

К.А. Архангельская

Санкт-Петербургский государственный университет
Санкт-Петербург, Россия

Кредитование франчайзи: анализ рынка и оценка эффективности

Статья посвящена исследованию опыта кредитования франчайзинга в России. Анализируются преимущества этого вида кредитования для банков, заемщиков и экономики. Предметом исследования является кредитный продукт по кредитованию малого бизнеса с целью открытия бизнеса по модели франчайзинга «Бизнес-Старт». Исследуемый кредитный продукт является первым в своем роде, что делает актуальным исследование востребованности этого продукта рынком. Приведен анализ конкурирующих кредитных продуктов и рассмотрена эффективность для всех сторон кредитных отношений.

Ключевые слова и словосочетания: франчайзинг, банковское кредитование, кредитные продукты, процентная ставка по кредиту.

К.А. Arkhangel'skaya

Saint Petersburg State University
St.Petersburg, Russia

Franchising Lending: Market Analysis and Effectiveness Valuation

The article investigates the experience of franchise lending in Russia. The advantages of this particular way of lending are analyzed for banks, lenders and economy on the whole. The subject of the research is the credit product "Business Start", which is aimed to help young entrepreneurs to open small businesses on the base of franchising model. "Business Start" is the first of its kind on the market of business lending and differs from competitors' products analyzed in the article, what makes the analysis of the product quite relevant. The efficiency is evaluated for all sides of lending relationships.

Keywords: franchising, bank lending, credit products, interest rate on the loan.

Для банка крайне важна минимизация кредитного риска, т.е. риска невозврата выданных денежных средств. В ситуации, когда речь идет о кредитовании малого бизнеса в России, такие риски очень высоки. Это связано с тем, что предприятия малого бизнеса нередко ведут свою деятельность по недостаточно прозрачным схемам, у них зачастую отсутствует приемлемое для банка залоговое обеспечение, а сам предприниматель не обладает достаточным опытом и компетенциями для

Архангельская Карина Александровна – магистрант Высшей Школы Менеджмента, программа «Международный менеджмент»; e-mail: arhangel'skaya.karina@gmail.com.

того, чтобы гарантированно добиться успеха на выбранном рынке. С этой точки зрения франчайзи может считаться очень привлекательным клиентом для банка:

- франчайзи работает по отлаженной бизнес-модели, предоставленной ему франчайзером, что предполагает большую вероятность стабильности бизнеса (и, как следствие, возвратности кредита) [1-3];

- франчайзи в соответствии с требованиями франчайзера обеспечивает максимальную прозрачность бизнеса;

- в рамках организации своего бизнеса франчайзи, как правило, приобретает оборудование и имущество, необходимое для ведения хозяйственной деятельности по требованиям франчайзера. Это имущество покупается и оформляется официально и может выступать в качестве залога;

- франчайзинговый бизнес в большинстве случаев нуждается в оказании таких дополнительных услуг, как консалтинг, подбор франчайзера и др., и эти услуги может оказывать тот же самый банк, который выдает кредит, предоставляя их на взаимовыгодных условиях.

Таким образом, мы приходим к выводу, что франчайзи являются одними из самых предпочтительных клиентов для банка с точки зрения развития кредитования малого бизнеса.

В предлагаемой статье мы выполним анализ существующих банковских продуктов для франчайзи и оценим эффективность одного из них для банка.

1. Содержание продукта

Выведенный на рынок кредитный продукт «Бизнес-Старт», по словам экспертов Сбербанка, направлен на то, чтобы способствовать развитию малого бизнеса в России путем оказания помощи начинающим предпринимателям, не имеющим опыта ведения собственного бизнеса. Для этого банк предоставляет кредит на открытие собственного бизнеса в сфере франчайзинга, который начал активно развиваться и в России, что влечет за собой выгоду – как для предпринимателя, так и для банка. Вопрос, почему «Бизнес-Старт» является выгодным для всех участников кредитных отношений, будет также освещен, но для начала рассмотрим основные характеристики кредитного продукта, такие, как величина процентной ставки, срок кредитования и т.д.

