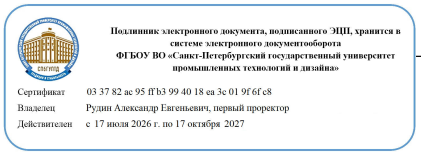
Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»
(СПбГУПТД)

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по УР



_____А.Е. Рудин

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.24 Международный франчайзинг

Учебный план: 2026-2027 38.03.01 ИЭСТ Межд бизнес ОО №1-1-104.plx

Кафедра: 55 Экономики и финансов

Направление подготовки: (специальность) 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки: (специализация) Международный бизнес

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)		Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоёмкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации
		Лекции	Практ. занятия				
8	УП	18	18	43	29	3	Экзамен, Курсовая работа
	РПД	18	18	43	29	3	
Итого	УП	18	18	43	29	3	
	РПД	18	18	43	29	3	

Санкт-Петербург
2026

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утверждённым приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954

Составитель (и):

доктор технических наук, профессор	_____	Шиков Павел Алексеевич
От кафедры составителя: Заведующий кафедрой экономики и финансов	_____	Климова Наталья Сергеевна
От выпускающей кафедры: Заведующий кафедрой	_____	Климова Наталья Сергеевна

Методический отдел:

_____

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Сформировать компетенции обучающегося в области международного франчайзинга как эффективного способа масштабирования бизнеса

1.2 Задачи дисциплины:

- рассмотреть основные понятия и термины, историю развития франчайзинга за рубежом и в РФ;
- оценить последовательность действий по созданию франчайзингового проекта и построению франчайзинговой сети;
- рассмотреть механизмы разработки и продвижения франшизы с целью развития предпринимательской деятельности и повышения эффективности функционирования зарубежных и российских компаний.
- раскрыть вопросы, связанные с проблемами и перспективами франчайзинга, правовыми и экономическими основами взаимодействия субъектов франчайзинговых отношений.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Статистика

Основы международного бизнеса

Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия

Конъюнктура и прогнозирование мировой экономики

Менеджмент

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-8: Способен формировать экспертное заключение о возможности реализации инвестиционного проекта с учетом особенностей и требований ведения международного бизнеса
Знать: Основные подходы к планированию и организации международной франчайзинговой деятельности; методики оценки экономической эффективности инновационно-инвестиционных проектов; природу затрат на производство и реализацию продукции и производственно-хозяйственную деятельность в целом.
Уметь: Применять теоретические подходы для разработки предложений по совершенствованию эффективности деятельности франчайзинговой компании с учётом рисков; прогнозировать показатели доходности и прибыли по франчайзинговому проекту.
Владеть: Набором инструментов для оценки основных финансовых параметров франчайзингового проекта; приемами и способами управления инновационной и инвестиционной деятельностью предприятия.

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Основы международного франчайзинга	8					Д
Тема 1. История развития франчайзинга. Ранние системы и современный франчайзинг Практическое занятие: Рестораны, кафе быстрого обслуживания, гостиничный франчайзинг, электронный фран- чайзинг и др. Франчайзинговые компании Китая, Инднезии, Африки и др.		2	2	6		
Тема 2. Типология товара как основа франчайзинга (субъекта франшизы). Практическое занятие: 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.		2	2	6		
Тема 3. Финансовые потоки франчайзинга. Практическое занятие: 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.		2	2	6	ГД	
Раздел 2. Структура и организация международного франчайзинга						Д

Тема 4. Структура франчайзинговой фирмы. Практическое занятие: 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.		3	3	6		
Тема 5. Договор франчайзинга: правовые основы, учет и налоги. Регулирование франчайзинга в различных юрисдикциях. Практическое занятие: 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.		3	3	6		
Тема 6. Организация франчайзинговой системы. Практическое занятие: 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.		3	3	6		
Тема 7. Многоуровневый франчайзинг. Практическое занятие: Мастер франчайзинг. Преимущества и недостатки. Территориальный франчайзинг. Преимущества и недостатки. Субфранчайзинг. Преимущества и недостатки.		3	3	7	ГД	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		18	18	43		
Консультации и промежуточная аттестация (Экзамен, Курсовая работа)		4,5		24,5		
Всего контактная работа и СР по дисциплине		40,5		67,5		

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

4.1 Цели и задачи курсовой работы (проекта): Цель курсовой работы - развитие самостоятельности, творческой активности обучающегося, умения обобщать и анализировать материал.

