

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры сервиса и
туризма
Протокол № 10 от 26.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.22 Франчайзинг в ресторанном бизнесе
Направление подготовки:	43.03.03 Гостиничное дело
Направленность (профиль):	Гостиничная деятельность
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Шиндина Ю. А.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель освоения дисциплины:

формирование целостного представления об управлении предприятием ресторанного бизнеса в рамках договора франчайзинга с учетом современных тенденций, формирование знаний студентов о передовом опыте работы предприятий ресторанного бизнеса на условиях франчайзинга в конкретной практической деятельности.

Задачи дисциплины:

овладение теоретическими знаниями об управлении предприятием ресторанного бизнеса в рамках договора франчайзинга с учетом современных тенденций;

выработка умений для принятия управленческих решений, направленных на достижение эффективности работы предприятий ресторанного бизнеса в условиях применения франчайзинга;

овладение навыками использования передового опыта работы предприятий ресторанного бизнеса на условиях франчайзинга в конкретной практической деятельности.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-7 Способен анализировать деятельность организаций сферы гостеприимства и общественного питания для принятия эффективных управленческих решений	ПК-7.1 Знает методы оценки эффективности системы контроля деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса; законодательство Российской Федерации, регулирующее деятельность предприятий питания; принципы и методы организации системы контроля работы персонала предприятий питания; способы оценки соответствия качества выполняемых работ разработанным на предприятии регламентам и стандартам; методы оценки эффективности системы контроля деятельности департаментов (служб, отделов) предприятий питания.	33.007 Профессиональный стандарт «Руководитель / управляющий гостиничного комплекса / сети гостиниц» 33.008 Профессиональный стандарт «Руководитель предприятия питания»
	ПК-7.2 Умеет анализировать проблемы в функционировании системы контроля, прогнозировать их последствия и принимать меры по исправлению и недопущению подобных ситуаций в будущем; выявлять проблемы в системе контроля гостиничного комплекса и определение уровня эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса; определять формы и методы контроля бизнес-процессов департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса; определять формы и методы контроля бизнес-процессов департаментов (служб, отделов) предприятия питания; выявлять проблемы в системе контроля предприятия питания и определять уровень эффективности деятельности департаментов (служб, отделов).	
	ПК-7.3 Владеет методами организации контроля соблюдения технических и санитарных условий работы структурных подразделений; методами организации контроля за выполнением сотрудниками стандартов обслуживания и обеспечением качества продукции и услуг.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-7.1. Знает методы оценки эффективности системы контроля деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса; законодательство Российской Федерации, регулирующее деятельность предприятий питания; принципы и методы организации системы контроля работы персонала предприятий питания; способы оценки соответствия качества выполняемых работ разработанным на предприятии регламентам и стандартам; методы оценки эффективности системы контроля деятельности департаментов (служб, отделов) предприятий питания.	Сформированы систематические представления о: сборе, обработке и анализе информации о факторах внешней и внутренней среды гостиничного комплекса, необходимой для принятия стратегических и оперативных управленческих решений; организации системы мониторинга внешней и внутренней среды гостиничного комплекса; методах оценки эффективности деятельности структурных подразделений гостиничного комплекса; методах контроля деятельности департаментов (служб, отделов) предприятий питания; способах оценки соответствия качества предоставляемых услуг существующим стандартам.
ПК-7.2. Умеет анализировать проблемы в функционировании системы контроля, прогнозировать их последствия и принимать меры по исправлению и недопущению подобных ситуаций в будущем; выявлять проблемы в системе контроля гостиничного комплекса и определение уровня эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса; определять формы и методы контроля бизнес-процессов департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса; определять формы и методы контроля бизнес-процессов департаментов (служб, отделов) предприятия питания; выявлять проблемы в системе контроля предприятия питания и определять уровень эффективности деятельности департаментов (служб, отделов).	Сформировано умение: осуществлять сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений; разрабатывать планы доходов и расходов организаций сферы гостеприимства и общественного питания; организовать оценку экономической эффективности деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений; анализировать проблемы функционирования гостиничного комплекса; прогнозировать и разрабатывать мероприятия по решению проблем, возникающих в результате деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса; выявлять проблемы в системе контроля предприятия питания и разрабатывать мероприятия по их исправлению; принимать управленческие решения на базе объективных результатов анализа деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений;