«Бизнес-Старт» является кредитной программой по предоставлению средств начинающим предпринимателям исключительно в рублях под 18,5%¹, независимо от того, какую опцию выбирает заемщик – воспользоваться бизнес-моделью компании франчайзера или построить бизнес по типовому бизнес-плану. Максимальная сумма кредитования составляет 7 000 000 рублей, но при этом данная сумма может составлять 70% от изначальных инвестиций в бизнес. Таким образом, начинающему предпринимателю не обязательно иметь большое количество денежных средств для начала собственного дела, достаточно обладать 30% необходимой суммы, так как остальное покрывается кредитом. При выдаче кредита по рассматриваемой программе банк не взимает комиссию.

¹ По данным на июнь 2014 г.

Отсрочка погашения основного долга составляет шесть месяцев в случае организации бизнеса по модели франчайзинга и двенадцать месяцев при открытии бизнеса по типовому бизнес-плану (интересно отметить, что это служит стимулом к использованию типового бизнес-плана, а не франчайзинга). При этом пока нельзя говорить о величине просроченной задолженности, которая могла бы быть одним из ключевых показателей успешности выведения кредитного продукта на рынок. Это объясняется тем, что до 31 января 2014 года действовала программа Сбербанка по отмене неустоек для клиентов малого бизнеса, и на данный момент точные данные о величине этого показателя для проекта «Бизнес-Старт» не опубликованы.

В качестве обеспечения кредита выступает залог приобретаемого в рамках проекта имущества, также возможно поручительство со стороны физического лица. Если в залог оставляется имущество, оно подлежит обязательному страхованию. Банк обеспечивает мониторинг ведения бизнеса, при котором ежемесячно проводится оценка финансового состояния клиента и проверка наличия имущества, переданного в залог.

Одним из главных требований к заемщикам является отсутствие текущей предпринимательской деятельности в течение последних 90 календарных дней, однако для того, чтобы программа наиболее точно соответствовала заданным целям, полное отсутствие предпринимательской деятельности также является первостепенным. В случае, если возраст заемщика варьируется от 20 до 60 лет, он предоставляет в банк необходимые документы и банк одобряет кредит, клиенту необходимо сразу после этого зарегистрироваться в качестве общества с ограниченной ответственностью или индивидуального предпринимателя. После этого на расчетный счет клиента перечисляются средства.

Список документов, необходимых для рассмотрения кредитной заявки, стандартный:

- анкета;
- паспорт гражданина РФ;
- военный билет или приписное свидетельство;
- временная регистрация (при наличии);
- финансовые документы юридического лица или индивидуального предпринимателя².

Ежегодно Сбербанком составляются и публикуются списки самых популярных франшиз и бизнес-моделей среди клиентов. Сферы, в которых можно открыть свой бизнес, исключительно разнообразны: от магазина игрушек до салона тайского массажа (всего предлагаемых франшиз уже насчитывается более пятидесяти, с полными списками можно ознакомиться на сайте Сбербанка). Самые популярные франшизы по состоянию на 1 января 2014 года:

- БЕГЕМОТик (магазин игрушек);
- SUBWAY (ресторан быстрого обслуживания);
- Айкрафт (салон оптики);

² Требуемые документы для рассмотрения кредитной заявки. Бизнес-Старт // Официальный сайт ОАО «Сбербанк России». Режим доступа: http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/s_m_business/credits/creditsforstartup/bus_star/ (дата обращения 27.01.2014)

- 220 Вольт (магазин электроинструментов);
- Автодевайс (автомобильные аксессуары);
- Парижанка (нижнее белье);
- Тайрай (тайский массаж);
- SERGINNETTI (магазин одежды);
- F5 (магазин одежды)³.

Ведется статистика и по типовым бизнес-планам, предпочитаемым клиентами. В соответствии с ними по проекту «Бизнес-Старт» можно открыть парикмахерскую, клиринговую и кейтеринговую компанию, хлебопекарню, кондитерскую или салон красоты. С помощью предлагаемого медиакурса и различных размещенных на сайте презентаций можно рассмотреть примеры конкретных франшиз, для которых уже рассчитаны суммы минимальных инвестиций, необходимых для определенного вида бизнеса, с разделением на финансирование со стороны клиента и банка. В данных примерах рассчитаны показатели среднемесячной прибыли и величина платежа на максимальный срок.

2. Описание конкурирующих программ

Спектр программ по кредитованию малого и среднего бизнеса довольно обширен – при возникновении вопроса о дополнительном финансировании предприниматель довольно легко может сориентироваться в кредитных продуктах, предлагаемых банками, и выбрать подходящий для него по таким параметрам, как процентная ставка, срок кредитования, наличие залога и поручительства, максимальная сумма кредита и т.д. Самыми популярными банками с точки зрения количества обращений предпринимателей и маркетингового продвижения являются Сбербанк, ВТБ24, БАЛТИНВЕСТБАНК, Банк Москвы, Банк Санкт-Петербург и Уралсиб. Кредиты упомянутых банков направлены на удовлетворение всего спектра потребностей, возникающих у предпринимателей: пополнение оборотных средств, закупка оборудования и др., и представляются в виде простых кредитов, овердрафтов и кредитных линий.

Одним из главных конкурентов Сбербанка на кредитном рынке России является банк ВТБ. Рассмотрим программы кредитования малого и среднего бизнеса в банке «ВТБ24». Среди них укажем семь основных кредитных продуктов, представленных для удобства в виде сравнительной табл. 1:

Таблица 1

Программы кредитования малого и среднего бизнеса в банке «ВТБ24»

Название	Валюта	Мин. ставка, %	Макс. сумма	Макс. срок	Материальное обеспечение
1	2	3	4	5	6
Бизнес-экспресс	рубль	14,5%	4 000 000	до 7 лет	Не требуется

³ Бизнес-модель Компании-Франчайзера. Бизнес-Старт // Официальный сайт ОАО «Сбербанк России». Режим доступа: http://www.sberbank.ru/saintpetersburg/ru/s_m_business/credits/creditsforstartup/bus_star/frco/ (дата обращения 27.01.2014)

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Инвестиционный	рубль	11,1	–	до 7 лет	Требуется
Коммерсант	рубль	23,3	3 000 000	до 5 лет	Не требуется
На залоговое имущество	рубль	9	–	до 10 лет	Приобретаемое имущество
На залоговое имущество	доллар США	10	–	до 10 лет	Приобретаемое имущество
На залоговое имущество	евро	10	–	до 10 лет	Приобретаемое имущество
Оборотный	рубль	10,9	–	до 2 лет	Требуется
Овердрафт	рубль	11	–	до 1 года	Не требуется
Целевой	рубль	11,1	–	до 5 лет	Требуется

Примечание: данные по состоянию на июнь 2014 г.

В соответствии с данными, представленными в табл. 1, в целом процентные ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса ниже, чем у Сбербанка. Единственным кредитным продуктом, выделяющимся из общей массы, является кредит «Коммерсант» – 23,3% в сравнении со средним значением в 10,95%. Данное явление обусловлено условиями предоставления данного кредита и его целевого назначения. Все кредиты выдаются в рублях, за исключением кредита «На залоговое имущество». Таким образом, многие кредиты банка «ВТБ24» на развитие малого и среднего бизнеса отличаются довольно выгодными условиями от «Бизнес-Старта» главным образом за счет процентных ставок.

Теперь обратимся к кредитным продуктам самого Сбербанка, которые на данный момент предлагаются малому и среднему бизнесу, в их состав входят следующие программы кредитования (табл. 2).

Таблица 2

**Программы кредитования малого и среднего бизнеса в банке
«Сбербанк России»**

Название	Валюта	Мин. ставка, %	Макс. сумма	Макс. срок	Материальное обеспечение
1	2	3	4	5	6
Бизнес-Авто	рубль	12,95	–	до 5 лет	Требуется
Бизнес-Актив	рубль	13,38	–	до 8 лет	Требуется
Бизнес-Актив	доллар США	5,83	–	до 8 лет	Требуется
Бизнес-Актив	евро	5,85	–	до 8 лет	Требуется
Бизнес-Доверие	рубль	15,62	3000000	до 3 лет	Не требуется
Бизнес-Инвест	рубли	13,26	–	до 10 лет	Требуется
Бизнес-Инвест	доллар США	5,71	–	до 10 лет	Требуется
Бизнес-Инвест	евро	5,73	–	до 10 лет	Требуется

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
Бизнес-Недвижимость	рубль	12,85	–	до 10 лет	Требуется
Бизнес-Недвижимость	доллар США	5,3	–	до 10 лет	Требуется
Бизнес-Недвижимость	евро	5,32	–	до 10 лет	Требуется
Бизнес-Оборот	рубль	13,21	–	до 4 лет	Требуется
Бизнес-Оборот	доллар США	5,66	–	до 4 лет	Требуется
Бизнес-Оборот	евро	5,68	–	до 4 лет	Требуется
Бизнес-Старт	рубль	18,5	7000000	до 5 лет	Приобретенное имущество
Доверие	рубль	19	3000000	до 3 лет	Не требуется
Экспресс-Авто	рубль	17	5000000	до 5 лет	Требуется
Экспресс-Актив	рубль	16,75	5000000	до 5 лет	Требуется

Примечание: данные представлены по состоянию на июнь 2014 г.

Таким образом, в результате сравнения кредитных продуктов Сбербанка для малого и среднего бизнеса получаем следующие результаты. Во-первых, «Бизнес-Старт» обладает второй по величине процентной ставкой среди рассмотренных кредитных продуктов, его опережает только кредит «Доверие», который был запущен на рынок банковских услуг задолго до рассматриваемого нами «Бизнес-Старта». Предположим, что данная величина процентной ставки связана с определенными рисками банка в связи с работой с начинающими предпринимателями в сфере франчайзинга (иными словами, риски работы с начинающими предпринимателями перевешивают, по мнению банка, снижение рисков, обусловленное использованием франчайзинга). Во-вторых, среди кредитов, имеющих верхнюю границу предоставляемых ссуд, «Бизнес-Старт» является самым крупным. В-третьих, он характеризуется средней по величине скоростью погашения – при максимуме в 10 лет у «Бизнес-Недвижимости», у анализируемого в данной работе кредитного продукта максимальный срок погашения – 5 лет. По информации, полученной из различных интернет-источников, предоставляющих информацию о кредитах малому и среднему бизнесу, наиболее популярными являются «Доверие» и «Бизнес-Старт». Однако их можно сравнивать только по представленным выше характеристикам, так как нельзя назвать один из них более выгодным в связи с различием в целевом назначении. И, наконец, в-четвертых, по полученным данным оформление кредита по программе «Бизнес-Старт» может занять гораздо большее количество времени, чем оформление прочих кредитов. К примеру «Доверие», «Экспресс-Авто» и «Экспресс-Актив» могут быть оформлены в течение трех дней, в то время как остальные перечисленные кредитные продукты характеризуются неопределенным сроком оформления. Тем не менее, нельзя на основании последней перечисленной характеристики, срока оформления кредита, судить о выгодности того или иного продукта, так как решение об открытии собственного дела не приходит в головы клиентам стихийным образом, они тщательно обдумывают этот серьезный шаг.

3. Оценка эффективности кредитного продукта «Бизнес-Старт»

Экономическая целесообразность в данном исследовании выступает как многокомпонентная категория: чтобы продукт был успешен на рынке, он должен как минимум удовлетворять определенным потребностям целевой аудитории и быть выгодным для банка, предоставляющего данный кредитный продукт. «Бизнес-Старт» удовлетворяет этим условиям.

