ФГАОУ ВО «МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ (УНИВЕРСИТЕТ) МИД РОССИИ

ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА И ДЕЛОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Кафедра Менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности

«УТВЕРЖДАЮ»
Декан факультета МБДА
_____ проф., д.э.н. Шитов В.Н.
«___» _____ 2015 г.

Рабочая программа дисциплины (модуля)
«Франчайзинг»

Направление подготовки
38.04.02 Менеджмент

Наименование магистерской программы
Управление внешнеэкономической деятельностью компании и современные маркетинговые технологии

Квалификация (степень) выпускника
Магистр

Форма обучения
Очная

МОСКВА 2015

Учебная программа по дисциплине «Франчайзинг» составлена в соответствии с требованиями к обязательному минимуму и уровню подготовки магистров Образовательного стандарта высшего образования МГИМО МИД России по направлению «38.04.02 Менеджмент»

Автор программы: кандидат экономический наук, доцент Васильева Т.Н.
Директор НБ МГИМО им.И.Г.Тюлина: _____ М.В.Решетникова
Программа утверждена на заседании Кафедры Менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности МГИМО МИД России
Протокол заседания № __1_ от «_9__» сентября __ 2015 г.
Зав.кафедрой _____ профессор, д.э.н. Конина Н.Ю.

©Васильева Т.Н, 2015
©МГИМО МИД России, 2015

Раздел 1. Организационно-методический

1.1. Цели и задачи дисциплины, ее общая характеристика

Цель дисциплины

- изучение франчайзинга как вида предпринимательской деятельности;
- определение роли и места франчайзинга в современном предпринимательстве;
- изучение возможностей использования комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в согласованном объеме, в определенной сфере предпринимательской деятельности;
- усвоение особенностей организации франчайзинга в РФ;
- определение роли интеллектуальной собственности в договоре франчайзинга;
- изучение франчайзинга как одного из методов продвижения товарного знака (бренда) франчайзера на рынок;
- обучение студентов навыкам организации бизнеса в формате договора коммерческой концессии.

Задачи дисциплины

- рассмотреть виды франчайзинга;
- изучить нормативные документы, регламентирующие осуществление договора франчайзинга;
- рассмотреть основные статьи, а также финансовые аспекты договора франчайзинга;
- показать основные преимущества и недостатки договора франчайзинга как для франчайзера, так и для франчайзи;
- дать навыки, необходимые для разработки системы франчайзинга, определение сферы интересов, разработки концепции франчайзинга, договора франчайзинга, руководства по франчайзингу и т.д.;
- изучить опыт использования договора франчайзинга за рубежом и в России.

1.2. Место курса в структуре основной образовательной программы

Курс «Франчайзинг» рассчитан на один семестр и читается студентам 1 курса магистратуры «Управление внешнеэкономической деятельностью компании и современные маркетинговое технологии» (направление 38.04.02 «Менеджмент»).

Курс «Франчайзинг» является специальной прикладной учебной дисциплиной для подготовки магистров.

За прошедшие десятилетия франчайзинг не только заявил о себе как об особой форме ведения бизнеса, но и зарекомендовал себя как достаточно выгодный способ предпринимательства, снижающий риски контрагентов.

Курс состоит из теоретической и практической частей, при этом практической составляющей уделяется большое внимание в связи с

необходимостью приобретения и отработки навыков в подготовке и реализации договора франчайзинга.

Курс является междисциплинарным, так как базируется на дисциплинах, связанных с экономикой и менеджментом.

Для успешного изучения данной дисциплины студент должен:

- владеть способностью развивать свой общекультурный и профессиональный уровень и самостоятельно осваивать новые методы исследования (ОК-1);
- владеть способностью самостоятельно приобретать и использовать новые знания и умения (ОК-3);
- владеть способностью принимать организационно-управленческие решения и оценивать их последствия (ОК-4);
- свободно владеть иностранным языком как средством профессионального общения (ОК-5);
- обладать навыками публичных деловых и научных коммуникаций (ОК-6).

1.3. Требования к результатам освоения дисциплины:

1. ЗНАТЬ:

- основные понятия, сущность, виды, основные положения и принципы франчайзинга;
- особенности составления договора франчайзинга;
- международный опыт по организации договора франчайзинга;
- возможности и перспективы для малых и средних предприятий в России при реализации франчайзинга,
- нормативно-правовые аспекты реализации договора франчайзинга.

2. УМЕТЬ

- определить сферы применения и разработать концепцию франчайзинга;
- осуществлять всю необходимую деятельность, связанную с разработкой системы франчайзинга, начиная от определения сферы интереса франчайзера до реализации программы, включая разработку концепции бизнеса, договора, руководства, программы.

3. ВЛАДЕТЬ

- навыками подготовки договора франчайзинга;
- знаниями, позволяющими определить сферы применения договора франчайзинга, и разработать концепцию франчайзинга для конкретного бизнеса.

