

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 04.03.2025 09:49:36
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В.
ПЛЕХАНОВА»

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И
ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-
БАРАНОВСКОГО»



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебно-методической работе
Л.В. Крылова
«28» февраля 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.19 Интеграционные процессы в торговле

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Коммерция
Уровень высшего образования: Бакалавриат

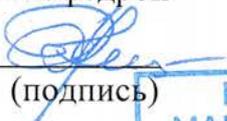
Москва – Донецк – 2024 г.

Рабочая программа учебной дисциплины «Интеграционные процессы в торговле» для обучающихся по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль Коммерция, разработанная в соответствии с учебным планом, утвержденным Ученым советом ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ»:
- в 2024 г. - для очной формы обучения;

Разработчик: Саркисян Лев Григорьевич, к.э.н. профессор. 

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры маркетинга и ТД
Протокол от « 20 » февраля 2024 года № 15

Зав. кафедрой



И.М. Рвачева

(подпись)

КАФЕДРА
МАРКЕТИНГА И
ТОРГОВОГО ДЕЛА

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета маркетинга и торговли



Д.В. Махноносов

(подпись)

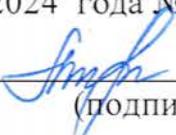


Дата 27. 02. 2024

ОДОБРЕНО

Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «ДонНУЭТ»

Протокол от 28.02.2024 года № 7

Председатель  Л.В. Крылова

(подпись)

© Саркисян Л.Г. 2024 год
© ФГБОУ ВО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», 2024 год

1. ОПИСАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование показателя	Наименование укрупненной группы направлений подготовки, специальность, программа высшего профессионального образования	Характеристика учебной дисциплины	
		очная форма обучения	заочная форма обучения
Количество зачетных единиц – 4	Укрупненная группа направлений подготовки 38.00.00 Экономика и управление	вариативная	
	Специальность 38.03.06 Торговое дело, коммерция		
Модулей – 1	Программа высшего образования программа бакалавриата	Год подготовки	
Смысловых модулей – 2		4-й	
Индивидуальные научно-исследовательские задания: не предусмотрено		Семестр	
Общее количество часов – 144		7-й	
Количество часов в неделю для очной формы обучения: аудиторных – 2 самостоятельной работы обучающегося – 4		Лекции	
		18 час.	
		Практические, семинарские занятия	
		24 час.	
		Лабораторные занятия	
		0 час.	
	Самостоятельная работа		
	45 час.		
Индивидуальные задания: не предусмотрено			
Форма промежуточной аттестации: экзамен			

Соотношение количества часов аудиторных занятий и самостоятельной работы составляет:

для очной формы обучения – 36/72

2. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель: освоение студентами теоретических знаний и формирование необходимых компетенций в области методологии и организации интеграционных процессов в торговле, приобретение умений использовать эти знания, которые позволят принимать эффективные управленческие решения в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- 1) освоение студентами основных тенденций развития интеграционных процессов в торговле, комплексного подхода в оценке особенностей различных форм объединений;
- 2) овладение студентами методами проведения комплексного анализа внешней и внутренней среды торговой организации с целью принятия рационального управленческого решения при выборе формы объединения;
- 3) изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля в области интеграционных процессов в торговле;
- 4) овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий;
- 5) приобретение умений и навыков использования теоретических знаний в практических ситуациях, а также формирования необходимых для профессиональной деятельности компетенций в организации добровольных объединений.

3. МЕСТО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВПО

Изучение дисциплины «Б 1. В. 19 Интеграционные процессы в торговле» относится к вариативной части ООП ВПО.

Необходимыми требованиями к «входным» знаниям, умениям и готовностям специалистов при освоении данной дисциплины и приобретенными в результате освоения предшествующих дисциплин являются:

- владение статистическим инструментарием;
- применение экономических методов исследований.

