Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Факультет маркетинга, рекламы и сервиса

Кафедра сервиса

УТВЕРЖДЕНА
кафедрой сервиса
Протокол от «4» сентября 2017 г.
№ 1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.9.1 Франчайзинг на рынке услуг

направление подготовки
43.03.01 – Сервис
направленность (профиль) "Социально-культурный сервис"

Квалификация
Бакалавр

Форма обучения
Очная

Год набора – 2016

Москва, 2017 г.

Автор-составитель:

к.э.н., доцент Г.В. Кузнецова

Заведующая кафедрой сервиса, канд. экон. наук, профессор Красюк И.Н.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
   6.1. Основная литература
   6.2. Дополнительная литература
   6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
   6.4. Нормативные правовые документы
   6.5. Интернет-ресурсы
   6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

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

1.1. Дисциплина «Франчайзинг на рынке услуг» обеспечивает овладение следующей компетенцией с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-10	готовность к проведению экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса	ПК-10.2	готовность к изучению технологии франчайзинга как возможной концепции развития предприятий в сфере социально-культурного сервиса; получению необходимых теоретических и практических знаний по организации проектирования сервисных предприятий, индивидуальному проектированию предприятий сервиса; финансовому обоснованию проекта; приобретению теоретических знаний и практических умений и навыков в области технологии и организации экскурсионных услуг для удовлетворения социально-культурных потребностей в условиях туристских поездок; приобретению практических навыков самостоятельной работы в проведении экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПС-40.060 В Организация проведения работ по подтверждению соответствия продукции (услуг) организации	ПК-10.2	**на уровне знаний:** об объектах франчайзинга, преимуществах и недостатках организации деятельности по данной системе; о видах франчайзинга и особенностях их применения на практике; **на уровне умений:** выделять этапы разработки системы франчайзинга; определять правовую область деятельности по системе франчайзинга; **на уровне навыков:** формирования механизмов деятельности хозяйствующих субъектов на рынке услуг путем использования механизма франчайзинга с целью минимизации первоначальных затрат и

		привлечения широкого круга потребителей без использования традиционных механизмов завоевания рынка

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		Объем дисциплины, час.		
		Всего	Семестр	
			7	8
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		***60***		***60***
лекционного типа (Л)		***20***		***20***
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)		***10***		***10***
практического (семинарского) типа (ПЗ)		***30***		***30***
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		***84***		***84***
Промежуточная аттестация	**форма**	***экзамен***		***экзамен***
	час.	***36***		***36***
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		***180/5***		***180/5***

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.9.1 «Франчайзинг на рынке услуг» осваивается в 8 семестре по очной форме обучения, общая трудоемкость – 5 зачетных единиц.

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области основные положения современной теории управления; взаимосвязи управления, экономических, и социальных факторов; ситуационность и системность процесса менеджмента, значимость отдельных переменных факторов, которые отличают одну ситуацию от другой и привносят в конкретную управленческую деятельность нечто специфическое, а также на приобретенные ранее умения и навыки применять на практике знания теории менеджмента, навыками аналитической, исследовательской и проектной работы с целью оптимизации и повышения эффективности управленческой деятельности; навыками постоянного саморазвития и профессионального совершенствования.

Дисциплина реализуется после изучения дисциплин Б1.Б.15 «Менеджмент в сервисе», Б1.Б.16 «Маркетинг в сервисе», Б1.В.ОД.2 «Основы предпринимательской деятельности», Б1.Б.11 «Информационные технологии в сервисе», Б1.В.ОД.11 «Организация персональных продаж».

Форма промежуточной аттестации – экзамен.

