

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ  
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории  
и национальной экономики

**Франчайзинг как форма развития малого бизнеса в сфере развлечений (на  
примере интеллектуальных игр)**

АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ

Студентки 3 курса 311 группы  
направления 38.04.01 Экономика  
профиль «Экономика предпринимательства»  
экономического факультета  
Синельниковой Ксении Николаевны

Научный руководитель  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_

В.С. Федоляк

дата, подпись

Заведующий кафедрой  
к.э.н., доцент \_\_\_\_\_

Е.В. Огурцова

дата, подпись

Саратов 2020 год

**Введение.** В настоящее время франчайзинг является одним из основных способов организации эффективного бизнеса, поскольку предоставляет предпринимателю возможность стать владельцем уже известного бренда, с долгой историей и сформировавшейся целевой аудиторией. При грамотно выбранной франчайзинговой модели предприниматель освобождает себя от ряда проблем, с которыми сталкивается каждый начинающий владелец собственного бизнеса (например, расходы на рекламу, поиск поставщиков и посредников, выбор стратегии компании, постановка ее миссии и цели и т.д.). В современных условиях франчайзинг в России получает все большее распространение в разных сферах деятельности и, следовательно, нуждается в выработке комплексного знания о нем.

Проблема взаимодействия малого и крупного бизнеса, в частности разработки теоретического и методического обеспечения франчайзинга, давно находится в центре внимания отечественных и зарубежных исследователей. В частности, Берли С., Даннинг Т. Дж., Земан Р., Калдари А.С., Коуз Р., Ламбен Ж.-Ж., Олах Н.М., Поланецки Л., Портер М., Розенберг Р. М., Смит Б., Спинелли-мл. С., Стэнворт Дж., Уильямсон О., Хейвуд Дж. Б., Шерман А. Дж. и др. всесторонне исследуют различные формы взаимного сотрудничества субъектов малого предпринимательства и крупных компаний, способы их взаимодействия, выявляя наиболее оптимальные для определенных условий хозяйствования в рыночной экономике. Среди отечественных авторов, исследовавших различные аспекты отношений франчайзинга можно выделить следующих специалистов: Аникин Б.А., Арсаева И.Л., Багдасарян А.Ф., Базаева А.Р., Балужева К.В., Безрукова Т.Л., Васильев Н.М., Ватлина Л.В., Вахитов Д.Р., Виленский А.В., Выборнова В.В., Гаджимусиева А.А., Григорьева Е.А., Давыдова Е.Л., Демьянченко Н.В., Дугин А.В., Дугина Е.Л., Думнова Е.С., Жукова М.А., Земляков Д.Н., Иванов Н.Н., Иншакова Е.И., Калдари А.С., Карпова М., Киреев А.П., Клейнер Г.Б. и др.

Принимая во внимание вышеизложенные факты, хотелось бы подчеркнуть актуальность и практическую значимость выбранной темы.

Целью выпускной квалификационной работы – это анализ развития франчайзинга в сегменте малого бизнеса на примере серии интеллектуальных игр «Квиз». Для достижения цели, были поставлены следующие задачи:

- исследовать теоретические основы развития франчайзинга в малом бизнесе России (понятие, сущность, основные виды и экономический механизм взаимоотношений в системе франчайзинга);

- выявить особенности организации, проблемы, ограничения и перспективы развития франчайзинга в малом бизнесе России;

- исследовать особенности развития рынка франчайзинга в малом бизнесе России;

- проанализировать франчайзинговую модель малого бизнеса в сфере развлечений (на примере интеллектуальных игр);

- выявить и охарактеризовать сдерживающие факторы и возможности развития франчайзинга в сфере развлечений (на примере интеллектуальных игр);

- определить основные направления развития франчайзинга в сфере развлечений (на примере интеллектуальных игр).

Предметом исследования является особенности и тенденции развития франчайзинга малом бизнесе в России. Объектом исследования - франчайзинг как форма организации малого бизнеса.

Информационной базой исследования данной работы послужили информационные и аналитические материалы научно-исследовательских учреждений, информационных агентств и служб, экспертные оценки и расчеты научных и практических работ, документы и материалы международных организаций, монографии, научные статьи по исследуемой проблеме.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что ее основные теоретические положения и выводы

исследования могут быть использованы для оценки организации развития малого бизнеса в России.