Владеть навыками профессиональной деятельности в соответствии с ОС ВО МГИМО (У) МИД России.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

1) **общекультурные компетенции:**

- способность развивать свой общекультурный и профессиональный уровень и самостоятельно осваивать новые методы исследования (ОК-1);
- способность самостоятельно приобретать и использовать новые знания и умения (ОК-3);
- способность принимать организационно-управленческие решения и оценивать их последствия (ОК-4);

2) **профессиональные компетенции:**

- организационно-управленческая:
  - способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями (ПК-1);
  - способность разрабатывать корпоративную стратегию (ПК-2);
  - способность разрабатывать программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию (ПК-4);
- аналитическая:
  - способность использовать количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами (ПК-5);
  - владеть методами стратегического анализа (ПК-7);
  - способность готовить аналитические материалы для управления бизнес-процессами и оценки их эффективности (ПК-8);
- научно-исследовательская:
  - способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями; выявлять и формулировать актуальные научные проблемы (ПК-9);
  - способность проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой (ПК-11);

3) профессионально-дисциплинарные

- Понимание сущности договора франчайзинга и его видов;
- Умение осуществлять всю необходимую деятельность, связанную с разработкой системы франчайзинга, начиная от определения сферы интереса франчайзера до реализации программы, включая разработку концепции бизнеса, договора, руководства, программы:
- Способность определить сферы применения договора франчайзинга, и разработать концепцию франчайзинга для конкретного бизнеса.

№ п/п	***Контролируемые разделы (темы) дисциплины (результаты по разделам)***	***Код контролируемой компетенции (или её части)***	***Наименование оценочного средства***
1.	Тема 1. Понятие и виды франчайзинга. Технология франчайзинга.	ОК-1 ОК-3 ПК-9 ПК-4	собеседование
2.	Тема 2. Основные принципы, преимущества и недостатки франчайзинга.	ПК-5 ПК-9	собеседование
3.	Тема 3. Условия договора франчайзинга.	ПК-1 ПК-2 ПК-7 ПК-8 ПК-11	Кейс, собеседование
4.	Тема 4. Финансовые аспекты франчайзинга.	ПК-5 ПК-11	Кейс, собеседование
5.	Тема 5. Международный франчайзинг и методы его реализации.	ПК-9 ПК-11	Кейс, Практическая работа
6.	Тема 6. Договор коммерческой концессии.	ПК-9 ПК-11	Кейс, собеседование

Раздел 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем дисциплины и виды учебной работы:

Вид работы	трудоемкость	
	Академические часы	Зачетные единицы
Общая трудоемкость	72	
Аудиторная работа	**18**	
Лекции	8	
Практические занятия/семинары	10	
Самоподготовка	**54**	
Виды текущего контроля	3 контрольные работы	
Вид итогового контроля	Зачет в устной форме	

2. 2. Содержательный план дисциплины:

Наименование разделов и тем	Дневная форма обучения			
	Количество часов (в акад.часах)			
	Лекции	**Практические занятия**	**Самостоят. работа**	**Всего часов**
Тема 1. Понятие и виды франчайзинга. Технология франчайзинга.	1	1	9	11
Тема 2. Основные принципы, преимущества и недостатки франчайзинга.	1	1	9	11
Тема 3. Условия договора франчайзинга.	2	2	9	13
Тема 4. Финансовые аспекты франчайзинга.	1	2	9	12
Тема 5. Международный франчайзинг и методы его реализации.	1	2	9	12
Тема 6. Договор коммерческой концессии.	2	2	9	13
Итого по курсу:	8	10	54	72

2.3. Содержание дисциплины

Тема 1. Понятие и виды франчайзинга. Технология франчайзинга.

Основные определения франчайзинга, данные БАФ (Британской ассоциацией франчайзинга), МАФ (Международной ассоциацией франчайзинга), в Руководстве по франшизе Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и в Гражданском кодексе РФ (глава 54).

Классификация видов франчайзинга.

Сущность франчайзинга как специфической формы ведения бизнеса. Основные правила установления отношений и ведения дел в условиях франчайзинга.

Роль франчайзинга в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства за рубежом и в России.

Семинар по теме 1.
Вопросы для обсуждения на семинаре

1. Основные определения франчайзинга: (Британской ассоциации франчайзинга; Международной ассоциации франчайзинга; ВОИС; Гражданском кодексе РФ (глава 54)).
2. Сущность франчайзинга как специфической формы ведения бизнеса.
3. Роль франчайзинга в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства за рубежом и в России.
4. Анализ этического и морального кодекса, разработанного Международной Ассоциацией Франчайзинга.
5. Классификация видов франчайзинга.

Литература для подготовки по теме 1.
Обязательные официальные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015). Глава 54. Коммерческая концессия. http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_61.html
2. Типовой контракт международного франчайзинга МТП = The ICC model international franchising contract: на рус. и англ. языках / [Междунар. торговая палата ; пер. с англ. Е. В. Смирновой; вступ. ст. Н. Г. Вилковой]. – М.: Консалтбанкир, 2002. - 164 с.
3. Model Franchise Disclosure Law. UNIDROIT. - Rome, 2002 (Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга.) http://www.unidroit.info/program.cfm?menu=instrument&file=instrument&pid=45&lang=en&do=fulltext
4. The UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements Rome, International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2007, 24 x15 cm. XXXVI, 329 p. (Руководство по организации международной сети франчайзинга УНИДРУА) http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/franchising2007-guide-2nd-e.pdf

5. Franchising guide WIPO PUBLICATION, NO 480(E). - GENEVA: WIPO, 1994. - 67 p (Руководство ВОИС по франшизе 1994 г.) ftp://ftp.wipo.int/pub/library/ebooks/wipopublications/wipo_pub_480(e).pdf
6. European Code of Ethics for Franchising. European Franchise Federation. 19 September 2008**.** **(**Европейский Кодекс этики франчайзинга**)** http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13
7. Federal Trade Commission Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunities; Final Rule 16 CFR Parts 436 and 437. 30 March 2007. - Federal Register /Vol. 72, No. 61 http://www.ftc.gov/os/2007/01/R511003FranchiseRuleFRNotice.pdf
8. Commission Regulation (EEC) № 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85(3) of the Treaty to categories of franchise agreements // Official Journal of the European Communities. — 1988. — L 359. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=1988&nu_doc=4087
9. Commission Regulation (EC) № 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices // Official Journal of the European Communities. — 1999. — L 336. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:l:1999:336:0021:0025:en:PDF

