**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ М.В.ЛОМОНОСОВА»**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

|  |
| --- |
| «УТВЕРЖДАЮ»  Декан экономического факультета МГУ  профессор \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ А.А.Аузан  «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2021 год |
|  |

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Наименование дисциплины:**

**БИЗНЕС В ФОРМАТЕ ФРАНЧАЙЗИНГА**

**Уровень высшего образования:**

МАГИСТРАТУРА

**Направление подготовки:**

38.04.02. МЕНЕДЖМЕНТ

**Форма обучения:**

ОЧНАЯ

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

*Учебно-методической комиссией экономического факультета*

(протокол №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, дата)

Москва 2021

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с самостоятельно установленным МГУ образовательным стандартом (ОС МГУ) для реализуемых основных профессиональных образовательных программ высшего образования по направлению подготовки магистратуры 38.04.02. Менеджмент

ОС МГУ утвержден решением Ученого совета МГУ имени М.В.Ломоносова от 28 декабря 2020 года, протокол №7

Год (годы) приема на обучение: 2021 и последующие

1. **Место и статус дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы подготовки магистра**

Статус дисциплины: *вариативная*

Триместр: 4 триместр

1. **Входные требования (реквизиты) для освоения дисциплины**

*Для успешного освоения данного курса требуются знания и умения, полученные в следующих дисциплинах:*

* Современные технологии и принятие управленческих решений
* Стратегический менеджмент
* Создание бизнеса

1. **Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с требуемыми компетенциями выпускников**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Компетенции выпускников (коды)** | **Индикаторы (показатели) достижения компетенций** | **Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), сопряженные с компетенциями** |
| ПК-11.  Способен самостоятельно создавать модели и алгоритмы типовых и нестандартных организационно-управленческих задач по оптимизации внутренней среды и адаптации к требованиям внешней среды для деятельности конкретного функционального подразделения и организации в целом | ПК-11.И-2. Разрабатывает модели и алгоритмы типовых и нестандартных организационно-управленческих решений | ПК-11.И-2.У-2. Умеет разрабатывать и обосновывать эффективные организационно-управленческие решения с учётом требований внешней и внутренней среды |
| ПК-13.  Способен планировать, организовывать и управлять предпринимательской деятельностью | ПК-13.И-1. Разрабатывает и внедряет стратегии предпринимательской деятельности | ПК-13.И-1.З-1. Знает основные принципы, условия, виды и формы осуществления предпринимательской деятельности |
| ПК-13.И-2.У-1. Умеет оценивать факторы внешней и внутренней среды, их влияние на условия и результаты предпринимательской деятельности |
| ПК-13.И-2.У-2. Умеет управлять ресурсным обеспечением предпринимательской деятельности |
|  |  |  |
| ПК-17.  Способен выступать в роли инициатора запуска проектов и программ, принимать участие в формировании портфеля проектов и программ организации | ПК-17.И-1. Инициирует запуск проектов и программ организации | ПК-17.И-1.У-1. Умеет формулировать задачи проекта, предполагая определенный конечный результат (выход проекта) |
| ПК-17.И-1.У-2. Умеет создавать организационные условия, благоприятные для запуска и реализации проектов и программ организации |
| МПК-1.  Способен управлять службами и подразделениями в компаниях различных форм собственности на разных стадиях жизненного цикла развития бизнеса, в том числе используя современные цифровые технологии | МПК-1.И-1. Использует и адаптирует принципы, методы и стили управления к специфике организаций различных форм собственности на разных стадиях жизненного цикла развития бизнеса | МПК-1.И-1.У-1. Умеет адаптировать существующие принципы, методы и стили управления к специфике конкретной организации с учётом стадии её развития и иных факторов |
| МПК-2.  Способен организовывать новые предпринимательские структуры и разрабатывать стратегии их поведения на различных рынках | МПК-2.И-1. Способен самостоятельно организовывать структуру подразделений, организаций, проектов и сетей | МПК-2.И-1.-У-1. Умеет разрабатывать и организовывать структуру подразделений, организаций, проектов и сетей с учётом целей развития |
| МПК-2.И-1.-У-2. Умеет управлять существующей структурой подразделений, организаций, проектов и сетей |
| МПК-2.И-2. Разрабатывает стратегии поведения предпринимательских структур на различных рынках с учётом существующих и потенциальных рисков, принимая наиболее рациональные и эффективные решения | МПК-2.И-2.У-1. Умеет оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели |
| МПК-2.И-2.У-2. Умеет разрабатывает стратегии организации с учётом существующих и потенциальных рисков, принимая наиболее рациональные и эффективные решения |
| МПК-3.  Способен разрабатывать проектные решения, бизнес-планы и бизнес-модели, применяя технологии анализа данных, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ | МПК-3.И-1. Способен разрабатывать различные проектные решения, бизнес-планы и бизнес-модели | МПК-3.И-1.З-1. Знает основные методы разработки проектных решений и бизнес-планов, характеристики и особенности реализации основных бизнес-моделей |
| МПК-3.И-1.У-1. Умеет разрабатывать различные проектные решения, бизнес-планы и бизнес-модели |

1. **Объем дисциплины по видам занятий**

Объем дисциплины составляет \_3\_ зачетные единицы: \_108\_ академических часов, в том числе \_52\_ академических часов составляет контактная работа с преподавателем, \_56\_ академических часов составляет самостоятельная работа магистранта.

1. **Формат обучения \_** очное, c использованием обучающей среды On.Econ **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**
2. **Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля),**  **Форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)** | **Всего**  **(часы**) | В том числе | | | | | | |
| **Контактная работа  (работа во взаимодействии с преподавателем)**  ***Виды контактной работы, часы*** | | | | **Самостоятельная работа обучающегося**  ***Виды самостоятельной работы, часы*** | | |
| Занятия семинарского типа | Групповые консультации | Индивидуальные консультации | **Всего** | Подготовка к аудиторным занятиям | Самостоятельная внеаудиторная работа | **Всего** |
| Тема 1. Сущность франчайзинга как особой формы ведения бизнеса | 4 | 4 |  |  | 4 |  |  |  |
| Тема 2. Технология франчайзинга. Управление и развитие франчайзинговой сетью | 20 | 8 |  | 8 | 16 | 4 |  | 4 |
| Тема 3. Законодательно-правовая база франчайзинга | 12 | 4 |  | 4 | 8 | 4 |  | 4 |
| Тема 4. Международный франчайзинг | 4 | 4 |  |  | 4 |  |  |  |
| Тема 5. Актуальные проблемы и тенденции развития франчайзинга в России | 14 | 6 |  | 4 | 10 | 4 |  | 4 |
| Текущая аттестация: защита проекта | 48 |  |  | 8 | 8 |  | 40 | 40 |
| Промежуточная аттестация: итоговый тест | 6 | 2 |  |  | 2 | 4 |  | 4 |
| **Итого** | **108** | **52** | | | | **56** | | |

**Краткое содержание тем дисциплины**

**Тема 1. Сущность франчайзинга как особой формы ведения бизнеса**

Основные понятия франчайзинга, вопросы терминологии. История развития франчайзинга и его современное состояние. Основные типы и виды франчайзинга: товарный, производственный, деловой франчайзинг. Области применения франчайзинга. Преимущества и недостатки франчайзинга. Значение франчайзинга для социально-экономического развития страны. Социальные функции франчайзинга. Экономические функции франчайзинга. Субфранчайзинг.

**Основная литература:**

1. Земляков, Д.Н., Макашев, М.О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

**Тема 2. Технология франчайзинга. Управление и развитие франчайзинговой сетью.**

Стратегия пилотного бизнеса. Содержание договора о франшизе: права и обязательства франчайзера и франчайзи, сотрудничество, обучение, реализация франшизы, изменение и прекращение отношений. Финансовые принципы франчайзинга. Франшизная плата. Первоначальные выплаты. Формы продажи комплекса услуг. Текущие платежи (роялти). Средства на рекламу. Расчет суммы платежей. Услуги франчайзера предприятиям-франчайзи. Изменения и прекращение договора франчайзинга. Права и обязанности франчайзера. Права и обязанности франчайзи. Ограничение прав сторон по договору франчайзинга. Специфика бухгалтерского учета и налогообложения на франшизном предприятии.

**Основная литература:**

1. Еремеева Н., Панюкова В., Саламатов В. Франчайзинг. – М., МГИМО, 2019

**Тема 3. Законодательно-правовая база франчайзинга**

Анализ российского законодательства, действующего в области франчайзинга: Гражданский кодекс РФ (глава 54 «Коммерческая концессия»). Особенности российского законодательства, его недостатки. Обзор законодательных актов, регулирующих франчайзинг в США, Японии, латиноамериканских и европейских странах. Российская и международные ассоциации франчайзинга. Главные направления работы Российской ассоциации франчайзинга (РАФ).

**Основная литература:**

1. Гражданский кодекс РФ (глава 54 «Коммерческая концессия»)

**Тема 4. Международный франчайзинг**

Территориальное развитие и международный франчайзинг. Решение о целесообразности создания международного франчайзинга. Методы международного расширения: прямой франчайзинг, филиал, дочерняя компания, совместное предприятие. Структура и особенности основного договора международного франчайзинга. Организация франчайзинговой сети.

**Основная литература:**

1. Земляков, Д.Н., Макашев, М.О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.

**Тема 5. Актуальные проблемы и тенденции развития франчайзинга в России**

Особенности малого бизнеса в России как предпосылка для развития системы франчайзинг: развитие мелкого предпринимательства в сфере услуг и торговле, трудности начального этапа функционирования малых предприятий. Анализ российского рынка франчайзинга. Факторы, сдерживающие развитие франчайзинга в России. Роль государства в процессе становления франчайзинговой формы предпринимательства в России. Лучшие образцы российских франчайзинговых сетей. Перспективные отрасли для дальнейшего развития франчайзинга. Концепция развития бизнеса в форме франчайзинга и рекомендации франчайзерам и франчайзи.

**Основная литература:**

1. Гражданский кодекс РФ (глава 54 «Коммерческая концессия»)
2. Еремеева Н., Панюкова В., Саламатов В. Франчайзинг. – М., МГИМО, 2019
3. **Фонд оценочных средств для оценивания результатов обучения по дисциплине** 
   1. **Примеры оценочных средств:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Результаты обучения по дисциплине** | **Виды оценочных средств** |
| ПК-13.И-1.З-1. Знает основные принципы, условия, виды и формы осуществления предпринимательской деятельности | Итоговый тест |
| МПК-3.И-1.З-1. Знает основные методы разработки проектных решений и бизнес-планов, характеристики и особенности реализации основных бизнес-моделей |
| ПК-11.И-2.У-2. Умеет разрабатывать и обосновывать эффективные организационно-управленческие решения с учётом требований внешней и внутренней среды | Кейс  Инвестиционный проект. Деловая игра «Продай свою франшизу» |
| ПК-13.И-2.У-1. Умеет оценивать факторы внешней и внутренней среды, их влияние на условия и результаты предпринимательской деятельности |
| ПК-13.И-2.У-2. Умеет управлять ресурсным обеспечением предпринимательской деятельности |
| ПК-17.И-1.У-1. Умеет формулировать задачи проекта, предполагая определенный конечный результат (выход проекта) |
| ПК-17.И-1.У-2. Умеет создавать организационные условия, благоприятные для запуска и реализации проектов и программ организации |
| МПК-1.И-1.У-1. Умеет адаптировать существующие принципы, методы и стили управления к специфике конкретной организации с учётом стадии её развития и иных факторов |
| МПК-2.И-1.-У-1. Умеет разрабатывать и организовывать структуру подразделений, организаций, проектов и сетей с учётом целей развития |
| МПК-2.И-1.-У-2. Умеет управлять существующей структурой подразделений, организаций, проектов и сетей |
| МПК-2.И-2.У-1. Умеет оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели |
| МПК-2.И-2.У-2. Умеет разрабатывает стратегии организации с учётом существующих и потенциальных рисков, принимая наиболее рациональные и эффективные решения |
| МПК-3.И-1.У-1. Умеет разрабатывать различные проектные решения, бизнес-планы и бизнес-модели |

* 1. **Критерии оценивания (баллы) по дисциплине:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Виды оценочных средств** | **Баллы** |
| Кейс | 70 |
| Инвестиционный проект. Деловая игра «Продай свою франшизу» | 50 |
| Итоговый тест | 30 |
| **Итого** | **150** |

* 1. **Оценка по дисциплине выставляется, исходя из следующих критериев:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Оценка** | **Минимальное количество баллов** | **Максимальное количество баллов** |
| *Отлично* | 127,5 | 150,0 |
| *Хорошо* | 97,5 | 127,4 |
| *Удовлетворительно* | 60,0 | 97,4 |
| *Неудовлетворительно* | 0,0 | 59,9 |

**Примечание:** в случае, если магистрант за триместр набирает менее 20% баллов от максимального количества по дисциплине, то уже на промежуточном контроле (и далее на пересдачах) действует следующее правило сдачи: «магистрант может получить только оценку «Удовлетворительно», и только если получит за промежуточный контроль, включающий весь материал дисциплины, не менее, чем 85% от баллов за промежуточный контроль».

* 1. **Типовые задания и иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения:**

**Кейс «Франчайзинг в России»**

Задание: По выбранной теме подготовить кейс (мах 2 стр.) и его решение (мах 1 стр.). В основе кейса должны лежать реальные примеры российской и зарубежной практики франчайзинга. Кейс готовят 2 человека.

Возможные темы (можно предложить свою)

1. Цифровая трансформация франчайзинга (новые технологии ведения бизнеса, digital тренды)

2. Эффективные бизнес-модели во франчайзинге.

3. Выгодные и невыгодные отрасли для развития франчайзинга. Что выбрать?

4. Инструменты выбора франшизы. Как выбрать?

5. Региональные франшизы VS федеральные.

6. Эффективные коммуникации во франчайзинге (цифровой маркетинг)

7. Окупаемость франшизы: ожидания и реальность.

8. Юридические аспекты (особенности договора коммерческой концессии)

9. Проблемы управления франчайзинговой сетью.

10. Конфликты во взаимоотношениях франчайзера и франчайзи.

**Инвестиционный проект. Деловая игра «Продай свою франшизу»**

6 инвесторов и 6 франчайзеров (6 групп по 5 человек)

Инвестиционные возможности: от 2 до 3 млн.руб.

**Задание для франчайзеров**:

Выбрать отрасль (6 франшиз из разных отраслей). Возможны два варианта выбора франшизы:

1. Реальная компания, которая не развивает бизнес по франчайзингу, но имеет, на Ваш взгляд, потенциал для такого развития

2. Компания, которая уже заявила о себе как о франчайзере, но продажи франшиз еще не начались или находятся в начальной стадии.

Создать франшизное предложение для рынка Москвы и области на основе реальной компании (франшиза не продается или находится на начальной стадии продаж) в форме презентации (можно использовать материалы выставки Buybrand 2019, мах 8 мин, 10 слайдов). Помимо презентации можно подготовить раздаточный (рекламный) материал о франшизе.

Подготовиться к ответам на вопросы потенциальных инвесторов;

Основная задача – продать франшизу инвесторам.

**Задание для инвесторов**

• Составить список критериев оценки франшизы и опросный лист для устных вопросов франчайзерам (в письменном виде);

• Оценить предложенные франшизы по разработанным критериям, исходя из презентаций, раздаточных материалов и личных консультаций;

• Выбрать 2 из предложенных франшиз с точки зрения наибольшей инвестиционной привлекательности.

План деловой игры

1. Презентация франшиз

2. Ответы на вопросы

3. Личные консультации

4. Выбор инвесторов

В ходе триместра студенты готовят и защищают групповой проект по выбранной и согласованной с преподавателем франшизе. Оценивается соответствие франшизы инвестиционным возможностям и перспективность отрасли, степень знания и понимания продаваемой франшизы, презентация (четкость и емкость формулировок, оформление).

* 1. **Методические рекомендации и требования к выполнению заданий:**

**Критерии оценки кейсов**

• Актуальность информации

• Практические иллюстрации

• Аргументированная авторская позиция в решении кейса

• Ссылки на источники

Кейс с решением и презентацией на семинаре - мах 80 баллов каждому участнику

Кейс с решением без презентации на семинаре - мах 50 баллов каждому участнику

Оценка ставится группе, баллы распределяются согласно коэффициенту участия.

**Критерии оценки проекта** (оценка ставится группе, мах 50 баллов каждому участнику):

Франчайзеры

• Соответствие франшизы инвестиционным возможностям и перспективность отрасли (аргументы)

• Степень знания и понимания продаваемой франшизы

• Презентация (четкость и емкость формулировок, оформление)

• Полнота ответов на вопросы

Инвесторы

• Актуальность и полнота критериев оценки франшизы

• Содержание опросного листа

• Обоснованный вывод о рейтинге инвестиционной привлекательности представленных франшиз (устное выступление, мах 2 мин)

Если проект не презентуется в день деловой игры, оценка снижается на 50%.

1. **Ресурсное обеспечение**
   1. **Перечень основной и дополнительной литературы**

**Основная литература:**

1. Гражданский кодекс РФ (глава 54 «Коммерческая концессия»)
2. Земляков, Д.Н., Макашев, М.О. Франчайзинг. Интегрированные формы организации бизнеса: Учеб. пособие для вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
3. Еремеева Н., Панюкова В., Саламатов В. Франчайзинг. – М., МГИМО, 2019

**Дополнительная литература:**

1. Еремин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: теория и практика. – М., Юстицинформ, 2017.
2. Колесников В. Построение франчайзингового бизнеса. Курс для правообладателей и пользователей франшиз. – СПб, Питер, 2008.
3. Крок Р. McDonald’s. Как создавалась империя. – М., Альпина, 2016.
4. Юрицин А.А. Франчайзинг и договор коммерческой концессии: итоги и перспективы правового регулирования. - М., Юстицинформ, 2018.
5. 555 возможностей собственного бизнеса. Бизнес-справочник по франчайзингу. – М., Стратегия роста, 2015.

**8.2. Перечень лицензионного программного обеспечения**

Пакет программ Microsoft Office

**8.3. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

Ресурсы институциональной подписки экономического факультета МГУ

**8.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (при необходимости)**

1. Портал экономического факультета МГУ([www.on.econ.msu.ru](http://www.on.econ.msu.ru))
2. [ru.rusfranch.ru](http://www.ru.rusfranch.ru/) (Российская ассоциация франчайзинга)
3. [buybrand.ru](http://www.buybrand.ru/)
4. [beboss.ru](http://www.beboss.ru/)
5. franshiza.ru

**8.5. Описание материально-технической базы**

* мультимедийная аудитория с проектором и компьютером для проведения занятий;
* портал экономического факультета МГУ([www.on.econ.msu.ru](http://www.on.econ.msu.ru));
* доступ студента в институциональную подписку факультета;
* наличие доски для письма маркером.

1. **Язык преподавания:** Русский
2. **Преподаватель (преподаватели):** Шахова Маргарита Сергеевна, к.э.н., доцент
3. **Разработчики программы:** Шахова Маргарита Сергеевна, к.э.н., доцент