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий			СР	
			Л	ЛР	ПЗ		
1	Франчайзинг. Основные понятия. Объекты и виды франчайзинга.	26	6	2	6	12	
2	Разработка системы франчайзинга.	32	4	2	6	20	К

№ п/п	Наименование тем	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий			СР	
3	Область права деятельности по франшизе.	24	4	2	6	12	КС
4	Разработка концепции франчайзинга. Франчайзинговый договор.	34	4	4	6	20	КЗ
5	Развитие франчайзинга в России.	28	2		6	20	П
Промежуточная аттестация		36					Экзамен
	Всего:	**180**	**20**	**10**	**30**	**84**	

**Формы текущего контроля: круглый стол (КС), проект (П), кейс-задача (КЗ), коллоквиум (К).*

Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
1	Франчайзинг. Основные понятия. Объекты и виды франчайзинга.	Основные термины и понятия. Основные черты и особенности франчайзинга. Источники доходов франчайзера. Преимущества франчайзинга.
2	Разработка системы франчайзинга.	Этапы разработки системы франчайзинга. Оценка уровня репутации. Брендинг. Философия фирмы.
3	Область права деятельности по франшизе.	Объекты интеллектуальной собственности. Товарный знак и фирменное наименование. Патенты и авторские свидетельства. Использование прав на объекты интеллектуальной собственности. Ноу-хау.
4	Разработка концепции франчайзинга. Франчайзинговый договор.	Определение готовности фирмы к внедрению франчайзинга. Этапы внедрения франчайзинга. Франчайзинговый договор, его структура и содержание.
5	Развитие франчайзинга в России.	Развитие франчайзинга в России. Современное состояние и тенденции рынка.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

– при проведении занятий лекционного типа:
метод проблемного изложения, фронтальные и комбинированные опросы;

– при проведении занятий семинарского типа:
- коллоквиум;
- круглый стол;
- кейс-задача;
- проект.

4.1.2. Экзамен проводится письменно с применением метода опроса и защитой проекта.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Вопросы к коллоквиуму

1. Возможности и риски приобретения франшизы.
2. Сравнительный анализ самостоятельного (независимого) развития бизнеса и продажи франшизы.
3. Черты субъектов франчайзинговой системы, направления развития инфраструктуры франчайзинговых отношений.
4. Роль общественных организаций в развитии франчайзинговых систем.
5. Существенные черты франшизы как товара.
6. Тенденции развития франчайзинга за рубежом.
7. Становление франчайзинговых отношений в России.
8. Роль рейтингов при выборе франшизы.
9. Преимущества и недостатки франчайзинга для правообладателя и пользователя.

Кейс-задачи

1. «Портрет потенциального франчайзи»

К франчайзеру из региона А обратились 3 предпринимателя с предложением начать сотрудничество. Франчайзер заинтересован в работе только с одним франчайзи на данной территории, помогите ему выбрать потенциального партнера, если принять, что финансовое положение всех трех предпринимателей одинаковое.

Характеристика предпринимателей:

Первый - Занимался тем же бизнесом, что и франчайзер последние 3 года, но на региональном рынке. Считает, что его подчиненные профессиональны и независимы. Они умеют самостоятельно принимать необходимые решения. К нему они могут обратиться только в самом крайнем случае. Он озабочен развитием дела больше, чем сиюминутной прибылью, отличается сочетанием высокого уровня мотивации к достижению и социальной ответственности. Семья для него отодвигается на второй план, на первом же стоит дело. Присущая ему уверенность в своих силах способствует тому, что он нарочно ищет рискованные ситуации, испытывая себя «делом». Отсюда и свойственная ему нацеленность на постоянное обновление.

Второй - Мелкий предприниматель, возраст 30-35 лет, через бизнес он стремится повысить социальный статус и уровень. Забросил учебу, уйдя из института со второго курса, делает ставку скорее на чутье, чем на знания. В прошлом у него вполне доходная, но не удовлетворяющая его запросов деятельность. Считает, что подчиненные готовы идти за ним «и в огонь, и в воду». Ценит, что большинство из них разделяет его идеи, только в такой атмосфере ему легко работать. Его девиз – «Все решу сам!».