Результаты исследования, определяющие его научную новизну заключаются в следующем:

1. Проведено комплексное исследование проблем, связанных с разработкой теоретических положений, методических подходов и практических рекомендаций по развитию и продвижению франчайзингового предпринимательства.

2. Исследованы особенности функционирования предпринимательства в сфере развлечений (на примере интеллектуальных игр), выявлены и охарактеризованы сдерживающие факторы и возможности его развития.

**Основное содержание работы.** Тема моего исследования достаточно актуальная, так как в современной России франчайзинг является одним из основных способов и прогрессивной моделью организации бизнеса эффективного бизнеса, поскольку предоставляет предпринимателю возможность за определенную плату стать владельцем уже известного бренда, с долгой историей и сформировавшейся целевой аудиторией. Поэтому, развитие франчайзинга в малом бизнесе России имеет важное значение для экономического развития страны, нуждается в научном сопровождении и обосновании. В процессе исследования данной темы сделаны следующие выводы:

1. Франчайзинговая модель ведения малого бизнеса имеет ряд преимуществ перед открытием бизнеса с нуля. Эти преимущества дают колоссальные возможности для расширения деятельности как самой фирмы (франчайзер), так и предприятий, которые будут использовать эту репутацию для организации и развития своего бизнес (франчайзи).

2. Развитию франчайзинга в стране способствует Российская Ассоциация Франчайзинга (РАФ). По данным РАФ стабильный рост франшиз в год составляет 15 %. Российские франшизы занимают 62 % отечественного рынка франчайзинга. В соответствии со Стратегией РАФ франчайзинг должен

стать основным механизмом мультипликации субъектов и объектов малого и среднего бизнеса, инструментом развития крупных компаний, драйвером роста экономики, модернизации и инновационного развития.

3. В данной работе была исследована франчайзинговую модель малого бизнеса (на примере интеллектуальных игр (квизов)). В настоящее время интеллектуальные игры стали популярны. Мода вызвана общественным запросом на «отдых для мозгов», особенно популярны паб-квизы. Пик взрывного роста пройден, однако рынок квизов растет. В Саратове играют в 7 квизов : «ХЗ», «Извилиум», «Квиз,Плиз!», «Wow quiz», «Квиз Марис», «Угадай мелодию & Черный квиз», «Шевели извилинами» Самый популярный среди них – «Квиз,Плиз!», который и был взят в качестве объекта исследования.

4. Условия приобретения франшизы «Квиз,Плиз» : роялти – 7% паушальный взнос составил 120 тыс. руб. Вложения для старта проекта составили 464 тыс. руб. (табл. 5)

Таблица 5- Перечень затрат по инвестированию на этапе внедрения

Перечень необходимых материалов и оборудования	Количество, шт.	Цена, руб.	Сумма затрат в тыс. руб.
Ноутбук	3	50 000	150
Проектор + экран	3	20 000	60
Футболки для персонала	10	600	6
Реклама	1	50 000	50
Франшиза	1	120 000	120
Юридические расходы	1	20 000	20
Кассовый аппарат	1	48 000	48
ИТОГО:			454

5. Помимо первоначального вложения, так же необходимо учитывать затраты на проведение одной игры. В первый месяц не будет взиматься абонентская плата (роялти), согласно договору франшизы и расходный материал на 5 игр предоставляется франчайзером. Затраты на проведения одной игры будут составлять: с первой по пятую игру – 23 000 рублей; с шестой игры и далее 30 000 рублей.

6. Для оценки эффективности интеллектуальной игры как вида бизнеса проанализируем прибыль. Основной источник дохода – это участники

интеллектуальных игр. Вторая статья дохода - это партнерские соглашения с местом проведения игры. «Квиз, Плиз!» получает 10% от суммы выручки заведения. Предположим, что каждый посетитель потратит 100 рублей. Расчеты по доходам в табл.8

