

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
 ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

УТВЕРЖДАЮ  
 Первый проректор,  
 проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин  
 « 30 » 06 2020 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.14	Международный франчайзинг
<i>(Индекс дисциплины)</i>	<i>(Наименование дисциплины)</i>
Кафедра: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">55</span>	Экономики и финансов
<i>Код</i>	<i>Наименование кафедры</i>
Направление подготовки: <u>38. 03. 01. Экономика</u>	
Профиль подготовки: <u>Международный бизнес</u>	
Уровень образования: <u>бакалавриат</u>	

### План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	108	
	Аудиторные занятия	44	
	Лекции	22	
	Лабораторные занятия	-	
	Практические занятия	22	
	Самостоятельная работа	37	
	Промежуточная аттестация	27	
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	8	
	Зачет	-	
	Контрольная работа	-	
	Курсовой проект (работа)	8	
<b>Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)</b>		<b>3</b>	

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная								3				
Заочная												

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по соответствующему направлению подготовки

на основании учебных планов 1/1/740

# 1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

## 1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая  Обязательная  Дополнительно является факультативом   
 Вариативная  По выбору

## 1.2. Цель дисциплины

Развить компетенции обучающегося в области методов ведения бизнеса в условиях рыночной экономики

### 1.3. Задачи дисциплины

- рассмотреть историю развития франчайзинга
- изучить структуру франчайзинговой фирмы, организацию франчайзинговой системы, результативность франчайзинга
- показать особенности практики применения франчайзинга в России

## 1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-2	Способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	<b>Первый</b>
<b>Планируемые результаты обучения</b> 1) Нормативно-правовую среду деятельности субъектов франчайзинга; Уметь: 1) Обосновывать целесообразность применения практических и теоретических знаний по разработке и реализации франчайзингового договора (договора коммерческой концессии); Владеть: 1) Навыками работы с международными и национальными нормативно-правовыми документами.		
ПК-7	Способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собирать необходимые данные, проанализировать их и готовить информационный обзор и/или аналитический отчет	<b>Первый</b>
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: 1) Основные подходы к планированию и организации международной франчайзинговой деятельности на основе собранных данных; Уметь: 1) выявлять особенности франчайзинговых стратегий, готовить и анализировать отчёты Владеть: 1) навыками ориентации и выбора франшиз в различных отраслях деятельности, руководствуясь приоритетными критериями выбора		
ПК-11	Способность критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	<b>Первый</b>
1) сущность основных рисков и возможных социально-экономических последствий для экономической безопасности франчайзинговой компании; Уметь: 1) применять теоретические подходы для разработки предложений по совершенствованию эффективности деятельности франчайзинговой компании с учётом рисков		

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
Владеть: 1) Набором инструментов для разработки и принятия альтернативных вариантов решений в области франчайзинга.		

**1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:**

- Основы международного бизнеса (ПК-2,11)

## 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
<b>Учебный модуль 1. Франчайзинг, его развитие. Объект, субъекты, виды франчайзинга.</b>		
<b>Тема 1. История развития франчайзинга. Ранние системы и современный франчайзинг.</b> Британская система «связанных домов», Американская компания «Зингер», Компания «General Motors», «McDonald's» и др. Рестораны, кафе быстрого обслуживания, гостиничный франчайзинг, электронный франчайзинг и др. Франчайзинговые компании США, Канады, Японии, Франции, Великобритании, Испании и др.	10	
<b>Тема 2. Типология товара как основа франчайзинга (субъекта франшизы).</b> Виды франчайзинга. Товар как объект франчайзинга. Тип товара: продукт; услуга, связанная с определенным изделием и без привязки к конкретному изделию; производственный процесс; бизнес-процесс, включающий набор управленческих, коммерческих, финансовых, организационных действий, обеспечивающих получение гарантированного экономического результата; комплексный товар. Субъекты франчайзинга: франчайзер и франчайзи. Баланс интересов субъектов франчайзинга.	10	
<b>Тема 3. Финансовые потоки франчайзинга.</b> Доходы франчайзера: платежи обязательные и договорные. Обязательные платежи: одноразовая плата франшизы (пользование интеллектуальной собственностью, стандартным набором услуг и др.); роялти – регулярные платежи на покрытие расходов, связанных с поддержанием и развитием франчайзинговой системы (содержание франчайзинговой фирмы, проведение маркетинговых исследований, совершенствование товара и технологии его создания); отчисления в централизованный рекламный фонд. Договорные (дополнительные) платежи: дополнительные образовательные услуги, оказываемые франчайзи, членам его семьи и наемным работникам; аренда; посреднические услуги; финансово-кредитные услуги; передача (продажа, наследование) франшизы.	10	
<b>Тема 4. Структура франчайзинговой фирмы.</b> Франчайзинг в системе маркетинга. Управляющая компания: координация работы всей франчайзинговой системы; формирование и реализация стратегии франчайзинговой системы. Подразделения управляющей компании: консалтинговое и технологическое. Дочерние организации и привлеченные	10	