ПК-7.3. Владеет методами организации контроля соблюдения технических и санитарных условий работы структурных подразделений; методами организации контроля за выполнением сотрудниками стандартов обслуживания и обеспечением качества продукции и услуг.	Демонстрирует владения на высоком уровне способностями: применять основные функции управления сервисной деятельностью, методы социального взаимодействия и реализации своей роли в команде; осуществления контроля деятельности предприятий сервиса и/или сервисной деятельности; подготовки предложений по формированию и совершенствованию гостиничного продукта в соответствии с изменением конъюнктуры рынка; методиками стратегического и ситуационного анализа и оценки результатов деятельности гостиничного комплекса; навыками создания и ведения баз данных по различным показателям деятельности гостиничного комплекса; методами организации контроля соблюдения технических и санитарных условий работы; методами организации контроля за выполнением сотрудниками стандартов обслуживания.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-7.1	ПК-7.2	ПК-7.3
1	Франчайзинг – понятие, сущность и формы ведения бизнеса по договору франчайзинга в ресторанном бизнесе.	ПК-7	Доклад, сообщение/Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
2	Франчайзинг – современная форма бизнес-партнерства в ресторанном бизнесе: зарубежный опыт	ПК-7	Доклад, сообщение/Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
3	История и перспективы развития франчайзинга в России	ПК-7	Доклад, сообщение/Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
4	Правовое регулирование отношений предприятий ресторанного бизнеса работающих на условиях договора	ПК-7	Доклад, сообщение/Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)
5	Управление сетью предприятий ресторанного бизнеса, работающих на условиях договора франчайзинга.	ПК-7	Доклад, сообщение/Реферат №3 (10)	Собеседование, опрос/Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №2 (20)
6	Франчайзинг как стратегия ведения бизнеса в ресторанной сфере	ПК-7	Доклад, сообщение/Реферат №3 (10)	Собеседование, опрос/Контрольная работа №1 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №3 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Тема 1: Франчайзинг – понятие, сущность и формы ведения бизнеса по договору франчайзинга в ресторанном бизнесе.</p> <p>Франчайзинг как форма ведения бизнеса. Преимущества франчайзинга. Недостатки франчайзинга. Виды франчайзинга: товарный франчайзинг, франчайзинг бизнес формата, производственный франчайзинг. Брендинг и франчайзинг</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа:</p> <p>Франчайзинг – понятие, сущность и формы ведения бизнеса по договору франчайзинга в ресторанном бизнесе.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 2: Франчайзинг – современная форма бизнес-партнерства в ресторанном бизнесе: зарубежный опыт</p> <p>Мировые франчайзинговые системы. Зарубежный опыт франчайзинга: США, Великобритания, Япония, Франция, Германия. Отличительные особенности организации бизнеса российскими и иностранными компаниями.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа:</p> <p>Франчайзинг – современная форма бизнес-партнерства в ресторанном бизнесе: зарубежный опыт</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 3: История и перспективы развития франчайзинга в России</p> <p>История франчайзинга в России: этапы становления, особенности правового регулирования на предприятиях ресторанного бизнеса. Тенденции и перспективы развития франчайзинга в России. Сдерживающие факторы и проблемы российского рынка франчайзинга в ресторанном бизнесе. Ведущие российские франчайзеры в сфере ресторанного бизнеса.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа:</p> <p>История и перспективы развития франчайзинга в России.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа	
Тема 4: Правовое регулирование отношений предприятий ресторанного бизнеса работающих на условиях договора	
Правовое оформление отношений франчайзинга. Заключение соглашения: о конфиденциальности, предварительного договора, основного договора (комплекта договоров), договора поручительства, договора о развитии. Регистрация договора (комплекта договоров). Разработка договорной конструкции франшизы.	
Практические занятия/самостоятельная работа:	
Правовое регулирование отношений предприятий ресторанного бизнеса работающих на условиях договора	
Лабораторная работа: -	
Тема 5: Управление сетью предприятий ресторанного бизнеса, работающих на условиях договора франчайзинга. Организация управления сетью предприятий ресторанного бизнеса работающих на условиях франчайзинга; Отдел франчайзинга на предприятии ресторанного бизнеса; Взаимодействие отдела франчайзинга с другими отделами в компании; Взаимодействие с франчайзи. Решение оперативных вопросов и разрешение конфликтных ситуаций; Управление качеством продукции на предприятии ресторанного бизнеса; Особенности маркетинга и рекламы на предприятии, работающем на условиях франчайзинга; Стимулирование партнера по бизнесу к надлежащему исполнению своих обязательств по договору франчайзинга; Методика удержания партнера в сети предприятий ресторанного бизнеса.	
Практические занятия/самостоятельная работа:	
Управление сетью предприятий ресторанного бизнеса, работающих на условиях договора франчайзинга	
Лабораторная работа: -	
Тема 6: Франчайзинг как стратегия ведения бизнеса в ресторанной сфере	
Территориальная политика предприятия ресторанного бизнеса работающего по договору франчайзинга. Стратегия освоения территории. Построение сетей предприятий ресторанного бизнеса на условиях франчайзинга в России. Расчет стоимости франшизы (паушальный взнос, роялти) и объема инвестиций для открытия предприятия ресторанного бизнеса на условиях франчайзинга; Формирование пакета документов для заключения договора франчайзинга.	
Практические занятия/самостоятельная работа:	
Франчайзинг как стратегия ведения бизнеса в ресторанной сфере.	
Лабораторная работа: -	
Курсовая работа:	
не предусмотрено учебным планом	