Основная литература

1. Международное торговое дело: учебник. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015. – 608 с. // Васильева Т.Н. Глава 29. Франчайзинг. - http://znanium.com/bookread2.php?book=474523

Дополнительная литература

1. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Франчайзинг в торговле: учебное пособие. – М.: ИД Форум, ИНФРА-М, 2013. – 1004 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=411245

Тема 2. Основные принципы, преимущества и недостатки франчайзинга.

Основные принципы франчайзинга:

- постоянное сотрудничество между франчайзером и франчайзи;
- общие для франчайзера и франчайзи стратегия сбыта и ценовая политика;
- совместное присутствие на рынке франчайзера и франчайзи;
- оказание поддержки франчайзером франчайзи и обмен информацией между ними;

Преимущества и недостатки франчайзинга: для франчайзера, для франчайзи, для потребителя.

Виды бизнеса, которые могут стать объектом франчайзинга.

Семинар по теме 2.

Вопросы для обсуждения на семинаре

1. Преимущества франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.
2. Недостатки франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.
3. Основные правила установления отношений и ведения дел в условиях франчайзинга.
4. Особенности использования франчайзинга в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства за рубежом и в России.
5. Основные принципы франчайзинга.
6. Сотрудничество между франчайзером и франчайзи – стратегии сбыта и ценовая политика.
7. Основные риски при использовании системы франчайзинга.
8. Виды бизнеса, которые могут стать объектом франчайзинга.

Литература для подготовки по теме 2.
Обязательные официальные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015). Глава 54. Коммерческая концессия. http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_61.html
2. Типовой контракт международного франчайзинга МТП = The ICC model international franchising contract: на рус. и англ. языках / [Междунар. торговая палата ; пер. с англ. Е. В. Смирновой; вступ. ст. Н. Г. Вилковой]. – М.: Консалтбанкир, 2002. - 164 с.
3. Model Franchise Disclosure Law. UNIDROIT. - Rome, 2002 (Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга.) http://www.unidroit.info/program.cfm?menu=instrument&file=instrument&pid=45&lang=en&do=fulltext
4. The UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements Rome, International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2007, 24 x15 cm. XXXVI, 329 p. (Руководство по организации международной сети франчайзинга УНИДРУА) http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/franchising2007-guide-2nd-e.pdf
5. Franchising guide WIPO PUBLICATION, NO 480(E). - GENEVA: WIPO, 1994. - 67 p (Руководство ВОИС по франшизе 1994 г.) ftp://ftp.wipo.int/pub/library/ebooks/wipopublications/wipo_pub_480(e).pdf
6. European Code of Ethics for Franchising. European Franchise Federation. 19 September 2008**. (**Европейский Кодекс этики франчайзинга**)** http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13
7. Federal Trade Commission Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunities; Final Rule 16 CFR Parts 436 and 437. 30 March 2007. - Federal Register /Vol. 72, No. 61 http://www.ftc.gov/os/2007/01/R511003FranchiseRuleFRNotice.pdf
8. Commission Regulation (EEC) № 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85(3) of the Treaty to categories of franchise

agreements // Official Journal of the European Communities. — 1988. — L 359. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=1988&nu_doc=4087

9. Commission Regulation (EC) № 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices // Official Journal of the European Communities. — 1999. — L 336. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:l:1999:336:0021:0025:en:PDF

Основная литература

1. Международное торговое дело: учебник. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015. – 608 с. // Васильева Т.Н. Глава 29. Франчайзинг. - http://znanium.com/bookread2.php?book=474523

Дополнительная литература

1. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Франчайзинг в торговле: учебное пособие. – М.: ИД Форум, ИНФРА-М, 2013. – 1004 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=411245

Тема 3. Условия договора франчайзинга.

Права предоставленные франчайзи.
Обязательства, взятые на себя франчайзером.
Обязательства, налагаемые на франчайзи.
Коммерческие ограничения и требования, предъявляемые к франчайзи.
Продажа предприятия.
Разрешение конфликтов.
Условие прекращения договоров и последствия.

Семинар по теме 3.

Вопросы для обсуждения на семинаре

1. Права и обязанности франчайзера и франчайзи.
2. Коммерческие ограничения и требования предъявляемые к франчайзи.
3. Продажа предприятия. Разрешение конфликтов.
4. Условия прекращения договоров и последствия.
5. Ответственность правообладателя по требованиям, предъявляемым к пользователям.
6. Основные статьи договора франчайзинга.
7. Взаимоотношения франчайзера и франчайзи.
8. Прекращение отношений франчайзинга.
9. Этапы создания системы франчайзинга.
10. Реализация системы франчайзинга.
11. Роль бренда в договоре франчайзинга.
12. Имидж франчайзера.

Литература для подготовки по теме 3.

