

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова
Филиал МГУ в г. Грозном

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
Филиала – руководитель
образовательных программ
А.С. Воронцов

«__» _____ 20__ г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины:

Институциональная экономика

Уровень высшего образования:

Бакалавриат

Направление подготовки:

38.03.02 «Менеджмент»

Направленность (профиль) ОПОП:

«Общий»

Форма обучения:

Очная

Москва 2023 г.

1. Наименование дисциплины:

Автор(ы) программы: Кудряшова Елена Николаевна
Телефон, e-mail: 89265358278, enkudryashova@yandex.ru
Уровень высшего образования: бакалавриат
Направление подготовки: Менеджмент
Язык преподавания дисциплины: русский

2. Статус и место дисциплины в структуре основной образовательной программы подготовки бакалавра (данные берутся из учебного плана)

Статус дисциплины: обязательная

Семестр: 6

Пререквизиты: Экономика для менеджеров, Математика для менеджеров, Английский язык, Информационные технологии в менеджменте, Теория вероятностей и математическая статистика, Правовая среда современного бизнеса, Основы предпринимательства, Государственное управление.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Дисциплина обеспечивает формирование следующих компетенций и результатов обучения:

Формируемые компетенции	Результаты обучения по дисциплине
способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-5)	Умение <ul style="list-style-type: none">Проводить ситуационный анализ и готовить презентации в группе.
способностью к самоорганизации и самообразованию (ОК-6)	1.Знание <ul style="list-style-type: none">Основных понятий институциональной экономики.Теоретической и прикладной литературы по институциональной экономике, прочих источников информации. 2.Умение <ul style="list-style-type: none">Воспринять материал лекционного занятия, ознакомиться с рекомендованной литературой, использовать информацию в процессе выполнения контрольных работ и обсуждения на семинарских занятиях.Выслушать оппонентов в процессе обсуждения, выдвинуть контраргументы.
способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические	<ul style="list-style-type: none">2.УмениеОсновных методов анализа новой институциональной экономической теории.Теоретической и прикладной литературы по институциональной экономике, прочих источников информации. 2.Умение

риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (ПК-9)	<ul style="list-style-type: none"> • Применять основные методы анализа новой институциональной экономической теории для постановки и решения задач в разных сферах. • Выдвигать и обосновывать нестандартные гипотезы в процессе обсуждения на семинарских занятиях и ситуационного анализа
способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений (ПК-6)	<p>1.Знание</p> <ul style="list-style-type: none"> • Методов институционального проектирования. <p>2.Умение</p> <ul style="list-style-type: none"> • Применять методы институционального проектирования для анализа и проектирования институциональных изменений.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ РАБОТ

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц, всего 180 академических часов, из которых, 80 часов составляет контактная работа студента с преподавателем (34 часа - занятия лекционного типа, 34 часа - занятия семинарского типа, 10 - консультации, 2 - промежуточная аттестация), 100 часов составляет самостоятельная работа студента.

Название темы	Трудоемкость (в академических часах) по видам работ							
	Всего часов	Контактная работа студента с преподавателем, часы						Самостоятельная работа студента, часы
		Всего часов контактной работы	Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Консультации		Промежуточная аттестация	
					кнч	перед промежуточной аттестацией		
Тема 1.	20	10	4	4	2		10	
Тема 2	20	8	4	4			12	
Тема 3.	28	12	6	6			16	
Тема 4.	30	14	6	6	2		16	
Тема 5.	20	8	4	4			12	
Тема 6.	22	10	4	4	2		12	
Тема 7.	30	14	6	6	2		16	
Консультация перед промежуточной аттестацией	2	2				2		
Промежуточная аттестация	8	2					2	6
Всего часов	180	80	34	34	8	2	2	100

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ И ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Основные понятия новой институциональной экономической теории (20 часов)

Содержание темы

Поведенческие предпосылки: ограниченная рациональность, оппортунизм. Правила, формальные и неформальные институты. Координационная и распределительная функции

институтов. Права и свободы. Дискретные институциональные альтернативы. Производственные и транзакционные издержки. Влияние цифровизации на уровень транзакционных издержек.

