

УТВЕРЖДАЮ  
Первый проректор,  
проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ А.Е. Рудин

« 30 » 06 2020 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

<b>Б1.В.11</b>	<b>Франчайзинг в маркетинге</b>
(Индекс дисциплины)	(Наименование дисциплины)
Кафедра: <b>55</b>	<b>Экономики и финансов</b>
Код	Наименование кафедры
Направление подготовки:	<b>38.03.02 Менеджмент</b>
Профиль подготовки:	<b>«Маркетинг»</b>
Уровень образования:	<b>Бакалавриат</b>

### План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	<b>Всего</b>	108	108
	<b>Аудиторные занятия</b>	68	20
	Лекции	34	12
	Лабораторные занятия		-
	Практические занятия	34	8
	<b>Самостоятельная работа</b>	40	84
	Промежуточная аттестация		4
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен		-
	Зачет с оценкой	7	9
	Контрольная работа		9
	Курсовая работа		-
<b>Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)</b>		<b>3</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								0,5	2,5			

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

на основании учебных планов № 1/1/676, 1/3/678

# 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
- показать структуру франчайзинговой фирмы, организацию франчайзинговой системы, результативность франчайзинга
- раскрыть 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-13	умением моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций	<b>Первый</b>
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: 1) Сущность и особенности франчайзинговой деятельности предприятия Уметь: 1) Осуществлять сбор, проводить анализ и обработку данных, необходимых для решения поставленных задач по франчайзингу Владеть: 1) Навыками принятия решений в области франчайзинга		
Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-15	Умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании	<b>Первый</b>
<b>Планируемые результаты обучения</b> Знать: 1) методы оценки экономических условий франчайзинга, структуру франчайзинговой фирмы Уметь: 1) Определять товар как объект франчайзинга, оценивать экономические условия деятельности франчайзинговой фирмы. Владеть: 1) Навыками обоснования и выбора управленческих решений для повышения эффективности деятельности предприятия		

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

Математика (ПК-13)

Маркетинг (ПК-13)

Экономическая теория (ПК-15)

## 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.	14	12
<b>Тема 2. Типология товара как основа франчайзинга (субъекта франшизы).</b> Ви ды 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.	14	14
<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 франсайзинговой 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	14
<b>Текущий контроль 1 (Тестирование и выполнение докладов)</b>	4	-
<b>Учебный модуль 2. Структура франчайзинговой фирмы</b>		
<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 компании: аудиторские, рекламные, снабженческие, складские. Франчайзинг – наиболее развитая форма лицензирования. Франчайзинг обеспечивает единство проводимых маркетинговых мероприятий, стиля и оформления, качества продаваемых товаров и услуг.	12	14
<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.	12	14
<b>Текущий контроль 2 (Тестирование и выполнение докладов)</b>	4	-
<b>Учебный модуль 3. 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.	12	14
<b>Тема 7. Многоуровневый франчайзинг.</b>	12	14

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
Мастер франчайзинг. Преимущества и недостатки. Территориальный франчайзинг. Преимущества и недостатки. Субфранчайзинг. Преимущества и недостатки.		
<b>Текущий контроль 3</b> (Тестирование и выполнение докладов)	4	
<b>Текущий контроль 1-3 (контрольная работа)</b>	-	<b>8</b>
<b>Промежуточная аттестация по дисциплине (зачёт)</b>	<b>10</b>	<b>4</b>
<b>ВСЕГО:</b>	108	108

### 3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

#### 3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	7	4	8	1
2	7	4	8	1
3	7	4	8	1
4	7	4	8	1
5	7	6	8	-
6	7	6	9	4
7	7	6	9	4
<b>ВСЕГО:</b>		34		12

#### 3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Практические занятия и выполнение докладов	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Этапы развития франчайзинга: зарубежная и российская практика	7	4	8	-
2	Типология видов франчайзинга. Достоинства и недостатки франчайзинга	7	4	8	-
3	Обязательные и дополнительные платежи	7	4	8	-
4	Разновидности структур франчайзинговой системы	7	4	8	--
5	Структура договора франчайзинга. ПБУ 14/2000 – отражение доходов и расходов в соответствующих счетах. Сборы и налоги.	7	6	8	-
6	Этапы создания франчайзинговой фирмы	7	6	9	4
7	Преимущества и недостатки мастер франчайзинга, территориального франчайзинга и субфранчайзинга.	7	6	9	4
	<b>ВСЕГО:</b>		34		8

### 3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрено

## 4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

## 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	Текущий контроль (тестирование и выполнение докладов)	7	1		
2	Текущий контроль (тестирование и выполнение докладов)	7	1		
3	Текущий контроль (тестирование и выполнение докладов)				
1-3	Контрольная работа			9	1

## 6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	7	20	8 9	14 52
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	7	10	9	10
Выполнение домашних заданий			9	8
Подготовка к зачёту	7	10	9	4
<b>ВСЕГО:</b>		<b>40</b>		<b>88</b>

## 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 – диалог. Разбор конкретных ситуаций.	17	6
Практические и семинарские занятия	Поиск вариантов решения проблемных ситуаций, доклад, дискуссия, опрос	17	6
<b>ВСЕГО:</b>		<b>34</b>	<b>12</b>

### 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 лекций и активная работа на практических занятиях, ответы на вопросы устного собеседования, подготовка и представление в срок доклада	30	2 балла за каждое посещение лекционных занятий (всего 17 занятия ), максимум 34 балла - 2балла за работу на практических занятиях (всего 17 занятий в семестре) – максимум 34 балла - 32 балла за выполнение доклада на практическом занятии (1 доклад в семестре)
2	Выполнение текущего контроля	30	- 3 тестирования в семестре. 20 баллов за 1-е и по 40 баллов за второе и третье) всего 100 баллов. В первом тесте 10 вопросов – 2 балла за каждый ответ. Максимум 20 баллов. Во втором тесте 10 вопросов. 4 балла за каждый правильный ответ. Максимум 40 баллов. И также за 3-е тестирование максимально 40 баллов.
3	Сдача зачёта	40	- Ответ на 2 теоретических вопроса (полнота, владение терминологией, затраченное время) – 30 баллов за каждый ответ – максимум 60 баллов - Решение практического задания - максимум 40 баллов
<b>Итого (%):</b>		100	

#### Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

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

## 8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1) 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.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61424.html>.— ЭБС «IPRbooks»

2) Шестакова Е.В. Как открыть франчайзинговый бизнес? [Электронный ресурс]/ Е.В. Шестакова— Электрон. текстовые данные.— Ростов-на-Дону: Феникс, 2016.— 144 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/59367.html>.— ЭБС «IPRbooks»

3) Кацерикова Н.В. Ресторанное дело [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Кацерикова Н.В.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2010.— 332 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14389>. — ЭБС «IPRbooks»,

Б) дополнительная литература

1) Годин А.М. Инструменты современного маркетинга [Электронный ресурс]: монография/ А.М. Годин, О.А. Масленникова— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 179 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60307.html>.— ЭБС «IPRbooks»

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

1. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. 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.
2. Организация самостоятельной работы обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. 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. Федеральная служба государственной статистики : <http://www.gks.ru>
2. Рейтинг РБК: <http://www.rating.rbc.ru>
3. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» <http://window.edu.ru/>
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)

- материалы Информационно-образовательной среды заочной формы обучения СПбГУПТД [Электронный ресурс]. URL: [http://sutd.ru/studentam/extramural\\_student/](http://sutd.ru/studentam/extramural_student/)
- Офисный пакет Microsoft Office
- Office 2016
- Microsoft Windows 10

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

- 1 Стандартно оборудованная аудитория
- 2 Видеопроектор с экраном
- 3 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>Теоретические аспекты дисциплины изучаются на лекционных занятиях. На лекциях рассматривается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</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 курса;</li> <li>• фиксирование основных положений, выводов и формулировок в конспектах лекций.</li> <li>• работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе.</li> </ul> <p>Если самостоятельно не удастся 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 поясняются теоретические аспекты курса, студенты 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, тестовым заданиям;</li> <li>• просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом;</li> <li>• решение задач по алгоритму</li> </ul>
Самостоятельная работа	<p>Самостоятельная работа студента предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; выполнение контрольной работы; а также подготовки к текущему контролю, подготовку к зачёту.</p> <p>При подготовке к зачёту студент должен ознакомиться с перечнем вопросов к курсу, изучить конспекты лекций и практических занятий, рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя.</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-13/ второй этап	объясняет содержание основных понятий франчайзинговой бизнес среды	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (20 вопросов)
	проводит оценку основных бизнес направлений развития деятельности фирмы;	Практическое задание	Практические типовые задания (5 заданий)
	обосновывает выбор вариантов управленческих решений по франчайзингу с целью повышения эффективности деятельности предприятия	Практическое задание	Практические типовые задания (5 заданий)
ПК-15/ второй этап	Раскрывает суть, франчайзинга, характеризует понятие и деятельность франчайзинговой фирмы	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов для устного собеседования (20 вопросов)
	анализирует факторы выбора стратегии развития предприятия;	Практическое задание	Практические типовые задания (5 заданий)
	обосновывает выбор вариантов решений по франчайзингу в целях развития компании	Практическое задание	Практические типовые задания (5 заданий)

#### 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 (тестовых заданий), разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

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

№ п/п	Формулировка вопроса к зачёту	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	История развития франчайзинга. Ранние системы франчайзинга.	1
5	Франчайзинговые компании Франции, Великобритании, Испании.	1
6	Товар как объект франчайзинга.	2
7	Субъекты франчайзинга: франчайзер и франчайзи. Баланс интересов субъектов франчайзинга.	2
8	Типология видов франчайзинга: товарный и производственный франчайзинг.	2

9	Типология видов франчайзинга: деловой, корпоративный и конверсионный франчайзинг.	2
10	Типология видов франчайзинга: районный и сервисный франчайзинг.	2
11	Типология видов франчайзинга: субфранчайзинг и франчайзинг бизнес-формата.	2
12	Достоинства и недостатки франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.	3
13	Риски франчайзинга в условиях российского рынка.	3
14	Доходы франчайзера: платежи обязательные и договорные.	3
15	Сбалансированность доходов и расходов франчайзера и франчайзи.	3
16	Франчайзинг в системе маркетинга. Управляющая компания и ее подразделения. Дочерние организации и привлеченные компании.	3
17	Правовые основы франчайзинга (коммерческой концессии).	3
18	Франчайзинг за рубежом и коммерческая концессия в России: сходства и отличия.	4
19	Договор франчайзинга. Бухгалтерский учет по договору франчайзинга.	4
20	Налоговый учет по договору франчайзинга.	4
21	Судебная практика в области франчайзинга.	4
22	Основные этапы концепции создания франчайзинговой фирмы.	4
23	Работа франчайзинговой системы и ее совершенствование.	5
24	Анализ экономических условий франчайзинга (коммерческой концессии). Общая, базовая и дополнительная рентабельность.	5
25	Анализ экономических условий франчайзинга (коммерческой концессии). Текущая стоимость периодических денежных потоков роялти.	5
26	Мастер франчайзинг. Преимущества и недостатки.	5
27	Территориальный франчайзинг. Преимущества и недостатки.	6
28	Субфранчайзинг. Преимущества и недостатки.	6
29	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере быстрого питания.	6
30	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере производства и продажи обуви.	6
31	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинг в сфере информационных технологий.	6
32	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые нефтяные компании.	6
33	Механизм управления взаимоотношениями с потребителями.	6
34	Прекращение, возобновление франшизного соглашения, передача франшизных прав.	7
35	Экономические условия реализации франчайзинговых схем в России.	7
36	Оценка товарных знаков и брендов как основы платы за франшизу.	7
37	Учет рисков в платежах по франшизе.	7
38	Основные тенденции развития франчайзинга в России.	7
39	Франчайзинг как инструмент расширения существующего бизнеса	7
40	Особенности франчайзинга при открытии предприятий малого бизнеса	7

**Вариант типовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций**

№ п/п	Формулировка задания	Ответ
1	Рассчитать численное значение максимальных и минимальных величин «разумных» ставок роялти (R) для договора коммерческой концессии, когда пользователь отчисляет правообладателю от 5 до 15% своей ежемесячной дополнительной прибыли для предприятия с общей рентабельностью 25% при базовой рентабельности 15%.	<i>Ответ: Ставки роялти составят: 0,4 % и 1,2 %.</i>
2	Рассчитайте численное значение доли отчислений (Д) в пользу франчайзера от дополнительной прибыли предприятия-франчайзи с общей рентабельностью 35% и базовой рентабельностью 10%, если известно, что стандартные условия франшизы данной фирмы предусматривают размер ставок роялти R2-1 = 6% от общего товарооборота и дополнительно R2-2 = 4% (0,04) от общего товарооборота в качестве возмещения расходов франчайзера на рекламу, стимулирование сбыта и поддержку торговой марки,	Ответ: Численное значения доли отчислений в пользу франчайзера составят: 32,4 % и 54%

	осуществляемой в пользу всех франчайзи данного франчайзера на территории предоставления франшиз.	
3	Предлагают купить франшизу за $PV_{предл4} = 20.000$ \$, с условиями неограниченного во времени срока ее действия и постоянными по величине (фиксированными) отчислениями периодических платежей в пользу покупателя лицензии, по которой передано право на использование новой технологии с ежегодным объемом товарооборота продукции $Q4 = 100.000$ \$/год, обеспечивающей увеличение рентабельности производства на $Рентдоп.4 = 0,25$ или на 25%, при первоначальной (базовой) рентабельности производства $Рентбаз.4 = 0,10$ , или 10%. Обосновать принятие решения о покупке (или отказ от покупки), если известно, что стандартная доля отчислений лицензиару в дополнительной прибыли лицензиата для аналогичных условий обычно составляет $D4 =$ от 5 до 15%, а ставка капитализации альтернативных инвестиций на дату предложения составляет $K4 = 0,15$ , или 15% годовых.	Ответ: минимальное и максимальное текущие стоимости денежных потоков периодических отчислений роялти, рассчитанные методом капитализации, составят: 6 173\$ и 18 533\$.
4	Для обоснования общей единовременной суммы платежей рассчитать обоснованную текущую стоимость франшизы ( $PV5$ ) сроком на 3 года, с первоначальным платежом $PV_{вст5} = 3.000$ \$ для оказания услуг $Q5 = 10.000$ \$/год, при общей рентабельности использования фирменной технологии $Рентобщ.5 = 0,50$ (50%), базовой рентабельности предприятия $Рент баз.5 = 0,20$ (25%), доли отчислений франчайзеру в дополнительной прибыли франчайзи в первый год действия франшизы $D 5-1 = 0,30$ (30%), второй год — $D 5-2 = 0,25$ (25%), третий год действия — $D 5-3 = 0,15$ (15%), и ставки доходности альтернативных инвестиций $I 5 = 0,15$ (15%) годовых.	Ответ: Текущая стоимость всех платежей по франшизе (цена или стоимость франшизы) будет равна сумме текущей стоимости первоначального (вступительного платежа) и текущей стоимости периодических денежных потоков роялти. 4097 \$.
5	Рассчитайте численное значение ставки ежегодных отчислений роялти ( $R3$ ), если предлагается заключить договор на покупку прав на использование ОИС для производства товаров с оборотом $Q = 150.000$ \$/год, сроком на 3 года, с общей текущей стоимостью договора $PV_{тек3} = 50.000$ \$, с первоначальным (вступительным) разовым взносом $PV_{вст3} = 20.000$ \$ и ставкой доходности по альтернативным долгосрочным валютным депозитам — 15% годовых.	Ответ: расчётная ставка ежегодных отчислений роялти составит : 8,76 %

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

Не предусмотрено

### 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 (зачёта) 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 (зачёта с оценкой)

Во время проведения зачёта с оценкой, у обучающихся отсутствует возможность пользоваться справочниками, словарями и иными учебными материалами. На подготовку ответа выделяется 45

минут. Оценка выставляется по результатам подготовки по билету и результатам устного собеседования по основным вопросам пройденного курса.