

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Факультет міжнародних відносин
Кафедра міжнародних економічних відносин

Затверджено

На засіданні кафедри міжнародних економічних відносин факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка
(протокол № 12 від 12.06. 2023 р.)
Завідувач кафедри проф. Ігор ГРАБИНСЬКИЙ



Силабус з навчальної дисципліни
«Франчайзинг»,
що викладається в межах ОП «Міжнародний менеджмент»
другого (магістерського) рівня вищої освіти для здобувачів зі спеціальності
292 Міжнародні економічні відносини

Львів - 2023

Силабус курсу

Франчайзинг

Назва курсу	Франчайзинг
Адреса викладання курсу	м. Львів, вул. Січових Стрільців, 19
Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна	Факультет міжнародних відносин, кафедра міжнародних економічних відносин
Галузь знань, шифр та назва спеціальності	29 «Міжнародні відносини» 292 «Міжнародні економічні відносини»
Викладач (-і)	Кандидат економічних наук, доцент Федунь Юрій Богударович
Контактна інформація викладача (-ів)	yuriy.fedun@lnu.edu.ua Тел. (032)-239-4781
Консультації по курсу відбуваються	Щопонеділка: 14.00-16.00 год. (кафедра міжнародних економічних відносин, вул. Січових Стрільців, 19, ауд. 305)
Сторінка курсу	https://intrel.lnu.edu.ua/course/franchajzynh

Інформація про курс	Курс «Франчайзинг» є нормативною дисципліною ОП Міжнародний менеджмент спеціальності «Міжнародні економічні відносини», яка викладається в першому семестрі в обсязі 4 кредити (за Європейською Кредитно-Трансферною системою ECTS)
Коротка анотація курсу	Курс розроблено таким чином, щоб надати здобувачам необхідні знання, обов'язкові для того, щоб вміти аналізувати складні комплексні проблеми у сфері міжнародних економічних відносин. Вміти доносити зрозуміло і недвозначно професійні знання, результати власних наукових досліджень, обґрунтування і висновки як у усній так і письмовій формі для різної аудиторії, як на національному так і на міжнародному рівні.
Мета та цілі курсу	<p>Метою вивчення даного курсу є: дослідження економічної сутності франчайзингу, засади його формування, розвиток та сучасний стан в світі та Україні.</p> <p>Після вивчення курсу студенти повинні:</p> <p>а) знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Основні поняття категорійного апарату франчайзингових відносин; – Особливості комплексного характеру франчайзингу; – Переваги та недоліки участі у відносинах франчайзингу; – Види франчайзингових систем; – Зміст процесу формування франчайзингової системи з позиції життєвого циклу франчайзингу; <p>б) вміти оцінювати економічну ефективність придбання та використання франшизи.</p>
Література для вивчення дисципліни	<p>Patrick Findaro. How to Buy a Franchise - Independently published, 2022 – 198 p.</p> <p>Ed Teixeira, Richard Chan. Franchising Strategies: The Entrepreneur's Guide to Success - 1st edition - Routledge, 2022 – 172 p.</p> <p>W. Michael Garner. Franchise and Distribution Law and Practice - Clark Boardman Callaghan, 2023 – 3522 p.</p> <p>Васильєв Є. О. Франчайзинг як форма ведення бізнесу / Є. О. Васильєв // Суспільство XXI століття: оптимізація функціонування основних ланок (Дев'яті читання пам'яті В'ячеслава Липинського): Матеріали доповідей учасників Всеукр. студент. науково-практич. конференції (27 квітня 2006 р.). – Луцьк, 2006. – С. 11–15.</p> <p>Виноградська А. Франчайзинг – вигідна форма ділового співробітництва / А. Виноградська, О. Шканова //</p>

Ділова панорама. – 2004. – № 1. – С. 20–23.

Гировець С. Свій бізнес за чужим рецептом: Франчайзинг в Україні / С. Гировець // Консалтинг в Україні. – 2006. – № 10. – С. 7–10.

Голоднюк О. Ефективність франчайзингу в управлінні конкурентними перевагами підприємств-виробників мінеральних вод / О. Голоднюк // Вісник ТНЕУ. – 2014. – С. 122–129.

Данніков О. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні / О. Данніков // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 5. – С. 62–69.

Зайцев І. Повний бренд: Як утримати франчайзі / І. Зайцев // Галицькі контракти. – 2006. – № 50. – С. 54–57.

Заярна Н. М. Франчайзинг як модель розвитку малого бізнесу / Н. М. Заярна // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – № 20. – С. 187–191.

