**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**Львівський національний університет імені Івана Франка**

**Економічний факультет**

**Кафедра економіки підприємства**

**Затверджено**

На засіданні кафедри економіки підприємства економічного факультету

Львівського національного університету

імені Івана Франка

(протокол № 1  від 01.09. 2023 р.)

Завідувач кафедри

|  |  |
| --- | --- |
|  | проф. Світлана УРБА |

**СИЛАБУС**

**навчальної дисципліни**

**«ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ»,**

**що викладається в межах ОПП першого (бакалаврського)** **рівня**

**вищої освіти для студентів**

**за спеціальністю № 076 Підприємництво та торгівля**

**галузі знань № 07 Управління та адміністрування**

**Львів 2023 р.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Назва дисципліни** | **ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ФОРМА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ** |
| **Адреса викладання дисципліни** | Львівський національний університет імені Івана Франка |
| **Факультет та кафедра, за якою закріплена дисципліна** | Економічний факультет, кафедра економіки підприємства  ЛНУ імені Івана Франка |
| **Галузь знань, шифр та назва спеціальності** | 07 Управління та адміністрування,  076 Підприємництво та торгівля |
| **Викладачі курсу** | Михасюк Іван Романович, д.е.н., професор кафедри економіки підприємства,  Івончак Ірина Олегівна, асистент кафедри економіки підприємства |
| **Контактна інформація викладачів** | <https://econom.lnu.edu.ua/employee/mykhasiuk-ivan-romanovych>  [ivan.mykhasyuk@lnu.edu.ua](mailto:ivan.mykhasyuk@lnu.edu.ua),  [iryna.ivonchak@lnu.edu.ua](mailto:iryna.ivonchak@lnu.edu.ua)  тел. (032) 239 40 25 |
| **Консультації з питань навчання по дисципліні відбуваються** | Консультації в день проведення лекцій/практичних занять (або на онлайн платформі – MS Teams, Zoom, [Google Classroom](https://play.google.com/store/apps/details?id=com.google.android.apps.classroom&hl=uk&gl=US)) за попередньою домовленістю з викладачем.  Кафедра економіки підприємства,  кім. 117, просп. Свободи, 18, м. Львів. |
| **Сторінка дисципліни** | https:// |
| **Інформація про дисципліну** | Навчальна дисципліна розроблена таким чином, щоб надати його учасникам необхідний теоретичний і практичний матеріал для отримання відповідних професійних компетенцій, щодо сутнісних характеристик та особливостей застосування франчайзингового бізнесу. |
| **Коротка анотація дисципліни** | Дисципліна «Франчайзинг як форма ведення бізнесу» є навчальною дисципліною для студентів за спеціальністю «076 Підприємництво та торгівля» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти у Львівському національному університеті імені Івана Франка, заняття з якої відбуваються у 4 семестрі в обсязі 3 кредити за ЄКТС. |
| **Мета та цілі**  **дисципліни** | ***Метою*** вивчення дисципліни «Франчайзинг як форма ведення бізнесу» є формування у студентів знань про франчайзинг як один із способів провадження та розширення бізнесу; вивчення всіх аспектів франчайзингу в Україні, аналіз тенденцій розвитку структурування ринку вітчизняного франчайзингу, а також використання франчайзингу як інструменту поштовху для розвитку малого та середнього бізнесу.  ***Цілі курсу:*** формування теоретичних знань і набуття практичних компетентностей щодо сутнісних характеристик та особливостей організації ведення підприємницької діяльності з  використанням можливостей франчайзингу, освоєння способів організації франчайзингу, оцінювання ризиків та ефективності франчайзингового бізнесу. |
| **Література для вивчення дисципліни** | **Основна література:**  1. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. / З.С. Варналій. –2-ге вид., випр. і допов. –К.: Знання-Прес, 2010. –285 с.  2. Грищенко І. М. Підприємницький бізнес: підруч. Для  студентів ВНЗ / І. М. Грищенко. -  Київ : Грамота, 2016. - 519 с.  3. Конкуренція і підприємництво : монографія / З.С. Варналій. –Київ : Знання України, 2015. –463с.  4. Кузьмін О.Є. Франчайзинг у підприємницькій діяльності: навч. посіб. / О.Є.Кузьмін, Т.В.Мирончук, І.З.Салата, Л.В. Марчук; за ред. О.Є.Кузьміна; М-во освіти і науки України.—Київ: Знання, 2011. -268с.  5. Підприємницькі мережі в торгівлі: монографія / за ред. Н.О. Голошубової –К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. –344с.  6. Рокоча В. В. Геоекономіка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навч. посіб. / В. В. Рокоча, Б.М. Одягайло, В. І. Терехов; ВНЗ Ун-т економіки та права "КРОК". -Київ : Ун-т економіки та права "КРОК", 2017. -350 с.  **Додаткова література:**  1. Бачинський Т. В. До питання про договір комерційної концесії (франчайзингу) та деякі новели його реєстрації / Т. В. Бачинський. URL: <http://science2016.lp.edu.ua/sites/default/files/Full_text_of_%20papers/vnulpurn_2014_810_39.Pdf>  2. Проект Закону України «Про франчайзинг» від 08.11.2011 року. URL: <http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?skl=4&pf3516=8241>  3. Державний комітет статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua  4. Асоціаціїя франчайзингу в Україні. URL: <http://www.franchising.org.ua>  5. Всеукраїнська громадська організація Федерації розвитку франчайзингу, гостинності та інфраструктури. URL: <http://fdf.org.ua>  6.  Європейська федерація франчайзингу URL: <http://www.eff-franchise.com>  7. Федеральна торгова комісія США. URL: <http://www.ftc.gov>  8. Польська організація франшизодавців. URL: <http://franchise.org.pl/report-on-franchising-inpoland>  9. Італійська федерація франчайзингу. URL: <http://www.assofranchising.it>  10. Французька федерація франчайзингу. URL: <http://www.franchise-fff.com> |
| **Обсяг курсу** | 48 годин аудиторних занять,  з них: 32 год – лекції,  16 год – практичні заняття, 42 год – самостійна робота. |
| **Очікувані результати навчання** | Після завершення курсу студенти повинні:  ***Знати:*** природу походження та економічний зміст франчайзингу, сутність основних понять франчайзингових відносин, класифікацію видів та типів франчайзингу, специфіку використання франчайзингу в різних галузях ведення бізнесу, господарсько-правовий зміст відносин комерційної конфесії, переваги та недоліки франчайзингового бізнесу, принципи основних франчайзингових систем та їх побудови, способи організації франчайзингу, оцінювання ризиків та ефективності бізнес-франчайзингу.  ***Вміти:*** застосовувати на практиці здобуті теоретичні знання щодо організації та управління франчайзингового бізнесу, аналізувати франшизи для ефективної реалізації малого бізнесу, а також можливості використання франчайзингу для розширення бізнесу, характеризувати основні показники франчайзингової угоди, вміти обґрунтовувати франчайзингові системи, визначати їх специфіку та передумови запровадження, оцінювати ризики ефективність франчайзингу як форми підприємницької діяльності. |
| **Ключові слова** | Франчайзинг, франчайзер, франчайзі, франшиза, договір комерційної концесії, інтелектуальна власність, франчайзингові платежі. |
| **Формат курсу** | Очний (денний) |
| **Теми** | Тема 1. Франчайзинг. Франчайзер і франчайзі.  Тема 2. Франшиза в Україні. Ремісники і підприємці.  Тема 3. Особливості формування франчайзингових систем підприємств.  Тема 4. Як франшиза допомагає в часи кризи, пандемії, карантину, війни.  Тема 5. Франчайзингові платежі. Франчайзингова винагорода.  Тема 6. Види та особливості формування франчайзингових систем у світі.  Тема 7. Франчайзингова винагорода.  Тема 8. Оцінювання економічного ефективного придбання та використання франшизи.  Тема 9. Правові основи франчайзингу.  Тема10. Франчайзингові відносини. Припинення франчайзингового договору.  Тема 11. Перспективи розвитку франчайзингових відносин в Україні. |
| **Підсумковий контроль, форма** | Залік у кінці семестру |
| **Пререквізити** | Навчальна дисципліна «Франчайзинг як форма ведення бізнесу» базується на знаннях таких дисциплін, як: «Економіка підприємства», «Маркетинг», «Менеджмент» тощо. |
| **Навчальні методи та техніки, які будуть використовуватись під час викладання курсу** | Лекції, інтерактивні методи, дискусії, проектне навчання, дебати. |
| **Необхідне обладнання** | Мультимедійний проектор, комп’ютер, дошка, крейда. |
| **Критерії оцінювання**  **(окремо для кожного виду навчальної діяльності)** | Оцінювання проводиться за 100 бальною шкалою.  Бали нараховуються за наступним співвідношенням:   * *практичні заняття* – 50% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 50 балів; * *індивідуальні завдання* – 50% семестрової оцінки, 50 балів.   Підсумкова максимальна кількість – 100 балів. |
| **Питання до заліку** | 1. Загальні поняття франчайзингу. 2. Формування та розвиток франчайзингових відносин. 3. Види франчайзингових платежів та їх складові. 4. Види франчайзингу. 5. Генеральний франчайзинг. 6. Основні принципи співпраці за франчайзингом. 7. Переваги та недоліки бізнес-франчайзингу. 8. Аналіз ринку і конкурентів. 9. Життєвий цикл франчайзингу. 10. Витрати франчайзера. Покриття витрат. 11. Зовнішня індивідуалізація підприємства франчайзера. 12. Внутрішня індивідуалізація франчайзера. 13. Складові франчайзингового пакета. 14. Готовність до франчайзингу: умови, організація бізнесу. 15. Види франчайзингових систем у країнах світу. 16. Моделі франчайзингової системи. 17. Українська франшиза в системі країн ЄС. 18. Економічне обґрунтування проекту франчайзингової системи. 19. Оптимізація структури франчайзингових платежів. 20. Інформаційне забезпечення процесу обрання франшизи. 21. Показники оцінювання економічної ефективності діяльності франчайзингових підприємств. 22. Бізнес-план франчайзингового підприємства. 23. Захист інтелектуальної власності франчайзера. 24. Стандартизація основних напрямків діяльності підприємства-франчайзера. 25. Стандарти та етика франчайзингу. 26. Послідовність оцінювання пріоритетності франшиз. 27. **Законодавчо-правова база франчайзингу.** 28. Франчайзинговий договір. 29. Порівняльна характеристика договору комерційної конфесії та суміжних договорів. 30. Початки розвитку франчайзингових відносин в Україні. 31. Проблеми розвитку франчайзингових відносин в Україні. 32. Вступ України в ЄС як основа подальшого поширення франчайзингу в Україні. |
| **Опитування** | З метою оцінювання якості лекційного курсу після оформлення заліку студенти заповнюють анкету. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Автори** |  | **проф. Михасюк І.Р.**  **ас. Івончак І.О.** |