МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ   
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра «Маркетинг и инженерная экономика»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

«Франчайзинг»

для обучающихся по направлению подготовки

38.04.02 Менеджмент

программа магистратуры «Прикладной маркетинг»

Ростов-на-Дону

2022

УДК 339

Составители: к.т.н., доцент Л.М. Щерба

Методические указания по освоению дисциплины «Франчайзинг». – Ростов-на-Дону: Донской гос. техн. ун-т, 2022. – 19 с.

Содержат общие рекомендации по освоению дисциплины «Франчайзинг», рекомендации по аудиторной учебной работе, методические указания для проведения практических занятий, методические указания по самостоятельной работе студента, рекомендации по написанию контрольной работы для обучающихся на заочной форме, рекомендации по работе с научной и учебной литературой.

Предназначены для обучающихся всех форм обучения по направлению 38.04.02 Менеджмент.

**СОДЕРЖАНИЕ**

[1 Общие положения 4](#_Toc109829296)

[1.1 Цели освоения дисциплины 4](#_Toc109829297)

[1.2 Перечень компетенций, формируемых в процессе изучения дисциплины 4](#_Toc109829298)

[1.3 Основные виды занятий при изучении данного курса 5](#_Toc109829299)

[1.4 Промежуточная аттестация 5](#_Toc109829300)

[2 Аудиторные занятия 8](#_Toc109829301)

[2.1. Общие положения 8](#_Toc109829302)

[2.2. Методические указания для проведения практических занятий 10](#_Toc109829303)

[3 Самостоятельная работа 12](#_Toc109829304)

[3.1 Общие положения 12](#_Toc109829305)

[3.2 Методические указания по самостоятельной работе студента 12](#_Toc109829306)

[3.4 Рекомендации по написанию контрольной работы 13](#_Toc109829307)

[для обучающихся на заочной форме 13](#_Toc109829308)

[4. Перечень контрольных вопросов 15](#_Toc109829309)

[5 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой 16](#_Toc109829310)

[5. Учебно-методические материалы и программно-информационное обеспечение 17](#_Toc109829311)

м

# 1 Общие положения

## **1.1 Цели освоения дисциплины**

Цели освоения дисциплины «*Франчайзинг*»: сформировать систему знаний о принципах разработки, методах оценки эффективности и внедрения системы франчайзинга в любую сферу бизнеса.

## **1.2 Перечень компетенций, формируемых в процессе изучения дисциплины**

Процесс изучения дисциплины «*Франчайзинг*» направлен на формирование следующих компетенций:

|  |
| --- |
|  |
| ПК-1 : Способен разрабатывать, тестировать и внедрять инновационные товары (услуги), создавать нематериальные активы (бренды) и управлять ими в организации  ПК-1.8: Дифференцированно подходит к разработке инновационных стратегий развития хозяйствующих субъектов на основе современных технологий  Уровень освоения индикатора компетенции ПК 1.8.1  Знает основные термины и понятия; историю развития франчайзинга, как инновационной стратегии развития хозяйствующих субъектов в мире, в России; проблемы и перспективы развития технологий франчайзинга; алгоритмы действий потенциальных франчайзи; алгоритм действий по созданию франчайзингового проекта и построению франчайзинговой сети; правовые и экономические основы взаимодействия субъектов франчайзинговых отношений.  Уровень освоения компетенции ПК 1.8.2  Умеет выявлять основные критерии качества действующих франчайзинговых проектов; правильно ориентироваться в пакете документации франшизы; определять проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера.  Уровень освоения компетенции ПК 1.8.3  Владеет инновационными технологиями франчайзинга, навыками подготовки договора франчайзинга, знаниями, позволяющими определить сферы применения договора франчайзинга, и разработать концепцию франчайзинга для конкретного бизнеса |

## **1.3 Основные виды занятий при изучении данного курса**

Освоение дисциплины «*Франчайзинг*» предусмотрено для очной и заочной формы обучения.

Основные виды занятий:

- лекции;

- практические занятия;

- самостоятельная работа.

По курсу предусмотрено проведение лекционных занятий, на которых дается основной систематизированный материал, практических занятий. Распределение занятий по часам представлено в РПД.