Третий - Последнее место работы крупная международная компания, где он последние 2 года был начальником департамента (в целом на последнем месте работы он проработал 7 лет). Всегда был против официоза в отношениях с членами своей команды, старался со всеми поддерживать если не дружеские, то предельно открытые отношения. Ему свойственно умение моментально найти подходящее для данной ситуации действие и определить его темп, реализовать гибкую модель поведения при достижении цели, отыскать плодотворные идеи и нужную информацию. Несмотря на внешнее давление - конкуренцию, жесткие формы контроля - он умеет открывать новые «ниши» для осуществления своего замысла, удачно избегая опасности.

<u>Вопросы для размышления:</u>

1. Назовите положительные и отрицательные черты каждого из них, с точки зрения будущего сотрудничества по франшизе.

2. Какие дополнительные (уточняющие вопросы) Вы задали бы каждому из них?

3. Выберете только одного будущего Партнера по франшизе. Обоснуйте ваш выбор.

4. Определите, какие черты двух других потенциальных франчайзи позволили бы достичь наилучший результат. Составьте личностный портрет идеального франчайзи. Подумайте, какие черты характера помогают и какие мешают в работе по франшизе. Охарактеризуйте уровень притязаний, мотивацию к обучению и сотрудничеству. Покажите, какую роль он должен играть в группе (лидер, ведомый, отвергнутый). Что обеспечит успешность сотрудничества?

2. «Разработка сайта франчайзера»

Предприниматель решил обновить концепцию своего сайта, в первую очередь, улучшив подачу информации для потенциальных партнеров (франчайзи).

Он проанализировал информацию, размещенную на сайте конкурентов, и стал наполнять свой сайт, посоветуйте, какую информацию ему разместить на сайте.

Характеристика сайтов конкурентов:

У франчайзера А сделана только ссылка на главной странице, что применяют франчайзинг. При входе на ссылку написан телефон и электронный адрес отдела франчайзинга.

У франчайзера Б сделана ссылка на главной странице, что применяют франчайзинг. При входе на ссылку написаны общие преимущества франчайзинговой технологии, телефон и электронный адрес отдела франчайзинга.

У франчайзера В сделана ссылка на главной странице, что применяют франчайзинг. При входе на ссылку написаны особенности и финансовые условия франшизы (средний размер первоначальных инвестиций), указан телефон и электронный адрес отдела франчайзинга.

У франчайзера Г сделана ссылка на главной странице, что применяют франчайзинг. При входе на ссылку написаны особенности и финансовые условия франшизы (средний размер первоначальных инвестиций), представлена информация о действующих корпоративных и франчайзированных точках, размещена анкета для потенциальных франчайзи, указан телефон и электронный адрес отдела франчайзинга.

Наполненность какого сайта Вы считаете оптимальной. Обоснуйте Ваше мнение.

Темы круглого стола

1. Заключение договора коммерческой концессии при продаже франшизы.
2. Договор коммерческой концессии и договор франчайзинга: общие и отличительные черты.
3. Особенности регулирования франайзинга в США, Японии, Канаде.
4. Регулирование франчайзинговых отношений в странах СНГ.
5. Оценка эффективности работы по франшизе.
6. Виды синергии при продаже и покупке франшизы.
7. Контроль деятельности франчайзи по договору.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК-10	готовность к проведению экспертизы и (или)	ПК-10.2	готовность к изучению технологии франчайзинга как возможной концепции развития

	диагностики объектов сервиса		предприятий в сфере социально-культурного сервиса; получению необходимых теоретических и практических знаний по организации проектирования сервисных предприятий, индивидуальному проектированию предприятий сервиса; финансовому обоснованию проекта; приобретению теоретических знаний и практических умений и навыков в области технологии и организации экскурсионных услуг для удовлетворения социально-культурных потребностей в условиях туристских поездок; приобретению практических навыков самостоятельной работы в проведении экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса

Этап освоения компетенции	**Показатель оценивания**	**Критерий оценивания**
ПК-10.2	Определяет преимущества и недостатки действующих франчайзинговых проектов; ориентируется в правоустанавливающих документах франшизы; выделяет этапы разработки системы франчайзинга; определяет проблемные точки бизнеса франчайзи и франчайзера; рассчитывает стоимость реализации проекта; оценивает эффективность проекта; ориентируется в методике и технологии экскурсионной деятельности; разрабатывает экскурсионные программы; разрабатывает маркетинговую коммуникационную стратегию экскурсионного подразделения; организовывает работу и контролирует качество предоставляемых экскурсионных услуг;	Определены преимущества и недостатки действующих франчайзинговых проектов; сориентировался в правоустанавливающих документах франшизы; выделены этапы разработки системы франчайзинга; определены проблемные точки бизнеса франчайзи и франчайзера; рассчитана стоимость реализации проекта и оценена его эффективность; применена технология организации экскурсионного дела; реализован творческий замысел экскурсовода и разработана экскурсионная программа; использованы средства повышения эффективности экскурсий; разработана маркетинговая коммуникационная стратегия экскурсионного подразделения; определены особенности экспертизы объектов сервиса; принял участие в проведении экспертизы и (или) диагностики объектов сервиса;

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
	определяет особенности экспертизы объектов сервиса; проводит экспертизу и (или) диагностику объектов сервиса; проводит исследования и сертификацию изделий и услуг; обобщает необходимые варианты процесса сервиса, соответствующего запросам потребителя, разрабатывает регламент с учетом безопасности и основных параметров качества предлагаемых социально-культурных услуг	провел исследования и сертификацию изделий и услуг; обобщил необходимые варианты процесса сервиса, соответствующего запросам потребителя, разработан регламент с учетом безопасности и основных параметров качества предлагаемых социально-культурных услуг

4.3.2. Типовые оценочные средства

При ответе на вопрос
сформулируйте и обоснуйте свою позицию,
приведите конкретные примеры:

1. Подходы к определению «франчайзинга» и «франшизы», применяемые в зарубежных странах.
2. Франчайзинговая система: понятие и характерные черты.
3. История развития франчайзинговых отношений в России.
4. История развития франчайзинговых отношений за рубежом.
5. Основные субъекты франчайзинговой системы: франчайзер и франчайзи, их права и обязанности.
6. Преимущества применения франчайзинга для франчайзера.
7. Недостатки применения франчайзинга для франчайзера.
8. Преимущества применения франчайзинга для франчайзи.
9. Недостатки применения франчайзинга для франчайзи.
10. Преимущества франчайзинга как бизнес – концепции для потребителей и рынка в целом.
11. Характеристика элементов инфраструктуры франчайзинговой системы.
12. Виды франчайзинговых систем, в зависимости от профиля экономической деятельности.
13. Франчайзинг «бизнес – формата»: понятие и основные черты.
14. Виды франчайзинговых систем, в зависимости от типа и степени участия партнеров в системе.
15. Франчайзинговые платежи: понятие и основные виды.
16. Принципы построения франчайзинговой системы.
17. Основные этапы построения франчайзинговой системы.
18. Этапы разработки франшизы на предприятии, основные требования к ее содержанию.
19. Имиджевые методы продвижения франшизы.
20. Товарные методы продвижения франшизы.
21. Требования к потенциальному франчайзи: финансовые и психологические.
22. Методика подготовки к первым переговорам с франчайзером.
23. Анализ типичных вопросов франчайзера к потенциальным франчайзи.
24. Порядок регулирования франчайзинговых отношений за рубежом.
25. Порядок регулирования франчайзинговых отношений в России.

26. Понятие договора коммерческой концессии, его основные элементы.
27. Основные отличия франчайзингового и лицензионного договоров.
28. Права и обязанности сторон по договору франчайзинга.
29. Контроль деятельности франчайзи.
30. Виды аудита деятельности франчайзи.
31. Мотивация деятельности франчайзи.
32. Проведение ABC –анализа деятельности франчайзи.
33. Проведение XYZ – анализа деятельности франчайзи
34. Внешние факторы, препятствующие становлению франчайзинга на российском рынке.
35. Внутренние факторы, препятствующие становлению франчайзинга на российском рынке.
36. Стадии развития франчайзинговых отношений и их отражение в договоре.
37. Направления развития франчайзинга в сфере услуг.
38. Характеристика рейтинга Franchise 500.
39. Особенности развития франчайзинга в регионах России.
40. Характеристика малобюджетных франшиз в России и за рубежом.