Изучение дисциплины «Б 1. В. 19 Интеграционные процессы в торговле» базируется на знаниях, полученных в ходе изучения микроэкономики, макроэкономики, менеджмента, маркетинга, экономики предприятий (организаций), статистики по программе высшего профессионального образования.

Изучение учебной дисциплины «Б 1. В. 19 Интеграционные процессы в торговле» позволит в дальнейшем эффективно осуществлять практическую деятельность.

4. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5. В результате освоения изучения учебной дисциплины у обучающегося должны быть сформированы **компетенции и индикаторы их достижения:**

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Результаты обучения (знания, умения)</i>
ПК-1. Способен участвовать в реализации проектов в профессиональной деятельности (научно-исследовательских, организационно-управленческих; расчетно-экономических; аналитических)	ПК-1.2. умеет формулировать цели и задачи проекта, выбирать и обосновать адекватные методы проектирования, осуществлять разработку проекта и представлять его результаты	ПК-1.2. У-1. Умеет осуществлять целеполагание в рамках проекта, обосновывать планируемые методы его реализации и анализировать полученные результаты
ПК-2. Составление планов и обоснование закупок	ПК-2.1. Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок	ПК-2.1. У-1. Умеет готовить план закупок, план-график, вносить в них изменения

<i>Код и наименование компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Результаты обучения (знания, умения)</i>
	ПК-2.2. Обеспечение подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок	ПК-2.2. 3-1. Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок ПК-2.2. 3-2. Знает основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам, основы антимонопольного законодательства, основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам

В результате изучения учебной дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- современные подходы к определению сущности и содержания интеграции;
- общественную и экономическую значимость интеграции;
- этапы развития интеграционных процессов в отечественной экономике и факторы, их определяющие;
- факторы, вызывающие добровольное объединение малого бизнеса;
- интеграция торговых организаций в условиях конкурентного рынка;
- разновидность добровольного объединения, их сущность и содержание;
- различные виды интегрированных организаций, цели их образования, участники и управление;
- сущность горизонтальной и вертикальной интеграции, условия их развития;
- формы добровольных объединений, их организация и структура управления;
- условия добровольного объединения субъектов крупного и малого бизнеса в торговле;
- цели и формы добровольного объединения участников каналов товародвижения;
- роль межотраслевых объединений в развитии внутреннего рынка.

Уметь:

- анализировать действующую организационную структуру управления организации и дать оценку ее оптимальности;
- анализировать внутреннюю и внешнюю среду функционирования организации и дать ее оценку;
- дать оценку роли организации на рынке торговых услуг;
- оценить необходимость объединения торговой организации с другими структурами;
- осуществить выбор вида объединения и формы организации;
- составить учредительный документ интегрированной структуры с учетом ее вида и специфики деятельности;
- дать оценку конкурентной среды;
- определить роль торговой организации в каналах товародвижения;
- осуществить выбор партнеров в каналах товародвижения;

- дать оценку эффективности добровольного объединения торговой организации и перспектив его развития;
- определить методы расчета за услуги.

Владеть:

- аналитическими методами для оценки эффективности интеграционной деятельности на предприятиях;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения интеграционной деятельности организации;
- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;
- осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников;
- заключать договоры, контролировать их исполнение.

6. ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Интеграционные процессы в условиях рыночной экономики

Тема 1. Характеристика интегрированных систем торгового бизнеса

Тема 2. Характеристика системы взаимоотношений в сфере интеграции торговых структур.

Тема 3. Концепция создания и развития систем интеграции в торговле.

Тема 4. Правовое регулирование взаимоотношений сторон в интегрированных системах в торговле.