Обучение на заочной форме предусматривает выполнение контрольной работы.

Важнейшим этапом курса является самостоятельная работа с использованием учебной и научной литературы.

## **1.4 Промежуточная аттестация**

Промежуточная аттестация по дисциплине «*Франчайзинг*» проводится в течение одного семестра на 2 курсе.

*Очная форма обучения.*

В соответствии с «Положением о промежуточной аттестации обучающихся» и «Положением о текущем контроле и балльно-рейтинговой системе оценивания обучающихся ДГТУ» для очной форме промежуточная аттестация проводится в два этапа.

По дисциплине предусмотрены следующие виды контроля: для очной формы обучения - текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины); для очной и заочной форм обучения - промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

При освоении дисциплин осуществляются следующие виды контроля:

- текущий контроль успеваемости;

- промежуточная аттестация обучающихся;

- итоговая государственная аттестация обучающихся.

*Этап 1. Текущий контроль*. В соответствии с балльно-рейтинговой системой, определенной Положением о текущем контроле и балльно-рейтинговой системе оценивания обучающихся ДГТУ.

Текущий контроль успеваемости предусматривает 2 контрольные точки, каждая из которых обобщает результаты освоения отдельного тематического блока дисциплины и рассчитывается по правилам, указанными в Положением о промежуточной аттестации обучающихся и в рабочей программе дисциплины. Контрольная точка является сроком или датой завершения тематического блока и оценки достижения образовательных целей. Оценка не обязательно должна сопровождаться контрольными мероприятиями и может выставляться преподавателем по заранее установленным критериям на основании текущей работы, например, степени и качества выполнения определённой стадии проекта. Итоги текущего контроля успеваемости по каждой контрольной точке вносятся преподавателем в Цифровой журнал учебной работы в ЭИОС университета не позднее трех дней после завершения срока контрольной точки и отображаются в ведомость учета успеваемости.

Итоги текущего контроля успеваемости по каждой дисциплине/модулю отражаются в ЭИОС не позднее, чем на последней неделе семестра / периода обучения в виде суммы значений всех контрольных точек и называются итоговым рейтингом студента.

Оценивание результатов обучения по каждому тематическому блоку (контрольная точка) проводится как расчет средневзвешенного значения результатов заданий, выполненных в рамках данного блока. Вес оценивания каждого задания устанавливается при разработке фонда оценочных средств. Сумма весов всех заданий в рамках тематического блока равна 1, но вес каждого задания не может превышать 0,5 в оценке тематического блока.

Контрольный балл по тематическому блоку определяется по формуле:

Кбалл = ∑ БаллЗадание𝑖 𝑀 𝑖=1 ∗ ВесЗадание𝑖,

где Кбалл – контрольный балл;

M – количество заданий в рамках тематического блока;

Балл Заданиеi – количество контрольных баллов в i-ом задании, полученных обучающимся (от 0 до 100);

Вес Заданиеi – вес i-ого задания в текущем тематическом блоке, а i = 1 ... M (M – количество тематических блоков), при этом Σ ВесЗаданиеi = 1; Максимально количество контрольных балов за тематический блок равно 100.

Максимальное количество баллов за задание равно 100.

Порядок определения баллов за первый и второй блок определен ФОС данной дисциплины, являющимся таким же обязательным приложением к РПД дисциплины, как и данные методические рекомендации.

Посещение лекционных и практических занятий является залогом успешного освоения дисциплины «*Франчайзинг*», так как пропуск одного (тем более, нескольких) занятий может осложнить освоение разделов курса. На практических занятиях материал, изложенный на лекциях, закрепляется при подготовке докладов и сообщения для круглых столов, защите реферата, решении задач.

Оценка дескрипторов компетенций производится путем проверки содержания и качества индивидуальной или групповой защиты каждого практического задания (реферата), выступлений с докладами и сообщениями на круглых столах, организованных в форме дискуссии, решения заданий и задач обучающимися в соответствии с графиком проведения занятий.

Результаты оценки успеваемости заносятся в рейтинговую ведомость и доводятся до сведения обучающихся.