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Аудиторные занятия (АЗ):	42	42
Лекционные занятия (Лек)	14	14
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	28	28
Самостоятельная работа студента (СР)	60	60
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	60	60
Контроль самостоятельной работы (КСР)	6	6
Контактная работа (КоР)	48	48
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов			СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий				
			Лек	Пр	Лаб		
1	Франчайзинг – понятие, сущность и формы ведения бизнеса по договору франчайзинга в ресторанном бизнесе.	8	4	4	0	10	4
2	Франчайзинг – современная форма бизнес-партнерства в ресторанном бизнесе: зарубежный опыт	8	2	4	0	10	4

Учебная программа для приема 2022-2024 учебному году							
№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов			СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий				
			Лек	Пр	Лаб		
3	История и перспективы развития франчайзинга в России	8	2	4	0	10	4
4	Правовое регулирование отношений предприятий ресторанного бизнеса работающих на условиях договора	8	2	4	0	10	4
5	Управление сетью предприятий ресторанного бизнеса, работающих на условиях договора франчайзинга.	8	2	6	0	10	6
6	Франчайзинг как стратегия ведения бизнеса в ресторанной сфере	8	2	6	0	10	6
Итого:			14	28	0	60	28

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 9
Аудиторные занятия (АЗ):	10	10
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
Самостоятельная работа студента (СР)	90	90
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	90	90
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	14	14
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	4	4
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	108/3	108/3

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов			СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий				
			Лек	Пр	Лаб		
1	Франчайзинг – понятие, сущность и формы ведения бизнеса по договору франчайзинга в ресторанном бизнесе.	9	2	0	0	15	4
2	Франчайзинг – современная форма бизнес-партнерства в ресторанном бизнесе: зарубежный опыт	9	0	2	0	15	4
3	История и перспективы развития франчайзинга в России	9	0	0	0	15	4
4	Правовое регулирование отношений предприятий ресторанного бизнеса работающих на условиях договора	9	0	2	0	15	4
5	Управление сетью предприятий ресторанного бизнеса, работающих на условиях договора франчайзинга.	9	2	0	0	15	6
6	Франчайзинг как стратегия ведения бизнеса в ресторанной сфере	9	0	2	0	15	6
Итого:			4	6	0	90	28

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ОТЕЛЯ. Учебник и практикум для вузов / Николенко П. Г., Гаврильева Т. Ф., 2022 г. - 451 с. - ISBN 978-5-534-13127-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/administrirovanie-otelya-496498>

2. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 4-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для вузов / Кузьмина Е. Е. - Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва), 2022 г. - 455 с. - ISBN 978-5-534-14024-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/organizaciya-predprinimatelskoy-deyatelnosti-488831>

3. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ УСЛУГ. Учебное пособие для вузов / Каменева С. Е. - Национальный исследовательский Саратовский государственный университет имени Н.Г. Чернышевского (г. Саратов), 2022 г. - 76 с. - ISBN 978-5-534-15300-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/organizaciya-kommercheskoy-deyatelnosti-v-sfere-uslug-488226>

Дополнительная литература:

1. МАРКЕТИНГ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ. Учебник для вузов / Баумгартен Л. В. - Московский государственный лингвистический университет (г. Москва), 2022 г. - 338 с. - ISBN 978-5-534-00581-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/marketing-gostinichnogo-predpriyatiya-489286>

2. ДЕЛОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. Учебное пособие для вузов / Под ред. Белого Е.М. - Ульяновский государственный университет (г. Ульяновск), 2022 г. - 182 с. - ISBN 978-5-534-14009-5 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/delovoe-administrirovanie-predprinimatelstva-496778>

3. МАРКЕТИНГ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ 2-е изд., испр. и доп. Учебное пособие для вузов / Жабина С. Б. - Институт управления (г. Архангельск), 2022 г. - 264 с. - ISBN 978-5-534-05141-4 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/marketing-produkcii-i-uslug-obschestvennoe-pitanie-493126>

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. ibooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный

2. Электронно-библиотечная система СПБУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный

3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный

4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный

5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: arch.neicon.ru. - Текст: электронный

6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный

7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный

8. Hotelier.PRO [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://hotelier.pro>. - Текст: электронный

9. Hotel.report [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://hotel.report>. - Текст: электронный

10. HR-tv.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://thehrd.ru/>. - Текст: электронный

11. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://institutions.com>. - Текст: электронный

12. Развитие бизнеса.РУ [Электронный ресурс] : Информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.devbusiness.ru>. - Текст: электронный

13. Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>. - Текст: электронный

14. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный

15. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://digital.gov.ru>. - Текст: электронный

16. Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. - Текст: электронный

17. Executive.ru: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://www.executive.ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-

образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета umeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном портале Университета umeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет					
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

Доклады, сообщение / Реферат №1

Темы докладов:

1. Франчайзинг в системе способов развития предприятий ресторанного бизнеса.
2. Преимущества использования франчайзинга на предприятиях ресторанного бизнеса.

3. Недостатки использования франчайзинга на предприятиях ресторанного бизнеса.

4. Разновидности франчайзинга: товарный франчайзинг, франчайзинг бизнес-формата, производственный франчайзинг.

5. Брэнддинг и франчайзинг.

Доклады, сообщение / Реферат №2

Темы докладов:

1. Зарубежный опыт франчайзинга в

2. Зарубежный опыт франчайзинга в США.

3. Зарубежный опыт франчайзинга в Великобритании.

Доклады, сообщение / Реферат №3

1. Зарубежный опыт франчайзинга в Японии.

2. Зарубежный опыт франчайзинга во Франции.

3. Зарубежный опыт франчайзинга в Германии.

Собеседование, опрос / Контрольная работа №1

1. Правовое оформление отношений франчайзинга.

2. Заключение соглашения о конфиденциальности.

3. Заключение соглашения, предварительного договора франчайзинга.

4. Заключение соглашения основного договора франчайзинга (комплекта договоров).

5. Заключение соглашения договора поручительства.

Деловая и (или) ролевая игра / Кейс-задача №1

Разработать программу развития франчайзинга как современной формы бизнес-партнерства в ресторанном бизнесе в РФ, рассмотрев следующие аспекты:

1. Современная ситуация рынка услуг ресторанного бизнеса в РФ. Обзор и структура рынка.

2. Объем российского рынка ресторанного бизнеса и темпы роста на примере центральных регионов.

3. Тенденции развития франчайзинга в России.

4. Ведущие российские франчайзеры в сфере ресторанного бизнеса.

5. Отличительные особенности организации бизнеса российскими и иностранными компаниями.

6. Государственные приоритеты в развитии услуг ресторанного бизнеса в РФ.

7. Сдерживающие факторы и проблемы российского рынка франчайзинга в ресторанном бизнесе.

Деловая и (или) ролевая игра / Кейс-задача №2

Разработать проект создания системы управления сетью предприятий, работающих по договору франчайзинга, включая следующие элементы:

1. Отдел франчайзинга;

2. Взаимодействие отдела франчайзинга с другими отделами в компании;

3. Взаимодействие с франчайзи.

