7. Раскройте этапы общей схемы по оптовой закупке товаров.
8. Поясните организацию построения коммерческой службы по закупкам товара оптового предприятия.
9. Дайте оценку рациональной организации закупки товаров на оптовом предприятии.
10. Раскройте суть алгоритма торговых операций коммерсанта закупочного процесса.
11. Объясните роль планирования продаж товаров в формировании процесса закупки товара.
12. Обоснуйте действия в определении номенклатуры и количества закупаемых товаров.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Организация торговой деятельности» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Франчайзинг в торговой деятельности» представлена в таблице 7.1:

Таблица 7.1

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические (семинарские занятия)	Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Контрольная работа (индивидуальные задания)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Эссе	Эссе от французского «essai», англ. «essay», «assay» - попытка, проба, очерк; от латинского «exagium» - взвешивание. Создателем жанра эссе считается М.Монтень («Опыты», 1580 г.). Это прозаическое сочинение - рассуждение небольшого объема со свободной композицией. Жанр критики и публицистики, свободная трактовка какой-либо проблемы. Эссе выражает индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендует на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета. Эссе должно содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины, выводы, обобщающие авторскую пози-

	цию по поставленной проблеме. В зависимости от специфики дисциплины формы эссе могут значительно дифференцироваться. В некоторых случаях это может быть анализ имеющихся статистических данных по изучаемой проблеме, анализ материалов из средств массовой информации и использованием изучаемых моделей, подробный разбор предложенной ситуационной задачи с развернутыми мнениями, подбор и детальный анализ примеров, иллюстрирующих проблему и т.д.
Собеседование	Ответы на устные вопросы при текущем контроле. Выступление студента при ответе на поставленный вопрос является основной формой контроля и оценки его успеваемости. Когда контроль проводится в форме устного выступления, от студента требуется умение в сжатые сроки подготовить свой ответ, убедительно выступить и правильно ответить на дополнительные вопросы.
Деловая игра	Метод имитации (подражания, изображения) принятия решений руководящими работниками или специалистами в различных производственных ситуациях (в учебном процессе – в искусственно созданных ситуациях), осуществляемый по заданным правилам группой людей в диалоговом режиме. Деловые игры применяются в качестве средства активного обучения экономике, бизнесу, познания норм поведения, освоения процессов принятия решения
Круглый стол	Один из наиболее эффективных способов для обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив. Такая форма общения позволяет лучше усвоить материал, найти необходимые решения в процессе эффективного диалога
Тестовое задание	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Таблица 8.1

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на учебных занятиях	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)	40
Итого	100

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре

Расчет баллов по результатам текущего контроля представлен в таблице 8.2:

Таблица 8.2

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1. Экономическая сущность франчайзинга	<i>Собеседование</i>	1
		<i>круглый стол</i>	1
		<i>реферат</i>	1

	Тема 2. Теоретические основы франчайзинга	<i>Собеседование круглый стол реферат тест</i>	1 1 1 1
	Тема 3. Формирование франчайзинговой системы бизнеса в торговле	<i>Собеседование деловая игра реферат</i>	1 2 1
	Тема 4. Организация и управление взаимоотношениями во франчайзинговой модели организации бизнеса в торговле	<i>Собеседование обсуждение подготовленных эссе тест</i>	1 1 1
	Тема 5. Организация функционирования франчайзинговой модели ведения бизнеса в торговле	<i>Собеседование реферат</i>	1 1
	Тема 6. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли	<i>Собеседование тест</i>	1 1
	Тема 7. Оценка сотрудничества участников франчайзинга: факторы успеха и риски	<i>Собеседование обсуждение подготовленных эссе</i>	1 1
	Всего		20

2) Критерии оценки курсовой работы (*при наличии*)

Курсовая работа оценивается в соответствии с требованиями, представленными в Положении о курсовой работе ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова».

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Выполнение реферата /эссе - 1 балл:

1 балл - выставляется студенту, если содержание реферата (эссе) соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания и техническими требованиями оформления реферата; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; корректно оформлены и в полном объёме представлены список использованной литературы и ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,8 балла - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлены список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; корректно оформлены и в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,5 балла - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; в целом реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата.

Собеседование (по 1 теме) – 1 балл:

1 балл - оценивается ответ, который показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа.

0,8 балла - оценивается ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологи-

ческим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

0,5 балла - оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа.

Тестирование (по 1 теме) – 1 балл:

1 балл - выставляется студенту, если в тестовых заданиях не менее 85% правильных ответов;

0,8 балла - выставляется студенту, если в тестовых заданиях не менее 70% правильных ответов;

0,5 балла - выставляется студенту, если в тестовых заданиях не менее 50% правильных ответов.

4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям (*не предусмотрены*)

5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Круглый стол – 1 балл:

1 балл - выставляется студенту, если он высказывает собственное суждение по вопросу, аргументировано отвечает на вопросы оппонентов; демонстрирует предварительную информационную готовность к обсуждению, грамотно и четко формулирует вопросы к выступающему;

0,5 балл - выставляется студенту, если он высказывает собственное суждение по вопросу, недостаточно аргументировано отвечает на вопросы оппонентов, формулирует вопросы к выступающему.

Деловая игра – 1 балл:

2 балла выставляется студенту, если результат взаимной оценки имеет положительную прибавку; если решение группы представлено к заданному сроку; при выработке проекта договора, использована рекомендуемая типовая форма; в разработанной игровой группой модели имеются элементы новизны, оригинальности, которые обеспечивают выполнение запланированных работ с большей эффективностью; действия студента рациональны; разработанный проект технически грамотно оформлен; студент аргументировано защищает разработанный проект; формулирует контрпредложения по решениям, принятым другими игровыми группами; студент демонстрирует эрудированность и принципиальность, умение аргументировать и отстаивать свои решения, умение использовать необходимую научную литературу, справочные материалы и нормативные документы;

1,5 балла выставляется студенту, если результат взаимной оценки выше оценки проекта групп; если решение представлено с опозданием не более 5 минут; при выработке проекта использована рекомендуемая типовая форма документов; разработанный проект рационален; разработанный проект в целом оформлен грамотно, имеются незначительные погрешности; студент защищает разработанный проект недостаточно аргументировано; формулирует контрпредложения по решениям, принятым другими игровыми группами; студент демонстрирует, умение аргументировать и отстаивать свои решения, умение использовать необходимую научную литературу, справочные материалы и нормативные документы;

1 балл выставляется студенту, если результат взаимной оценки ниже оценки проекта групп; если решение представлено с опозданием более 5 минут; при выработке проекта использована рекомендуемая типовая форма документов; разработанный проект в целом оформлен грамотно, имеются погрешности; студент защищает разработанный проект недостаточно аргументировано; не формулирует контрпредложения по решениям, принятым другими игровыми группами; студент демонстрирует, умение аргументировать, но не может отстаивать свои решения, умение использовать необходимую научную литературу, справочные материалы и нормативные документы.

Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы 8.4

Таблица 8.4

Наименование раздела (темы) дисциплины	Вид работы	Количество баллов, максимально
Темы 1-7	статья	5
Тема 6. Организация франчайзинговой сети магазинов розничной торговли	Оценка творческого задания	10
Темы 1-7	презентация	5
Итого		20

Промежуточная аттестация

Экзамен по результатам изучения дисциплины «Организация торговой деятельности» в 7 семестре проводится по экзаменационным билетам, включающим *два теоретических вопроса и 2 задания*, и соответствует **40 баллам**. Оценка по результатам экзамена выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на **первый вопрос – 15 баллов;**
- правильный ответ на **второй вопрос- 15 баллов;**
- правильное выполненное практическое задание – **10 баллов**

В случае частично правильного ответа на вопрос или решения задачи, студенту начисляется определенное преподавателем количество баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ОПК-3	Знает верно и в полном объеме: российские и международные нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность в сфере франчайзинга Умеет верно и в полном объеме: использовать нормативно-правовые акты и техническую документацию во франчайзинговых отношениях Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками поиска и использования правовой и нормативно-технической документации в сфере франчайзинга
		ПК-2	Знает верно и в полном объеме: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения товаров Умеет верно и в полном объеме: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулировать процессы хранения Владеет навыками верно и в полном объеме: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии в сфере франчайзинга
		ПК-6	Знает верно и в полном объеме: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения Умеет верно и в полном объеме: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой деловых

			вого общения
		ПК-13	Знает верно и в полном объеме: методологию разработки проектов в области франчайзинга Умеет верно и в полном объеме: участвовать в реализации проектов в области франчайзинга Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками реализации проектов в области франчайзинга
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОПК-3	Знает с незначительными замечаниями: российские и международные нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность в сфере франчайзинга Умеет с незначительными замечаниями: использовать нормативно-правовые акты и техническую документацию во франчайзинговых отношениях Владеет навыками с незначительными замечаниями навыками поиска и использования правовой и нормативно-технической документации в сфере франчайзинга
		ПК-2	Знает с незначительными замечаниями: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения товаров Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулировать процессы хранения Владеет навыками с незначительными замечаниями: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии в сфере франчайзинга
		ПК-6	Знает с незначительными замечаниями: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения Умеет с незначительными замечаниями: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения
		ПК-13	Знает с незначительными замечаниями методологию разработки проектов в области франчайзинга Умеет с незначительными замечаниями: участвовать в реализации проектов в области франчайзинга Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками реализации проектов в области франчайзинга
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОПК-3	Знает на базовом уровне, с ошибками: российские и международные нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность в сфере франчайзинга Умеет на базовом уровне, с ошибками: использовать нормативно-правовые акты и техническую документацию во франчайзинговых отношениях Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками поиска и использования правовой и нормативно-технической документации в сфере франчайзинга
		ПК-2	Знает на базовом уровне, с ошибками: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения товаров Умеет на базовом уровне, с ошибками: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулировать процессы хранения Владеет на базовом уровне, с ошибками: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии в сфере франчайзинга