*Этап 2. Промежуточная аттестация.* Промежуточная аттестация по дисциплине «*Франчайзинг*» проводится в форме экзамена.

Оценивание результатов обучения по дисциплине осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся.

Экзамен для обучающихся на очной форме проводится по расписанию.

Экзамен – вид оценивания результатов освоения обучающимся учебного материала, который завершается проведением экзаменационной процедуры с выставлением оценки

Форма проведения экзамена – устно-письменная.

Вид контроля – фронтальный.

Требование к содержанию ответа – дать краткий, но обоснованный с позиций дисциплины четкий ответ на поставленный вопрос. Все в ходе экзамена обучающемуся задаются два вопроса, они представлены в билете, который вытягивает обучающийся.

Оценивание результатов обучения по дисциплине (модулю) проводится как расчет суммы значений всех предусмотренных тематическим планом контрольных точек с учетом их весов. Вес оценивания каждой контрольной точки устанавливается при разработке фонда оценочных средств. Сумма весов всех КТ в рамках дисциплины (модуля) равна 1.

Рейтинговый балл по дисциплине определяется по формуле:

Рбалл = ∑ БаллКТ𝑖 𝑁 𝑖=1 ∗ ВесКТ𝑖,

где Рбалл – рейтинговый балл;

N – количество тематических блоков в рамках дисциплины;

БаллКТi – количество контрольных баллов в i-той контрольной точке, полученных обучающимся;

ВесКТi – вес i-той контрольной точки (тематического блока) в рамках дисциплины, а i = 1...N (N – количество тематических блоков), при этом Σ ВесКТi = 1.

Максимальное количество рейтинговых балов за дисциплину равно 100. При расчете рейтингового балла с учетом весовых коэффициентов проводится округление полученного по формуле балла в большую сторону (в интересах обучающегося) до целого значения.

Вес тематического блока указывает на важность изучения блока в составе дисциплины (модуля). Вес блока указывает не на трудоемкость, а именно на то, насколько, по мнению автора дисциплины, успешное освоение этого блока влияет на образовательный результат по всей дисциплине.

Вес контрольной точки каждого последующего тематического блока дисциплины (модуля) должен быть равен или больше значения контрольной точки предыдущего тематического блока.

*Заочная форма обучения.*

Промежуточная аттестация для обучающихся на заочной форме проводится в один этап – непосредственно в форме экзамена. Допуском для экзамена является выполнение и успешная защита контрольной работы. Максимально возможная сумма баллов на экзамене – 100. Форма проведения, вид контроля и требования к содержанию ответа аналогичные вышеизложенным требованиям к обучающимся очной формы.

экзамен для обучающихся на заочной форме проводится в соответствии с расписанием.

Максимально возможная сумма баллов по дисциплине – 100. Итоговая оценка определяется как сумма оценок, полученных в текущей аттестации (только для очной формы обучения) и по результатам экзамена. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена.

Результаты аттестации заносятся в экзаменационно-зачетную ведомость.

Обучающиеся, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

Общее распределение часов аудиторных занятий и самостоятельной работы по темам дисциплины и видам занятий приведено РПД, которая является составной частью учебно-методического комплекса (УМК).

# 2 Аудиторные занятия

Освоение дисциплины «*Франчайзинг»* предполагает следующие направления работы:

- посещение аудиторных занятий и формирование системы знаний в области Франчайзинга;

- изучение тем самостоятельной подготовки по учебно-тематическому плану;

- работу над основной и дополнительной литературой;

- работу над нормативными актами и статьями ведущих экономистов;

- изучение вопросов для самоконтроля (самопроверки);

- самоподготовка к практическим и другим видам занятий;

- самостоятельная работа обучающегося при подготовке к экзамену;

- самостоятельная работа обучающегося в библиотеке;

- изучение сайтов по темам дисциплины в сети Интернет.

## **2.1. Общие положения**

На изучение дисциплины «*Франчайзинг»* обучающимися очной формы обучения с нормативным сроком освоения основной образовательной программы (ООП) по рабочей программе дисциплины (РПД) отводится 144 ч.