4. Маркетинг и реклама.

Деловая и (или) ролевая игра / Кейс-задача №3

Разработать проект создания предприятия ресторанного бизнеса на условиях договора франчайзинга, включая следующие элементы:

1. Территориальная политика предприятия ресторанного бизнеса, работающего по договору франчайзинга.
2. Стратегия освоения территории предприятием ресторанного бизнеса.
3. Расчет стоимости договора франчайзинга (паушальный взнос, роялти) и объема инвестиций для открытия предприятия ресторанного бизнеса на условиях франчайзинга.
4. Формирование пакета документов для создания договора франчайзинга для предприятий ресторанного бизнеса.

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: зачет

Примерный перечень теоретических вопросов к зачету:

- Этапы становления франчайзинга в России.
2. Особенности правового регулирования франчайзинга в России.
 3. Тенденции и перспективы развития франчайзинга в общественном питании в России.
 4. Зарубежный успех франчайзинга: США, Великобритания, Япония, Франция, Германия
 5. Рынок услуг франчайзинга для предприятий ресторанного бизнеса в России.
 6. Франчайзинг в системе способов, развития сети предприятий ресторанного бизнеса.
 7. Преимущества франчайзинга для предприятий ресторанного бизнеса.
 8. Недостатки франчайзинга для предприятий ресторанного бизнеса.
 9. Товарный франчайзинг.
 10. Франчайзинг бизнес формата.
 11. Производственный франчайзинг.
 12. Правовое оформление отношений франчайзинга.
 13. Заключение соглашения о конфиденциальности.
 14. Заключение соглашения, предварительного договора.
 15. Заключение соглашения основного договора франчайзинга (комплекта договоров).
 16. Заключение соглашения договора поручительства.
 17. Разработка конструкции договора франчайзинга для ресторанного бизнеса.
 18. Регистрация договора франчайзинга (комплекта договоров).
 19. Формирование отдела франчайзинга на предприятии ресторанного бизнеса.
 20. Взаимодействие отдела франчайзинга с другими отделами в компании.
 21. Взаимодействие с франчайзи.
 22. Маркетинг и реклама.
 23. Организация управления сетью предприятий ресторанного бизнеса работающих по договору франчайзинга.
 24. Стимулирование партнера к надлежащему исполнению своих обязательств в рамках договора франчайзинга.
 25. Решение оперативных вопросов и разрешение конфликтных ситуаций в рамках договора франчайзинга.

26. Управление качеством в рамках договора франчайзинга.
27. Методика удержания партнера в сети предприятий ресторанного бизнеса, работающих на условиях франчайзинга.
28. Определение стратегии развития ресторанного бизнеса с помощью франчайзинга.
29. Территориальная политика предприятия ресторанного бизнеса работающего по договору франчайзинга.
30. Стратегия освоения территории предприятием ресторанного бизнеса, работающим по договору франчайзинга.
31. Расчет стоимости франшизы (паушальный взнос, роялти) и объема инвестиций для открытия предприятия ресторанного бизнеса на условиях франчайзинга.
32. Формирование пакета документов для заключения договора франчайзинга.
33. Построение сетей предприятий ресторанного бизнеса работающих по договору франчайзинга в России.
34. Создание франшизы.

Примерный перечень практических заданий к зачету

1. Провести количественный и качественный анализ франшиз в отрасли ресторанного бизнеса по видам франшиз. Сделать выводы.
2. Провести количественный и качественный анализ франшиз в отрасли ресторанного бизнеса по стране происхождения бренда. Сделать выводы.
3. Провести количественный и качественный анализ франшиз в отрасли ресторанного бизнеса по объему прав франшизы. Сделать выводы.
4. Провести количественный и качественный анализ франшиз в отрасли ресторанного бизнеса по размеру франчайзинговой сети. Сделать выводы.
5. Провести количественный и качественный анализ франшиз в отрасли ресторанного бизнеса по финансовым условиям. Сделать выводы.
6. Провести количественный и качественный анализ франшиз в отрасли ресторанного бизнеса по правам и обязанностям. Сделать выводы.
7. Провести количественный и качественный анализ франшиз в отрасли ресторанного бизнеса по требованиям к франчайзи. Сделать выводы.