

# ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ МАЛОГО БИЗНЕСА (на примере сети «33 Пингвина»)

Выполнили: Ушаков Н., Ушакова М. Научный руководитель: Стребкова Л.Н., доцент кафедры торгового дела и рекламы

## ПРОБЛЕМА

Малый бизнес в розничной торговле сталкивается с высокими стартовыми рисками: **коммерческими** (низкая узнаваемость), **операционными** (отсутствие бизнес-процессов) и **финансовыми** (ограниченность ресурсов).

## МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ

Использованы данные франчайзинговой сети «33 Пингвина», бухгалтерская отчётность за 2023–2024 гг., внутренние регламенты франшизы, а также обобщённые статистические данные рынка франчайзинга. Применялись методы экономического и сравнительного анализа.

## ЗАДАЧИ:

- выявить преимущества франчайзинга для франчайзи;
- проанализировать модель франчайзинга сети «33 Пингвина»;
- оценить экономические результаты франчайзера как основы устойчивости франчайзинговой системы.

**ЦЕЛЬ** – оценить эффективность франчайзинга как инструмента снижения рисков малого предпринимательства.

## РЕЗУЛЬТАТЫ:

### Преимущество франчайзинга для франчайзи – снижение рисков



#### Известный бренд

Входим в ТОП-10 фастфуд-сетей РФ по количеству точек по версии РБК



#### Бизнес под ключ

Мы сами изготавливаем мебель и рекламно-информационные материалы



#### Уникальный продукт

Более 70 вкусов натурального мороженого по итальянским и собственным рецептурам



#### Бесплатная логистика

Бесперебойные поставки до склада франчайзи организуются за счёт компании



#### Собственное производство

Обеспечим качественной продукцией вне зависимости от внешнеэкономических факторов



#### Поддержка на всех этапах

С нами вы можете начать свой бизнес, не имея никакого опыта



#### Два формата франшизы

Вы можете начать с летней точки, а после открыть кафе или остров в торговом центре



#### Отсутствие роялти

Не требуем дополнительных отчислений, так как вы работаете с нашим продуктом



**Рост сети**  
В 2019-2024 гг. наблюдается устойчивое увеличение числа франчайзи, особенно в 2023 г., что свидетельствует о высокой привлекательности франшизы.

**Стандартизация деятельности**  
Сеть «33 Пингвина» использует поэтапную процедуру открытия торговой точки, что снижает операционные и организационные риски франчайзи.



Рисунок 2 - Основные этапы открытия торговой точки «33 Пингвина»

**Финансовые результаты франчайзера**  
В 2024 г. зафиксирован рост оборота, переход от убытка к прибыли и повышение рентабельности, что свидетельствует об улучшении финансовых результатов деятельности франчайзера и повышении устойчивости франчайзинговой системы.

Таблица 1 - Показатели эффективности коммерческой деятельности ООО «33 Пингвина» за 2023-2024 гг.

Показатели	2023	2024	Отклонение в сумме, руб.	Отклонение в %
Оборот розничной торговли (тыс. руб.)	13 100	16 600	+3 500	+26,7%
Валовой доход (тыс. руб.)	5 890	7 470	+1 580	+26,8%
Валовой доход в % к обороту	45,0%	45,0%	0	0%
Издержки обращения (тыс. руб.)	7 690	9 570	+1 880	+24,4%
Уровень издержек обращения	58,7%	57,7%	-1,0	-1,7%
Прибыль по торговле (тыс. руб.)	-1 800	+550	+2 350	+130,6%
Рентабельность по торговле	-13,7%	+3,3%	+17,0	+124,1%
Средние товарные запасы (тыс. руб.)	1 050	1 200	+150	+14,3%
Товарооборачиваемость (в днях)	29,2	26,4	-2,8	-9,6%
Товарооборачиваемость (в оборотах)	12,5	13,8	+1,3	+10,4%
Численность работников	18	20	+2	+11,1%
Оборот торговли на 1 работника (тыс. руб.)	727,8	830,0	+102,2	+14,0%
Торговая площадь (кв. м)	120	150	+30	+25,0%
Оборот на 1 кв. м площади (тыс. руб.)	109,2	110,7	+1,5	+1,4%

### Поддержка 24/7

Личный бизнес-консультант обеспечит поддержку на всех этапах открытия и сопровождение вашего бизнеса

### Обучение

Предоставим доступ к корпоративному университету для обучения всем бизнес-процессам франчайзи и персонала

### Маркетинг

Контент для социальных сетей, размещение в геосервисах, таргетированная реклама, разработка и запуск акций, дизайн и рекламные материалы по запросу

## ВЫВОДЫ

- франчайзинг снижает стартовые риски малого бизнеса и повышает вероятность устойчивого развития франчайзи;
- эффективность франчайзинговой модели во многом зависит от финансовой устойчивости франчайзера;
- активный рост сети требует усиления контроля и поддержки партнёров.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

- Франчайзи:** выбирать франшизы с прозрачной финансовой моделью и развитой системой поддержки.
- Франчайзерам:** укреплять финансовую базу и совершенствовать управление сетью.
- Государству:** развивать меры поддержки франчайзинга как формы развития малого бизнеса.