Аудиторные формы учебной работы обучающегося имеют своей целью приобретение им целостной системы знаний по дисциплине «*Франчайзинг».* Используя лекционный материал, учебники, дополнительную литературу, проявляя творческий подход, обучающийся готовится к практическим занятиям, рассматривая их как пополнение, углубление, систематизацию своих теоретических знаний. При этом следует помнить, что главным для обучающегося является желание и самостоятельное овладение знаниями, а высшая школа лишь создает для этого необходимые условия.

***Лекция*** – главное звено дидактического цикла обучения, целью лекции является формирование ориентировочной основы для последующего усвоения обучающимися учебного материала. Работа обучающегося на лекции связана с внимательным слушанием, запоминанием и конспектированием. Конспект – опорный материал при подготовке к зачету или экзамену.

Методика конспектирования предполагает правильное графическое расположение и оформление записи: выделение абзацев, подчеркивание главных мыслей, ключевых слов, заключения выводов в рамки, использование знаков N.B. – "нота бене", использование разноцветных ручек и фломастеров.

Лекция преподавателя не является озвученным учебником, а представляет плод его индивидуального творчества. Он читает свой авторский курс со своей логикой со своими теоретическими и методическими подходами. Это делает лекционный курс конкретного преподавателя индивидуально-личностным событием, которым вряд ли обучающемуся стоит пренебрегать. Кроме того, в своих лекциях преподаватель стремится преодолеть многие недостатки, присущие опубликованным учебникам, учебным пособиям, лекционным курсам. Количество часов, отведенных для лекционного курса, не позволяет реализовать в лекциях всей учебной программы. Исходя из этого, каждый лектор создает свою тематику лекций, которую в устной или письменной форме представляет обучающегося при первой встрече. В создании своего авторского лекционного курса преподаватель руководствуется двумя документами – Федеральным государственным образовательным стандартом и учебной программой.

Совершенно недостаточно только слушать лекции. Обучающемуся важно понять, что лекция есть своеобразная творческая форма самостоятельной работы. Надо пытаться стать активным соучастником лекции: думать, сравнивать известное с вновь получаемыми знаниями, войти в логику изложения материала лектором, по возможности вступать с ним в мысленную полемику. Во время лекции можно задать лектору вопрос. Вопросы можно задать и во время перерыва (письменно или устно), а также после лекции или перед началом очередной. Лектор найдет формы и способы реагирования на вопросы обучающихся.

***Практическое занятие*** - это форма организации учебного процесса, предполагающая выполнение обучающимися по заданию и под руководством преподавателя одной или нескольких практических работ, в том числе устные выступления, дебаты, дискуссии. Дидактическая цель практических работ - формирование у обучающихся профессиональных умений, а также практических умений и навыков, необходимых для изучения последующих учебных дисциплин.

На практических занятиях по дисциплине «*Франчайзинг*» у обучающихся формируется умение логически мыслить, принимать управленческие решения и решать задачи, которое в дальнейшем должно быть использовано для решения профессиональных задач.

При подготовке к практическому занятию для обучающихся очной формы обучения н необходимо:

- изучить, повторить теоретический материал по заданной теме;

- изучить материалы практикума по заданной теме.

Для обучающихся заочной формы обучения для освоения практической части дисциплины предусматривается выполнение контрольной работы, задание выдается преподавателем, примерные темы письменных заданий представлены в РПД.

В течение аудиторных занятий проводится текущий контроль при плановом обсуждении соответствующей темы курса, решении задач, участию обучающихся в круглых столах, в ходе которого преподаватель оценивает качество усвоения обучающимися вопросов, изложенных на лекции и вопросов, которые были предложены для самостоятельного изучения.

## **2.2. Методические указания для проведения практических занятий**

Решение практических ситуаций (кейсов, ситуационных задач) – это вид практической работы студента по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем и применения полученных знаний на практике. Данный вид работы направлен на развитие мышления, творческих умений, усвоение знаний, добытых в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Это позволяет студенту научится видеть, ставить и разрешать как стандартные, так и не стандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

При решении практической ситуации студенты должны:

1. представить рассуждение по поводу необходимости дополнительных данных и источников их получения; прогнозов относительно субъектов и/или причин возникновения ситуации;

2. продемонстрировать умения использовать системный подход, ситуативный подход, широту взглядов на проблему;

3. подготовить программу действий, направленную на реализацию, например, аналитического метода решения проблемы: проанализировать все доступные данные, превратить их в информацию; определить проблему; прояснить и согласовать цели; выдвинуть возможные альтернативы; оценить варианты и выбрать один из них.