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
компании: аудиторские, рекламные, снабженческие, складские. Франчайзинг – наиболее развитая форма лицензирования. Франчайзинг обеспечивает единство проводимых маркетинговых мероприятий, стиля и оформления, качества продаваемых товаров и услуг.		
<b>Тема 5. Договор франчайзинга: правовые основы, учет и налоги. Регулирование франчайзинга в различных юрисдикциях.</b> Правовые основы франчайзинга (коммерческой концессии): право на фирменное наименование и/или коммерческое обозначение; право на охраняемую коммерческую информацию; право на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав – товарный знак, знак обслуживания.		
<b>Текущий контроль 1</b> (выполнение рефератов)	2	
<b>Учебный модуль 2. Франчайзинговая фирма. Франчайзинговая система.</b>		
<b>Тема 6. Организация франчайзинговой системы.</b> Основные этапы концепции создания франчайзинговой фирмы: выбор товара; определение прав франчайзера и франчайзи; разработка концепции франчайзинговой системы; определение обязанностей франчайзера и франчайзи; формирование франчайзинговой фирмы (франчайзера); создание франчайзинговой сети; работа франчайзинговой системы; анализ работы франчайзинговой сети; совершенствование франчайзинговой системы.	10	
<b>Тема 7. Многоуровневый франчайзинг.</b> Мастер франчайзинг. Преимущества и недостатки. Территориальный франчайзинг. Преимущества и недостатки. Субфранчайзинг. Преимущества и недостатки.	10	
<b>Тема 8. Развитие Франчайзинга в России. Несовершенство российского законодательства. Обзор российского рынка.</b>	9	
<b>Текущий контроль 2</b> (выполнение рефератов)	2	
<b>Текущий контроль</b> (контрольная работа)	-	
<b>Промежуточная аттестация по дисциплине</b> (экзамен)	27	
<b>ВСЕГО:</b>	108	

### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

#### 3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	8	3		
2	8	3		
3	8	3		
4	8	3		
5	8	3		
6	8	3		
7	8	2		
8	8	2		
<b>ВСЕГО:</b>		22		

#### 3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Этапы развития франчайзинга: зарубежная и российская практика	8	3		

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
2	Типология видов франчайзинга. Достоинства и недостатки франчайзинга	8	3		
3	Обязательные и дополнительные платежи	8	3		
4	Разновидности структур франчайзинговой системы	8	3		
5	Структура договора франчайзинга. ПБУ 14/2000 – отражение доходов и расходов в соответствующих счетах. Сборы и налоги.	8	3		
6	Этапы создания франчайзинговой фирмы	8	3		
7	Преимущества и недостатки мастер франчайзинга, территориального франчайзинга и субфранчайзинга.	8	2		
8	Анализ российских компаний, применяющих систему франчайзинга.	8	2		
<b>ВСЕГО:</b>			22		

### 3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрены

## 4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

### 4.1. Цели и задачи курсового проекта

Цель курсового проектирования – развитие самостоятельности, творческой активности обучающегося, умения обобщать и анализировать материал.