Проектное задание

1. Определяется предприятие, по которому будет разрабатываться франшиза. Основное условие – в настоящее время у данного предприятия не должно быть реально существующего франчайзинга. Возможно, также, что за основу для написания франшизы будет взята новая бизнес – идея.

2. Описываются цели и задачи создания франшизы.

3. Дается характеристика основных требований, которые будут предъявляться к потенциальному франчайзи.

4. Описываются стандарты, которые необходимо будет разработать под франшизу.

5. Определяются права и обязанности сторон.

6. Виды платежей.

7. Далее дается характеристика следующих аспектов взаимодействия:

- предмет договора;
- требования к помещению (если необходимо):
- обучение работников;
- требования к компьютерному оборудованию, программному обеспечению (если необходимо);
- маркетинг и реклама, взаимодействие со СМИ;
- аудит предприятия франчайзи;
- конфиденциальность;
- штрафные санкции.

По итогам проектной работы составляется отчет и презентация. Презентация должна состоять из 2 частей:

1. Полное описание франшизы;
2. Рекламно-информационный материал для потенциальных франчайзи.

<u>Групповое проектное задание «Составление аналитического обзора «Состояние рынка франшиз» (на примере конкретной отрасли или сферы деятельности)»</u>

1. Определение цели исследования.

2. Проведение количественного и качественного анализа франшиз, представленных в данной отрасли или сфере деятельности:

- по видам франшиз,
- по стране происхождения бренда (с разделением на отечественные и иностранные),
- по объему прав франшизы (мастер - франшиз, территориальный франчайзер, франчайзи),

-по размеру франчайзинговой сети, по финансовым условиям, по правам и обязанностям, по требованиям к франчайзи и др.

3. Определение тенденций и перспектив развития франчайзинга в данной отрасли (сфере деятельности).

Критерии оценки проекта

В конце курса студенты представляют проект в ходе 15 минутной устной презентации, в которой участвуют представители группы (в вопросно-ответной части презентации обязательно участвует вся группа). Презентация по проекту оценивается преподавателем (50% оценки) и другими студентами (50%) в соответствие с приведенным ниже оценочным листом.

Оценочный лист для устных презентаций проектов

ТЕМА ПРОЕКТА _____

Оцениваемый элемент	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Проект рассматривает реалистичную проблему, имеющую практическое значение					
Все разделы присутствуют					
Анализ логичный и последовательный					
Использованы разнообразные источники информации					
Предлагаемое решение учитывает инструменты франчайзинга					
Навыки презентации					

Шкала оценивания

Оценка	**Требования к знаниям**
5, «отлично»	Оценка «отлично» выставляется студенту, если: - Определены преимущества и недостатки действующих франчайзинговых проектов; - Сориентировался в правоустанавливающих документах франшизы; - Выделены этапы разработки системы франчайзинга; - Определены проблемные точки бизнеса франчайзи и франчайзера; - Спланированы этапы реализации проекта предприятия сервиса; - Рассчитана стоимость реализации проекта и оценена его эффективность.
4, «хорошо»	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он: - твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;

	- демонстрирует понимание специфики франчайзинговой системы, усвоил основные преимущества и недостатки франчайзинга для франчайзи, при ответе на экзаменационный билет демонстрирует знание видов франчайзинговых систем и принципы их построения, однако ответ носит слишком обобщенный и описательный характер; - учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом.
3, *«удовлетворительно»*	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он: - имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ; - имеет лишь общие представления о рассматриваемом вопросе, владеет терминологией франчайзинга в ограниченном объеме, не понимает характера взаимодействия франчайзинга и франчайзи; не знает договорных отношений между франчайзингом и франчайзи; - учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют достаточную (удовлетворительную) степень овладения программным материалом.
2, *«неудовлетворительно»*	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который: - не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы (как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине); - в семестре студент не выполнил положенного объема самостоятельной работы, систематически пропускал занятия, экзаменационный ответ носит фрагментарный характер; - учебные достижения в семестровый период и результаты рубежного контроля демонстрируют невысокую степень овладения программным материалом по минимальной планке.