При выполнении задания следует придерживаться следующей методики решения практических задач.

Студентам целесообразно предложить следующую наиболее полную «типовую» схему предварительной подготовки к разбору конкретной ситуации:

1. Обобщение. Короткая, ясная и четкая констатация факта или события в ситуации, оценка результата развития события.

2. Формулирование проблемы. Краткая суть проблемы без симптомов и готового решения.

3. Участники событий: люди, их характеристики и высказывания; характеристика организаций.

4. Хронология событий. Может быть представлена в форме таблицы (вчера, сегодня, завтра).

5. Концептуальные вопросы. Требуют изучения лекции по теме практического занятия или самостоятельной проработки проблемы.

6. Альтернативные решения. Перечисляются возможные, по мнению студента, направления действий. Приводятся аргументы и оценивается каждая альтернатива. Предполагаются возможные положительные и отрицательные последствия выбора. Выбирается оптимальный вариант разрешения конкретной ситуации.

7. Рекомендации. Необходимо мотивировать выбранный вашей подгруппой или лично вами курс действий, приводящих к разрешению проблемы, и объяснить причины и рациональность его выбора.

8. План действий. Следует описать направление, ход действий и конкретные шаги по реализации выбранного курса, а также оценить, разрешена ли проблема.

9. Корректировка плана действий. После представления всех планов действий рабочих подгрупп осуществляется корректировка, если это необходимо, собственного плана и курса действий. Далее следуют ответы на замечания преподавателя.

10. Устранение «узких мест». Необходимо оценить соответствие личного видения ситуации и разобранных фактов ситуации, выявить пробелы – «узкие места» – в теоретических знаниях по курсу и практических навыках и умениях и стремиться к их устранению с помощью преподавателя, студентов других рабочих подгрупп и самостоятельной проработки управленческих проблем.

**Перечень вопросов для обсуждения на практических занятиях**

1. Охарактеризуйте современный механизм франчайзинга.
2. Выделите основные особенности, присущие механизму франчайзинга предприятий питания.
3. Перечислите основные преимущества и недостатки механизма франчайзинга.
4. Определите место и роль франчайзинга в развитии малого бизнеса.
5. Охарактеризуйте основные проблемы в области правового регулирования франчайзинга в РФ.
6. Опишите в чем состоит сущность государственной поддержки франчайзинга в РФ.
7. Поясните взаимосвязь организационной структуры и корпоративной культуры фирмы и развития конкретной модели франчайзинга.
8. Выделите основные источники финансовых ресурсов франчайзинговой компании.
9. Выделите основные проблемы развития франчайзинга в РФ.
10. Определите место и роль франчайзинга в развитии процесса глобализации мирового хозяйства.

Краткое описание проводимого занятия:

Функция: познавательная

Форма: развернутая беседа по теме занятия на основании предлагаемых источников

Структура:

- вступительное слово преподавателя,

- основная часть,

- заключительное слово преподавателя.

# 3 Самостоятельная работа

## **3.1 Общие положения**

Методические рекомендации по организации внеаудиторной самостоятельной работы способствуют обеспечению последовательного изучения материала, вынесенного на самостоятельное освоение в соответствии с учебным планом, программой учебной дисциплины/профессионального модуля.

Самостоятельная работа (СР) как вид деятельности обучающегося многогранна. В качестве форм СР при изучении дисциплины «*Франчайзинг*» предлагаются:

- работа с научной и учебной литературой;

- изучение теоретических вопросов по всем темам дисциплины;

- подготовка доклада к занятию

- подготовка и защита курсовой работы;

- подготовка и защита контрольной работы (для заочной формы обучения);

- подготовка к текущему контролю успеваемости обучающихся (текущая аттестация);

- подготовка к экзамену (промежуточная аттестация).