Кобзева К. В. Організація франчайзингу в Україні / К. В. Кобзева // Концептуальні засади формування менеджменту в Україні. – К.: МАУП, 2006. – С. 146–150.

Корольчук О. Правовий механізм державного стимулювання розвитку франчайзингу / О. Корольчук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 2. – С. 36–43.

Корольчук О. Формування франчайзингових мережевих структур та їхня економічна ефективність / О. Корольчук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2007. – № 1. – С. 75–87.

Кузьмін О. Франчайзинг : навч. посіб. / О. Кузьмін, Т. Мирончук, І. Салата, Л. Марчук ; за ред. О. Кузьміна. – К.: Знання, 2011. – 267 с.

Лопушанський Т. В. Правовий та економічний аспект розвитку франчайзингу в країнах ЄС та в Україні / Т. В. Лопушанський // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 4. – С. 56–61.

Львова І. Франчайзинг у торгівлі / І. Львова // Все для бухгалтера в торгівлі. – 2007. – № 9. – С. 6–8.

Ногачевський О. Франчайзинг в Україні: проблеми та перспективи / О. Ногачевський // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 2–5.

Огінок С. В. Франчайзингова стратегія просування іноземних компаній на ринок України / С. В. Огінок // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2012. – Вип. 101. – Ч. 2. – С. 78–83.

Огінок С. В. Становлення та розвиток франчайзингової стратегії ведення бізнесу у світовій економіці / С. В. Огінок, Ю. Б. Федунь // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2013. – Вип. 33. – С. 293–299.

Огінок С. В. Становлення франчайзингу як виду економічної діяльності в умовах глобалізації світового господарства / С. В. Огінок // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2014. – Вип. 36. – Ч. 1. – С. 62–69. 137

Огінок С. В. Особливості входження польських франчайзингових мереж на ринок України / С. В. Огінок // Вісник соціально-економічних досліджень Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 1(52). – С. 131–138.

Огінок С. В. Суть та особливості організації бізнесу на умовах франчайзингу в країнах – членах ЄС / С. В. Огінок // Економічний простір: Збірник наукових праць Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – 2015. – № 97. – С. 5–11.

Огінок С. В. Еволюція поглядів на проблеми економічної інтеграції та формування єдиного ринку ЄС / С. В. Огінок // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 138–142.

Огінок С. В. Економетричний аналіз впливу франчайзингу на економічне зростання / С. В. Огінок // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 11. – С. 34–37

Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua>

Офіційний сайт Європейської федерації франчайзингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eff-franchise.com>

Суковатий О. В. Особливості реалізації франчайзингу в Україні / О. В. Суковатий // Проблеми науки. – 2007. – № 2. – С. 14–18.

Шейн С. А. Від морозива до Інтернету. Франчайзинг як інструмент розвитку та підвищення прибутковості вашої компанії : пер. з англ. / С. А. Шейн ; [за наук. ред. Є.Є. Козлова]. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. – 208 с.

Яловий Г. К. Перспективи розвитку комерційної концесії (франчайзингу) в Україні / Г. К. Яловий, А. С. Цеслів // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – Вип. 27. – С. 188–193.

Alon I. Franchising Globally / I. Alon. – NY: Palgrave MacMillan, 2010.

Baena V. Market conditions driving international franchising in emerging markets / V. Baena // International Journal of Emerging Markets. – 2012. – Vol. 7. – № 1. – P. 49–71.

Blair R. D. The Economics of Franchising / R. D. Blair, F. Lafontaine. – Cambridge: Cambridge University Press, 2005. – 338 p.

Тривалість курсу	4 кредити, 120 год.
Обсяг курсу	16 годин лекційних занять 16 годин семінарських занять 88 годин самостійної роботи
Очікувані результати навчання	<p>Загальні компетентності: ЗК1 Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями ЗК 2 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел</p> <p>Спеціальні (фахові) компетентності ФК1 Здатність приймати обґрунтовані рішення щодо налагодження міжнародних економічних відносин на всіх рівнях їх реалізації. ФК3 Здатність визначати й оцінювати прояви економічного глобалізму, виклики та дисбаланси глобального розвитку та їх вплив на міжнародні економічні відносини ФК4 Здатність оцінювати масштаби діяльності глобальних фірм та їхні позиції на світових ринках. ФК5 Здатність застосовувати кумулятивні знання, науково-технологічні досягнення, інформаційні технології для осягнення сутності феномену нової економіки, виявлення закономірностей та тенденцій новітнього розвитку світового господарства ФК8 Здатність прогнозувати тенденції розвитку міжнародних ринків з урахуванням кон'юнктурних змін. ФК9 Здатність до самонавчання, підтримки належного рівня знань, готовність до опанування знань нового рівня, підвищення своєї фаховості та рівня кваліфікації ФК10 Здатність до організації і планування міжнародної економічної діяльності</p> <p>Програмні результати навчання: ПРН4 Приймати обґрунтовані рішення з проблем міжнародних економічних відносин за невизначених умов і вимог. ПРН6 Аналізувати нормативно-правові документи, оцінювати аналітичні звіти, грамотно використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали, вести прикладні аналітичні розробки,</p>

	<p>професійно готувати аналітичні матеріали.</p> <p>ПРН9 Здійснювати моніторинг, аналіз, оцінку діяльності глобальних фірм (корпорацій, стратегічних альянсів, консорціумів, синдикатів, трастів тощо) з метою ідентифікації їхніх конкурентних позицій та переваг на світових ринках.</p> <p>ПРН13 Ідентифікувати зміни кон'юнктури ринків під дією невизначених факторів, здійснювати їх компаративний аналіз, критично оцінювати наслідки продукованих ідей та прийнятих рішень з метою прогнозування тенденції розвитку глобальних ринків.</p> <p>Після завершення курсу студент повинен:</p> <p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Основні поняття категорійного апарату франчайзингових відносин; – Особливості комплексного характеру франчайзингу; – Переваги та недоліки участі у відносинах франчайзингу; – Види франчайзингових систем; – Зміст процесу формування франчайзингової системи з позиції життєвого циклу франчайзингу; – принципи і правила підготовки наукової доповіді та презентації. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вміти оцінювати економічну ефективність придбання та використання франшизи. - абстрактно мислити, шукати, обробляти й аналізувати інформації з різних джерел; - вміти аналізувати складні комплексні проблеми у сфері франчайзингу; - досконало спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово; - представити сучасні знання та наукові результати власних досліджень іноземною мовою; - визначити основні проблеми економічних досліджень; - використовувати сучасні інформаційні ресурси з проблемних питань науки у сфері франчайзингу; - виробляти й обґрунтовувати власну точку зору на дискусійні проблеми.
Формат курсу	Очний
теми	<p style="text-align: center;">Лекційна тематика:</p> <p>Див. схему курсу</p>

Підсумковий контроль, форма	Іспит у 1 семестрі
Пререквізити	Викладання навчальної дисципліни базується на знаннях, отриманих у результаті вивчення попередніх навчальних дисциплін та набуття компетенцій після завершення навчання на рівні бакалавра зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини, або потребують базових знань з економічних дисциплін.
Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватися під час викладання курсу	Дебати (оксфордські, панельні, «за» і «проти»); Проблемно-пошукові; Ситуативне моделювання; Інноваційні технології навчання (презентації, проблемні бесіди, роботи в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод (метод аналізу конкретних ситуацій)); Техніки опрацювання дискусійних питань; Метод проектів і їх презентацій; Метод усного опитування.
Необхідні обладнання	Проектор, роздаткові матеріали, підключення до мережі Інтернет.
Критерії оцінювання (окремо для кожного виду навчальної діяльності)	Підсумкова оцінка за семестр є сумою оцінок, отриманих здобувачем вищої освіти за поточне оцінювання на семінарських заняттях, оцінки за підсумковий модульний контроль, оцінок за СРС та ІНДР та екзамені. Екзаменаційна оцінка є результатом письмового виконання завдань екзаменаційного білету (максимальна екзаменаційна оцінка становить 50 балів). Загальна підсумкова оцінка становить 100 балів.

	Види робіт. Критерії оцінювання знань студентів		Бали рейтингу	Максимальна кількість балів
	1. Бали поточної успішності за участь у семінарських заняттях			
	Критерії оцінювання		5 балів	
	студент в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.		5	
	студент достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.		4	
	студент в цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.		3	
	студент не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. Правильно вирішив меншість тестових завдань.		2	
	студент частково володіє навчальним матеріалом, не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.		1	
	студент не готовий до заняття.		0	
	2. Самостійна робота студентів (СРС)			
	Критерії оцінювання			
	Самостійна робота (тестування за результатами виконаних самостійних робіт). Самостійна робота студентів, яка передбачена в темі поряд з аудиторною роботою, оцінюється під час поточного		5	