4.4. Методические материалы

Занятия по дисциплине «Франчайзинг на рынке услуг» представлены следующими видами работы: лекции, практические, лабораторные занятия и самостоятельная работа студентов.

В рамках самостоятельной работы студенты готовятся по вопросам, готовятся к семинарским занятиям, осуществляют подготовку к экзамену.

Текущая аттестация по дисциплине «Франчайзинг на рынке услуг» проводится в форме коллоквиума, круглого стола и решения кейс-задач по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);
- степень усвоения теоретических знаний;
- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы;
- результаты самостоятельной работы.

Активность студента на занятиях оценивается по его выступлениям по вопросам практических занятий на круглом столе, при решении кейс-задач, защите проекта.

Студент допускается к экзамену по дисциплине в случае выполнения им учебного плана по дисциплине: выполнения всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины (по формам текущего контроля). В случае наличия учебной задолженности студент отрабатывает пропущенные занятия в соответствии с требованиями. Оценка знаний студента на экзамене носит комплексный характер, является балльной и определяется его:

- ответом на экзамене;
- учебными достижениями в семестровый период.

Оценка ***работы студента на семинарских занятиях*** осуществляется по следующим критериям:

- Отлично - активное участие в обсуждении проблем каждого семинара, самостоятельность ответов, свободное владение материалом, полные и аргументированные ответы на вопросы семинара, участие в дискуссиях, твёрдое знание лекционного материала, обязательной и рекомендованной дополнительной литературы, регулярная посещаемость занятий.
- Хорошо - недостаточно полное раскрытие некоторых вопросов темы, незначительные ошибки в формулировке категорий и понятий, меньшая активность на семинарах, неполное знание дополнительной литературы, хорошая посещаемостью.
- Удовлетворительно - ответы отражают в целом понимание темы, знание содержания основных категорий и понятий, знакомство с лекционным материалом и рекомендованной основной литературой, недостаточная активность на занятиях, оставляющая желать лучшего посещаемость.
- Неудовлетворительно - пассивность на семинарах, частая неготовность при ответах на вопросы, плохая посещаемость, отсутствие качеств, указанных выше для получения более высоких оценок.

Критерии оценивания ответа студента на коллоквиуме

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если демонстрируются: глубокое и прочное усвоение программного материала полные, последовательные, грамотные и логически излагаемые ответы при видоизменении задания, свободное владение материалом, правильно обоснованные принятые решения.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если демонстрируются: знание программного материала грамотное изложение, без существенных неточностей в ответе на вопрос, правильное применение теоретических знаний; владение необходимыми навыками при выполнении практических задач.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если демонстрируются: усвоение основного материала, при ответе допускаются неточности, при ответе даются

недостаточно правильные формулировки, нарушается последовательность в изложении программного материала, имеются затруднения в выполнении практических заданий.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если демонстрируются: незнание программного материала, при ответе возникают ошибки, затруднения при выполнении практических работ.

Критерии оценки участия в круглом столе

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он подготовился по теме круглого стола, активно высказывает свою точку зрения и участвует в поле6мике, основывается на фактах, законах и правовых документах;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он подготовился по теме круглого стола и высказал свою точку зрения по рассматриваемому вопросу и участвует в полемике;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он подготовился по теме круглого стола и высказал свою точку зрения по рассматриваемому вопросу;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не подготовился по теме круглого стола.

Критерии оценивания ответа студента по методу «кейс-стади»

Оценка «отлично» выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить аргументированное рассуждение по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы; понимать более широкий контекст, в рамках которого находится ситуация: её святи с другими проблемами, определять риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить определённые аргументы рассуждения по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы и её святи с другими проблемами, определять некоторые риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: умения представить рассуждения по проблеме, определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, определять возможные связи проблемы с другими проблемами, частично описать программу действий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если демонстрируются: разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют, не умение определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, святи проблемы с другими проблемами, программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Практические занятия дисциплины предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций с проведением контрольных мероприятий. С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, т.к. она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

Подготовка к лекции заключается в следующем:

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
- узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке;
- запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

Подготовка к практическим занятиям:

- внимательно прочитайте материал лекций относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы;
- рабочая программа дисциплины в части целей, перечню знаний, умений, терминов и учебных вопросов может быть использована вами в качестве ориентира в организации обучения.

Подготовка к экзамену. К экзамену необходимо готовиться целенаправленно, регулярно, систематически и с первых дней обучения по данной дисциплине. Попытки освоить дисциплину в период зачётно-экзаменационной сессии, как правило, показывают не слишком удовлетворительные результаты. В самом начале изучения учебной дисциплины познакомьтесь со следующей учебно-методической документацией:

- программой дисциплины;
- перечнем знаний и умений, которыми студент должен владеть;
- тематическими планами лекций, семинарских занятий;
- контрольными мероприятиями;
- учебником, учебными пособиями по дисциплине, а также электронными ресурсами;
- перечнем вопросов к экзамену.

После этого у вас должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и умений, которыми надо будет овладеть по дисциплине. Систематическое выполнение учебной работы на лекциях и практических занятиях позволит успешно освоить дисциплину и создать хорошую базу для сдачи экзамена.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом индивидуальных психофизических особенностей, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида. Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление информации визуально (краткий конспект лекций, основная и дополнительная литература), на лекционных и практических занятиях допускается присутствие ассистента.

Оценка знаний студентов на практических занятиях осуществляется на основе письменных конспектов ответов на вопросы, письменно выполненных практических заданий. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на

соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на лекциях звукозаписывающих устройств. Допускается присутствие на занятиях ассистента, оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Оценка знаний студентов на семинарских занятиях осуществляется в устной форме (как ответы на вопросы, так и практические задания).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушением зрения проводится устно, при этом текст заданий предоставляется в форме адаптированной для лиц с нарушением зрения (укрупненный шрифт), при оценке используются общие критерии оценивания. При необходимости, время подготовки может быть увеличено.

Лица с нарушениями опорно-двигательного аппарата не нуждаются в особых формах предоставления учебных материалов. Однако, с учетом состояния здоровья часть занятий может быть реализована дистанционно (при помощи сети «Интернет»). Так, при невозможности посещения лекционного занятия студент может воспользоваться кратким конспектом лекции. При невозможности посещения практического занятия студент должен предоставить письменный конспект ответов на вопросы, письменно выполненное практическое задание. Доклад так же может быть предоставлен в письменной форме (в виде реферата), при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.).

Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата проводится на общих основаниях, при необходимости процедура может быть реализована дистанционно (например, при помощи программы Skype). Для этого по договоренности с преподавателем студент в определенное время выходит на связь для проведения процедуры. В таком случае вопросы и практическое задание выбираются самим преподавателем.

Вопросы для самоподготовки

1. Соглашение о приобретении франшизы.
2. Источники доходов франчайзера.
3. Производственный франчайзинг, сервисный франчайзинг, франчайзинг в розничной торговле. Особенности каждого вида. Примеры видов франчайзинга различных областей производства из российской практики.
4. Анализ преимуществ организации бизнеса по системе фрначайзинга.
5. Уровень репутации франчайзера и франчайзи.
6. Понятие брендинга, стоимости бренда.
7. Понятие философии фирмы, этапы формирования.
8. Задачи руководства компании по формированию философии фирмы.
9. Кодекс этики. Основные разделы и содержание.
10. Интеллектуальная собственность.
11. Законодательство РФ в области интеллектуальной собственности.
12. Законодательство западных стран. Область регулирования. Участники отношений.
13. Оценка готовности фирмы к внедрению франчайзинга. Примеры внедрения на российском рынке. Примеры внедрения франчайзинговых отношений в сфере услуг.
14. Договор франчайзинга. Пример договора франчайзинга в сфере услуг.