Задачи самостоятельной работы:

- обретение навыков самостоятельной научно-исследовательской работы на основании анализа текстов литературных источников и применения различных методов исследования;

- выработка умения самостоятельно и критически подходить к изучаемому материалу.

Технология СР должна обеспечивать овладение знаниями, закрепление и систематизацию знаний, формирование умений и навыков.

Методическое обеспечение самостоятельной работы по дисциплине «*Франчайзинг*» состоит из:

- определения учебных вопросов, которые обучающийся должны изучить самостоятельно;

- подбора необходимой учебной литературы, обязательной переработки и изучения;

- поиска дополнительной научной литературы, к которой обучающиеся могут обращаться по желанию, если у них возникает интерес к данной теме;

- определения контрольных вопросов, позволяющих обучающемуся самостоятельно проверить качество полученных знаний;

- организации консультаций преподавателя с обучающимися для разъяснения вопросов, вызвавших у них затруднения при самостоятельном освоении учебного материала.

## **3.2 Методические указания по самостоятельной работе студента**

В рамках самостоятельной работы должны быть изучены нижеприведенные вопросы. Вопросы распределяются между студентами самостоятельно, подготавливаются в форме научного доклада. Часть вопросов, подготовленных в форме научного доклада, заслушиваются на практических занятиях, обсуждаются и оцениваются всеми студентами. Остальные вопросы готовятся в электронном виде, рассылаются остальным для взаимной оценки.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине включает самостоятельное изучение вопросов тем по рекомендуемой литературе, выполнение и подготовку к защите практических работ, подготовку и написание курсовой работы, подготовку и написание контрольной работы (для заочной формы обучения).

Перечень возможных тем, вопросов и тематики докладов по самостоятельной работе

1. Франчайзинг как специфическая форма ведения бизнеса.
2. Франчайзинг как одна из форм проникновения на внешний рынок.
3. Роль франчайзинга в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства за рубежом и в России.
4. Преимущества франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.
5. Недостатки франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.
6. Сотрудничество между франчайзером и франчайзи – стратегии сбыта и ценовая политика.
7. Основные риски при использовании системы франчайзинга.
8. Виды бизнеса, которые могут стать объектом франчайзинга.
9. Продажа предприятия. Разрешение конфликтов.
10. Роль бренда в договоре франчайзинга.

## **3.4 Рекомендации по написанию контрольной работы**

## **для обучающихся на заочной форме**

*Контрольная работа* - письменная работа, выполняемая по дисциплине, в рамках которой решаются конкретные задачи, либо раскрываются определенные условием вопросы с целью оценки качества усвоения обучающимися отдельных, наиболее важных разделов, тем и проблем изучаемой дисциплины, умения решать конкретные теоретические и практические задачи.

Обучающиеся заочной формы обучения в соответствии с учебным планом и программой выполняют по дисциплине «*Франчайзинг*» одну контрольную работу. Контрольная работа предусматривает решение сквозной задачи. Вариант контрольной работы определяется в зависимости от номера Ф.И.О. студента в списке группы ( в зачетной ведомости). Например, если номер Ф.И.О. студента в списке группы - 7, то вариант задания – 7.

Выполняя контрольную работу, необходимо показать умение правильно, коротко и четко излагать усвоенный материал. В процессе подготовки к выполнению контрольной работы следует изучить рекомендованную литературу, а также новые публикации в области бюджетирования в периодической печати.

При написании ответов на вопросы желательно приводить цитаты, статистические данные, графики и диаграммы, которые должны иметь ссылки на информационный источник.

При выполнении контрольной работы следует творчески подходить к имеющейся информации, уметь выразить свое мнение по исследуемому вопросу.

Контрольная работа должна иметь объем не менее 15 страниц, быть аккуратно оформлена (формат А4, машинописный текст, размер левого поля 20 мм, правого – 10 мм, верхнего – 20 мм, нижнего – 20 мм, отступ красной строки 1,5, межстрочный интервал 1,5, шрифт 14, Times New Roman), иметь нумерацию страниц и список использованных источников, в котором указываются все использованные обучающимся источники (в том числе источники сети Интернет), расположенные в алфавитном порядке и пронумерованные.