		ПК-6	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-13	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: методологию разработки проектов в области франчайзинга</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: участвовать в реализации проектов в области франчайзинга</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками реализации проектов в области франчайзинга</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОПК-3	<p>Не знает на базовом уровне: российские и международные нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность в сфере франчайзинга</p> <p>Не умеет на базовом уровне: использовать нормативно-правовые акты и техническую документацию во франчайзинговых отношениях</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками поиска и использования правовой и нормативно-технической документации в сфере франчайзинга</p>
		ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулирования процессов хранения товаров</p> <p>Не умеет на базовом уровне: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере франчайзинга, регулировать процессы хранения</p> <p>Не владеет на базовом уровне: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии в сфере франчайзинга</p>
		ПК-6	<p>Не знает на базовом уровне: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Не умеет на базовом уровне: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-13	<p>Не знает на базовом уровне: методологию разработки проектов в области франчайзинга</p> <p>Не умеет на базовом уровне: участвовать в реализации проектов в области франчайзинга</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками реализации проектов в области франчайзинга</p>

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Рабочая программа по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. зав. кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 26.03.2020 № 11

Председатель  А.В. Петровская

2. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 11.03.2021 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 30.03.2021 № 14

Председатель  А.В. Петровская

3. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 17.02.2022 № 4

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 24.02.2022 № 10

Председатель  А.В. Петровская

4. Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса
Протокол №7 от 28.02.2023 г.

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол №5 от 23.03.2023 г.

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол №13 от 27.04.2023 г.

Председатель  А.В. Петровская


Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Франчайзинг в торговой деятельности»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания
 ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
 Направленность (профиль) программы Коммерция
 Уровень подготовки бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/ столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1	Франчайзинг в торговле: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин.	М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 104 с. ISBN 978-5-8199-0553-1. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=355783	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Синяева, И. М. Маркетинг в коммерции : учебник / И. М. Синяева, В. В. Земляк, В. В. Синяев. — 4-е, изд.	Москва : Дашков и К, 2016. — 548 с. — ISBN 978-5-394-02388-0. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/reader/book/93369/#1	x	да, ЭБС «ЛАНЬ»	x	x	1
3	Инструменты современного маркетинга: Монография / А. М. Годин, О. А. Масленникова.	М.: ИТК «Дашков и К°», 2014.-179 с. - ISBN 978-5-394-02485-6. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=62507	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего				3			3
Дополнительная литература							
1	Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В	М.:Дашков и К, 2016. - 232 с.: ISBN 978-5-394-02599-0. –Режим доступа: https://znanium.com/read?id=124181	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп.	М.:Дашков и К, 2017. - 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=94344	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

3	Управление маркетингом: Учебник и практикум для бакалавров / Карпова С.В., Тюрин Д.В.	М.: Дашков и К, 2017. - 366 с. ISBN 978-5-394-02790-1 - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=300655	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
4	Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров	М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с. ISBN 978-5-905554-97-1. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=354357	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
5	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбучиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп	М.: Дашков и К, 2018. - 400 с. ISBN 978-5-394-02531-0. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=241106	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего				5			5

Преподаватель  М.А. Дубинина
(подпись)

И.о. зав. кафедрой  Е.Н. Губа
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь  Н.И. Криво
(подпись)

Образец экзаменационного билета

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации (после 25.01.2019 г.)
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

Направленность (профиль) программы «Коммерция»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № __

по дисциплине «Франчайзинг в торговой деятельности»

1. Маркетинговая и рекламная деятельность франчайзингового предприятия
2. Расчет стоимости франшизы (паушальный взнос, роялти) и объема инвестиций для открытия торгового предприятия на условиях франчайзинга
3. *Задача*

Преподаватель, к.э.н, доцент

М.А. Дубинина

(подпись)

И.о. зав. кафедрой, к.т.н., доцент

Е.Н. Губа

(подпись)

Утверждено на заседании кафедры от _____, протокол № _____