Во-первых, данный продукт выгоден для самого банка: как новый продукт на рынке он приносит выгоду банку за счет процентных ставок и высокого спроса на него, более того, поскольку «Бизнес-Старт» ориентирован на развитие малого бизнеса в сфере франчайзинга, банк минимизирует свои риски. При предоставлении клиенту финансирования для открытия деятельности по схеме франчайзинга банк получает больше гарантий того, что развитие бизнеса будет проходить успешно в силу основных плюсов системы франчайзинга, перечисленных нами ранее. Более того, так как в качестве залога по кредиту банк получает имущество, приобретенное на выданные деньги, и производит мониторинг того, в каком состоянии оно находится, весь бизнес, которым управляет клиент, становится для банка более прозрачным. И, наконец, главным доводом в пользу целесообразности «Бизнес-Старта» с экономической точки зрения является тот факт, что среди клиентов существует довольно ощутимая доля предпринимателей, чуть более четверти которых обращаются в Сбербанк за очередным кредитом. Более точные цифры не представляется возможным упомянуть в силу банковской тайны, однако указанное число показывает достаточно ощутимую долю клиентов, которые приносят прибыль банку вновь и вновь.

По информации из достоверных источников, которые нельзя разглашать в силу банковской коммерческой тайны, клиенты, возвращающиеся в Сбербанк за повторным кредитом на развитие бизнеса, обращаются за кредитным продуктом «Доверие», который уже упомянут в данной работе, так как в случае, если клиент «Бизнес-Старта» обратился за максимальной суммой кредита, 7 миллионов, этой суммы ему хватит лишь для начального обеспечения эффективного функционирования торговой точки – для дальнейшего развития ему вновь понадобятся средства.

Судя по публичным заявлениям Сбербанка, случаи конверсии клиентов по программе «Доверие» имеют место, так как в 2012 г. была запущена программа лояльности к клиентам: вновь обратившиеся в Сбербанк за кредитом клиенты получают деньги на более выгодных условиях. Процентная ставка снижается на 0,5% по отношению к процентной ставке для клиентов, обратившихся за кредитом впервые⁴.

Итак, для первого участника кредитных отношений, Сбербанка, продукт можно считать экономически целесообразным.

Во-вторых, «Бизнес-Старт» действительно способствует удовлетворению потребностей, возникших на рынке за последние годы. В связи с тем, что на рынке наблюдается рост популярности франчайзинга и желания молодых предпринимателей им заниматься, данный кредитный продукт становится выгоден не только соб-

⁴ Сбербанк повышает доступность кредитов для малого бизнеса: кредитный портфель по продукту «Доверие» превысил 100 млрд руб. // Официальный сайт ОАО «Сбербанк России». Режим доступа: http://sberbank.ru/yamalonenets/ru/press_center/all/index.php?id114=11026970 (дата обращения 25.05.2014)

ственно клиентам банка, которые подают заявку на получение денежных средств, но и франчайзерам. Франчайзинг основывается на том, что правом пользования определенной торговой маркой франчайзера является роялти, которое франчайзи обязан выплачивать независимо от того, каким был источник его финансирования для старта бизнеса. Данная плата в любом случае будет иметь место и, следовательно, приносить франчайзерам определенные экономические выгоды [1].

Безусловно, с точки зрения франчайзи, финансирование за счет кредита может показаться нецелесообразным на первых порах, потому как в первые годы становления бизнеса основная часть прибыли франчайзи действительно будет уходить на оплату банковского процента и роялти. Однако не будем считать эту предпосылку достаточно веской для того, чтобы отвергнуть гипотезу о целесообразности проекта, так как на данный момент количество отделений банка, предоставляющих данный вид кредита, растет, количество поданных заявок увеличивается. Следовательно, клиентов не останавливает тот факт, что первое время их прибыль будет уменьшена за счет кредита – с определенной точки зрения это остановило бы их от открытия любого бизнеса, не обязательно по схеме франчайзинга, так как зачастую собственных средств у начинающих бизнесменов недостаточно. Поэтому можно утверждать, что данный банковский продукт эффективен с точки зрения удовлетворения потребностей франчайзи.

Стоит также упомянуть, что, если бы данный проект был для рынка бесполезным и экономически нецелесообразным, вслед за «Бизнес-Стартом» не появились бы прочие финансовые институты, также занимающиеся финансированием франчайзинга.