Тема 5. Финансово-экономические аспекты построения интегрированных торговых систем

Раздел 2. Ассоциативные формы объединения торговых предприятий малого бизнеса

Тема 6. Формы объединения малых торговых предприятий

Роль малого предпринимательства в развитии торговли. Российское законодательство о развитии малого предпринимательства. Факторы, обуславливающие создание объединений предприятий малого бизнеса. Проблемы развития малого предпринимательства в конкурентной среде, риски в предпринимательской деятельности. Ассоциативные формы объединения торговых предприятий малого бизнеса. Виды ассоциативных объединений: кооперативные объединения розничных малых предприятий, система добровольных цепей, объединения на основе контрактных соглашений франчайзингового типа, как основные направления интеграции малого бизнеса. Местные ассоциативные межотраслевые объединения и их роль в развитии регионального потребительского рынка. Цели и виды объединения малого бизнеса с крупномасштабными торговыми организациями. Организационно-правовые формы и управление добровольными объединениями торговых предприятий малого бизнеса.

Тема 7. Особенности образования и условия функционирования кооперативных объединений торговых предприятий малого бизнеса

Цели создания кооперативных объединений. Их виды, правовой статус, условия и направления деятельности. Условия добровольного объединения юридических и физических лиц при образовании кооперативов. Форма управления кооперативом. Права и обязанности членов кооператива, ответственность по результатам деятельности. Источники формирования имущества. Организация контроля, учета и ответственности. Сбытовые кооперативы: их цели и участники; создание общих сбытовых структур, формы сбытовой кооперации и координации сбытовой деятельности этих структур. Кооперация потребителей и кооперация розничных торговых организаций; цели объединения, условия и особенности организации совместной торговой и хозяйственной деятельности. Организационные формы и управление объединениями этого вида. Общественная и экономическая целесообразность кооперирования.

Тема 8. Система добровольных цепей и их роль в развитии торгового обслуживания населения

Цели и условия создания добровольных объединений по типу цепей. Горизонтальные и вертикальные добровольные цепные объединения в торговле. Состав их участников.

Горизонтальные добровольные объединения. Цели их создания. Основные направления деятельности горизонтальных объединений. Обязательства членов объединений, их юридический статус. Экономические условия функционирования и порядок расчета за услуги объединения. Организационно-правовая форма и структура управления. Вертикальные оптово-розничные добровольные объединения: участники, цели создания, направления деятельности. Роль в объединении оптового звена, выполняемые им функции. Роль в объединении розничных торговых предприятий и экономическая целесообразность их участия. Обязательства участников объединения, формы расчета за услуги. Организационно-правовые формы управления оптово-розничными объединениями по типу «цепей».

Тема 9. Объединения на основе контрактных соглашений по типу франчайзинга

Сущность франчайзинга, история его развития. Нормативные документы, регулирующие деятельность франшизных объединений. Всероссийская ассоциация франчайзеров и ее роль в развитии отечественной франшизы. Виды франчайзинга: франчайзинг продукции и марки, франчайзинг бизнес-формата. Элементы франчайзинговой системы. Социальная и экономическая сущность объединения по типу франчайзинга и его организационная основа. Коммерческие интересы участников объединения. Основные положения контракта. Принцип управления во франчайзинговой системе: стандарты, услуги, обучение, поддержка франчайзи в процессе функционирования в составе цепи. Документальное оформление и порядок расчета за услуги франчайзера. Доходы и расходы сторон контракта. Разработчик территории, система филиалов, мастер-франчайзи в зарубежной практике. Развитие международного франчайзинга.

Раздел 3. Корпоративное предпринимательство в торговле

Тема 10. Процессы концентрации и кооперации в торговле

Сущность концентрации торгового капитала и его значение для товарного рынка России. Законодательные акты, регулирующие процессы концентрации капитала на внутреннем рынке страны. Кооперация и группирование крупных торговых структур, цели этих процессов на внутреннем и международном рынках. Диверсификация и конгломерация торгового капитала, их сущность, цели. Различия в условиях создания, управления и функционирования крупномасштабных интегрированных организаций. Определение видов организаций, соответствующих условиям добровольного объединения. Совместные предприятия как форма интеграции. Организационно-правовые формы и управление крупными диверсификационными объединениями.