Задачи курсовой работы:

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

4.2 Тематика курсовой работы (проекта): 1. Коммерциализация интеллектуальной собственности.
2. Развитие инновационного потенциала компании.
3. Франчайзинг как стратегия бизнеса.
4. Роль инноваций в управлении стоимостью компании.
5 Создание и использование интеллектуального капитала в рамках экономики знаний.
6. Анализ экономических условий франчайзинга (коммерческой концессии). Текущая стоимость периодических денежных потоков роялти.
7. Мастер франчайзинг. Преимущества и недостатки.
8. Территориальный франчайзинг. Преимущества и недостатки.
9. Субфранчайзинг. Преимущества и недостатки.
10. Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере быстрого питания.
11. Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере производства и продажи обуви.
12. Франчайзинговые сети в России. Франчайзинг в сфере информационных технологий.
13. Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые нефтяные компании.
14. Механизм управления взаимоотношениями с потребителями.
15. Прекращение, возобновление франшизного соглашения, передача франшизных прав
16. Экономические условия реализации франчайзинговых схем в России.
17. Оценка товарных знаков и брендов как основы платы за франшизу.
18. Учет рисков в платежах по франшизе.
19. Основные тенденции развития франчайзинга в России.
20. Типология видов франчайзинга: товарный и производственный франчайзинг
21. Типология видов франчайзинга: деловой, корпоративный и конверсионный франчайзинг.
22. Типология видов франчайзинга: районный и сервисный франчайзинг.
23. Типология видов франчайзинга: субфранчайзинг и франчайзинг бизнесформата.

4.3 Требования к выполнению и представлению результатов курсовой работы (проекта):

Курсовая работа выполняется студентом индивидуально, с использованием теоретического материала по соответствующей теме; первичной и вторичной информации, связанной с деятельностью предприятия и состоянием отраслевых рынков, анализом маркетинговой среды и организационно-экономической деятельности предприятий, функционирующих в различных отраслях и сферах, а также разработкой практических предложений по совершенствованию бизнес-процессов или отдельных видов маркетинговой деятельности в организации, обоснованием эффективности предлагаемых решений и направлений развития. Изложенный материал иллюстрируется таблицами, графиками, диаграммами, составленными на основе данных предприятия или взятых из использованных источников на основании собственных исследований.

Курсовая работа должна состоять из титульного листа, реферата, содержания, введения, 2 глав, заключения, списка использованных источников и приложений (по необходимости). Результаты представляются в виде отчета, объемом 30-45 страниц печатного текста, содержащего следующие обязательные элементы:

- титульный лист;
- реферат;
- содержание;
- введение;
- основную часть, состоящую из нескольких разделов;
- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения.
- экономические расчеты,
- актуальные примеры,
- схемы,
- диаграммы,
- таблицы,
- ссылки на использованные источники.

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-8	- объясняет проблемные моменты, касающиеся оперативной деятельности бизнеса франчайзи и франчайзера, раскрывает методы расчёта внутренней нормы доходности (Internal Rate of Return, IRR), чистой текущей стоимости (Net Present Value, NPV), внутренней нормы рентабельности (Internal Rate of Return, IRR), дисконтированный срок окупаемости (Pay-Back Period, PBP);	Вопросы устного собеседования. Тестовые вопросы. Практико-ориентированные задания. Курсовая работа

	- обосновывает собственные варианты использования инструментов франчайзинга для максимизации прибыли и получения наилучшего финансового результата, проводит расчёты точки безубыточности и осуществляет моделирование прибыли по соотношению «затраты-выпуск-прибыль» (costs-volume-profit) и на основе эффекта операционного и финансового левериджа (рычага); - проводит экспертизу инновационных проектов, готовит аналитические материалы исследований, принимает обоснованные управленческие решения на основе анализа экономической эффективности основных показателей франчайзинговых предприятий с применением современных информационных технологий.	

5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Курсовая работа выполнена в срок, качественно и на высоком уровне. Содержание курсовой работы раскрыто полностью. Рекомендации имеют практическую значимость. Обучающийся показал при этом высокий уровень профессиональной компетентности, а также проявил в работе самостоятельность, творческий подход. Курсовая работа оформлена в соответствии с требованиями ГОСТа. Презентация выполнена качественно. На защите продемонстрировал разносторонние знания по содержанию курсовой работы.
4 (хорошо)	Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Обучающийся выполнил курсовую работу в срок. Содержание курсовой работы раскрыто. Однако расчеты, таблицы и рисунки содержит отдельные недочеты, связанные с глубиной анализа материала; работа не имеет серьезных замечаний. При этом обнаружил умение определять основные задачи и способы их решения, проявил инициативу в работе, но не смог вести творческий поиск. На защите продемонстрировал уверенные знания материала, предусмотренные содержанием курсовой работы. В работе и при ответе допущены незначительные ошибки.
3 (удовлетворительно)	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. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Обучающийся выполнил курсовую работу, но предоставил ее не в срок и с ошибками, в ходе выполнения обнаружил недостаточную развитость основных навыков, не проявил инициативу в работе, не показал умений применять полученные знания по предмету, допускал ошибки в постановке и решении задач. На защите продемонстрировал знание основных положений содержания курсовой работы, но дал ответ не полный, без теоретического обоснования.
2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных содержанием курсовой работы заданий или содержание работы полностью не соответствует заданию, не знаком с рекомендованной литературой, не может исправить

		допущенные ошибки. Представление чужой работы (оригинальность менее 55%), либо отказ от представления работы.