В 2013 г. Росбанком был запущен кредитный продукт «Успешный старт», по которому приобретается оборудование для кафе TeaFunny, при этом сумма финансирования составляет 400 тысяч рублей, процентная ставка по кредиту – 17,5% [4]. В отличие от «Бизнес-Старта», помимо более низкой процентной ставки, от инвестора требуется не 70, а 50% собственных вложений. Также Раффайзенбанком и ОАО «РосинтерРестотранс Холдинг» было подписано соглашение, регулирующее кредитование франчайзинговых партнеров Росинтера [4].

Третьей финансовой структурой, последовавшей по пути Сбербанка, является фонд «Лайф Франчайзинг», поддерживающий развитие бизнеса по модели франчайзинга при участии таких компаний, как Шоколадница, CoffeeshopCompany, Weekender и др. [4]. В-третьих, «Бизнес-Старт» Сбербанка обладает социальной составляющей. Под социальной направленностью кредитного продукта в данном случае подразумевается то, что он способствует развитию мелкого бизнеса, к которому так стремится экономика России в последние годы. Поскольку государство не оказывает достаточной поддержки и не способствует развитию малого бизнеса в той мере, в какой этого хотелось бы начинающим предпринимателям, «Бизнес-Старт» представляет собой оптимальное решение. Сущность данного кредитного продукта, основанная на том, что бизнесом должны начинать заниматься люди, у которых раньше не было подобного опыта, как раз и говорит о том, что за счет того, что теперь существует такой кредит, а также сопутствующий ему курс

обучения молодых предпринимателей, бизнес не столь недостижим. Таким образом, с каждым одобренным кредитом количество молодых предпринимателей растет, а значит, в целом имеет место вклад в развитие малого бизнеса.

Подводя итог, стоит отметить, что «Бизнес-Старт», запущенный Сбербанком в 2011 г., является, безусловно, экономически целесообразным, так как одновременно заполняет собой несколько ниш и удовлетворяет несколько классов потребностей. Банки привлекают новых клиентов, выдвигают новый кредитный продукт на рынок для поддержания конкуренции, молодые предприниматели получают шанс развить собственный бизнес, франчайзинговые сети растут, тем самым обеспечивая рост рынка в целом, малый бизнес развивается за счет вновь образующихся организаций.

Заключение

Выполненный нами анализ доказал, что в России постепенно формируется рынок банковских продуктов, адаптированный под потребности участников франчайзинговой деятельности. Исследование одного из таких продуктов показало, что он эффективен с точки зрения банка, франчайзи, франчайзера и общества.

К сожалению, негативные изменения экономической ситуации в нашей стране, произошедшие после осени 2014 г., затронули и рынок франчайзинга, а также привели к кредитной заморозке. Тем не менее, специфика франчайзинговой деятельности позволяет по-прежнему считать кредитование франчайзинга одним из самых перспективных сегментов кредитования малого бизнеса (особенно в ситуации резко выросших предпринимательских рисков).

-
1. Котляров, И.Д. Опыт формального описания франчайзинга / И.Д. Котляров // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2007. – № 5. – С. 129–133.
 2. Котляров, И.Д. Финансовая составляющая отношений франчайзинга: проблема расчета ставки роялти / И.Д. Котляров // Корпоративные финансы. – 2011. – № 1. – С. 32–39.
 3. Наркевич, Е.Г. Франчайзинг как форма кооперации: попытка анализа / Е.Г. Наркевич // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер.: Экономика и право. – 2012. – № 4. – С. 22–25.
 4. Усов, Д.Ю. Управление сетевыми организациями (на примере франчайзинговых сетей): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Д.Ю. Усов; Курск: Юго-Западный гос. ун-т., 2014. – С. 90–91.

© Архангельская К.А., 2015

Для цитирования: Архангельская, К.А. Кредитование франчайзи: анализ рынка и оценка эффективности / К.А. Архангельская // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – № 4. – С. 48–56.

For citation: Arkhangelskaya, K.A. Franchising Lending: Market Analysis and Effectiveness Valuation / K.A. Arkhangelskaya // The Territory Of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service. – 2015. – № 4. – P. 48–56.