

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет міжнародних відносин
Кафедра міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС
вибіркового освітнього компонента
«ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ»
підготовки бакалаврів

Луцьк – 2026

Силабус освітнього компонента «Франчайзинг як форма ведення бізнесу» підготовки бакалаврів.

Розробник: Лугова Марина Сергіївна, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин, кандидат економічних наук.

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми:



(підпис) (А. О. Бояр)

Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин, протокол № 6 від 10 лютого 2026 р.



Завідувач кафедри:

(Бояр А. О.)

I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна (очна) форма здобуття освіти	Галузь знань С «Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини», спеціальність С1 «Економіка та міжнародні економічні відносини (за спеціалізаціями)», спеціалізація «Міжнародні економічні відносини», ОПП «Міжнародна діяльність компаній та установ (бакалаврський) рівень вищої освіти	Вибірковий
Кількість годин/кредитів 150/5		Рік навчання – 2-ий
ІНДЗ: €		Семестр 4-ий
		Лекції – 10 год.
		Практичні (семінарські) – 20 год.
		Самостійна робота – 110 год.
		Консультації – 10 год.
		Форма контролю: залік
Мова навчання		Українська або англійська (вибір при реєстрації)

II. Інформація про викладача

ППІ: Лугова Марина Сергіївна

Науковий ступінь: кандидат економічних наук

Вчене звання: -

Посада: старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин

Контактна інформація: 0951198155, luhova.maryna@vnu.edu.ua.

Дні занять: <https://ps.vnu.edu.ua/cgi-bin/timetable.cgi>

III. Опис освітнього компонента

1. Анотація курсу.

Навчальна дисципліна «Франчайзинг як форма ведення бізнесу» спрямована на формування у студентів системного розуміння франчайзингу як ефектної моделі організації та розвитку підприємницької діяльності в сучасних ринкових умовах. У межах курсу розглядаються теоретичні засади франчайзингу, його види, механізми функціонування, правові та економічні аспекти франчайзингових відносин, а також особливості застосування франчайзингових моделей на національних і міжнародних ринках. Особлива увага приділяється практичним аспектам вибору франшизи, оцінки франчайзингових пропозицій, управління франчайзинговою мережею та ризикам франчайзингової діяльності.

2. Мета і завдання освітнього компонента.

Сформувати у студентів системне розуміння франчайзингу як сучасної форми ведення бізнесу в національному та міжнародному середовищі, особливостей функціонування франчайзингових мереж, договірних відносин та управління франчайзинговим бізнесом.

Основними завданнями навчальної дисципліни є:

- ознайомлення студентів з сутністю, принципами та видами франчайзингу;
- вивчення правових, організаційних та фінансово-економічних основ франчайзингової діяльності;
- оволодіти базовими поняттями та термінами франчайзингового бізнесу;
- аналіз переваг і недоліків франчайзингу для франчайзера та франчайзі;
- формування навичок оцінки франчайзингових пропозицій і вибору франшизи;
- дослідження особливостей управління франчайзинговими мережами;
- розвиток умінь ідентифікувати ризики франчайзингової діяльності та пропонувати шляхи їх мінімізації;
- застосування отриманих знань для аналізу реальних кейсів франчайзингового бізнесу.

3. Soft skills (компетентності):

- Аналітичне мислення: здатність аналізувати бізнес-моделі франчайзингу, оцінювати переваги, ризики та доцільність використання франчайзингу в різних економічних умовах.
- Навички прийняття управлінських рішень: уміння обґрунтовувати вибір франчайзингу як форми ведення бізнесу, приймати базові управлінські рішення з урахуванням фінансових, організаційних та правових факторів.
- Комунікаційні навички: здатність чітко та аргументовано викладати власну позицію, працювати з професійною термінологією, брати участь в обговореннях та презентувати результати аналізу.
- Командна робота: уміння ефективно взаємодіяти в малих групах під час аналізу кейсів, розподіляти ролі та відповідальність у процесі виконання спільних завдань.
- Міжкультурна обізнаність: розуміння особливостей ведення франчайзингового бізнесу в різних країнах, врахування культурних, правових та ділових відмінностей у міжнародній діяльності компаній.

4. Структура освітнього компонента.

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Сем.	Сам. роб.	Конс.	Форма контролю/ Бали
Змістовий модуль 1 Теоретичні та прикладні аспекти франчайзингу						
Тема 1. Франчайзинг як сучасна форма організації бізнесу	15	1	2	11	1	ДС/7
Тема 2 Види та моделі франчайзингу	15	1	2	11	1	ДС/7

Тема 3 Правові та фінансово-економічні аспекти франчайзингу	30	2	4	22	2	ДС/14
Тема 4. Як обрати франшизу: критерії та оцінка франчайзингової пропозиції	30	2	4	22	2	ДС/14
Тема 5. Процес відкриття франшизи	30	2	4	22	2	ДС/14
Тема 6. Управління франчайзинговою мережею, ризику та сучасні тенденції	30	2	4	22	2	ДС/14
Разом за модулем 1	150	10	20	110	10	70
ІНДЗ						П/30
Всього годин/Балів	150	10	20	110	10	100

* Форма контролю: ДС – дискусія

5. Завдання для самостійного опрацювання.

1	Підготовка до дискусії (семінарів) за темами освітнього компоненту
2	Виконання ІНДЗ
3	Порівняти франчайзинг з іншими формами організації бізнесу (власна справа, ліцензування, дистрибуція).
4	Проаналізувати типові помилки при виборі франшизи.
5	Дослідити франчайзинговий договір та його ключові умови.
6	Дослідити франчайзинг у сфері послуг, торгівлі або виробництва (на вибір).
7	Оцінити перспективи розвитку франчайзингу в Україні.