15. Российская Ассоциация Франчайзинга, деятельность ассоциации на российском рынке. Примеры наиболее успешных предприятий России, ведущих хозяйственную деятельность по договору франчайзинга.
16. Оценка успешности компании, ведущей бизнес на основе договора франчайзинга.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература.

1. Сударьянто Я.П., Гуреев А.В. Международный рынок консалтинговых услуг в России. Дашков и К, 2014. http://www.iprbookshop.ru/14612
2. Абанина И.Н. Теоретико-вероятностные и статистические методы и модели анализа внешнеэкономической деятельности предприятий. Московская государственная академия делового администрирования, 2014. http://www.iprbookshop.ru/30548
3. Регги де Феникс. Финансовые услуги. Перезагрузка. Манн, Иванов и Фербер, 2012. http://www.iprbookshop.ru/39451

6.2. Дополнительная литература.

1. Николаева И.П. Рынок ценных бумаг. Дашков и К, 2015. http://www.iprbookshop.ru/35306

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров автор: Цират А.В., Киев, Истина, 2010.

6.4. Нормативные правовые документы.
Не используются.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. www.rarf.ru - Российская Ассоциация Франчайзинга
2. www.nnir.ru / - Российская национальная библиотека
3. www.nns.ru / -Национальная электронная библиотека
4. www.rsi.ru / - Российская государственная библиотека
5. www.aport.ru / - Поисковая система
6. www.yandex.ru / - Поисковая система
7. www.busineslearning.ru / - Система дистанционного бизнес образования
8. http://www.consultant.ru/ - Консультант плюс
9. http://www.garant.ru/ - Гарант

6.6. Иные источники.

1. Толковый словарь терминов венчурного инвестирования. – СПб.: Феникс, 2004. – 152 с.
2. Bygrave W., Zacharakis A. The Portable MBA in Entrepreneurship, Fourth Edition John Wiley& Sons, 2010.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего

контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочим учебным программам дисциплин.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Академия проводит постоянную работу по созданию и системному улучшению условий получения образования людьми с ограниченными возможностями здоровья. В настоящее время здания и территории Академии оснащены лифтами для перевозки инвалидов в колясках, порядка 80% аудиторий и компьютерных классов имеют двери, соответствующие требованиям нормативов, оборудованы пандусы при входе в здания, а также внутри учебных корпусов и общежития, имеются специальные туалеты.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде организации. Электронно-библиотечная система (электронная библиотека) и электронная информационно-образовательная среда обеспечивают возможность доступа обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», как на территории организации, так и вне ее.

Академия обеспечена необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения.

Обучающимся обеспечен доступ (удаленный доступ), в том числе в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Организован доступ к следующим электронным ресурсам:

Bloomberg
EBSCO Publishing
eLIBRARY.RU
Emerging Markets Information Service
Google Scholar (Google Академия)
IMF eLibrary -
JSTOR
New Palgrave Dictionary of Economics – Электронный словарь
OECD iLibrary
Oxford Handbooks Online
Polpred.com Обзор СМИ
Science Direct - Журналы издательства Elsevier по экономике и эконометрике, бизнесу и финансам, социальным наукам и психологии, математике и информатике
SCOPUS
Web of Science
Wiley Online Library
World Bank Elibrary
Архивы научных журналов NEICON

Интернет-сервис «Антиплагиат»
Система Профессионального Анализа Рынков и Компаний «СПАРК»
ЭБС Издательства "Лань"
ЭБС Юрайт
Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников»