

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ: (всего 100 баллов)

Задание 1. (15 баллов), по 2 балла за каждый верный ответ, 15 баллов, если *все* ответы верные.

Задание 2. (10 баллов). По 5 баллов за упоминание: *эффекта масштаба* (рост сети-снижение торговых издержек и закупочных цен, расширение спроса как результат снижения цен), *расширения ассортимента* (новые продуктовые категории, расширение продуктовых линеек, продукты из разных ценовых сегментов) как факторов роста выручки.

Задание 3. (20 баллов), по 2 балла за каждый верный вариант, но не более 20 за весь ответ. Ответы могут различаться.

Задание 4. (максимум 10 баллов) (А), Б) по 1 баллу за каждый верный элемент ответа, но не более 10 баллов за весь ответ. Ответы могут различаться).

Задание 5.(максимум 20 баллов).

А) **15 баллов – не выгоден**, т.к.чистая прибыль при прямом франчайзинге составляла 3 млн.руб. (5% от 60 млн.руб.=5 млн.руб.*12 месяцев) в год, в при обратном франчайзинге агентское вознаграждение составляет 12% , т.е. $0,12*60$ млн.руб*1,2 (ожидаемый рост выручки) = $0,12*7,2$ млн.руб.= 8,6 млн.руб. При этом из агентского вознаграждения вычитается стоимость аренды (200 кв.м.*30 т.р.= 6 млн.руб. в год. Чистый доход франчайзи равен $8,6-6=2,6$ млн. руб.

Б) **(5 баллов) – выгоден**, т.к. агентское вознаграждение при обратном франчайзинге (8,6 млн.руб. в год, торговые помещения в собственности франчайзи) выше, чем прибыль при прямом франчайзинге (3 млн.руб. в год)

Задание 6. (всего – 10 баллов)

6.1. (3 балла) 1 балл, если названы магазины-партнеры «Копейка»/ «Пятерочка» и ОАО ТД Копейка/«X5 RetailGroup», еще 1 – если определено, какую сторону договора они представляют: франчайзи – «Копейка», франчайзер - «X5 RetailGroup». Вместо «франчайзи» и «франчайзер» стороны могут быть соответственно названы «пользователь» и «правообладатель» - как в ГК РФ, ст. 1027. Обе версии можно считать верными.) 3 балла за упоминание франчайзи/пользователь.

6.2. (2 балла): 1 - за ответ «физическое лицо» или «физические лица» 1- за объяснение. Текст объяснения может быть произвольным, но общий смысл заключается в том, что по договору коммерческой концессии передается право на использование фирменного наименования, которое может принадлежать только юридическому лицу).

6.3.(5 баллов): по 1 баллу за каждый верный ответ. Верным ответом считается выбор всех перечисленных вариантов, за исключением «В» и «К», а также «невыбор» вариантов «В» и «К» (если они выбраны – это ошибка).

Задание 7. (15 баллов) Решение:

776 млрд. руб. / 350 руб.= $2,21$ млрд. посещений сети в 2016 году

776 млрд. руб. / $1,33 = 583,5$ млрд. руб. - выручка в 2015 году.

350 руб. / $1,05 = 333,3$ руб. - средний чек в 2015 году.

583,5 млрд. руб. /333,33 руб . = 1,75 млрд. посещений сети в 2015 году

2,21 млрд./1,75 млрд. *100%=126,3%

ОТВЕТ: Прирост посещений составил 26,3% по сравнению с прошлым 2015 годом.