Тема 11. Роль торговых организаций в межотраслевых объединениях

Цели и условия образования межотраслевых добровольных объединений. Роль межотраслевых объединений в развитии внутреннего рынка страны. Объединения типа «Торговый дом» (ТД). «Торговые дома» в сфере обращения: цель и условия создания, основные функции, роль в развитии хозяйственных связей. Участки «Торгового дома», их права и обязанности. Организационно-правовая форма. Органы управления, модели организационного построения, основные структурные подразделения и их функции. Понятие финансово-промышленных групп (ФПГ), их роль в развитии торговли. Законодательство РФ о ФПГ. Участники группы, договор о ее создании. Сущность деятельности группы и ее участников. Управление в ФПГ. Центральная компания группы, ее права и обязанности. Роль государства в регулировании деятельности межотраслевых объединений. Ответственность участников объединений по результатам их деятельности.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

1. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С. А. Шевченко ; М-во образования и науки РФ, Волгогр. гос. техн. ун-т . — Волгоград : ВолгГТУ, 2018 . — Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ.
2. Организация предпринимательской деятельности [Текст] ; под ред. А.С. Пелиха . — Ростов н/Д: МарТ, 2019 . — 336с. — 5-241-00094-1.
3. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности фирмы на региональном рынке [

Текст] : магист. дис., ОУ "Магистратура", студент группы ТКДН-12 МА, направление подгот. 38.04.07 "Товароведение", профиль "Товароведение и коммерческая деятельность", [форма обучения оч.] / А. О. Держевицкий ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского", Фак. маркетинга, торговли и тамож. дела, Каф. маркетинга и коммерч. дела, рук. Э. М. Локтев . — Донецк, 2018 . — 106 с.

4. Исследование эффективности маркетинговой деятельности торгового предприятия на региональном рынке [Текст] : диплом. работа, [ОУ "Бакалавриат"], / Т. А. Самсонова ; М-во образования и науки ДНР, ГО ВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского", Фак. маркетинга, торговли и тамож. дела, Каф. маркетинга и коммерч. дела, рук. Э. М. Локтев . — Донецк, 2018 . — 96 с.

8. ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Франчайзинг как метод интеграции торговых активов (на примере X5 Retail Group)
2. Особенности управления товародвижением в интегрированной организации на примере торговой сети
3. Особенности управления персоналом в интегрированных торговых структурах
4. Отличительные черты централизованного и децентрализованного принципа товародвижения в интегрированных структурах
5. Принципы построения отношений поставщиков и розничных торговых сетей (на примере X5 Retail Group)
6. Особенности организации подготовки кадров в интегрированной торговой организации
7. Особенности организации маркетинга в интегрированной торговой организации на примере компании Tesco
8. Новации в технологиях торговли, определившие интеграционные процессы в отрасли и их влияние на примере компании WalMart
9. Жизненный цикл интегрированной торговой компании: особенности организации и управления на примере компании McDonald's
10. Способы организации товародвижения в интегрированных торговых организациях
11. Развитие франчайзинга на примере торгового объединения Spar
12. Закупочный союз и его роль в интеграции торговых организаций на примере ТЗК «Хороший выбор»
13. Фирменные стандарты сети, корпоративная культура: цели и значение, принципы внедрения при осуществлении процессов интеграции на примере компании «ВкусВилл»
14. Программы лояльности в интегрированной торговой компании: назначение, формы проведения, методы оценки эффективности на примере компании «Билла»
15. Понятие интегрированной (сетевой) розничной торговой организации, принципы ее построения на примере компании «Магнит»
16. Различия в стратегиях развития и организации семейных и публичных интегрированных компаний на примерах торговых сетей «Глобус» и «Ашан» (Россия)
17. Кооперативные формы интеграции в торговле на анализе опыта европейских стран
18. Этапы интеграции торговли в России на примере развития группы компаний O'Key
19. Интеграционные процессы в торговле, условия и направления развития на примере одной из торговых компаний
20. Вертикальная и интегральная интеграция в торговле: принципы, механизмы (на примерах)
21. Государственное регулирование интеграции в торговой сфере на примере компании X5 retail Group
22. Особенности регионального развития сетевой формы торговли на примере одной из торговых компаний
23. Интеграция активов и риски коммерческой деятельности на примерах
24. Развитие управления в торговом объединении по мере его развития.
25. Вертикальная интеграция в сфере непродовольственной торговли на примере группы компаний Inditex
26. Вертикальная интеграция в сфере непродовольственной торговли на примере группы компаний Мираторг
27. Роспотребсоюз как форма интеграции в торговле

28. Маркетлейс – как форма интеграции торговых и производственных организаций
29. Интеграционные процессы в онлайн торговле на примере одной из компаний
30. Практика регулирования отношений торговых объединений и поставщиков.

9. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Типовой перечень вопросов к экзамену:

1. В чем преимущества интеграции в торговле?
2. В чем недостатки интеграции в торговле?
3. Что является препятствием на пути развития интеграции в торговле?
4. Раскройте варианты классификацию интеграции в торговле.
5. Виды интеграции в торговле по характеру деятельности
6. Классификация по стратегии расширения бизнеса.
7. В чем суть концепции создания и развития франшизной системы?
8. Законодательно-правовая база интеграции в торговле в России.
9. Содержание договора интеграции в торговле.
10. Какие основные проблемы в правовом регулировании интеграции в торговле?
11. В чем особенности договора интеграции в торговле?
12. Какие виды договоров используются в системе интеграции в торговле?
13. В чем отличие лицензионного договора от договора франчайзи?
14. Что такое товарный знак и какой документ в РФ защищает товарный знак?
15. Как формируются доходы в системе интеграции в торговле?
16. Как формируются расходы в системе интеграции в торговле?
17. Назовите этапы внедрения интеграции в торговле.
18. Преимущества и недостатки применения схемы прямого франчайзинга для франчайзера.
19. Преимущества и недостатки применения схемы обратного франчайзинга для франчайзи.
20. Новые формы интеграции в торговле.
21. Критерии и условия, которым должна отвечать торговая организация при условии участия в интегрированной торговой системе.
22. Отличия централизованного и децентрализованного принципа товародвижения в интегрированных структурах.
23. Принципы построения взаимоотношений между поставщиками и розничными торговыми сетями.
24. Особенности организации маркетинга в интегрированном торговом предприятии.
25. Инновации в технологиях торговли, определившие интеграционные процессы в торговой отрасли.
26. Жизненный цикл интегрированной торговой компании: особенности организации и управления.
27. Способы организации товародвижения в интегрированных торговых предприятиях.
28. Понятие аутсорсинга (аутстаффинга) и направления его использования интегрированными торговыми организациями.
29. Организация операционной деятельности в интегрированной компании.
30. Фирменные стандарты торговых сетей, корпоративная культура: цели и значение, принципы внедрения при осуществлении процессов интеграции.

31. Программы лояльности в интегрированной торговой компании: назначение, формы проведения и методы оценки их эффективности.

32. Понятие интегрированного (сетевое) розничного торгового предприятия и принципы его построения.

33. Этапы интеграции в торговле в России.

34. Технологии интеграции, применяемые торговыми предприятиями: органичное развитие, купля - продажа, закупочный союз, кооперация, ассоциация и другие.

35. Интеграционные процессы в торговле, условия и направления их развития.

36. Вертикальная и интегральная интеграция в торговле: принципы и механизмы.

37. Методы государственного регулирования развития розничных торговых сетей.

38. Особенности регионального развития сетевой формы торговли.

39. Региональная интеграция в мире. Новые группировки и их перспективы.

Типовые тестовые задания:

1) Франчайзинг в торговле представляет собой:

- a) продажу одним предприятием своей марки другому предприятию;
- b) передачу одним предприятием права использования марки, продажу товаров, услуг другому предприятию;

c) образование головным предприятием дочернего или зависимого предприятия.