Необходимо оставить поля для замечаний рецензента. Если содержание контрольной работы отвечает предъявляемым требованиям (требования к контрольной работы изложены в ФОС по данной дисциплине), она допускается к защите. При неудовлетворительном выполнении контрольной работы она возвращается обучающемуся на доработку.

Преподаватель пишет рецензию на контрольную работу, указывая основные замечания, которые обучающийся должен учесть при подготовке и сдаче экзамена.

В день проведения экзамена до того, как обучающийся приступит непосредственно к сдаче экзамена, по контрольной работе проводится устный опрос - защита контрольной работы. Обучающийся должен кратко изложить материал, составляющий содержание теоретического вопроса и объяснить порядок решения заданий. После успешной защиты работы обучающийся приступает к сдаче экзамена по курсу.

Примерные темы контрольных работ (в форме эссе)

1. Франчайзинг как специфическая форма ведения бизнеса.

2. Франчайзинг как одна из форм проникновения на внешний рынок.

3. Роль франчайзинга в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства за рубежом и в России.

4. Преимущества франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.

5. Недостатки франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.

6. Сотрудничество между франчайзером и франчайзи – стратегии сбыта и ценовая политика.

7. Основные риски при использовании системы франчайзинга.

8. История развития франчайзинга. Ранние системы франчайзинга.

9. Товарные знаки и бренды как элементы франчайзинговой системы.

10. Маркетинговая деятельность в рамках системы франчайзинга.

11. Формирование финансовых условий: паушальный взнос, роялти.

12. Бизнес-процессы в компании: как должна работать компания, продающая франшизу на свой бизнес.

13. Комплекс обязательных и дополнительных услуг, оказываемых франчайзером.

14. . Этапы и задачи разработки франшизы и методических пособий на предприятии.

15. Франчайзинг в коммерческой деятельности розничного предприятия.

# 4. Перечень контрольных вопросов

Перечень вопросов к **экзамену:**

1. Понятие франчайзинга и его роль в технологии ведения бизнеса
2. Виды и формы франчайзинга
3. История развития франчайзинга в РФ
4. История развития франчайзинга за рубежом
5. Субъекты франчайзинга: франчайзер и франчайзи. Баланс интересов субъектов франчайзинга
6. Достоинства и недостатки франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя
7. Типология видов франчайзинга: товарный и производственный франчайзинг
8. Типология видов франчайзинга: сервисный и деловой франчайзинг
9. Субфранчайзинг, его преимущества и недостатки
10. Обратный франчайзинг, его преимущества и недостатки
11. Раскройте сущность паушального взноса и роялти
12. Раскройте сущность понятия «франшиза»
13. Источники доходов франчайзера
14. Этапы разработки системы франчайзинга
15. Договор коммерческой концессии, особенности его применения в франчайзинговой деятельности
16. Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере быстрого питания
17. Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере торговли
18. Взаимоотношения между франчайзером и франчайзи
19. Организация процесса поиска, подбора и обучения франчайзи
20. Нематериальные активы и их значение для внедрения франчайзинга
21. Понятие, регистрация, передача и прекращение правовой охраны товарного знака
22. Финансовые взаимоотношения сторон на франшизном предприятии
23. Действия франчайзера при подготовке франшизной компании
24. Правовое регулирование взаимоотношения сторон в системе франчайзинга

# 5 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с учебной и научной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к выступлению в качестве докладчика на круглых столах, решению заданий и задач, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала – изучение рекомендованных источников и литературы по тематике лекций. Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, предложенных преподавателем схем (при их демонстрации), основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект должен быть выполнен в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны быть выполнены также аккуратно, содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим обучающимся.

В процессе работы с учебной и научной литературой обучающийся может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);

- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);

- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);

- создавать конспекты (развернутые тезисы, которые).

Работу с литературой следует начинать с анализа РПД по данной дисциплине, в которой перечислены основная и дополнительная литература, учебно-методические издания необходимые для изучения дисциплины и работы на практических занятиях. Каждая тема из разделов тематического плана дисциплины и каждый вид занятий (см. раздел 4 «Структура и содержание дисциплины (модуля)» РПД) снабжен ссылками на источники из раздела 6 «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)», что значительно упрощает поиск необходимой информации.

Выбрав нужный источник, следует найти интересующий раздел по оглавлению или алфавитному указателю, а также одноименный раздел конспекта лекций или учебного пособия. В случае возникших затруднений в понимании учебного материала следует обратиться к другим источникам, где изложение может оказаться более доступным. Необходимо отметить, что работа с литературой не только полезна как средство более глубокого изучения любой дисциплины, но и является неотъемлемой частью профессиональной деятельности будущего выпускника.

# 5. Учебно-методические материалы и программно-информационное обеспечение

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Рекомендуемая литература** | | | | |
| **Основная литература** | | | | |
|  | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Количество |
| Л1.1 | Мазилкина, Е.И. | Маркетинг в отраслях и сферах деятельности (2- е издание): учебник | Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017 | ЭБС |
| Л1.2 | Нуралиев Сиражудин Урцмиевич | Маркетинг: Учебник | Москва: ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2018 | ЭБС |
| Л1.3 | Абабков Юрий Николаевич, Абабкова Марианна Юрьевна | Маркетинг в туризме: Учебник | Москва: ООО "Научно- издательский центр ИНФРА-М", 2018 | ЭБС |
| **Дополнительная литература** | | | | |
|  | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Количество |
| Л2.1 | Лисевич, А.В., Лунтова., Е.В. | Маркетинг в туристской индустрии: учебное пособие | Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018 | ЭБС |
| Л2.2 | Дианова, В.А., Романов, А.А. | Маркетинговые исследования: учебное наглядное пособие | Краснодар, Саратов: Южный институт менеджмента, Ай Пи Эр Медиа, 2018 | ЭБС |
| **Методические разработки** | | | | |
|  | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год | Количество |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Авторы, составители | | Заглавие | Издательство, год | Количество |
| Л3.1 |  | | Руководство для преподавателей по организации и планированию различных видов занятий и самостоятельной работы обучающихся в Донском государственном техническом университете: метод. указания | Ростов н/Д.: ИЦ ДГТУ, 2018 | ЭБС |
| **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"** | | | | | |
| Э1 | Маркетинг взаимоотношений: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114710 | | | | |
| **Перечень информационных технологий** | | | | | |
| **Перечень программного обеспечения** | | | | | |
|  | | «ZuluGIS 8.0» ( в сотаве: Геоинформационная система «ZuluGIS 8.0», Программно-расчетный комплекс (ПРК) «ZuluHydro 8.0», Программно-расчетный комплекс (ПРК) «ZuluThermo 8.0», Программ но-расчетный комплекс (ПРК) «ZuIuDrain 8.0», I Программно-расчетный комплекс (ПРК) «ZuluGaz 8.0», Программ но-расчетный комплекс (ПРК) «Источник»). | | | |
|  | | Microsoft 0365ProPlusOpenStudents ShrdSvr ALNG SubsVL OLV NL 1Mth Acdmc Stdnt w/Faculty | | | |
| **Перечень информационных справочных систем, профессиональные базы данных** | | | | | |
|  | | СПС "Консультант плюс":http://www.consultant.ru | | | |
|  | | Федеральная служба государственной статистики :http://www.gks.ru | | | |

УДК 339

Печатается по решению редакционно-издательского совета

Донского государственного технического университета

Научный редактор д-р экон. наук, профессор Т.В. Симонян

Ответственный за выпуск зав. кафедрой «Маркетинг и инженерная экономика»  
д-р экон. наук, профессор Т.В. Симонян \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В печать \_\_\_.\_\_\_.2022 г.

Формат 60x84/16. Объем \_\_\_\_ усл. п. л.

Тираж \_\_\_ экз. Заказ № \_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Издательский центр ДГТУ

Адрес университета и полиграфического предприятия:

344000, г. Ростов-на-Дону, пл. Гагарина, 1

© Донской государственный

технический университет, 2022