	<p>контролю теми на відповідному практичному занятті. Засвоєння тем, які виносяться лише на самостійну роботу контролюється при підсумковому семестровому контролі (виконанні залікового модулю, на іспиті).</p>	
3. Індивідуальна робота студентів (ІНДР)		
Критерії оцінювання		5 балів
<ul style="list-style-type: none"> ▪ робота виконана та захищена згідно з графіком, з поясненнями та висновками і в повному обсязі 		5
<ul style="list-style-type: none"> ▪ робота захищена, але виконана частково, з порушенням термінів або вимог 		4-3
<ul style="list-style-type: none"> ▪ робота не захищена та виконана частково, з порушенням термінів або вимог 		2-1
<ul style="list-style-type: none"> ▪ робота не виконана або не захищена. 		0
4. Модульний контроль		
Критерії оцінювання		5 балів
<p>Перший рівень – завдання із вибором відповіді – це теоретичні тестові питання, що мають варіанти відповідей, з яких одна є правильною (<i>максимально 2 бали</i>).</p> <p>Другий рівень – тестові завдання із вибором відповіді, з яких тільки одна є правильною підвищеного рівня складності (<i>максимально 1,5 балів</i>).</p> <p>Третій рівень – теоретичні питання з повним обґрунтуванням і поясненням, з розширеним викладом матеріалу (<i>максимально 1,5 бали</i>)</p> <p><i>(можливе також проведення підсумкового тестування)</i></p>	5	
5. Екзамен		50
<p>Семестровий екзамен, як форма підсумкового контролю, є обов'язковим для всіх студентів. Екзаменаційний білет містить завдання 3-ьох рівнів складності.</p> <p>Перший рівень – завдання із вибором відповіді – це теоретичні питання, що мають по чотири варіанти відповідей, з яких одна є правильною (максимально 20 балів).</p> <p>Другий рівень – тестові завдання підвищеного рівня складності із вибором відповіді, з яких тільки одна є правильною (максимально 15 балів).</p> <p>Третій рівень – розширений виклад відповіді на питання (максимально 20,0 балів)</p> <p>Результат екзамену залежить від загальної кількості набраних балів.</p> <p>Оцінка одержана на екзамені є остаточною. Результат екзамену залежить від загальної кількості набраних балів.</p>		

Поточний та модульний контроль				Екзам ен	РАЗО М – 100 балів
Семінарські заняття (35 балів)	Індивідуальна робота студента (ІНДР) (5 балів)	Самостійна робота студентів (5 балів)	Модульний контроль (5 балів)		
<i>50 балів</i>				<i>50 балів</i>	
<i>100 балів</i>					

Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані на семінарських заняттях (поточне тестування), заліковому модулі, захисті ІНДР та перевірки СРС. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність здобувача вищої освіти під час аудиторного заняття; недопустимість пропусків; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін. Модульний контроль проходитиме у формі тестування на університетській платформі MOODLE / у додатку Microsoft Forms

Письмові роботи: Протягом семестру студенти повинні виконати кілька видів письмових робіт (самостійне індивідуальне дослідження, контрольну роботу).

Академічна доброчесність: Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Відвідування Відвідування занять студентами є обов'язковим.

Кількість занять, пропущених студентом без поважних причин не може перевищувати 50% занять. У випадку пропуску більше 50% занять без поважних причин студент не допускається до іспиту. У відомість виставляється оцінка "незадовільно".

Якщо студент пропустив заняття без поважної причини, він не має права на перездачу матеріалу.

Якщо студент пропустив заняття з поважної причини (яка підтверджується документально), він повинен здати заборгованості у 10-денний термін (за погодженням із викладачем).

	<p>Студенти повинні здавати усі письмові завдання до вказаного викладачем кінцевого терміну, спізнені роботи не приймаються (якщо немає документального підтвердження причини спізнення).</p> <p>Література. Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.</p> <p>Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані па поточному тестуванні, самостійній роботі та бали підсумкового тестування. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття: недопустимість пропусків та запізнь на заняття: користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат: несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.</p> <p>Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються.</p>
<p>Питання до іспиту</p>	<p>ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДГОТОВКИ ДО СКЛАДАННЯ ІСПИТУ З «ФРАНЧАЙЗИНГУ»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сформулюйте найпоширеніші підходи до визначення франчайзингу. 2. Дайте визначення таким поняттям категорійного апарату франчайзингових відносин: франчайзинг, франчайзі, франчайзер, франчайзингова мережа, франчайзингова система, франшиза, франчайзинговий пакет. 3. Вкажіть об'єкт і суб'єктів франчайзингових відносин. 4. Яка відмінність між поняттями франшизи та франчайзингового пакета? 5. Яка відмінність між поняттями франчайзингової мережі та франчайзингової системи? 6. За якими ознаками класифікують види франчайзингу? 7. Дайте порівняльну характеристику регіональному франчайзингу та субфранчайзингу. 8. Розкрийте сутність внутрішнього, національного та міжнародного франчайзингу. 9. Які види договорів опосередковують одноелементний, багатоелементний, комбінаційний франчайзинг і субфранчайзинг? 10. Вкажіть предмет франчайзингового договору. 11. Розкрийте права та обов'язки сторін типового франчайзингового договору. 12. Які види послуг зазвичай включають до франчайзингового пакета? 13. Яких аспектів діяльності франчайзі, як правило, стосуються встановлювані франчайзером стандарти та критерії?