Таблица 8 - Доходы «Квиз, Плиз!» по месяцам март 2018 г – декабрь 2019г

Год	Месяц	Количество игроков за месяц	Стоимость игры 1 чел/руб	Доход от проведения игр за месяц	Доход с выручки бара месяц, руб	Общий доход с игры, руб
2018	март	168	300	50400	1680	52080
	апрель	714	300	214200	7140	221340
	май	654	300	196200	6540	202740
	июнь	906	300	271800	9060	280860
	июль	726	300	217800	7260	225060
	август	816	300	244800	8160	252960
	сентябрь	1650	300	495000	16500	511500
	октябрь	1710	300	513000	17100	530100
	ноябрь	2412	300	723600	24120	747720
	декабрь	2592	300	777600	25920	803520
2019	январь	3420	300	1026000	34200	1060200
	февраль	4146	300	1243800	41460	1285260
	март	4338	300	1301400	43380	1344780
	апрель	4872	300	1461600	48720	1510320
	май	4746	300	1423800	47460	1471260
	июнь	3618	300	1085400	36180	1121580
	июль	4038	300	1211400	40380	1251780
	август	4782	300	1434600	47820	1482420
	сентябрь	4440	300	1332000	44400	1376400
	октябрь	4176	300	1252800	41760	1294560
	ноябрь	5430	300	1629000	54300	1683300
	декабрь	5388	300	1616400	53880	1670280

7. По приведенным в таблице 9 расчетам видно, что доход растет. Для расчета прибыли рассмотрим расходы за анализируемый период (табл.9).

Таблица 9- Расходы игры «Квиз, Плиз!» за период март 2018- декабрь 2019

Год	Месяц	Расходы		
		Роялти, налоги, расходы на проведение игры, руб	Реклама, руб	Итого, руб
2018	март	26125	30000	56125
	апрель	120774	30000	150774
	май	116356	30000	146356
	июнь	216512	30000	246512

	июль	179258	30000	209258
	август	182885	30000	212885
	сентябрь	396495	30000	426495
	октябрь	368913	30000	398913
	ноябрь	427204	30000	457204
	декабрь	584458	30000	614458
2019	январь	707826	30000	737826
	февраль	767084	30000	797084
	март	744821	30000	774821
	апрель	1006342	30000	1036342
	май	851264	30000	881264
	июнь	625805	30000	655805
	июль	762731	30000	792731
	август	792715	30000	822715
	сентябрь	808932	30000	838932
	октябрь	858293	30000	888293
	ноябрь	968829	30000	998829
	декабрь	937136	30000	967136

8. Используя данные табл. 8 и табл.8 рассчитаем прибыль (табл. 10).

Таблица 10 - Прибыль игры «Квиз,Плиз!» по месяцам март 2018 - декабрь 2019

Год	Месяц	Доход с игры , руб	Расходы, руб	Прибыль, руб
2018	март	52080	56125	-4045
	апрель	221340	150774	70566
	май	202740	146356	56384
	июнь	280860	246512	34348
	июль	225060	209258	15802
	август	252960	212885	40075
	сентябрь	511500	426495	85005
	октябрь	530100	398913	131187
	ноябрь	747720	457204	290516
	декабрь	803520	614458	189062
2019	январь	1060200	737826	322374
	февраль	1285260	797084	488176
	март	1344780	774821	569959
	апрель	1510320	1036342	473978
	май	1471260	881264	589996
	июнь	1121580	655805	465775
	июль	1251780	792731	459049
	август	1482420	822715	659705
	сентябрь	1376400	838932	537468
	октябрь	1294560	888293	406267
ноябрь	1683300	998829	684471	

декабрь	1670280	967136	703144
---------	---------	--------	--------

Анализируя данные таблицы, делаем вывод, что начиная со второго месяца проект стал приносить прибыль. На конец октября 2018 года суммарная прибыль составила 429 322 рубля, а на конец ноябрь уже 719 839 рублей. Ранее было рассчитано, что инвестиции составили 464 тыс. рублей, а это значит, что в ноябре 2018 года проект уже окупился, то есть срок окупаемости составил 8 месяцев.

9. Рынок квизов растет очень медленно. Новичкам, которые появляются на рынке, приходится непросто: содержать такой проект – дорогое удовольствие, да и игроков в квизы уже сложно удивить. Поэтому самое главное для развития действующих игр и для тех проектов, которые планируются – интересные темы игр. Для действующих квизов так же важным направления развития является расширение географии. Например, рассматриваемые в работе проект «Квиз, Плиз!» работает в этих направлениях и, как итог, рабочих франшиз становится только больше. Интересная и качественно проведенная игра является залогом процветания проектов, ведь основной принцип маркетинга гласит, что довольный клиент приведет двух, а недовольный уводит десятерых.