IV. Політика оцінювання

Обов'язкове дотримання норм Кодексу академічної доброчесності ВНУ (<http://surl.li/aagxg>) у процесі навчання. Допускається заочне письмове відпрацювання пропущених з поважної причини семінарів. Максимальна кількість дозволених пропусків без поважної причини – 2. Можливе зарахування результатів формальної чи неформальної освіти як окремих тем чи змістових модулів курсу відповідно до Положення ВНУ від 29.08.2024 р. (<http://surl.li/sbwzdh>).

Максимальна кількість балів за вивчення курсу – 100, включаючи:
- 70 балів за участь в дискусіях під час семінарських занять (по 7 балів за кожний семінар);
- 30 балів за виконання ІНДЗ.

Необхідний мінімум для успішного завершення курсу – 60 балів.

Участь у семінарах (макс = 70 балів)										ІНДЗ	Макс сума
Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 3	Тема 4	Тема 4	Тема 5	Тема 5	Тема 6	Тема 6		
Сем 1	Сем 2	Сем 3	Сем 4	Сем 5	Сем 6	Сем 7	Сем 8	Сем 9	Сем 10		
7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	30	100

У. Підсумковий контроль

Форма підсумкового контролю – залік. Залік виставляється здобувачеві автоматично, якщо ним виконано усі види передбачених силабусом освітнього компонента робіт та одержано 60 або більше балів. Здобувач освіти може додатково скласти на консультаціях із викладачем або написати письмово від руки ті теми, які він пропустив протягом семестру (з поважних причин), таким чином покращивши свій результат рівно на ту суму балів, яку було виділено на пропущені теми. У випадку, якщо здобувач освіти набрав менше ніж 60 балів, він складає залік під час ліквідації академічної заборгованості. У цьому випадку бали, набрані під час поточного оцінювання, анулюються. Максимальна кількість балів під час ліквідації академічної заборгованості з заліку – 100. Повторне складання заліку допускається не більше як два рази з кожного освітнього компонента: один раз – викладачеві, другий – комісії, яку створює декан факультету (див. Положення про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів ВНУ імені Лесі Українки – <http://surl.li/ddfha>).

Питання для підготовки до заліку

1. Поняття та економічна сутність франчайзингу.
2. Франчайзинг як форма ведення бізнесу в сучасній економіці.
3. Історія розвитку франчайзингу у світі.
4. Основні суб'єкти франчайзингових відносин та їх функції.
5. Франчайзер: роль, права та обов'язки.
6. Франчайзі: роль, права та обов'язки.
7. Основні ознаки франчайзингової бізнес-моделі.
8. Види франчайзингу та їх характеристика.
9. Бізнес-формат франчайзинг.
10. Переваги франчайзингу для франчайзера.
11. Переваги франчайзингу для франчайзі.
12. Недоліки та обмеження франчайзингової діяльності.
13. Франчайзинговий договір: поняття та значення.
14. Структура франчайзингового договору.
15. Основні умови франчайзингового договору.
16. Фінансові відносини у франчайзингу.
17. Паушальний внесок: економічна сутність та призначення.
18. Роялті: види, способи нарахування та сплати.
19. Управління франчайзинговою мережею.
20. Контроль та стандартизація у франчайзинговому бізнесі.
21. Ризики франчайзингової діяльності.
22. Відповідальність сторін у франчайзингових відносинах.

23. Франчайзинг як інструмент масштабування бізнесу.
24. Франчайзинг у системі міжнародної діяльності компаній.
25. Особливості міжнародного франчайзингу.
26. Вихід компанії на зовнішні ринки через франчайзинг.
27. Правове регулювання франчайзингу у різних країнах (загальні підходи).
28. Франчайзинг у країнах Європейського Союзу.
29. Франчайзингові мережі як форма міжнародного бізнесу.
30. Культурні аспекти франчайзингового бізнесу.
31. Франчайзинг у сфері послуг.
32. Франчайзинг у торгівлі та виробництві.
33. Перспективи розвитку франчайзингу у світі та в Україні.
34. Сучасні тенденції розвитку франчайзингу.

Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90–100	Зараховано
82–89	
75–81	
67–74	
60–66	
1-59	Незараховано (необхідне перескладання)

VI. Рекомендована література та інтернет-ресурси

1. Ведення сталого бізнесу в Європі: монографія/ А. О. Бояр, І. С. Скороход, І. В. Кицюк, В. В. Кухарик, О. З. Зелінська, М. С. Лугова: за ред. А. О. Бояра, В. Й. Лажніка. – Луцьк: Вежа-друк, 2025.
2. Бутенко А. І. Франчайзинг: теорія і практика. – К.: КНЕУ, 2019.
3. Дахно І. І. Підприємництво і франчайзинг. – К.: Ліра-К, 2018.
4. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Управління міжнародною діяльністю підприємства. – Львів: Львівська політехніка, 2020
5. Blair R., Lafontaine F. The Economics of Franchising. – Cambridge University Press, 2005.
6. Alon I. Service Franchising: A Global Perspective. – Springer, 2014.
7. Mendelsohn M. The Guide to Franchising. – Cengage Learning, 2018.
8. Sherman A. Franchising & Licensing: Two Powerful Ways to Grow Your Business. – АМАСОМ, 2020.
9. Господарський кодекс України.
10. Цивільний кодекс України.
11. European Franchise Federation – офіційні матеріали та рекомендації.
12. International Franchise Association – аналітичні звіти та огляди.
13. UNCTAD – матеріали з міжнародного бізнесу та підприємництва.