Основная литература:

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / коллектив авторов / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011. Главы 1 – 4.

Тема 2. Индивидуальный выбор и коллективные действия (20 часов)

Содержание темы

Выбор как основа экономической деятельности. Конфликты и координация. Социальные дилеммы. Свободный доступ и трагедия общин. Теорема Коуза. Теория коллективных действий М. Олсона. Проблема безбилетника. Стимулирование коллективных действий. Роль культуры и доверия. Изменение уровня доверия в цифровой экономике.

Основная литература:

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / коллектив авторов / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011. Главы 5, 9.

Goldfarb A, Tucker C. Digital Economics // Journal of economic literature, vol. 57, no 1, March 2019, pp. 3-43.

Тема 3. Механизмы координации (28 часов)

Содержание темы

Рынок и иерархия как типы контрактов. Классический рынок. Механизмы снижения транзакционных издержек в рыночных структурах. Платформы как новые типы рынков. Выбор Иерархии по Р. Коузу и О. Уильямсону. Влияние цифровизации на централизацию и децентрализацию управления. Гибридные институциональные соглашения. Появление новых типов гибридов в цифровой экономике.

Основная литература:

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / коллектив авторов / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011. Главы 6 - 8.

Тема 4. Оппортунистическое поведение и стимулирующие контракты (30 часов)

Содержание темы

Проблема асимметрии информации и ухудшающий отбор. Решение проблемы асимметрии информации: сигналы и фильтрация. Влияние цифровизации на снижение издержек поиска и измерения. Рост издержек защиты информации и механизмы защиты информации. Проблема поручителя-исполнителя: моральный риск и отлынивание. Стимулирующие контракты. Новые формы стимулирования в цифровой экономике. Проблема инвестиций в специфические активы: вымогательство. Выбор механизмов предотвращения вымогательства. Новые механизмы в условиях цифровизации.

Основная литература:

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / коллектив авторов / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011. Глава 4.

Тема 5. Государство и политические институты (20 часов)

Содержание темы

Спрос на государство и предложение государства. Разнообразие социальных контрактов. Сравнительная эффективность диктатуры и демократии: влияние цифровой экономики. Электронные выборы. Электронное государство. Влияние государственного регулирования на цифровизацию. Решение проблем государственного регулирования в цифровой экономике: лицензирование и сертификация, промышленная, конкурентная и антимонопольная политика, защита интеллектуальной собственности, монетарная политика и регулирование сферы финансов.

Основная литература:

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / коллектив авторов / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011. Глава 10.

Тема 6. Институты, культура, доверие и экономический рост (22 часа)

Содержание темы

Фундаментальные факторы экономического роста. Экстрактивные и инклюзивные институты. Включение культуры в экономический анализ. Измерение культуры. Взаимодействие культуры и формальных институтов. Изменение культурных и поведенческих установок в цифровой экономике. Доверие и социальный капитал. Механизмы влияния социального капитала на экономику.

Основная литература:

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / коллектив авторов / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011. Глава 9.

Тема 7. Институциональное проектирование и институциональные изменения (30 часов)

Содержание темы

Схема институциональных изменений. Спонтанные и целенаправленные институциональные изменения. Этапы институционального проектирования. Оценка регулирующего воздействия. Устойчивость неэффективных институтов. Эффект колее. Эффект блокировки. Институциональное объяснение траекторий развития. Влияние цифровизации на изменение траекторий.

Основная литература:

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / коллектив авторов / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011. Главы 13, 14.

6. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература:

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / коллектив авторов / под. ред. А.А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2011.

Дополнительная литература:

1. Коуз Р. Федеральная комиссия по связи // Экономическая политика, 2007, №3, стр. 111-147
2. Тамбовцев В.Л. (2007). Основы институционального проектирования: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2007.
3. Aghion, Philippe, and Richard Holden. Incomplete Contracts and the Theory of the Firm: What Have We Learned over the Past 25 Years? // Journal of Economic Perspectives, 2011, 25(2), pp. 181-97.
4. Alston, Lee J., Gary D. Libecap, and Robert Schneider. The Determinants and Impact of Property Rights: Land Titles on the Brazilian Frontier // Journal of Law, Economics, and Organization, 12 (1996), 25–61.
5. Anderson, Terry L., and P. J. Hill. The Evolution of Property Rights: A Study of the American West// The Journal of Law & Economics, vol. 18, no. 1, 1975, pp. 163–179.
6. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. The colonial origins of comparative development: An empirical investigation // American economic review. 2001, V. 91, No 5, pp. 1369-1401.
7. Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. Institutions as a fundamental cause of long-run growth // Handbook of economic growth. 2005, V. 1, pp. 385-472.
8. Alesina A., Ferrara E. L. Ethnic diversity and economic performance // Journal of economic literature. 2005, V. 43, №. 3, pp. 762-800.
9. Alesina A., Giuliano P. Culture and institutions // Journal of Economic Literature. 2015, V. 53, №. 4, pp. 898-944.

10. Algan Y., Cahuc P. Cultural change and economic development. – V mimeo. – 2008.
11. Banerjee A.V., Duflo E. The experimental approach to development economics // *Annual Review of Economics*. 2009, V 1., No. 1. pp. 151-178.
12. Belleflamme P. Omrani N. Peitz M. The economics of crowdfunding platforms // SSRN: abstract 2585611. March 2015.
13. Broadberry S., Wallis J. J. Growing, shrinking, and long run economic performance: historical perspectives on economic development. – National Bureau of Economic Research, 2017. – №. w23343.
14. Boudreau K., Hagiu A. Platform rules: multi-sided platforms as regulators // SSRN November 2009.
15. Dell M. The persistent effects of Peru's mining mita // *Econometrica*. 2010, V. 78, №. 6., pp. 1863-1903.
16. Desmet K., Ortuño-Ortín I., Wacziarg R. Culture, ethnicity, and diversity // *American Economic Review*. 2017, V. 107, №. 9, pp. 2479-2513.
17. Evans D., Hagiu A., Schmalensee R. Invisible engines: how software platforms drive innovation and transform industries // SSRN abstract 2747032. March 2016.
18. Farrell J., Simcoe T. Choosing the rules for consensus standardization // *RAND Journal of Economics*, Vol. 43, No. 2, 2012.
19. Galiani S., Schargrodsky E. Property rights for the poor: Effects of land titling // *Journal of Public Economics*, Volume 94, Issues 9–10, 2010, pp. 700-729.
20. Garrouste, Pierre, Saussier, Stephane. Looking for a theory of the firm: Future challenges // *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2005, vol. 58(2), pp. 178-199.
21. Greif Avner. Institutions and Path to the Modern Economy: lessons from medieval trade // Cambridge University Press, 2006.
22. Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J., Soutter Ch. Measuring Trust. // *Quarterly Journal of Economics*, 2000, Vol. 115, No. 3, pp. 811-846.
23. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Civic Capital as the Missing Link. EUI Working Paper ECO2010/08
24. Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does Culture Affect Economic Outcomes? // *The Journal of Economic Perspectives*. 2006, V. T. 20, №. 2, pp. 23-48.
25. Jones B. F., Olken B. A. Do leaders matter? National leadership and growth since World War II // *The Quarterly Journal of Economics*. 2005, V. 120, №. 3, pp. 835-864
26. Liran Einav and Amy Finkelstein. Selection in Insurance Markets: Theory and Empirics in Pictures. // *Journal of Economic Perspectives*, volume 25, Number 1, Winter 2011, pp. 115–138.
27. Nunn N. Relationship-Specificity, Incomplete Contracts and the Pattern of Trade. *Quarterly Journal of Economics*. 2007;122 (2), pp. 569-600.
28. Nunn N., Wantchekon L. The slave trade and the origins of mistrust in Africa // *American Economic Review*. 2011, V. 101, №. 7, pp. 3221-52.
29. Rauch D, Schleicher D. Like Uber, but for local governmental policy: the future of local regulation of the 'sharing economy' // George Mason Law & Economics Research Paper No. 15-01. January 2015.
30. Riley, J. Silver Signals: Twenty-Five Years of Screening and Signaling // *Journal of Economic Literature*, 2001, 39, pp. 432-478.
31. Stiglitz, Joseph E. The Contribution of the Economics of Information to Twentieth Century Economics // *Quarterly Journal of Economics*, Nov. 2000, pp. 1441-1478
32. Wang N. Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey // Ronald Coase Institute Working Papers. 2003. Number 2.
33. Williamson O.E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // *Journal of Economic Perspectives*, 2002. Summer, V.16, №3.

Базы данных и Интернет-ресурсы

Мир в цифрах – сайт с наглядной визуализацией данных, в том числе о правах человека, экономическом росте и неравенстве, уровне технического прогресса, распространении демократии и коррупции, уровне доверия <https://ourworldindata.org>.

Ведение бизнеса (Doing Business Report) — ежегодное исследование группы Всемирного банка, оценивающее в 190 странах простоту осуществления предпринимательской деятельности на основе 10 индикаторов. Доклад посвящён оценке нормативных актов, регулирующих деятельность малых и средних предприятий на протяжении всего жизненного цикла, и порядку их применения на практике <https://www.doingbusiness.org/>

Всемирный обзор ценностей – несколько волн исследования об уровне доверия к людям, организациям, институтам <http://www.worldvaluessurvey.org/>

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (материалы для проведения контактной и самостоятельной работы)

Контактная работа со студентами предполагает проведение интерактивных лекций в форме диалога со студентами; семинарских занятий с разбором присланных заранее преподавателем кейсов, проведением игр, обсуждением подготовленных студентами презентаций, рефератом подготовленных студентами статей; контактных часов – консультаций, мероприятий текущего мониторинга и промежуточной аттестации.

Формы самостоятельной работы студентов: изучение материалов лекций и рекомендованной литературы, подготовка к разбору кейсов на семинарах, подготовка реферата статьи, подготовка презентации на тему «Как я могу использовать знания из курса «Институциональная экономика» в своей выпускной квалификационной работе», подготовка к текущему мониторингу в форме контрольных работ с открытыми вопросами и промежуточной аттестации в форме тестирования.

Примеры кейсов

1. Новые правила аренды квартир

В Госдуму внесен проект закона, запрещающего россиянам сдавать свои квартиры в аренду, не получив прежде согласия от «проживающих рядом соседей». По мысли автора документа, депутата Виталия Золочевского (фракция ЛДПР), новый закон поможет «обеспечить право граждан России на нормальную и не обремененную излишними проблемами жизнь».

Главной угрозой депутат считает то, что в сданной в аренду квартире могут поселиться владельцы собак. Встреча же с ними, предупреждает депутат, может закончиться для них в чем-то не повинных жильцов «моральной травмой, сопряженной с заиканием или иными негативными последствиями».

«Однако даже сдавание квартиры гражданам, которые не содержат у себя животных, может повлечь определенные проблемы для соседей. Соседи имеют право на то, чтобы знать, кто проживает в соседней с ними квартире и, соответственно, давать согласие на его проживание рядом с ними. Гражданин России должен быть обеспечен возможностью жить в условиях, которые не будут являться причиной его проблем, создаваемых жильцами, проживающими в соседней квартире», – отмечается в пояснительной записке к проекту закона.

Напомним, что действующая редакция ст. 288 Гражданского кодекса РФ, которую предлагает поправить Золочевский, разрешает собственникам свободно сдавать принадлежащее им жилье

для проживания. Согласия при этом ни у соседей, ни у кого бы то ни было еще спрашивать не нужно, закон требует лишь, чтобы с арендатором был заключен договор. Если существующий порядок будет изменен, логично будет ожидать внесения в ГК норм, запрещающих россиянам продавать квартиры без согласия соседей. Ведь опасным собаководом может оказаться не только арендатор, но и покупатель.

Источник: <http://top.rbc.ru/society/12/09/2014/948699.shtml>

Вопросы для обсуждения:

- 1) *Какими полномочиями по Оноре обладают на данный момент арендодатель, арендатор, сосед? Как перераспределятся полномочия, если закон будет принят?*
- 2) *Как скажется нововведение на стоимости аренды квартир?*
- 3) *Как скажется нововведение на стоимости квартир при их купле-продаже?*
- 4) *Какие еще аргументы можно привести за и против принятия закона?*

2. Обратный франчайзинг

Введение

В 2011 году торговая компания X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель»), обладавшая к тому моменту десятилетним опытом работы по схеме классического франчайзинга, приняла стратегическое решение самостоятельно управлять магазинами своих партнеров-франчайзи в рамках схемы обратного франчайзинга.

Эксперты рынка шутят, что при системе обратного франчайзинга функции владельца и директора магазина сводятся лишь к поддержанию чистоты в торговом зале. Конечно, обратный франчайзинг не подразумевает, что директор магазина в буквальном смысле берет в руки швабру. Но его формальное влияние на бизнес сводится к минимуму. Между тем на подобные условия директора соглашаются добровольно. И, по словам генерального директора компании "Экспресс ритейл" ("дочка" X5 Retail Group) Валерия Тараканова, эта форма сотрудничества взаимовыгодна.

Кризис обычного франчайзинга

Франчайзинг в классическом понимании — это модель развития бизнеса, когда компания (франчайзер) предлагает партнеру (франчайзи) пользоваться своей торговой маркой и наработанными технологиями, поставляя ему товар, но взимая за это плату. Чаще всего это один предварительный платеж (паушальный взнос) плюс процент от оборота (роялти).

В продуктовом ритейле франчайзинг пока не очень популярен: сети предпочитают открывать магазины самостоятельно. X5 Retail Group стала первой розничной продуктовой компанией, использующей эту модель. В начале 2008 года X5 создала дочернее предприятие "Экспресс ритейл", чтобы продавать франшизы на магазины на территории Москвы и Московской области. Однако франчайзинговый бизнес X5 развивался не слишком стремительно. Так, по данным на конец марта 2007 года, с компанией сотрудничали 543 партнерских магазина, а в начале 2012 года — 597 магазинов плюс 61 точка, находящаяся под управлением "Экспресс ритейла". Столь слабая динамика была связана с банкротством нескольких крупных партнеров. Кроме того, с некоторыми франчайзи X5 не стала продлевать контракты, рассчитывая выйти в регион самостоятельно.

Но хуже всего было то, что в кризис в партнерских магазинах резко упали продажи — по сравнению с сопоставимыми собственными торговыми точками X5 выручка у франчайзи была в два раза меньше.

"Мы вызывали владельцев, директоров проблемных магазинов в свой офис, выясняли причины", — рассказывает Тараканов. Оказалось, что к снижению оборота приводил непрофессионализм товароведов, заказывавших товар в недостаточном или избыточном количестве. Если продукция залеживалась на полках, то на закупку новой уже не хватало денег. Кроме того, владельцы франчайзинговых магазинов не всегда соблюдали финансовую дисциплину — могли вынуть часть выручки из кассы, потратить ее на свои нужды. Перебой с поставками напрямую отражался на товарном наполнении магазина, это приводило к снижению числа покупателей и объема выручки.

Как надо было поступить, чтобы партнеры получали столько товара, сколько нужно? На собрании одного из комитетов по франчайзингу Тараканов вспомнил об обратной франшизе. Посоветовавшись с директорами компании, Валерий решил применить схему обратного франчайзинга в работе с партнерами.

Франчайзинг наоборот

На первый взгляд у схемы прямого и обратного франчайзинга X5 Retail Group много общего. Партнер платит паушальный взнос (около 300 тыс. руб. за "магазин у дома" и 1-2 млн руб. за крупный формат), получает права на использование торговой марки, открывает и оборудует магазин, набирает персонал. Но вот дальше работа строится по-разному.

При прямом франчайзинге владелец магазина вкладывает в товар собственные деньги — около 2 млн руб., или 30% общих инвестиций в открытие торговой точки. Большая часть товаров поставляется с распределительного центра "Экспресс ритейла", остальное — напрямую от поставщиков X5. Ценовую политику и размер собственной наценки определяет франчайзер, учитывая по возможности рекомендации владельца магазина. Последний должен ежемесячно выплачивать роялти в размере 3% оборота.

В случае обратного франчайзинга владелец магазина на заполнение полок не тратится — весь товар франчайзер передает ему на реализацию. То есть формирование ассортимента, доставку товара и ценовую политику полностью берет на себя X5. По сути, такой магазин становится полным аналогом собственной точки X5 Retail Group.

За то, что держатель франшизы берет на себя контроль над основными операциями, "обратный" франчайзи отдает ему в общей сложности 75-77% выручки (процент зависит от местоположения точки). Оставшиеся 23-25% получает как свое агентское вознаграждение. Из этих денег владелец магазина выдает зарплату персоналу, оплачивает аренду и коммунальные услуги, а также роялти — 3% в месяц.

Две стороны медали

К началу 2012 года по обратному франчайзингу с X5 Retail Group стали работать 12 партнеров с магазинами "Пятерочка" и два партнера с "Перекрестками". Новый подход помог решить компании основную проблему — падение оборота у партнеров, говорит Валерий Тараканов. За первые полгода работы по схеме обратного франчайзинга "Экспресс ритейлу" удалось добиться 30% роста выручки у всех магазинов, переведенных на эту модель.

По словам одного из франчайзи X5 Ирины Крайнивой, после перехода на обратную франшизу выручка ее торговых точек за полгода увеличилась в два раза. "Мне очень удобно работать в этом формате. Я имею раскрученный брэнд, плюс мне не нужно вкладывать деньги в товар — партнеры сами осуществляют его доставку. Если бы мы закупали товар у дистрибуторов, то пришлось бы выставить цены на продукцию на 5-20% выше, чем сейчас", — перечисляет преимущества обратного франчайзинга Ирина Крайнива.

Впрочем, у владельца обратной франшизы козырей гораздо больше. Главный из них — контроль над работой магазина. В отличие от прямого франчайзинга, где все операции с товаром и наличностью контролирует хозяин точки, X5 сама выступает в роли надсмотрщика, так как торговая точка партнера и склад "Экспресс ритейла" объединены общим программным обеспечением. Региональный менеджер, отслеживающий работу магазина в онлайн-режиме, может проследить всю цепочку движения товара: от поставки в торговую точку до пробития чека.

В контроле за наличностью в схеме обратного франчайзинга задействованы банки. По словам Ирины Крайнивой, каждый день (в удаленных от областного центра магазинах — два раза в неделю) сотрудники банка проводят инкассацию франчайзи и переводят деньги на специальный счет. В конце недели банк перечисляет франчайзеру 100% выручки, а тот возвращает 23-25% франчайзи. Кроме того, раз в месяц магазин платит роялти в размере 3% выручки.

Наконец, обратный франчайзинг дает владельцу франшизы возможность больше зарабатывать на своем товаре. X5 не раскрывает размер своей наценки, однако, если бы компания открывала собственную точку, ей пришлось бы из своих доходов вычитать затраты на аренду магазина и зарплату персоналу.

О минусах обратного франчайзинга для партнеров в "Экспресс ритейле" предпочитают не говорить. Однако они есть, и довольно весомые.

Так, "обратных" франчайзи ждет полнейшая несвобода в принятии управленческих решений. Для "ленивых" владельцев магазинов это не так важно, но для предприимчивых и креативных бизнесменов может стать преградой в развитии компании. Кроме того, есть минусы и с финансовой точки зрения: по расчетам аналитиков, необходимость отдавать владельцу бренда значительную долю выручки может полностью нивелировать позитивный эффект от прироста потока покупателей и увеличения среднего чека.

У франчайзи есть и другой риск — прекращения сотрудничества. Например, в начале 2012 года Х5 расторгла договор со своим башкирским партнером, управлявшим в регионе 48 "Пятерочками". Такая же история произошла с воронежским франчайзи. Причины разрыва в каждом случае разные, но когда Х5 планирует открывать в регионе собственные магазины, то партнер ходит по лезвию бритвы. Причем если обычный франчайзи в случае разрыва может просто сменить вывеску и начать работать под новым брендом, то "обратный" франчайзи попадет в более сложную ситуацию. Он фактически беспомощен, поскольку доверил "старшему партнеру" ведение всех операций и вряд ли способен самостоятельно управлять бизнесом. Единственным выходом для него будет продать свой бизнес федеральному игроку, который и назначит цену сделки.

Источник: Мамедова Д. В плену у колбасы // Журнал "Коммерсантъ Секрет Фирмы" №4 от 02.04.2012, стр. 44

Вопросы для обсуждения:

1. *В чем плюсы и минусы классического (прямого) франчайзинга как гибридного механизма координации институциональных соглашений?*
2. *В чем основные отличия обратного франчайзинга от классического? Почему компания Х5 решила отказаться от классического франчайзинга в пользу обратного?*
3. *Проанализируйте отличие обратного франчайзинга от прямого с точки зрения создания стимулирующих эффектов для франчайзера и франчайзи.*
4. *Оцените влияние двух видов франчайзинга на капитал торговой марки как специфического актива.*

Требования к презентации «Как я могу использовать знания из курса «Институциональная экономика» в своей выпускной квалификационной работе»:

1. Тема презентации должна совпадать (или быть тесно связанной) с темой выпускной квалификационной работы.
2. Выберите часть выпускной квалификационной работы, которую можно рассмотреть с помощью методов институциональной экономики.
3. Подготовьте презентацию продолжительностью не более 5 минут.
4. Преподаватель и одногруппники могут задавать уточняющие вопросы по презентации.
5. Если выбор сделать сложно или не понятно, каким образом исследовать предмет курсовой работы институциональными методами, можно задать преподавателям вопросы на контактных часах.

Пример игры «Влияние доверия в группе на коллективные действия»:

Студентам раздаются листочки, на которых студенты проставляют цифры от 0 до 5. Это баллы, полученные за курс, которыми они готовы пожертвовать ради создания общественного блага. Листочки собираются преподавателем, баллы суммируются. Если сумма баллов составит 80% от максимального количества баллов, которые могла набрать группа (5х количество студентов, присутствовавших на семинаре), то благо считается произведенным, сумма баллов удваивается и распределяется поровну между студентами. Если сумма баллов оказывается меньше, то все баллы обнуляются. Полученные студентами баллы являются бонусными по отношению к балльно-рейтинговой системе.

Примеры открытых вопросов для контрольных работ

1. На протяжении долгого периода времени компания «Газпром» подписывала со странами Европы долгосрочные контракты на поставку газа. Однако в последние годы срок действия новых контрактов становится короче. Например, в 1992 году срок контракта между Газпромом и Словенией был заключен на 25 лет, а в 2018 (при перезаключении) – лишь на 5. Это происходит на фоне заметных изменений на мировом рынке газа: в 2016 году в США был отменен запрет на экспорт нефти и газа, а по прогнозам к 2020 году объемы мощностей по сжижению природного газа вырастут на 50% по сравнению с 2015 годом. *Объясните, как связаны описанные выше события.*
2. Исследователи (Pierce, Snyder, 2018), проанализировав данные о более чем 30 000 фирм в 41 стране Африки обнаружили, что в районах, откуда исторически людей более активно увозили в рабство, структура собственности в фирмах более концентрирована: более распространены фирмы с одним собственником или мажоритарным акционером. Более того, именно в этих районах фирмы с концентрированной структурой собственности характеризуются более низкой производительностью труда, чем в других районах (при контроле на размер фирм, отраслевую принадлежность, природные и экономические различия между странами, включая уровень зарплат). *Объясните данные закономерности.*
3. В последнюю треть XX века долгий процесс создания крупных вертикально интегрированных компаний сменился дезинтеграцией. Microsoft, IBM, General Motors и многие другие крупные фирмы теперь закупают комплектующие, услуги поставщиков и ритейлеров, смежные услуги на рынке, а не производят сами. Однако в последние годы лидерами вертикальной интеграции стали высокотехнологичные компании Apple и Tesla. *Как вы можете объяснить эту тенденцию?*
4. В онлайн аукционе eBay продавцы, направляющие часть своих доходов на благотворительность, в среднем продают свои товары с большей вероятностью и по более высокой цене. Этот эффект гораздо сильнее для продавцов с короткой историей сделок на eBay. Разница в четыре раза между квартилем продавцов с смой короткой историей и квартилем продавцов с самой длинной историей. *Предложите свои объяснения данным закономерностям*
5. Согласно сайту «Новости молочного рынка», компания-ритейлер «Азбука вкуса» объявила о намерении увеличить собственное стадо коров-ангусов на фермах в Калужской области до 2,7 тысяч голов. Реализация проекта позволит компании производить 650 тонн высококачественной говядины в год. Компания делает ставку на травяной органический откорм. Для получения необходимой степени мраморности будет использоваться небольшой объем зерна. Объем инвестиций компании в сельхозпроизводство составляет 350 млн рублей. Основные вложения связаны с приобретением земли, техники и закупкой скота. Главные статьи будущих инвестиций – это также приобретение животных. Срок окупаемости проекта оценивается в 7-9 лет. При этом планов возведения собственной бойни у компании нет – убой скота производится в рамках аутсорсинга. *Объясните решения компании с точки зрения теории транзакционных издержек О.Уильямсона.*

8. ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ

Результаты обучения по дисциплине	Оценочные средства
<i>Знать</i> Основные понятия институциональной экономики	Кейсы, открытые вопросы для текущего мониторинга и тесты промежуточной аттестации
<i>Знать</i> Теоретическую и прикладную литературу по институциональной экономике, прочие источники информации.	Реферат статьи
<i>Знать</i> Основные методы анализа новой институциональной экономической теории.	Кейсы, открытые вопросы для текущего мониторинга, презентация
<i>Знать</i> Методы институционального проектирования.	Кейсы
<i>Уметь</i> Проводить ситуационный анализ и готовить презентации в группе.	Кейсы
<i>Уметь</i> Воспринять материал лекционного занятия, ознакомиться с рекомендованной литературой, использовать информацию в процессе выполнения контрольных работ и обсуждения на семинарских занятиях.	Кейсы, реферат статьи, открытые вопросы для текущего мониторинга и тесты промежуточной аттестации
<i>Уметь</i> Выслушать оппонентов в процессе обсуждения, выдвинуть контраргументы.	Кейсы, презентация
<i>Уметь</i> Выдвигать и обосновывать нестандартные гипотезы в процессе обсуждения на семинарских занятиях и ситуационного анализа.	Кейсы
<i>Уметь</i> Применять основные методы анализа новой институциональной экономической теории для постановки и решения задач в разных сферах.	Презентация

Уметь Применять методы институционального проектирования для анализа и проектирования институциональных изменений.	Кейсы
--	-------

9. БАЛЛЬНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ

Максимальные значения баллов, которые студент может получить за выполнение формы проверки знаний (текущая и промежуточная аттестация):

Формы текущей и промежуточной аттестации (оценочные средства)	Баллы
Обсуждение и разбор кейсов на семинарах	60
Реферат статьи	20
Презентация	30
Текущий контроль (контрольные работы 2 шт)	15+25
Промежуточная аттестация	100

Оценка по курсу выставляется, исходя из следующих критериев:

Оценка	Минимальное количество баллов	Максимальное количество баллов
<i>Отлично</i>	$\geq 212,5$	250
<i>Хорошо</i>	$\geq 162,5$	$< 212,5$
<i>Удовлетворительно</i>	≥ 100	$< 162,5$
<i>Неудовлетворительно</i>		< 100

10. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для организации занятий по дисциплине необходимы следующие технические средства обучения:

- система «оп.есоп» для размещения материалов дисциплины
- мультимедийный класс
- доска с маркерами

Автор(ы) программы: Кудряшова Е.Н.

(подпись, расшифровка подписи)