Обязательные официальные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015). Глава 54. Коммерческая концессия. http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_61.html
2. Типовой контракт международного франчайзинга МТП = The ICC model international franchising contract: на рус. и англ. языках / [Междунар. торговая палата ; пер. с англ. Е. В. Смирновой; вступ. ст. Н. Г. Вилковой]. – М.: Консалтбанкир, 2002. - 164 с.
3. Model Franchise Disclosure Law. UNIDROIT. - Rome, 2002 (Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга.) http://www.unidroit.info/program.cfm?menu=instrument&file=instrument&pid=45&lang=en&do=fulltext
4. The UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements Rome, International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2007, 24 x15 cm. XXXVI, 329 p. (Руководство по организации международной сети франчайзинга УНИДРУА) http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/franchising2007-guide-2nd-e.pdf
5. Franchising guide WIPO PUBLICATION, NO 480(E). - GENEVA: WIPO, 1994. - 67 p (Руководство ВОИС по франшизе 1994 г.) ftp://ftp.wipo.int/pub/library/ebooks/wipopublications/wipo_pub_480(e).pdf
6. European Code of Ethics for Franchising. European Franchise Federation. 19 September 2008**.** **(**Европейский Кодекс этики франчайзинга**)** http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13
7. Federal Trade Commission Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunities; Final Rule 16 CFR Parts 436 and 437. 30 March 2007. - Federal Register /Vol. 72, No. 61 http://www.ftc.gov/os/2007/01/R511003FranchiseRuleFRNotice.pdf
8. Commission Regulation (EEC) № 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85(3) of the Treaty to categories of franchise agreements // Official Journal of the European Communities. — 1988. — L 359. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=1988&nu_doc=4087
9. Commission Regulation (EC) № 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices // Official Journal of the European Communities. — 1999. — L 336. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:l:1999:336:0021:0025:en:PDF

Основная литература

1. Международное торговое дело: учебник. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015. – 608 с. // Васильева Т.Н. Глава 29. Франчайзинг. - http://znanium.com/bookread2.php?book=474523

Дополнительная литература

1. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Франчайзинг в торговле: учебное пособие. – М.: ИД Форум, ИНФРА-М, 2013. – 1004 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=411245

Тема 4. Финансовые аспекты франчайзинга.

Первоначальные выплаты франчайзи. Формы продажи комплекса услуг франчайзером. Аренда помещения франчайзи.

Условия финансовых расчетов между франчайзером и франчайзи. Текущие платежи франчайзи. Средства на рекламу, осуществляемую франчайзером.

Роль банков и других финансовых структур в финансировании франчайзера и франчайзи.

Семинар по теме 4.
Вопросы для обсуждения на семинаре

1. Виды платежей.
2. Экономические механизмы формирования взаимоотношений во франчайзинговой системе.
3. Роль банков и других финансовых структур в финансировании франчайзера и франчайзи.
4. Условия финансовых расчетов между франчайзером и франчайзи.

Литература для подготовки по теме 4.
Обязательные официальные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015). Глава 54. Коммерческая концессия. http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_61.html
2. Типовой контракт международного франчайзинга МТП = The ICC model international franchising contract: на рус. и англ. языках / [Междунар. торговая палата ; пер. с англ. Е. В. Смирновой; вступ. ст. Н. Г. Вилковой]. – М.: Консалтбанкир, 2002. - 164 с.
3. Model Franchise Disclosure Law. UNIDROIT. - Rome, 2002 (Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга.) http://www.unidroit.info/program.cfm?menu=instrument&file=instrument&pid=45&lang=en&do=fulltext
4. The UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements Rome, International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2007, 24 x15 cm. XXXVI, 329 p. (Руководство по организации международной сети франчайзинга УНИДРУА) http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/franchising2007-guide-2nd-e.pdf
5. Franchising guide WIPO PUBLICATION, NO 480(E). - GENEVA: WIPO, 1994. - 67 p (Руководство ВОИС по франшизе 1994 г.) ftp://ftp.wipo.int/pub/library/ebooks/wipopublications/wipo_pub_480(e).pdf

6. European Code of Ethics for Franchising. European Franchise Federation. 19 September 2008**. (**Европейский Кодекс этики франчайзинга**)** http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13
7. Federal Trade Commission Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunities; Final Rule 16 CFR Parts 436 and 437. 30 March 2007. - Federal Register /Vol. 72, No. 61 http://www.ftc.gov/os/2007/01/R511003FranchiseRuleFRNotice.pdf
8. Commission Regulation (EEC) № 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85(3) of the Treaty to categories of franchise agreements // Official Journal of the European Communities. — 1988. — L 359. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=1988&nu_doc=4087
9. Commission Regulation (EC) № 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices // Official Journal of the European Communities. — 1999. — L 336. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:l:1999:336:0021:0025:en:PDF

Основная литература

1. Международное торговое дело: учебник. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015. – 608 с. // Васильева Т.Н. Глава 29. Франчайзинг. - http://znanium.com/bookread2.php?book=474523

Дополнительная литература

1. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Франчайзинг в торговле: учебное пособие. – М.: ИД Форум, ИНФРА-М, 2013. – 1004 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=411245

Тема 5. Международный франчайзинг и методы его реализации.

Целесообразность создания системы международного франчайзинга.

Основные методы, используемые франчайзером, для осуществления международного франчайзинга:

- создание собственного предприятия за рубежом;
- прямой франчайзинг;
- создание собственного филиала (отделения);
- создание дочерней компании;
- создание совместного предприятия.

Структуры, способствующие развитию системы франчайзинга:

- Международная франчайзинговая ассоциация;
- Британская франчайзинговая ассоциация;
- Европейская франчайзинговая федерация;

Семинар по теме 5.