2) Во франчайзинговой системе мастер – франшиза предусматривает:

- a) передачу франшизы предпринимателю;
- b) использование франшизы непосредственно франчайзинг для внутреннего пользования;
- c) передача исключительных прав франчайзером на использование системы на определенной территории.

3) Франчайзинговые платежи складываются:

- a) паушального или первоначального взноса;
- b) роялти или периодических платежей;
- c) единовременной оплаты франшизы, роялти и дополнительных платежей.

4) Продажа одежды под торговой маркой франчайзера является:

- a) товарным франчайзингом;
- b) франчайзингом «бизнес-формата»;
- c) сервисным франчайзингом.

5) Установление франчайзинговых платежей происходит:

- a) франчайзером при разработке условий договора;
- b) в результате переговоров и торга между франчайзером и франчайзи;
- c) франчайзи при рассмотрении условий договора;
- d) на основании общепринятых во интеграции тарифов.

Темы докладов

1. Франчайзинг как метод интеграции торговых активов. Обратный франчайзинг
2. Особенности управления товародвижением в интегрированной организации
3. Особенности управления персоналом в интегрированных торговых структурах
4. Отличительные черты централизованного и децентрализованного принципа товародвижения в интегрированных структурах

5. Принципы построения отношений поставщиков и розничных торговых сетей.

Направления их регулирования

6. Особенности организации подготовки кадров в интегрированной торговой организации
7. Особенности организации маркетинга в интегрированной торговой организации

Примеры вопросов для опроса:

Задание 1. Дайте сравнительную характеристику предприятия работающего по традиционной схеме и франчайзингового предприятия. В чем их основные отличия? Ответ поясните на примерах.

Задание 2. Изучите работу предприятия по вашему выбору по системе прямого и обратного интеграции в торговле определите основные отличительные характеристики, систему договорных отношений, а также сравните финансовые результаты франчайзи.

Задание 3. Сравните затраты франчайзи при реализации бизнес проектов по различным видам торговли, различным форматам. Определите для каких сегментов возможна реализация этих проектов.

Задание 4. Опишите процесс заключения франчайзингового договора (договора коммерческой концессии) выделите основные этапы и их особенности.

Примеры тем групповых дискуссий:

Задание 1. Что привело к банкротству некоторых франчайзи в X5 Retail Group и переходу от использования прямого интеграции в торговле к обратному?

Задание 2. Определите в чем отличие прямого и обратного интеграции в торговле, рассмотрите какие договора необходимы при использовании различных систем интеграции в торговле и почему, какая система интеграции в торговле наиболее выгодна ?

Задание 3. Обоснуйте , какая система интеграции в торговле (прямой или обратный франчайзинг) для франчайзи более выгодна , сделайте расчеты по универсаму используя предыдущие данные, а также показатель роялти , который при прямом интеграции составит 20% от розничного товарооборота с НДС.

Примеры типовых заданий для контрольной работы:

1. Приведите схему организации товарного франчайзинга
2. Проанализируйте результаты развития бизнес направлений одного объединения, опираясь на следующую информацию. В торговой сети два формата, которые показали следующие результаты
 - дискаунтеры: оборот 12 млрд. руб. (против 9,5 млрд. годом ранее) при торговой площади 15 тыс. кв. м (13 тыс. кв. м. годом ранее),
 - супермаркеты: оборот 6 млрд. руб. (годом ранее 4,5 млрд. руб) при торговой площади 8

тыс. кв. м. (6 тыс. годом ранее)

3. Нарисуйте схему жизненного цикла торговой сети и дайте характеристику каждому этапу

Тематика эссе:

1. Роль и значение развития интеграции в общественном воспроизводстве в целом и в торговле, в частности.

2. Подотрасль торговли, где франчайзинг получил наибольшее распространение и почему?

3. Преимущества и недостатки применения схемы прямого франчайзинга для франчайзера.

4. Преимущества и недостатки применения схемы обратного франчайзинга для франчайзи.