10. Развитие франчайзинга в нашей стране ограничено рядом проблем. Это экономические проблемы (нестабильность развития экономики России и проблемы финансово-кредитного характера, отсутствие у потенциальных франчайзи необходимого стартового капитала и т.д), организационно-правовые проблемы (несовершенство правового обеспечения реализации механизма франчайзинга в нашей стране, отсутствие подробной информации о франчайзинге как методе ведения бизнеса и т.д), социально-психологические проблемы (отсутствие отечественного опыта и боязнь провала, отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности, боязнь франчайзи потерять самостоятельность и собственное «лицо» предпринимателя, бюрократизм) и образовательные проблемы, связанные со слабой подготовкой предпринимателей в области франчайзинга. Несмотря на наличие отдельных



тормозящих факторов, франчайзинг в России уже успешно развивается. Все больше предпринимательских кругов обращается к использованию этой эффективной формы ведения бизнеса.

**Заключение.** В заключение данной работы можно сделать вывод, что в мире франчайзинг зарекомендовал себя как один из наиболее эффективных и популярных методов ведения бизнеса. Он дает толчок развития малому и среднему предпринимательству, предполагает длительные и стабильные отношения партнеров, что в свою очередь позволяет обеспечить предсказуемость развития системы и дает возможность установления перспективных связей.

Достоинствами франчайзинга можно считать, прежде всего, возможность достаточно быстрого роста для небольших компаний, не создавших собственных известных брендов, с ограниченной сетью продаж. Кроме того, для известных компаний – франчайзеров данная схема позволяет снижать объемы недобросовестного копирования своих брендов другими производителями, принося значительные доходы от реализации франшиз.

Недостатки франчайзинга состоят в том, что франчайзинговая компания вынуждена затрачивать значительные организационные и финансовые ресурсы на обеспечение качества продукции и услуг со стороны франчайзи. Для компании – приобретателя франшизы такая схема вносит значительные ограничения и частично лишает ее самостоятельности в организации производства, в принципах маркетинговой политики, что, безусловно, скажется на стратегии развития компании.

В целом франчайзинг позволяет бизнесу повысить общую культуру предпринимательства, усилить юридическую обеспеченность и защиту малого бизнеса, повысить трудовую занятость населения страны, усилить инновационную составляющую в сегменте малого и среднего бизнеса, привлечь значительные иностранные инвестиции в отечественную экономику. Однако, развитие франчайзинга в нашей стране вызван рядом проблем. Анализ

сдерживающих факторов развития франчайзинга в малом бизнесе, показывает, что для развития франчайзинга в России имеются достаточно широкие возможности. Несмотря на наличие отдельных тормозящих факторов, франчайзинг в России уже успешно развивается. Все больше предпринимательских кругов обращается к использованию этой эффективной формы ведения бизнеса. Интерес к франчайзингу подтверждается статистикой, например, в настоящее время, молодые предприятия, работающие в этой сфере менее 5 лет, занимают порядка 45%.

Перспективы развития франчайзинга в России являются наиболее благоприятными в настоящее время. Сегодня страна является мировым лидером по темпам роста числа франчайзинговых компаний: за последние три года их стало больше на 98%, ежегодно растет количество точек на 30%, а количество франшиз на 25% и повышается активность региональных инвесторов, как и самих франчайзеров.

В условиях насыщенности рынка в некоторых отраслях достаточно интересной на отечественном и международном рынках является сфера интеллектуальных развлечений. Исследуя франчайзинговую модель бизнеса на примере рынка интеллектуальных игр можно сделать вывод, что рынок квизов имеет широкий ассортимент. Например, анализ показал, что в Саратове на данный момент существует 7 квизов, наиболее популярным из которых является «Квиз, Плиз!». Эта франшиза с момента открытия только набирает обороты: количество проводимых за месяц игр достигло 25, а количество игроков, посетивших игру за месяц достигло более 5000 человек.

При стартовые вложения 464 тысяч рублей (юридические расходы, оплата техники и т.д.) и расходах на проведение одной игры в размере 30 тысяч рублей окупаемость проекта составила 8 месяцев.

Следует отметить, что интерес к франшизе «Квиз, Плиз!» за последние годы явно вырос, так как игра получила представительство более чем в 100 городах мира. Такой факт, свидетельствует о том, что в условиях конкуренции

это проект остается качественным и привлекательным для людей и дает все шансы для процветания.