Вопросы для обсуждения на семинаре

1. Основные методы, используемые франчайзером, для осуществления международного франчайзинга:

2. Структуры, способствующие развитию системы франчайзинга:

Литература для подготовки по теме 5.
Обязательные официальные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015). Глава 54. Коммерческая концессия. http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_61.html
2. Типовой контракт международного франчайзинга МТП = The ICC model international franchising contract: на рус. и англ. языках / [Междунар. торговая палата ; пер. с англ. Е. В. Смирновой; вступ. ст. Н. Г. Вилковой]. – М.: Консалтбанкир, 2002. - 164 с.
3. Model Franchise Disclosure Law. UNIDROIT. - Rome, 2002 (Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга.) http://www.unidroit.info/program.cfm?menu=instrument&file=instrument&pid=45&lang=en&do=fulltext
4. The UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements Rome, International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2007, 24 x15 cm. XXXVI, 329 p. (Руководство по организации международной сети франчайзинга УНИДРУА) http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/franchising2007-guide-2nd-e.pdf
5. Franchising guide WIPO PUBLICATION, NO 480(E). - GENEVA: WIPO, 1994. - 67 p (Руководство ВОИС по франшизе 1994 г.) ftp://ftp.wipo.int/pub/library/ebooks/wipopublications/wipo_pub_480(e).pdf
6. European Code of Ethics for Franchising. European Franchise Federation. 19 September 2008**.** **(**Европейский Кодекс этики франчайзинга**)** http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13
7. Federal Trade Commission Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunities; Final Rule 16 CFR Parts 436 and 437. 30 March 2007. - Federal Register /Vol. 72, No. 61 http://www.ftc.gov/os/2007/01/R511003FranchiseRuleFRNotice.pdf
8. Commission Regulation (EEC) № 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85(3) of the Treaty to categories of franchise agreements // Official Journal of the European Communities. — 1988. — L 359. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=1988&nu_doc=4087
9. Commission Regulation (EC) № 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices // Official Journal of the European Communities. — 1999. — L 336. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:l:1999:336:0021:0025:en:PDF

Основная литература

1. Международное торговое дело: учебник. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015. – 608 с. // Васильева Т.Н. Глава 29. Франчайзинг. http://znanium.com/bookread2.php?book=474523

Дополнительная литература

1. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Франчайзинг в торговле: учебное пособие. – М.: ИД Форум, ИНФРА-М, 2013. – 1004 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=411245

Тема 6. Договор коммерческой концессии.

Форма и регистрация договора коммерческой концессии. Ограничение прав сторон по договору коммерческой концессии. Обязанности правообладателя, пользователя. Ответственность правообладателя по требованиям, предъявляемым к пользователю. Последствия изменения фирменного наименования или коммерческого обозначения правообладателя. Последствия изменения и расторжения договора коммерческой концессии.

Подготовка схемы льготного предпринимательства: определение сферы интересов, разработка концепции бизнеса, решение вопросов, связанных с защитой прав на интеллектуальную собственность, разработка договора, разработка Руководства по франчайзингу, разработка программы осуществления франчайзинга.

Семинар по теме 6.

Вопросы для обсуждения на семинаре

1. Договор коммерческой концессии.
2. Форма и регистрация договора коммерческой концессии.
3. Разработка руководства по договору коммерческой концессии.

Литература для подготовки по теме 6.

Обязательные официальные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015). Глава 54. Коммерческая концессия. http://www.consultant.ru/popular/gkrf2/4_61.html
2. Типовой контракт международного франчайзинга МТП = The ICC model international franchising contract: на рус. и англ. языках / [Междунар. торговая палата ; пер. с англ. Е. В. Смирновой; вступ. ст. Н. Г. Вилковой]. – М.: Консалтбанкир, 2002. - 164 с.
3. Model Franchise Disclosure Law. UNIDROIT. - Rome, 2002 (Модельный закон о раскрытии информации по договору франчайзинга.) http://www.unidroit.info/program.cfm?menu=instrument&file=instrument&pid=45&lang=en&do=fulltext
4. The UNIDROIT Guide to International Master Franchise Arrangements Rome, International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2007, 24 x15 cm. XXXVI, 329 p. (Руководство по организации международной сети франчайзинга УНИДРУА)

http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/franchising2007-guide-2nd-e.pdf
5. Franchising guide WIPO PUBLICATION, NO 480(E). - GENEVA: WIPO, 1994. - 67 p (Руководство ВОИС по франшизе 1994 г.) ftp://ftp.wipo.int/pub/library/ebooks/wipopublications/wipo_pub_480(e).pdf
6. European Code of Ethics for Franchising. European Franchise Federation. 19 September 2008**.** **(**Европейский Кодекс этики франчайзинга**)** http://www.eff-franchise.com/spip.php?rubrique13
7. Federal Trade Commission Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunities; Final Rule 16 CFR Parts 436 and 437. 30 March 2007. - Federal Register /Vol. 72, No. 61 http://www.ftc.gov/os/2007/01/R511003FranchiseRuleFRNotice.pdf
8. Commission Regulation (EEC) № 4087/88 of 30 November 1988 on the application of Article 85(3) of the Treaty to categories of franchise agreements // Official Journal of the European Communities. — 1988. — L 359. http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=en&type_doc=Regulation&an_doc=1988&nu_doc=4087
9. Commission Regulation (EC) № 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices // Official Journal of the European Communities. — 1999. — L 336. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:l:1999:336:0021:0025:en:PDF

Основная литература

1. Международное торговое дело: учебник. – М.: Магистр, Инфра-М, 2015. – 608 с. // Васильева Т.Н. Глава 29. Франчайзинг. - http://znanium.com/bookread2.php?book=474523

Дополнительная литература

1. Иванов Г.Г., Холин Е.С. Франчайзинг в торговле: учебное пособие. – М.: ИД Форум, ИНФРА-М, 2013. – 1004 с. - http://znanium.com/bookread2.php?book=411245

2.4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Примеры работ по текущему контролю

Работа №1. Основные принципы, преимущества и недостатки франчайзинга.

Письменная работа.

Преимущества и недостатки договора франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.

Работа №2. Договор коммерческой концессии.

Письменная работа.

Разработка системы франчайзинга на конкретном примере.

Подготовка проекта договора.

Для разработки системы франчайзинга необходимо:

- Определить область прав (интеллектуальная собственность);
- Определить сферы интересов (франчайзера);
- Разработать концепцию договора франчайзинга;
- Разработать проект договора франчайзинга;
- Разработать Руководство по франчайзингу;
- Разработать программу осуществления договора франчайзинга;
- Реализация и контроль.

Критерии оценки знаний при выполнении контрольных работ

Вид работы	**Оценка/Процент**	**Описание критериев оценки**
Контрольные работы	A (90-100%)	Предполагает полное знание всего материала рассматриваемого раздела курса, понимание всех рассматриваемых явлений и процессов, умение грамотно применять определения, понятия, термины и др. Ответ на каждый вопрос контрольной работы должен быть уверенным, содержать четкие формулировки, подтверждаться цифрами или фактическими примерами. Ответ должен продемонстрировать знание материала лекций, базового учебника и дополнительной литературы. Оценка выставляется только при полных ответах на все вопросы контрольной работы.
	B (82-89%)	Предполагает правильные ответы на вопросы контрольной работы, знание основных характеристик раскрываемых категорий в рамках рекомендованного учебника и положений, данных на лекциях. Обязательно понимание взаимосвязей между явлениями и процессами. Ответ на практические вопросы содержит полный расчет, обосновывающий данный ответ
	C (75-81%)	Предполагает правильные ответы на вопросы контрольной работы, знание основных характеристик раскрываемых категорий в рамках рекомендованного учебника и положений, данных на лекциях. Допускается нечеткое понимание взаимосвязей между явлениями и процессами, отдельные ошибки в проведении расчетов практических задач
	D (67-74%)	Предполагает ответы только в рамках лекционного курса, знание сущности основных определений, понятий, терминов и др. Как правило, такой ответ краток, приводимые формулировки являются недостаточно четкими, допускаются отдельные неточности. Ответ на практические задания не содержит полного

		расчета или содержит существенные упущения в расчетах
	E (60-66%)	Предполагает ответ только в рамках лекционного курса, который показывает знание сущности основных определений, понятий, терминов и др. Как правило, такой ответ, приводимые формулировки являются нечеткими, допускаются многочисленные неточности в расчетах.
	F (менее 60%)	Предполагает, что обучаемый не разобрался с основными вопросами соответствующего раздела курса, не понимает сущности рассматриваемых процессов, не может сформулировать и применить основные определения, понятии, термины и др. На практические задания даются неверные ответы
Работа на семинаре, включая активные формы обучения	A (90-100%)	Предполагает умение правильно изложить вопрос; всесторонний характер привлекаемой при подготовке литературы; самостоятельность и оригинальность в изложении материала; умение увязать вопрос в более широком контексте. Решение поставленных вопросов и задач является обоснованным, полным; по результатам выступления сделаны четкие и аргументированные выводы.
	B (82-89%)	Предполагает умение правильно изложить вопрос; самостоятельность и оригинальность в изложении материала. Решение поставленных вопросов и задач является обоснованным, полным; по результатам выступления сделаны четкие и аргументированные выводы.
	C (75-81%)	Предполагает умение правильно изложить вопрос; самостоятельность в изложении материала, отсутствие оригинальности. Решение поставленных вопросов и задач является обоснованным; выводы по результатам выступления недостаточно четкие и аргументированные.
	D (67-74%)	Предполагает умение изложить суть вопроса; обучаемый недостаточно четко понимает особенности рассматриваемых

		процессов, в изложении материала отсутствуют четкость и аргументация.
	E (60-66%)	Обучаемый слабо понимает сущность рассматриваемых процессов, в изложении материала отсутствуют четкость и аргументация.
	F (менее 60%)	Незнание и непонимание рассматриваемой проблемы.

2.5. Виды самостоятельной внеаудиторной работы студентов

Тема 1. Понятие и виды франчайзинга. Технология франчайзинга.

Виды самостоятельных работ	Кол-во часов
Всего	9
Самостоятельное изучение разделов курса	
Повторение лекционного материала	2
Изучение материала учебника	2
Изучение дополнительных материалов	2
Подготовка к практическим занятиям	2
Подготовка к текущему контролю	1

Тема 2. Основные принципы, преимущества и недостатки франчайзинга.

Виды самостоятельных работ	**Кол-во часов**
Всего	9
Самостоятельное изучение разделов курса	
Повторение лекционного материала	2
Изучение материала учебника	2
Изучение дополнительных материалов	2
Подготовка к практическим занятиям	2
Подготовка к текущему контролю	1

Тема 3. Условия договора франчайзинга.

Виды самостоятельных работ	**Кол-во часов**
Всего	9
Самостоятельное изучение разделов курса, в том числе	
Повторение лекционного материала	2
Изучение материала учебника	2
Изучение дополнительных материалов	2
Подготовка к практическим занятиям	2
Подготовка к текущему контролю	1

Тема 4. Финансовые аспекты франчайзинга.

Виды самостоятельных работ	**Кол-во часов**
Всего	9
Самостоятельное изучение разделов курса, в том числе	
Повторение лекционного материала	2
Изучение материала учебника	2
Изучение дополнительных материалов	2
Подготовка к практическим занятиям	2
Подготовка к текущему контролю	1

Тема 5. Международный франчайзинг и методы его реализации.

Виды самостоятельных работ	**Кол-во часов**
Всего	9
Самостоятельное изучение разделов курса	
Повторение лекционного материала	2
Изучение материала учебника	2
Изучение дополнительных материалов	2
Подготовка к практическим занятиям	2
Подготовка к текущему контролю	1

Тема 6. Договор коммерческой концессии.

Виды самостоятельных работ	**Кол-во часов**
Всего	9
Самостоятельное изучение разделов курса	
Повторение лекционного материала	2
Изучение материала учебника	2
Изучение дополнительных материалов	2
Подготовка к практическим занятиям	2
Подготовка к текущему контролю	1

Раздел 3. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

3.1 .Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы, написанию курсовых работ и информационно-аналитических справок

1. Рекомендации по выполнению самостоятельных работ
   - Контрольная работа выполняется каждым студентом на основе индивидуального задания, выдаваемого преподавателем на занятии
   - Ответы на вопросы должны даваться в развернутой форме, с обоснованием вывода
   - Задания в контрольных, связанных с расчетами, приводятся в работе полностью, с комментариями и пояснениями действий участников рынка и оценкой итогового результата
   - Ответы на вопросы предполагают точное использование профессиональной терминологии
   - Стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы,
   - Аккуратность оформления ответов на вопросы контрольной работы

2. Рекомендации по выполнению группового задания по кейс-стади
   - Задание по кейсу на стратегии хеджирования выполняется группой из 2-3 студентов с представлением общего итогового документа на занятии
   - Представление описательной части решения кейса с оценкой результатов и сравнительным анализом возможных стратегий
   - Расчет по реализованной участником рынка стратегии хеджирования с полным решением
   - Оценка финансовых затрат при реализации выбранной участником рынка стратегии
   - Аккуратность оформления ответов на вопросы кейса

3.2. Примерные темы письменных работ

1. Сущность франчайзинга как специфической формы ведения бизнеса.
2. Виды франчайзинга.
3. Роль франчайзинга в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства за рубежом и в России.
4. Основные риски при использовании системы франчайзинга.
5. Преимущества и недостатки франчайзинга для франчайзера.
6. Преимущества и недостатки франчайзинга для франчайзи.
7. Преимущества и недостатки франчайзинга для потребителей.
8. Виды бизнеса, которые могут стать объектом франчайзинга.
9. Экономические механизмы формирования взаимоотношений во франчайзинговой системе.
10. Условия финансовых расчетов между франчайзером и франчайзи.

11. Репутация компании франчайзера.
12. Роль бренда в договоре франчайзинга.
13. Имидж компании франчайзера.
14. Фирменный стиль компании франчайзера.
15. Роль фирменного наименования в договоре франчайзинга.
16. Разработка договора франчайзинга.
17. Подготовка руководства по франчайзингу.
18. Процесс формирования франчайзинговой системы.
19. Механизм взаимодействия элементов франчайзинговой системы.
20. Основные статьи договора франчайзинга.
21. Взаимоотношения франчайзера и франчайзи.
22. Прекращение отношений франчайзинга.
23. Вознаграждение франчайзеру в договоре франчайзинга.
24. Этапы создания системы франчайзинга.
25. Реализация системы франчайзинга.

3.3. Примерный список вопросов для подготовки к зачету

1. Основные определения франчайзинга:
2. Сущность франчайзинга как специфической формы ведения бизнеса.
3. Классификация видов франчайзинга.
4. Преимущества франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.
5. Недостатки франчайзинга для франчайзера, франчайзи и потребителя.
6. Основные правила установления отношений и ведения дел в условиях франчайзинга.
7. Особенности использования франчайзинга в становлении и развитии малого и среднего предпринимательства за рубежом и в России.
8. Основные принципы франчайзинга.
9. Виды платежей.
10. Первоначальные выплаты
11. Текущие платежи.
12. Средства на рекламу.
13. Подготовка схемы льготного предпринимательства.
14. Роль интеллектуальной собственности в договоре франчайзинга.
15. Определение сферы интересов в системе франчайзинга.
16. Разработка концепции бизнеса в договоре франчайзинга.
17. Разработка Руководства по франчайзингу.
18. Разработка программы осуществления франчайзинга.
19. Права и обязанности франчайзера.
20. Права и обязанности франчайзи.
21. Коммерческие ограничения и требования предъявляемые к франчайзи.
22. Продажа предприятия. Разрешение конфликтов.
23. Условия прекращения договоров и последствия.
24. Договор коммерческой концессии.
25. Форма и регистрация договора коммерческой концессии.
26. Обязанности правообладателя и пользователя.

3.4. Критерии оценки знаний и компетенций

Вид работы	Оценка/Процент	Описание критериев оценки
Кейс-стади	A (90-100%)	Предполагает глубокое знание всего материала рассматриваемого раздела курса, понимание всех рассматриваемых явлений и процессов, умение грамотно применять определения, понятия, термины и др. Ответ на каждый вопрос кейса должен быть развернутым, уверенным, содержать четкие формулировки, по возможности подтверждаться графиками, цифрами или фактическими примерами. Ответ должен продемонстрировать знание материала лекций, базового учебника и дополнительной литературы. Оценка выставляется только при полных ответах на все вопросы контрольной работы.
	B (82-89%)	Предполагает правильные ответы на вопросы кейса, знание основных характеристик раскрываемых категорий в рамках рекомендованного учебника и положений, данных на лекциях. Обязательно понимание взаимосвязей между явлениями и процессами.
	C (75-81%)	Предполагает правильные ответы на вопросы кейса, знание основных характеристик раскрываемых категорий в рамках рекомендованного учебника и положений, данных на лекциях. Допускается нечеткое понимание взаимосвязей между явлениями и процессами.
	D (67-74%)	Предполагает ответы только в рамках лекционного курса, знание сущности основных определений, понятий, терминов и др. Как правило, такой ответ краток, приводимые формулировки являются недостаточно четкими, допускаются отдельные неточности. Оценка может быть поставлена при условии понимания студентом сущности основных категорий.
	E (60-66%)	Предполагает ответ только в рамках

		лекционного курса, который показывает знание сущности основных определений, понятий, терминов и др. Как правило, такой ответ чрезмерно краток, приводимые формулировки являются нечеткими, допускаются многочисленные неточности.
	F (менее 60%)	Предполагает, что обучаемый не разобрался с основными вопросами соответствующего раздела курса, не понимает сущности рассматриваемых процессов, не может сформулировать и применить основные определения, понятии, термины и др.
Подготовка и защита ИАС[1]	A (90-100%)	90-100 баллов (см. табл.6)
	B (82-89%)	82-89 баллов
	C (75-81%)	75-81 балл
	D (67-74%)	67-74 балла
	E (60-66%)	60-66 баллов
	F (менее 60%)	менее 60 баллов
Ответ на зачете/экзамене	A (90-100%)	Систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам учебной программы, а также по основным вопросам, выходящим за ее пределы; Точное использование профессиональной терминологии (в том числе на иностранном языке), стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы; Безупречное владение инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке и решении профессиональных задач; Способность самостоятельно и творчески решать сложные задачи в нестандартной ситуации; Полное и глубокое усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины; Творческая самостоятельная работа на практических занятиях, активное участие в групповых обсуждениях, высокий

[1] При выставлении оценки рекомендуется применять схему, предложенную в таблице ниже

		уровень культуры исполнения заданий.
	B (82-89%)	Систематизированные, глубокие и полные знания по всем поставленным вопросам в объеме учебной программы; Использование профессиональной терминологии, стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы; Владение инструментарием учебной дисциплины , умение его использовать в постановке и решении профессиональных задач; Способность самостоятельно решать сложные задачи в рамках учебной программы; Усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины; Активная самостоятельная работа на практических занятиях, систематическое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения заданий.
	C (75-81%)	Достаточно полные и систематизированные знания в объеме учебной программы; Использование необходимой профессиональной терминологии, Стилистически грамотное, логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы; Владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в решении профессиональных задач; Способность самостоятельно применять типовые решения в рамках учебной программы; Усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины; Активная самостоятельная работа на практических занятиях, периодическое участие в групповых обсуждениях, высокий уровень культуры исполнения

		заданий.
	D (67-74%)	Достаточный объем знаний в рамках образовательного стандарта; Усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой дисциплины; Использование научной терминологии, стилистическое и логическое изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок; Владение инструментарием учебной дисциплины, умение его использовать в решении типовых задач; Умение под руководством преподавателя решать стандартные (типовые) задачи; Работа под руководством преподавателя на практических занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий.
	E (60-66%)	Фрагментарные знания в рамках образовательного стандарта; Знание отдельных литературных источников, рекомендованных учебной программой дисциплины; Неумение использовать научную терминологию дисциплины, наличие в ответе грубых стилистических и логических ошибок; Пассивность на практических занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.
	F (менее 60%)	Отсутствие знаний и компетенций в рамках учебной программы.

Критерии оценки достижения образовательных результатов	**Проценты**
Текущая работа над ИАС (максимум 50 баллов) оценивается руководителем по следующим позициям:	
Постановка задачи	до 10 баллов
Выбор и обоснование путей ее решения	до 15 баллов
Анализ решения и оценка его качества (глубина проработки вопросов, наличие творческого подхода, использование информационных технологий и др.)	до 25 баллов
Защита ИАС (максимум 50 баллов)	
Качество анализа используемой литературы	до 10 баллов
Полнота и качество выполненной работы	до 20 баллов
Использование современных информационных технологий	до 5 баллов
Умение ориентироваться в теоретическом материале работы и доходчиво ее доложить	до 15 баллов
За несвоевременное выполнение реферата могут быть введены штрафные баллы	**до 10 баллов**

Раздел 4. Материально-техническое обеспечение дисциплины

4.1. Список учебно-лабораторного оборудования

1. Мобильный мультимедиа обучающий комплекс в составе: мультимедиа-проектор, ноутбук, комплект активных акустических систем, экран.
2. Компьютерный класс для практических занятий.