

УДК 338.22:339.187.4

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ФРАНЧАЙЗИНГА СФЕРЫ УСЛУГ

Г.Л. Толкаченко, А.В. Федоров, Тверской государственный университет,
г. Тверь, Россия

Понятие «франчайзинг» прочно вошло в современную литературу, посвященную экономике, инструменты франчайзинга можно использовать в большинстве областей сферы услуг. Например, на отечественном рынке активное развитие сервисного франчайзинга можно наблюдать в таких направлениях, как трудоустройство граждан, недвижимость, образование и туризм. В рамках данной работы будет рассмотрено банковское кредитование предприятий франчайзинга сферы услуг.

Ключевые слова: Франчайзинг, кредитование, предпринимательство.

После финансового кризиса, произошедшего в 2008 году, стало понятно, что франчайзинг вполне способен стать тем аспектом, который помогает установлению результативного партнерства. Кроме того, благодаря франчайзингу имеется возможность защитить капитал в тех случаях, когда экономика теряет стабильность и происходит инфляция. Предприятия, взявшие на вооружение франчайзинговую систему, смогли выжить в условиях кризиса. Если обратиться к результатам исследований, проведенных Международной Франчайзинговой Ассоциацией по результатам произошедшего кризиса, становится видно, что в тот период фиаско постигло лишь шесть процентов компаний, которые в своей работе активно использовали возможности франчайзинга. Напротив, более тридцати процентов предприятий, не использовавших таковые возможности и работавших самостоятельно, полностью разорились. Среди последних были как крупные предприятия, так и небольшие.

Инструменты франчайзинга можно использовать в большинстве областей сферы услуг. Например, на отечественном рынке активное развитие сервисного франчайзинга можно наблюдать в таких направлениях, как трудоустройство граждан, недвижимость, образование и туризм.

За минувший год в регионах страны значительно возросло количество компаний, использующих в своем бизнесе франшизу. Такое положение вещей объясняется тем что, во-первых, рынок городов-миллионников перенасыщен и, во-вторых, энергичным формированием коммерческой деятельности в различных регионах страны.

Не обошло эффективное развитие и банковскую деятельность, активно участвующую в развитии анализируемой отрасли. Например, ПАО Сбербанк России в качестве одного из своих продуктов реализует поддержку в открытии бизнеса отечественным молодым предпринимателям. Разработанная его специалистами кредитная программа под названием «Бизнес старт» направлена на создание заинтересованности вероятных франчайзи к созданию своего бизнеса под эгидой состоявшегося лейбла.

Еще один интересный вариант программы кредитной поддержки предпринимателей разработан и финансовой группой Лайф. Эта программа так и называется - «Лайф франчайзинг» [2, с.400]. Перечень банков и финансовых компаний, заинтересованных в продвижении идеи франчайзинга, неуклонно пополняется.

Если вести речь об услугах кредитования, то значительной частью потребителей кредитов является предпринимательство – как среднее, так и малое [4, с.2]. Для того, чтобы создать собственное дело, зачастую требуется преодолеть немало сложностей. Сложности эти возникают в решении самых разных вопросах – и в тех, что связаны с экономическими аспектами, и в делах организационных, как то: поиск и наем работников, обладающих необходимой квалификацией, поиск и аренда либо приобретение в собственность помещения, закупка необходимого оборудования и многое другое. Сюда же относятся и вопросы финансовые. В плане экономических сложностей начинающему предпринимателю приходится сталкиваться с поиском рынков сбыта и выяснение экономических параметров [3, с.126]. Чтобы благополучно решить возникшие перед предпринимателем вопросы, необходимо воспользоваться определенными инструментами, одним из которых и является кредитование [6, с.416].

Проектным финансированием является вливание средств в инвестиционные проекты. В этом случае займы погашаются теми денежными средствами, которые предприниматель получает вследствие успешной работы проекта. Такая разновидность кредитования отличается тем, что затраты и доходы здесь оцениваются специфически: все зависит от того, как распределены между сторонами проекта все имеющиеся риски. Следует отметить, что этот вид кредитования не просто провести в жизнь на предприятии средней или малой формы, и связано это с тем. Что кредитные организации прежде, чем одобрить заем, стараются изучить проект, под который планируется заем, со всех сторон, чтобы не только иметь представление о прибыли, ожидаемой от реализации проекта, но и просчитать все возможные связанные с ним риски. Этот вид займа хорош в качестве возможности улучшения материально-технической базы предприятия либо полного ее обновления [5, с.16].

В таблице 1 представлены финансово-инвестиционные условия представленных франшиз. Данные из открытых источников.

Паушальный взнос.

Одним видом платежей, которые франчайзи обязуется выполнять по договору, является паушальный взнос. Специфика его выплаты – однократный платеж, при старте сотрудничества и входе в схему франчайзинга.

К таким типам франшиз обычно относят страховые, и туристические агентства. Бывает, что и на начальной стадии развития франшизы, владелец убирает паушальный взнос для развития сети.

Таблица 1 - Финансово-инвестиционные условия франшиз

| № | Наименование | Ограничение по количеству франшиз в регионе | Наличие офисов в Тверской области | Минимальные стартовые инвестиции | Минимальный срок окупаемости | Оборот в месяц | Роялти | Паушальный взнос |
|----|---|---|-----------------------------------|----------------------------------|------------------------------|----------------|--------|------------------|
| 1 | Медицинские услуги Invitro | 3 | 3 | 2300000 | 24 | 1400000 | 2% | 500000 |
| 2 | Туристическое агентство Росс Тур | 8 | 1 | 100000 | 3 | 200000 | 0 | 0 |
| 3 | Инвестиционная компания Forex Trend | б/о | 0 | 60000 | 2 | н/д | 0 | 0 |
| 4 | Кадровое агентство Персональное решение | 1 | 0 | 258000 | 4 | 400000 | 4% | 300000 |
| 5 | Купонатор Biglion | 1 | 1 | 750000 | 9 | 300000 | 25% | 400000 |
| 6 | Микрофинансовая компания ФастФинанс | б/о | 0 | 1500000 | 18 | 1500000 | 15% | 150000 |
| 7 | Такси Maxim | 1 | 1 | 150000 | 6 | 300000 | 7,5% | 100000 |
| 8 | Аутсорсинг бухгалтерских услуг 1С бухгалтерия | 5 | 2 | 500000 | 24 | 450000 | 5% | 60000 |
| 9 | Транспортная компания ЖелДорЭкспедиция | 1 | 1 | 50000 | 4 | 300000 | 10% | 1000 |
| 10 | Страховая компания Югория | 1 | 1 | 280000 | 7 | 250000 | 0 | 0 |

В таблице 2 представлены паушальные взносы представленных франшиз.

Таблица 2 - Паушальный взнос для предприятий франчайзинга сферы услуг

| № | Наименование | Паушальный взнос |
|----|---|------------------|
| 1 | Медицинские услуги Invitro | 500000 |
| 2 | Туристическое агентство Росс Тур | 0 |
| 3 | Инвестиционная компания Forex Trend | 0 |
| 4 | Кадровое агентство Персональное решение | 300000 |
| 5 | Купонатор Biglion | 400000 |
| 6 | Микрофинансовая компания ФастФинанс | 150000 |
| 7 | Такси Maxim. | 100000 |
| 8 | Аутсорсинг бухгалтерских услуг 1С бухгалтерия | 60000 |
| 9 | Транспортная компания ЖелДорЭкспедиция | 1000 |
| 10 | Страховая компания Югория | 0 |

Во франчайзинге под роялти понимают сумму денежных средств, которую франчайзи регулярно выплачивает франчайзеру. Расписание выплат может быть по месяцам, кварталам или годам. Размер и график выплат указаны в договоре, заключаемом при старте сотрудничества. Роялти может быть выражена в фиксированной сумме средств или в определенном проценте от суммы валового дохода франчайзи.

В данной таблице представлены роялти данных франшиз. В основном все они в основном составляют процент от оборота. Но есть и такие франшизы, где нельзя указать точный объем отчислений, приведем их в таблице 3.

Таблица 3 - Роялти для предприятий франчайзинга сферы услуг

| № | Наименование | Роялти |
|----|---|--------|
| 1 | Медицинские услуги Invitro | 2% |
| 2 | Туристическое агентство Росс Тур | 0 |
| 3 | Инвестиционная компания Forex Trend | 0 |
| 4 | Кадровое агентство Персональное решение | 4% |
| 5 | Купонатор Biglion | 25% |
| 6 | Микрофинансовая компания ФастФинанс | 15% |
| 7 | Такси Maxim. | 7,5% |
| 8 | Аутсорсинг бухгалтерских услуг 1С бухгалтерия | 5% |
| 9 | Транспортная компания ЖелДорЭкспедиция | 10% |
| 10 | Страховая компания Югория | 0 |

Для работы с франшизой необходимо понимать, что минимальные стартовые инвестиции во франшизу - это не все инвестиции, не все затраты которые несет предприниматель. Паушальный взнос так же является затратами (инвестициями). Суммарный объем инвестиций на открытие франшизы, которыми должен располагать франчайзи на начало открытия бизнеса находится по формуле:

$$I_{nb} = I_{start} + I_{pou},$$

где I_{nb} – сумарный объем инвестиций на франшизу, I_{start} – минимальные стартовые инвестиции, I_{pou} – паушальный взнос.

Данные по суммарному объему инвестиций для представленных франшиз представлены в таблице 4.

Основным показателем эксклюзивности предоставления услуг в регионе является доля паушального сбора в структуре затрат на франшизу, представленную на рисунке 1.

Таблица 4 - Объем инвестиций в открытие франшизы

| № | Наименование | Стартовые инвестиции | Паушальный взнос | Суммарный объем инвестиций на открытие франшизы | Доля паушального сбора в общей структуре затрат на организацию Франшизы FroU/Inb |
|----|---|----------------------|------------------|---|--|
| 1 | Медицинские услуги Invitro | 2300000 | 500000 | 2800000 | 18% |
| 2 | Туристическое агентство Росс Тур | 100000 | 0 | 100000 | 0% |
| 3 | Инвестиционная компания Forex Trend | 60000 | 0 | 60000 | 0% |
| 4 | Кадровое агентство Персональное решение | 258000 | 300000 | 558000 | 54% |
| 5 | Купонатор Biglion | 750000 | 400000 | 1150000 | 35% |
| 6 | Микрофинансовая компания ФастФинанс | 1500000 | 150000 | 1650000 | 9% |
| 7 | Такси Maxim. | 150000 | 100000 | 250000 | 40% |
| 8 | Аутсорсинг бухгалтерских услуг 1С бухгалтерия | 500000 | 60000 | 560000 | 11% |
| 9 | Транспортная компания ЖелДорЭкспедиция | 50000 | 1000 | 51000 | 2% |
| 10 | Страховая компания Югория | 280000 | 0 | 280000 | 0% |

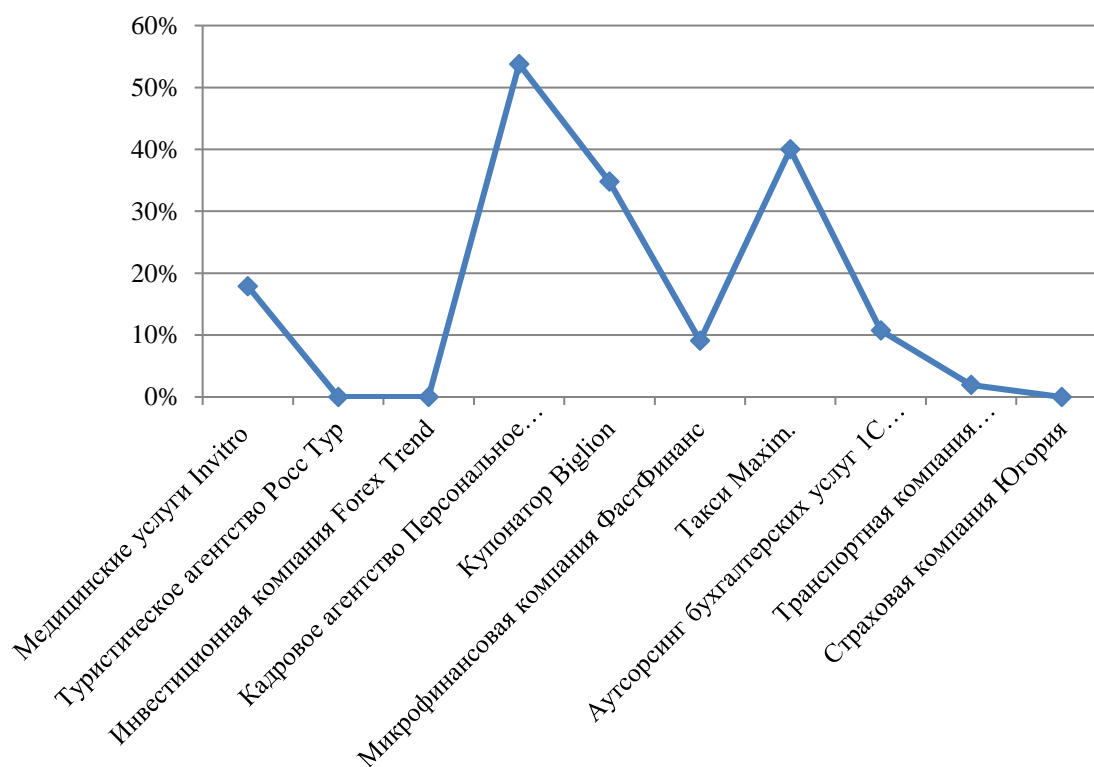


Рисунок 1 -Доля паушального сбора в структуре затрат на франшизу

На данном рисунке мы видим, что три франшизы с максимальным паушальным сбором дают эксклюзивное региональное представительство.

С учетом того что часть представленных франшиз может зайти на рынок один раз или уже присутствует, что уже не будет представлять интереса для финансирования их деятельности. Вычислим количество и перечень франшиз, которые могут быть заинтересованы в финансировании в Тверской области.

Из перечня представленных франшиз, которые могут зайти на рынок Тверской области можно вычислить по формуле

$$Q_{in} = Q_{max} - Q_{on}, \text{ где}$$

Q_{in} – количество компаний возможных ко входу на региональный рынок

Q_{max} – максимальное количество франшиз на регион

Q_{on} - количество существующих компаний в регионе

Данные представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Количество компаний-франшиз возможных на рынке

| № | Наименование | Q_{max} (Ограничение по количеству франшиз в регионе) | Наличие офисов в Тверской области | Q_{in} (Возможность захода предложенных франшиз на рынок Тверской области) |
|----|---|--|-----------------------------------|--|
| 1 | Медицинские услуги Invitro | 3 | 3 | 0 |
| 2 | Туристическое агентство Росс Тур | 8 | 1 | 7 |
| 3 | Инвестиционная компания Forex Trend | б/о | 0 | б/о |
| 4 | Кадровое агентство Персональное решение | 1 | 0 | 1 |
| 5 | Купонатор Biglion | 1 | 1 | 0 |
| 6 | Микрофинансовая компания ФастФинанс | 8 | 0 | 8 |
| 7 | Такси Maxim. | 1 | 1 | 0 |
| 8 | Аутсорсинг бухгалтерских услуг 1С бухгалтерия | 5 | 2 | 3 |
| 9 | Транспортная компания ЖелДорЭкспедиция | 1 | 1 | 0 |
| 10 | Страховая компания Югория | 1 | 1 | 0 |

Франшизы $Q_{max}=1$ по региону ограничены в связи с эксклюзивностью представленной франшизы или большому охвату клиентской базы, когда несколько франшиз на одной территории могут начать конкурировать друг с другом.

Франшизы $Q_{in}=0$, это франшизы, которые уже зашли на рынок Тверской области и другие франшизы этой компании не возможны. Единственным случаем возможности данного условия уход существующего франчайзи с рынка и заход в регион другого представителя от этой франшизы.

По результатам проверки количество потенциальных франшиз, которые могут зайти на рынок области, из представленных 10 могут только 5, из которых

одна франшиза, инвестиционная компания Forex Trend, на 2019 год уже прекратила свою деятельность.

Следует отметить, что количество малых и средних предприятий на рынке непосредственно зависимо от возможности этих предприятий получить доступ к денежным ресурсам [6, с.416]. Банки и предприниматели в области кредитования выступают как партнеры, и то, насколько эффективным будет их сотрудничество, напрямую зависит от факторов взаимопонимания проблем и потребностей каждой из сторон. Тем более, что цель у них общая и заключается в поиске и разрешении актуальных вопросов, важных для успешного банковского кредитования в нашей стране [1, с.116].

Кроме того, существует и такая часть кредитно-финансовой сферы, как всевозможные риски. Их наличие не дает максимально полно обеспечивать кредитными вливаниями предприятия малого и среднего бизнеса. К таким рискам относится, например, возникновение просроченной задолженности.

Существует множество рисков, которые не позволяют кредитным организациям удовлетворять спрос малого и среднего бизнеса на кредиты в полном объеме. Один из таких рисков - риск возникновения просроченной задолженности.

Благодаря наличию на рынке услуг предприятий, работающих по системе франчайзинга, возможно не только обеспечение свободы предпринимательского выбора, но и значительный рост результативности организации того или иного производства. Позитивным моментом деятельности предприятий франчайзинга становится такой момент, как оздоровление экономики государства. Это происходит благодаря следующим аспектам:

- создание конкурентоспособной среды;
- понижение уровня безработицы;
- создание возможности населению зарабатывать прямо пропорционально вложенному труду.

Список использованных источников

1. Аборнева О.И. Государственное регулирование и поддержка малого предпринимательства (регион. аспект) // Проблемы теории и практики управления. 2014. №2. С. 111-117.
2. Дюков И. Стратегия развития бизнеса. СПб. Питер, 2012. С. 400.
3. Нуралиев Б.Г., Пуцин В.С., Салимов А.Р. Поддержка развития франчайзинга в России // Закон. 2013. № 12. С. 124-128.
4. Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2015. С. 2
5. Ручкина Г.Ф. Кредитные организации в системе финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства: некоторые правовые вопросы // Банковское право. 2015. № 3. С. 7-16.
6. Сафрончук М.В. Банковское дело. Розничный бизнес: Учебное пособие. М.: КноРус, 2015. 416 с.

PROSPECTS FOR IMPROVEMENT OF BANK LOANING OF SERVICES FRANCHISING ENTERPRISES

G.L. Tolkachenko, A.V. Fedorov, Tver State University, Tver, Russia

The concept of «franchising» is firmly established in the modern literature on the economy. Franchising tools can be used in most areas of the service sector. For example, in the domestic market, the active development of service franchising can be observed in such areas as employment of citizens, real estate, education and tourism. Within the framework of this article, Bank lending to franchising enterprises in the service sector.

Keywords: Franchising, lending, entrepreneurship.

Об авторах:

ТОЛКАЧЕНКО Галина Львовна, кандидат экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и Тверского государственного университет, г. Тверь, Россия, e-mail: eco_fic@mail.ru

ФЁДОРОВ Александр Валерьевич, соискатель кафедры финансов и Тверского государственного университет, г. Тверь, Россия, e-mail: fedorovav.tver@mail.ru