14. Вкажіть основні статті витрат франчайзі на етапі формування франчайзингових відносин.
15. Елементи яких видів економічних відносин включають у себе відносини франчайзингу?
16. Дайте порівняльну характеристику франчайзингу і ліцензуванню, франчайзингу і дилерству, франчайзингу та спільній діяльності.
17. Охарактеризуйте види франчайзингових систем за ознакою характеру виробничих зв'язків між учасниками системи.
18. Дайте порівняльну характеристику простим та ієрархічним франчайзинговим системам.
19. Які основні переваги франчайзингової системи як мережевого утворення порівняно з ієрархічними структурами?
20. Які етапи включає життєвий цикл франчайзингу? Які з них характеризують зміст процесу формування франчайзингової системи?
21. Назвіть основні етапи формування франчайзингової системи.
22. Назвіть основні групи компонентів франчайзингового пакета. Які складові містить кожна група?
23. Наведіть приклади складових франчайзингового пакета.
24. Які основні розділи має посібник для франчайзі з описом порядку та методів роботи франчайзингового підприємства?
25. Вкажіть основні етапи моделі економічного обґрунтування рішення франчайзера щодо формування франчайзингової системи.
26. Які засоби пробного маркетингу використовують франчайзери з метою обґрунтування доцільності та економічної ефективності формування франчайзингової системи?
27. Як розраховується економічний ефект від участі франчайзера у франчайзингових відносинах?
28. Як розраховується економічна ефективність участі у франчайзингових відносинах для франчайзера?
29. Розкрийте сутність франчайзингової винагороди та її місце у процесі формування та розвитку франчайзингових відносин.
30. Охарактеризуйте види франчайзингових платежів і форм здійснення періодичних франчайзингових платежів.
31. Які інформаційні дані повинен зібрати та проаналізувати потенційний франчайзі перед прийняттям рішення щодо придбання визначеної франшизи?
32. Вкажіть джерела інформації щодо пропонувань до продажу франшиз. Які з них є доступними на території України?

	<p>33. Вкажіть етапи послідовності економічного оцінювання франшиз потенційними франчайзі.</p> <p>34. Охарактеризуйте стан розвитку вітчизняного франчайзингу порівняно з розвитком франчайзингових відносин у розвинутих країнах світу.</p> <p>35. Охарактеризуйте динаміку кількості франчайзингових мереж і франчайзингових підприємств в Україні.</p> <p>36. Розкрийте особливості структури вітчизняних учасників франчайзингових відносин за сферами підприємницької діяльності та країнами походження.</p> <p>37. Які чинники перешкоджають розвитку франчайзингу в Україні?</p>
Опитування	Анкету-оцінку з метою оцінювання якості курсу буде надано по завершенню курсу.

ДОДАТОК

Схема курсу Франчайзинг

Теми лекцій та семінарів			
1	Тема 1. Сутність і поняття франчайзингу	лекційнге заняття – 2 год, семінарське заняття – 2 год, самостійна робота – 12 год	2 тижні
2	Тема 2. Сутність франчайзингових відносин	лекційнге заняття – 2 год, семінарське заняття – 2 год, самостійна робота – 12 год	2 тижні
3	Тема 3. Види та особливості формування франчайзингових систем підприємств	лекційнге заняття – 2 год, семінарське заняття – 2 год, самостійна робота – 12 год	2 тижні

4	Тема 4. Економічне обґрунтування франчайзингової системи	лекційнґе заняття – 2 год, семінарське заняття – 2 год, самостійна робота – 12 год	2 тижні
5	Тема 5. Франчайзингова винагорода як елемент франчайзингових відносин	лекційнґе заняття – 2 год, семінарське заняття – 2 год, самостійна робота – 12 год	2 тижні
6	Тема 6. Оцінювання економічної ефективності придбання та використання франшизи	лекційнґе заняття – 2 год, семінарське заняття – 2 год, самостійна робота – 12 год	2 тижні
7	Тема 7. Розвиток франчайзингу в Україні	лекційнґе заняття – 4 год, семінарське заняття – 4 год, самостійна робота – 16 год	2 тижні