Задачи курсового проекта:

- углубление теоретических знаний по актуальным экономическим проблемам
- получение навыков применения теоретических знаний в решении практических задач

задач

### 4.2. Тематика курсовой работы

1	История развития франчайзинга. Ранние системы франчайзинга.
2	Франчайзинговые компании Франции, Великобритании, Испании.
3	Типология видов франчайзинга: районный и сервисный франчайзинг.
4	Типология видов франчайзинга: субфранчайзинг и франчайзинг бизнес-формата.
5	Франчайзинг в системе маркетинга. Управляющая компания и ее подразделения. Дочерние организации и привлеченные компании.
6	Правовые основы франчайзинга (коммерческой концессии).
7	Судебная практика в области франчайзинга.
8	Основные этапы концепции создания франчайзинговой фирмы.
9	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере производства и продажи обуви.
10	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинг в сфере информационных технологий.
11	Оценка товарных знаков и брендов как основы платы за франшизу.
12	Учет рисков в платежах по франшизе.
13	Основные тенденции развития франчайзинга в России.
14	Источники доходов Франчайзинга
15	Виды Франчайзинга

16	Франчайзинг бизнес-формата.
17	Основные этапы создания бренда
18	Философия фирмы
19	Разработка концепции франчайзинга
20	Венчурный капитал и его роль в процессе освоения инноваций
21	Лицензирование и франчайзинг.
22	Управление и/или производство по контракту.
23	Стратегические альянсы.
24	Деятельность транснациональных, глобальных и мультинациональных корпораций.
25	Понятие и признаки транснационализации. Особенности транснациональных компаний (ТНК).

## 5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1	Выполнение рефератов	8	1		
2	Выполнение рефератов	8	1		
Учебный модуль 1-2	Контрольная работа	-	-		

## 6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	5	20		
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	5	17		
Выполнение домашних заданий	-	-		
Подготовка к экзамену	5	27		
<b>ВСЕГО:</b>		64		

## 7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

### 7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)	
		очное обучение	заочное обучение
Лекции	Лекция case-study (совместный анализ проблемной ситуации)	6	
Практические и семинарские занятия	Семинар на основе метода «круглого стола»	6	
<b>ВСЕГО:</b>		12	

### 7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся

#### Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение практических (семинарских) занятий, прохождение промежуточного устного собеседования	20	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 балла за каждое занятие (всего 17 занятий в семестре), максимум <b>34</b> балла</li> <li>• 2 балла за каждый правильный ответ на вопрос устного собеседования (всего 33 вопроса в опроснике), максимум <b>66</b> баллов</li> </ul>
3	Выполнение курсовой работы	40	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Представление в срок – максимум <b>10</b> баллов;</li> <li>• Содержание (наличие всех требуемых элементов, наличие и значимость ошибок) – максимум <b>50</b> баллов;</li> <li>• Полнота ответов на вопросы, владение специальной терминологией – максимум <b>40</b> баллов.</li> </ul>
4	Сдача экзамена	40	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ответ на теоретический вопрос (полнота, владение терминологией, затраченное время) – максимум <b>40</b> баллов;</li> <li>• Решение методологической задачи – до 30 баллов за каждую (всего 2 задачи), максимум <b>60</b> баллов.</li> </ul>
<b>Итого (%):</b>		100	

### Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале
86 - 100	5 (отлично)
75 – 85	4 (хорошо)
61 – 74	
51 - 60	3 (удовлетворительно)
40 – 50	
17 – 39	2 (неудовлетворительно)

## 8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Учебная литература

- 1). Развитие предпринимательства и бизнеса в современных условиях. Методология и организация [Электронный ресурс] : монография / М.С. Абрашкин [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 466 с. — 978-5-394-02841-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70862.html>
- 2). Пиньковецкая Ю.С. Государственное регулирование и поддержка развития предпринимательства [Электронный ресурс] : учебное пособие / Ю.С. Пиньковецкая. — Электрон. текстовые данные. — М. : Русайнс, 2015. — 244 с. — 978-5-4365-0531-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/48880.html>
- 3). Наровлянская Т.Н. Франчайзинг как институт трансформационной экономики [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.Н. Наровлянская, Н.П. Щепачева, К.П. Алушкина. — Электрон. текстовые данные. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 140 с. — 978-5-7410-1339-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61424.html>
- 5). Толлок Ю.И. Организация учебно-познавательной деятельности студентов при изучении учебной дисциплины «Патентование и защита интеллектуальной собственности» [Электронный ресурс] : учебно-методическое пособие / Ю.И. Толлок, Т.В. Толлок. — Электрон. текстовые данные. — Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2017. — 140 с. — 978-5-7882-2142-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/79448.html>



## 8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

- 1). Миронова Д.Ю. Инновационное предпринимательство и трансфер технологий [Электронный ресурс] / Д.Ю. Миронова, О.А. Евсеева, Ю.А. Алексеева. — Электрон. текстовые данные. — СПб.: Университет ИТМО, 2015. — 98 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66460.html>
- 2). Предпринимательство и бизнес. Финансово-экономические, управленческие и правовые аспекты устойчивого развития [Электронный ресурс] : монография / Т.А. Полгар [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 710 с. — 978-5-394-02683-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60327.html>
- 3). Спицкий С. В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. — Режим доступа: [http://publish.sutd.ru/tp\\_get\\_file.php?id=2015811](http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811), по паролю
- 4). Караулова И. Б. Организация самостоятельной работы обучающихся / И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. — СПб.: СПГУТД, 2014. — 26 с. — Режим доступ [http://publish.sutd.ru/tp\\_get\\_file.php?id=2014550](http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2014550), по паролю

## 8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. <http://www.gks.ru/>. Росстат, Федеральная служба государственной статистики.
2. <https://www.nalog.ru/rn77/> Федеральная налоговая служба.
3. <http://www.statsoft.ru/>. Программное обеспечение статистического анализа
4. Электронно-библиотечная система IPRbooks: <http://www.iprbookshop.ru>
5. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД: <http://publish.sutd.ru>

## 8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

- Microsoft Windows 10
- Office 2016

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

1. Стандартно оборудованная аудитория, видеопроектор с экраном, компьютер

## 8.6. Иные сведения и (или) материалы

Не предусмотрено

## 9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	<p>Лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплины. На лекциях излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами, широко используется зарубежный и отечественный опыт по соответствующей тематике.</p> <p>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием дисциплины;</li><li>• конспект лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы и формулировки; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины.</li><li>• проверка терминов, понятий: осуществлять с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь;</li><li>• работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе.</li></ul> <p>Если самостоятельно не удается разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</p>

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Практические занятия	<p>На практических занятиях (семинарах) разъясняются теоретические положения курса, обучающиеся работают с конкретными ситуациями, овладевают навыками сбора, анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками подготовки информационных обзоров и аналитических отчетов по соответствующей тематике.</p> <p>Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• работа с конспектом лекций;</li> <li>• подготовка ответов к контрольным вопросам;</li> <li>• просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.);</li> <li>• выполнение практических заданий, решение задач по алгоритму, решение кейсов и др.</li> </ul>
Лабораторные занятия	Не предусмотрены
Самостоятельная работа	<p>Данный вид работы предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; подготовки к зачету с оценкой. Самостоятельная работа выполняется индивидуально, а также может проводиться под руководством (при участии) преподавателя.</p> <p>Следует предварительно изучить методические указания по выполнению самостоятельной работы.</p> <p><b>При подготовке к экзамену</b> необходимо ознакомиться с демонстрационным вариантом задания (перечнем вопросов, пр.), проработать конспекты лекций и практических занятий, рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя, подготовить презентацию материалов.</p>

## 10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

### 10.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

#### 10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ПК-2 / первый этап	Раскрывает основные методы анализа нормативно-правовой среды деятельности субъектов франчайзинга;	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (5 вопросов)
	Проводит оценку основных критериев качества действующих франчайзинговых проектов; определяет проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера.	Тестирование	Сборник тестов по вариантам (2 варианта по 5 вопросов)
	Реализует навыки проведения комплексного анализа рынка франшиз.; обосновывает собственные варианты использования инструментов франчайзинга для максимизации прибыли и получения наилучшего финансового результата	Ситуационная задача	Сборник ситуационных задач по вариантам (2 варианта по 1 задаче в каждом)
ПК-7 / первый	Раскрывает основные подходы к	Вопросы для	Перечень вопросов

Код компетенции / этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
этап	планированию и организации международной франчайзинговой деятельности на основе собранных данных;	устного собеседования	для устного собеседования (5 вопросов)
	Выявляет особенности международного франчайзинга, готовит и анализирует аналитические отчёты	Тестирование	Сборник тестов по вариантам (2 варианта по 5 вопросов)
	Осуществляет управление международной франчайзинговой деятельностью компании	Ситуационная задача	Сборник ситуационных задач по вариантам (2 варианта по 1 задаче в каждом)
ПК-11 / первый этап	Раскрывает сущность основных рисков и возможных социально-экономических последствий для экономической безопасности международной франчайзинговой организации;	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (5 вопросов)
	Обосновывает применение теоретических подходов для разработки предложений по совершенствованию эффективности деятельности международной франчайзинговой компании с учётом рисков	Тестирование	Сборник тестов по вариантам (2 варианта по 5 вопросов)
	Осуществляет разработку и принятие альтернативных вариантов решений в области международного франчайзинга	Ситуационная задача	Сборник ситуационных задач по вариантам (2 варианта по 1 задаче в каждом)

### 10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

#### Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций
		Устное собеседование
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
61 – 74		Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
40 – 50		Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по

		нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов. <b>Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>
0		Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). <b>Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</b>

## 10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

### 10.2.1. Перечень вопросов к экзамену, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопроса к экзамену	Номер темы
1	Цель, задачи, содержание дисциплины. Взаимосвязь «Франчайзинга в маркетинге» с микро- и макроэкономикой.	1
2	Методология курса. Взаимосвязь франчайзинга и стратегии предприятия.	1
3	Франчайзинговые компании США, Канады, Японии.	1
4	Товар как объект франчайзинга.	2
5	Субъекты франчайзинга: франчайзер и франчайзи. Баланс интересов субъектов франчайзинга.	2
6	Типология видов франчайзинга: товарный и производственный франчайзинг.	2
7	Типология видов франчайзинга: деловой, корпоративный и конверсионный франчайзинг.	2
8	Достоинства и недостатки франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.	3
9	Риски франчайзинга в условиях российского рынка.	3
10	Доходы франчайзера: платежи обязательные и договорные.	3
11	Сбалансированность доходов и расходов франчайзера и франчайзи.	3
12	Франчайзинг за рубежом и коммерческая концессия в России: сходства и отличия.	4
13	Договор франчайзинга. Бухгалтерский учет по договору франчайзинга.	4
14	Налоговый учет по договору франчайзинга.	4
15	Работа франчайзинговой системы и ее совершенствование.	5
16	Анализ экономических условий франчайзинга (коммерческой концессии). Общая, базовая и дополнительная рентабельность.	5
17	Анализ экономических условий франчайзинга (коммерческой концессии). Текущая стоимость периодических денежных потоков роялти.	5
18	Мастер франчайзинг. Преимущества и недостатки.	5
19	Территориальный франчайзинг. Преимущества и недостатки.	6
20	Субфранчайзинг. Преимущества и недостатки.	6
21	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере быстрого питания.	6
22	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые нефтяные компании.	7
23	Механизм управления взаимоотношениями с потребителями.	7
24	Прекращение, возобновление франшизного соглашения, передача франшизных прав.	7
25	Экономические условия реализации франчайзинговых схем в России.	7

### Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка задания	Ответ
1	Франчайзинг представляет собой: 1. продажу одним предприятием своей марки другому предприятию; 2. передачу одним предприятием права на продажу товаров или услуг другому предприятию;	2

	3. создание головным предприятием дочернего филиала за рубежом	
2	<p>Мастер-франшиза как способ получения прав от франчайзера предусматривает::</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. непосредственную передачу франшизы местному предпринимателю ;</li> <li>2. передачу франшизы на все направления деятельности франчайзера;</li> <li>3. продажу международным франчайзером исключительных прав на развитие системы на территории страны франчайзи;</li> </ol>	3
3	<p>Франчайзинговые платежи складываются из::</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. первоначальных взносов франчайзи за полученную франшизу;</li> <li>2. периодических платежей как процента от продаж;</li> <li>3. единовременной оплаты франшизы, периодических взносов и дополнительных платежей;</li> </ol>	3
4	<p><i>Владелец прав на франшизу</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Франчайзер</li> <li>2. Франчайзи</li> <li>3. франшиза:</li> </ol>	1
5	<p>Условиями патентоспособности полезной модели:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. промышленная применимость;</li> <li>2. новизна;</li> <li>3. изобретательский уровень.</li> </ol>	А, б
6	<p>К промышленной интеллектуальной собственности НЕ относятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. изобретения;</li> <li>2. ноу-хау;</li> <li>3. промышленные секреты;</li> <li>4. промышленные образцы;</li> <li>5. научные произведения.</li> </ol>	Б,в,д
7	<p>Ставка дисконтирования определяется на основе:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. индекса инфляции;</li> <li>2. ставки рефинансирования Центрального банка;</li> <li>3. ставки налога на прибыль.</li> </ol>	б
8	<p>Как называются рисковые фирмы, которые обычно создаются в областях предпринимательской деятельности, связанных с повышенной опасностью потерпеть убытки?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. аудиторские;</li> <li>2. лизинговые;</li> <li>3. венчурные;</li> <li>4. потребительские.</li> </ol>	в
9	<p>Система, состоящая из 2х уровней:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) роялти</li> <li>2) франчайзинг</li> <li>3) бизнес</li> </ol>	2
10	<p>Внедрение нового продукта определяется как радикальная инновация, если:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. охватывает технологические изменения продукта;</li> <li>2. касается использования усовершенствованного технологического процесса;</li> <li>3. предполагаемая область применения, функциональные характеристики, конструктивные или использованные материалы и компоненты существенно отличаются от ранее использованных продуктов.</li> </ol>	в
11	<p>Предприятие, существующее в соответствии с франчайзинговым договором:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Франчайзер;</li> <li>2. франчайзи;</li> <li>3. франшиза.</li> </ol>	3
12	<p>Фирмы, которые работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств, - это</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. пациенты;</li> <li>2. виоленты;</li> <li>3. коммунтанты.</li> </ol>	а
13	Укажите группу, где <u>все</u> указанные объекты, относятся к промышленной	а

	собственности (по российскому законодательству): <ol style="list-style-type: none"> <li>1. изобретение, промышленный образец, полезная модель;</li> <li>2. товарный знак, ноу-хау, коммерческая тайна;</li> <li>3. научные произведения, программы для ЭВМ;</li> <li>4. авторское право, знак обслуживания.</li> </ol>	
--	--	--

**10.2.2. Перечень тем докладов (рефератов, эссе, пр.), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций**

1. Франчайзинг: крупный и малый бизнес.
2. Проблемы взаимоотношений между сторонами франчайзингового договора. Как найти подходящего партнёра.
3. Купить франшизу или открыть самостоятельное предприятие: выбор оптимального решения.
4. Лизинговое соглашение. Преимущества для начинающего предпринимателя.
5. Формы маркетинга в франчайзинге.
6. Понятие бенчмаркинга.
7. Разница понятий бренда и торговой марки.
8. Основные виды франчайзинга
9. Особенности товарного франчайзинга
10. Особенности франчайзинга бизнес-формата.

**10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций**

**10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче зачета и порядок ликвидации академической задолженности**

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

**10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине**

устная  письменная  компьютерное тестирование  иная\*

\*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение

**10.3.3. Особенности проведения экзамена**

- возможность пользоваться словарями, справочниками, иными материалами в ограниченном объеме;
- время на подготовку, ответ, проверку и сообщение результатов обучающемуся предоставляется индивидуально, в пределах обусловленных сложностью задания, но не более 40 минут