5. Отбор франчайзи в различных компаниях и как на Ваш взгляд это должно быть?

6. Урегулирование конфликтных ситуаций между партнерами франчайзинговой системы (раскройте российский и зарубежный опыт)

10. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БАЛЛОВ, КОТОРЫЕ ПОЛУЧАЮТ ОБУЧАЮЩИЕСЯ

Очна/заочная форма обучения

Текущее тестирование и самостоятельная работа, балл											Сумма, балл
Смысловый модуль № 1					Смысловый модуль № 2				Смысловый модуль № 2		
T1 ¹	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	100
9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	10	

Примечание. T1, T2, ... T11 – номера тем соответствующих смысловых модулей

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	По государственной шкале	Определение
90-100	«Отлично» (5)	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
80-89	«Хорошо» (4)	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10 %)
75-79		хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15 %)

70-74	«Удовлетворительно» (3)	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков
60-69		удовлетворительно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии
35-59	«Неудовлетворительно» (2)	неудовлетворительно – с возможностью повторной аттестации
0-34		неудовлетворительно – с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

11. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная:

1. Малое предпринимательство : организация, управление, экономика : учебное пособие для вузов / В. Я. Горфинкель [и др.] ; Под ред. В. Я. Горфинкеля .- Москва : Вуз. учебник : ИНФРА-М, 2021 .- 348 с.

2. Предпринимательство : учебник для вузов / В. Я. Горфинкель [и др.] ; Под ред. В. Я. Горфинкеля .- 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : ЮНИТИ, 2019 .- 687 с.

3. Гагарина М. В. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие - Пермь : Изд-во ПГТУ, 2020 .- 248 с.

Дополнительная:

1. Лапуста М. Г. Предпринимательство : учебник / М. Г. Лапуста .- М. : ИНФРА-М, 2008 , 2019 .- 608 с.

2. Невская М. А. Малое предпринимательство: взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами : практическое пособие / М. А. Невская, К. В. Сибикеев .- М. : Дашков и К, 2019 .— 229 с.

3. Бараненко С. П. Основы предпринимательства : учебное пособие для вузов / С. П. Бараненко, М. Н. Дудин, Н. В. Лясников .— Москва : Центрполиграф, 2020 .— 191с.

Электронные ресурсы:

1. Коммерческая тайна предприятия [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Е. Н. Смирнов ; М-во образования и науки ДНР, ГОВПО "Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского". – Донецк : ДонНУЭТ, 2017 . – Локал. компьютер. сеть НБ ГОВПО "ДонНУЭТ".

2. Налоговый контроль, ответственность и защита прав налогоплательщиков: [Электронный ресурс]: монография. – Москва : Контракт, 2016 . – Локал. компьютер. сеть НБ ГОВПО "ДонНУЭТ".

3. Региональная экономическая безопасность [Электронный ресурс] : учеб. пособие / А. О. Ульямбаева ; М-во образование и науки РФ, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Кузбас. гос. техн. ун-т им. Т. Ф. Горбачева" . - Ульяновск : Зебра, 2017 . Локал. компьютер сеть НБ ДонНУЭТ .

1. IPR SMART : весь контент ЭБС IPR BOOKS : цифровой образоват. ресурс / ООО «Ай Пи Эр Медиа». – [Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2022]. – URL: <http://www.iprbookshop.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст. Аудио. Изображения : электронные.

2. Лань : электрон.-библ. система. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL: <https://e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный. – Режим доступа: для авторизир. пользователей.

3. СЭБ : Консорциум сетевых электрон. б-к / Электрон.-библ. система «Лань» при поддержке Агентства стратег. инициатив. – Санкт-Петербург : Лань, сор. 2011–2021. – URL:

<https://seb.e.lanbook.com/> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа : для пользователей организаций – участников, подписчиков ЭБС «Лань».

4. Polpred : электрон. библиотечная система : деловые статьи и интернет-сервисы / ООО «Полпред Справочники». – Москва : Полпред Справочники, сор. 1997–2022. – URL: <https://polpred.com> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

5. Book on lime : дистанц. образование / изд-во КДУ МГУ им. М.В. Ломоносова. – Москва : КДУ, сор. 2017. – URL: <https://bookonlime.ru> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст . Изображение. Устная речь : электронные.

6. Научная электронная библиотека elibrary.ru : информ.-аналит. портал / ООО Научная электронная библиотека. – Москва : ООО Науч. электрон. б-ка, сор. 2000–2022. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст : электронный.

7. CYBERLENINKA : науч. электрон. б-ка «КиберЛенинка» / [Е. Кисляк, Д. Семячкин, М. Сергеев ; ООО «Итеос»]. – Москва : КиберЛенинка, 2012– . – URL: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

8. Национальная электронная библиотека : НЭБ : федер. гос. информ. система / М-во культуры Рос. Федерации [и др.]. – Москва : Рос. гос. б-ка : ООО ЭЛАР, [2008–]. – URL: <https://rusneb.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Текст. Изображение : электронные.

9. Научно-информационный библиотечный центр имени академика

10. Л.И. Абалкина / Рос. экон. ун-т им. В.Г. Плеханова. – Москва : KnowledgeTree Inc., 2008– . – URL: <http://liber.rea.ru/login.php> (дата обращения: 01.01.2023). – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

11. Библиотечно-информационный комплекс / Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. – Москва : Финансовый университет, 2019– . – URL: <http://library.fa.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

12. Университетская библиотека онлайн : электрон. библиотечная система. – ООО «Директ-Медиа», 2006– . – URL: <https://biblioclub.ru/> (дата обращения: 01.01.2023) – Режим доступа: для авторизир. пользователей. – Текст : электронный.

13. Электронный каталог Научной библиотеки Донецкого национального университета экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. – Донецк : НБ ДОННУЭТ, 1999– . – URL: <http://catalog.donnuet.education> (дата обращения: 01.01.2023). – Текст : электронный.

12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение дисциплины «Интеграционные процессы в торговле» предполагает использование следующего материально-технического обеспечения: лекционная мультимедийная аудитория. Мультимедийная аудитория укомплектована мультимедийным проектором, проекционным экраном, ноутбуком. Преподаватель имеет возможность проводить лекции, лабораторные занятия, презентации, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения.

Дисциплина обеспечена необходимыми учебными пособиями и учебной литературой для освоения учебного курса.

13. КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Фамилия, имя, отчество	Должность (для совместителей место основной работы, должность)	Наименование учебного заведения, которое окончил (год окончания, специальность, квалификация по диплому)	Ученая степень, шифр и наименование научной специальности, ученое звание, какой кафедрой присвоено, тема диссертации	Повышение квалификации (наименование организации, вид документа, тема, дата выдачи)
Саркисян Лев Григорьевич	Профессор кафедры	Донецкий институт советской	к.э.н., 08.00.25 – экономика,	ГО ВПО «ДонНУЭТ им. М.

	<p>маркетинга и торгового дела</p>	<p>торговли, 1975г.; экономика торговли, Экономист</p>	<p>планирование и организация управления непроизводственно й сферой, профессор по кафедре маркетинга и коммерческого дела, «Рационализация организационной структуры управления государственной розничной торговлей в промышленных областях Украины»</p>	<p>Туган- Барановского», сертификат №... от 16.05.2018 г., «Программа обучения в сфере электронного обучения и дистанционных образовательных технологий», 2018г.; ГО ВПО «ДонНУЭТ им. М. Туган- Барановского», сертификат о повышении квалификации №... от 28.12.2018 г., Повышение квалификации по программе «Актуальные вопросы преподавания в образовательных учреждениях высшего образования: нормативно- правовое, психолого – педагогическое и методическое сопровождение» ДГТУ Ростов- на – Дону уд.612400027086 от 24.09.2022</p>
--	--	--	--	---