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 8	
1	Цель, задачи, содержание дисциплины. Взаимосвязь «Международный франчайзинг» с микро- и макроэкономикой
2	Методология курса. Взаимосвязь франчайзинга и стратегии пред- приятия.
3	Франчайзинговые компании США, Канады, Японии.
4	История развития франчайзинга. Ранние системы франчайзинга.
5	Франчайзинговые компании Франции, Великобритании, Испании.
6	Товар как объект франчайзинга.
7	Субъекты франчайзинга: франчайзер и франчайзи. Баланс интересов субъектов франчайзинга.
8	Типология видов франчайзинга: товарный и производственный франчайзинг.
9	Типология видов франчайзинга: деловой, корпоративный и конверсионный франчайзинг.
10	Типология видов франчайзинга: районный и сервисный франчайзинг.
11	Типология видов франчайзинга: субфранчайзинг и франчайзинг бизнес-формата.
12	Достоинства и недостатки франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.
13	Риски франчайзинга в условиях российского рынка.
14	Доходы франчайзера: платежи обязательные и договорные.
15	Сбалансированность доходов и расходов франчайзера и франчайзи.
16	Франчайзинг в системе маркетинга. Управляющая компания и ее подразделения. Дочерние организации и привлеченные компании.
17	Правовые основы франчайзинга (коммерческой концессии).
18	Франчайзинг за рубежом и коммерческая концессия в России: сходства и отличия.
19	Договор франчайзинга. Бухгалтерский учет по договору франчайзинга.
20	Налоговый учет по договору франчайзинга.
21	Судебная практика в области франчайзинга.
22	Основные этапы концепции создания франчайзинговой фирмы.
23	Работа франчайзинговой системы и ее совершенствование.
24	Анализ экономических условий франчайзинга (коммерческой концессии). Общая, базовая и дополнительная рентабельность.
25	Анализ экономических условий франчайзинга (коммерческой концессии). Текущая стоимость периодических денежных потоков роялти.
26	Мастер франчайзинг. Преимущества и недостатки.
27	Территориальный франчайзинг. Преимущества и недостатки.
28	Субфранчайзинг. Преимущества и недостатки.
29	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере быстрого питания.
30	Франчайзинговые сети в России. Франчайзинговые сети в сфере производства и продажи обуви.
31	Оценка товарных знаков и брендов как основы платы за франшизу.
32	Учет рисков в платежах по франшизе.

5.2.2 Типовые тестовые задания

1. Франчайзинг представляет собой...
1) продажу одним предприятием своей марки другому предприятию;
2) передачу одним предприятием права на продажу товаров или услуг другому предприятию;
3) создание головным предприятием дочернего филиала за рубежом.

2. Мастер-франшиза как способ получения прав от франчайзера предусматривает:
1) непосредственную передачу франшизы местному предпринимателю;
2) передачу франшизы на все направления деятельности франчайзера;
3) продажу международным франчайзером исключительных прав на развитие системы на территории страны франчайзи.

3. Франчайзинговые платежи складываются из...

1) первоначальных взносов франчайзи за полученную франшизу;
2) периодических платежей как процента от продаж;
3) единовременной оплаты франшизы, периодических взносов и дополнительных платежей.

4. Владелец прав на франшизу:
1) Франчайзер;
2) Франчайзи;
3) франшиза.

5. Условиями патентоспособности полезной модели:
1) промышленнаяприменимость;
2) новизна;
3) изобретательскийуровень.

6. К промышленной интеллектуальной собственности НЕ относятся:
1) изобретения;
2) ноу-хау;
3) промышленные секреты;
4) промышленные образцы;
5) научные произведения.

7. Ставка дисконтирования определяется на основе...
1) индекса инфляции;
2) ставки рефинансирования Центрального банка;
3) ставки налога на прибыль.

8. Как называются рисковые фирмы, которые обычно создаются в областях предпринимательской деятельности, связанных с повышенной опасностью потерпеть убытки?
1) аудиторские;
2) лизинговые;
3) венчурные;
4) потребительские.

9. Система, состоящая из 2 уровней:
1) роялти;
2) франчайзинг;
3) бизнес.

10. Внедрение нового продукта определяется как радикальная инновация, если:
1) охватывает технологические изменения продукта;
2) касается использования усовершенствованного технологического процесса;
3) предполагаемая область применения, функциональные характеристики, конструктивные или использованные материалы и компоненты существенно отличаются от ранее использованных продуктов.

11. Предприятие, существующее в соответствии с франчайзинговым договором:
1) франчайзер;
2) франчайзи;
3) франшиза.

12. Фирмы, которые работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств, - это
1) патиенты;
2) виоленты;
3) коммунтанты.

13. Укажите группу, где все указанные объекты, относятся промышленной собственности (по российскому законодательству):
1) изобретение, промышленный образец, полезная модель;
2) товарный знак, ноу-хау, коммерческая тайна;
3) научные произведения, программы для ЭВМ.

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

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 %.
2. Рассчитайте численное значение доли отчислений (Д) в пользу франчайзера от дополнительной прибыли предпритияфранчайзи с общей рентабельностью 25 % и базовой рентабельностью 9 %, если известно, что стандартные условия франшизы данной фирмы предусматривают размер ставок роялти R2-1 = 5 % 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, осуществляемой в пользу всех франчайзи данного франчайзера на территории предоставления франшиз.

3. Предлагают купить франшизу за PVпредл4 = 30.000 $, 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 Д4 = от 5 до 15 %, а ставка капитализации альтернативных инвестиций на дату предложения составляет К4 = 0,15, или 15 % годовых.

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 Д 5-1 = 0,30 (30 %), второй год — Д 5-2 = 0,25 (25 %), третий год действия — Д 5-3 = 0,15 (15 %), и ставки доходности альтернативных инвестиций I 5 = 0,15 (15 %) годовых.

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 PVтек3 = 50.000 $, с первоначальным (вступительным) разовым взносом PVвст3 = 20.000 $ и ставкой доходности по альтернативным долгосрочным валютным депозитам — 15 % годовых.

6. Компании предложили приобрести объект промышленной собственности по лицензионному договору в виде опытного образца. Срок действия лицензионного договора 5 лет. Роялти от стоимости реализованных изделий в соответствии с нормативами составляет 3 %. Вместе с тем

компания согласна на паушальный платеж на сумму 45 000 дол. США. Цена изделия — 150 дол. США. Планируемый объем выпуска составит: 1-й год — 1 000 ед.; 2-й — 2 000 ед.; 3-й — 2 000 ед.; 4-й — 2 000 ед.; 5-й — 2 000 ед. Инфляция доллара США составляет 1 % в год. Определите, какой из вариантов расчетов за право пользования объектом промышленной собственности будет экономически обоснован для лицензиата (выплата паушального взноса или периодических отчислений в виде роялти)?

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная	+	Письменная		Компьютерное тестирование		Иная	

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Во время проведения экзамена, 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.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
6.1.1 Основная учебная литература				
Мазилкина, Е. И.	Бизнес-планирование	Москва: Ай Пи Ар Медиа	2024	https://www.iprbookshop.ru/134682.html
Татаева, И. Ю.	Международная цепь поставок	Москва: Российская таможенная академия	2023	https://www.iprbookshop.ru/146503.html
Корчагина, Е. В., Кириллова, Т. В., Десфонтейнес, Л. Г., Суворова, С. Д., Куприянова, М. Ю.	Управление международным проектом в торговле	Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого	2024	https://www.iprbookshop.ru/152104.html

Спановский, В. А.	Мировая экономика и международные экономические отношения	Москва: Научный консультант	2024	https://www.iprbookshop.ru/140321.html
6.1.2 Дополнительная учебная литература				
Мантусов, В. Б., Орешкин, В. А., Наумов, В. В., Сокольников, О. Б., Афонин, П. Н., Дробот, Е. В., Чернышова, Е. Г., Костик, Е. Е., Новиков, В. Е., Мантусова, В. Б.	Ценообразование во внешней торговле	Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2023	https://www.iprbookshop.ru/141602.html
Гордячкова, О. В.	Мировые рынки и глобальные экономические тренды	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет	2025	https://www.iprbookshop.ru/155737.html

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

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

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

MicrosoftOfficeProfessional

Microsoft Windows

1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях. Продажа по договору с учебными заведениями об использовании в учебном процессе по заявкам

Microsoft Office Standart Russian Open No Level Academic

СПС КонсультантПлюс

6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска