Затраты на покупку франшизы, а также на организацию бизнеса по ней составят от 30 тыс. до 500 тыс. долларов. Где начинающему бизнесмену взять кредит на покупку бренда и развитие бизнеса, выяснял D'. // Александр Потапов. «D`» №20(35) от 15 октября 2007.

Целевых кредитов на покупку франшизы и связанных с ней расходов на рынке практически нет. Единственная кредитная программа, где хоть как-то упомянута франшиза, анонсирована на сайте Банка проектного финансирования (БПФ). По программе «Кредит на покупку нового бизнеса (франчайзинг)» заемщик может получить от 100 тыс. до 3 млн рублей на срок до трех лет по ставке 19% годовых. Впрочем, и здесь кредитование бизнеса с нуля имеет ряд ограничений. «Залогом может выступать как товар, так и оборудование новой компании. Конечно, желательно, чтобы у покупателя франшизы был опыт работы в бизнесе (от шести месяцев). На start-up мы тоже можем выдать кредит, но здесь все намного сложнее. Вопрос решается с каждым клиентом индивидуально после всестороннего изучения кредитным специалистом личности заемщика, его опыта работы, приобретаемой франшизы и т. д. Вряд ли мы дадим кредит вчерашнему студенту без опыта, у которого нет ни работы, ни какого-либо первоначального капитала или активов, а есть только идея купить готовый бизнес и начать работать. Если же это опытный менеджер, да еще имеющий определенный стартовый капитал, то ему будет проще получить кредит», - объясняет Константин Андреев, директор департамента развития малого и среднего бизнеса БПФ. Как заявили в банке, прецеденты кредитования владельцев франшизы есть, однако речь шла не о займе на покупку бренда, а о кредите на расширение бизнеса, кроме того, «деловая хватка клиента не вызывала у банка вопросов».

Одно время Пробизнесбанк заявлял о желании работать с компанией «Магазин готового бизнеса». Банк был намерен активно кредитовать покупателей-франчайзи в размере от 30 до 75% суммы необходимых инвестиций. Однако в амбициозные планы вмешалась российская действительность. «Мы пытались сделать из кредитования франчайзи стандартную кредитную программу, но дело закончилось несколькими сделками. При этом большая их часть пришлась на займы, которые брались на покупку фотолабораторий "Кодак"», - заявил Павел Бусыгин, вице-президент Пробизнесбанка. Планы по масштабному кредитованию франчайзи пришлось скорректировать. «Нет, мы не прекратили поиска надежного партнера франчайзера, который бы мог предложить целый пул из франчайзи. Но пока такого не нашлось. Если мы сейчас и рассматриваем кредитование компании с нуля или бизнес-плана, то не будем фиксировать прибыль в ставке, а постараемся войти в капитал фирмы. Если бизнес будет хорошо развиваться, то мы через два-три года продадим свою долю и зафиксируем прибыль. Если бы был пул из таких заемщиков, то мы бы смогли сделать проект рентабельным и при кредитах в размере 200-300 тыс. долларов. Если же клиент один, то нам интересны более капиталоемкие проекты», - объясняет Дмитрий Захаров, замначальника управления инвестиционных проектов Пробизнесбанка.

Других примеров на рынке, похоже, нет. Это подтверждают и кредитные брокеры, которые по роду своей профессии должны быть в курсе тенденций рынка. «Только несколько банков рассматривают инвестиционные проекты и реально готовы вложить средства в финансирование. Однако это должен быть стопроцентно прибыльный проект», - говорит заместитель гендиректора компании «Независимое кредитное партнерство» Евгений Киселев.

Франчайзи никто не ждет

Подавляющее число банков к работе с франчайзи не готовы, точнее, они в принципе не кредитуют бизнес на стадии start-up. И им не важно, свое дело вы собираетесь открывать или купить чужой бренд и работать с ним. «Риски по таким кредитам довольно высокие особенно сегодня, в условиях недостатка ликвидности. Многие участники рынка по-прежнему говорят: мы кредитруем малый бизнес, но на практике новые клиенты получить кредит могут с большим трудом. И здесь вопрос не в отсутствии желания у банка выдавать займы мелким предпринимателям, а в оценке качества заемщика. Методика учета рисков просто не позволяет выдать кредит человеку, еще не имеющему бизнеса и только намеревающемуся его купить», - объясняет зампред правления банка «Образование» Александр Акулов. «Если покупатель франшизы не имел до этого своего бизнеса, то фактически такой заем будет кредитованием start-up. Мы такие кредиты не предлагаем, да и на российском рынке вряд ли можно найти банк, который рискнет таким образом», - признается Лариса Беляева, директор департамента развития малого и среднего бизнеса КМБ-банка. Другие участники рынка видят причину в неразвитости рынка франчайзинга. «Компаний, предлагающих франшизы, немного, да и расположены они в основном только в Москве и Санкт-Петербурге. Для того чтобы начать бизнес с нуля, нужен кредит на 150-200 тыс. долларов - помимо самой франшизы придется приобретать оборудование, товар, арендовать помещение, нанимать персонал. На такой start-up банк вряд ли выдаст кредит, слишком велик риск. Если какой-то банк и выдаст кредит, то лишь в исключительных случаях, а ставки будут высокими - 30% и больше», - уверяет Елена Махота, директор департамента малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка. «Спрос на такие кредиты весьма невысок. Если свой бизнес начинает менеджер, то чаще всего у него есть капитал для его покупки. Если же за кредитом приходит человек, еще не определившийся с вопросом, где работать и чем зарабатывать, то здесь высоки риски. Взяв кредит на покупку франшизы, он может просто не рассчитать свои силы», - говорит Александр Матвеев, директор департамента развития бизнеса СБ Банка.

Банкиры не исключают, что в будущем роль координатора финансирования франчайзи они возьмут на себя. «Сейчас есть проблема в отсутствии структур, которые бы обеспечили полное сопровождение рынка коммерческой концессии - от

информационного обеспечения, консалтинга до обеспечения финансовыми ресурсами. В международной практике эти функции выполняют франчайзинговые подразделения банков. В России такие структуры или подобные им, оказывающие комплексное обслуживание по данному направлению, пока отсутствуют», - объясняет Ринат Шабакеев, директор департамента кредитования корпоративных клиентов Бинбанка.

Проблем добавляет и правовой вакуум: для того чтобы банки расширяли кредитование франшиз, нужна правовая база, которая бы предусматривала быстрое принятие судебных решений и их четкое исполнение. «Сейчас же судебные издержки по взысканию кредита, выданного малому предприятию, сопоставимы с суммой самого займа», - говорит Станислав Гундар, начальник кредитного управления БПФ.

Франчайзер не помощник

Логично было бы предположить, что продавцы франшиз, да и «магазины готового бизнеса» могли бы поспособствовать своим клиентам в получении кредита. Да и сами банки надеются на активность франчайзеров. «Спрос по данной программе есть: приходят заемщики, планирующие открыть по франшизе предприятия разного профиля - туристические фирмы, аптеки, сети быстрого питания. Некоторые заявки одобряются, кто-то получает отказ. Мы уже сейчас налаживаем сотрудничество с различными операторами - продавцами «готового бизнеса»: они приводят клиентов, проводят предварительную оценку и получают за это комиссию», - рассказывает Константин Андреев.

Но сотрудничество пока не клеится - опыт работы с франчайзерами у банков скорее негативный. «Операторы, продающие "готовый бизнес" или франшизу, не всегда понимают, что они продают и сколько это стоит. Вопрос, почему именно этот бизнес продается именно за эту цену, остается, как правило, без обоснованного ответа. В лучшем случае дело ограничивается перечислением имущества и его стоимости, а вот что касается нематериальных активов (наработанных связей, бренда, технологий и т. д.), приходится принимать указанную продавцом стоимость на веру, что, на мой взгляд, в вопросах бизнеса неприемлемо. В качестве исключения из правил выступают договоры о праве использования торговых марок крупных компаний, таких как "Ростик'с", "Пятерочка" и т. п., но это уже совсем не малый бизнес», - делится впечатлениями Станислав Гундар. О том, что дело не столько в покупателях франшиз, сколько в продавцах бренда, говорит и Дмитрий Захаров: «Сами франчайзеры редко шли нам навстречу и не раскрывали управленческую отчетность - без прозрачности банк не в состоянии оценить, на какую прибыль может рассчитывать франчайзи».

Банки надеются, что франчайзеры возьмут на себя часть рисков. «Франчайзер далеко не за каждого франчайзи готов поручиться по кредиту. Но если он согласен выступить поручителем, то это только улучшит характеристики кредитного проекта. Насколько - зависит от качества правообладателя бренда как поручителя», - считает Ринат Шабакеев. Сами франчайзеры от таких предложений не в восторге. «Вряд ли мы готовы стать поручителями по кредитам», - заявили в ряде компаний. Единственное, на что идут продавцы франшиз (причем далеко не все), - это помощь в приобретении оборудования посредством лизинга или рассрочка при оплате товаров, закупаемых франчайзи.

Кто ищет, тот найдет

Чаще всего представителям малого и среднего бизнеса в банках предлагают воспользоваться беззалоговыми займами в рамках специальных кредитных программ. В КМБ-банке, к примеру, предприниматель может получить кредит без залога до 600 тыс. рублей. «Вопрос залога для нас вторичен, главное и основное - это наличие хорошо организованного и прибыльного бизнеса, важную роль также играют персональные способности и возможности владельца грамотно и продуктивно управлять бизнесом», - объясняет Лариса Беляева. Впрочем, несмотря на декларируемую беззалоговость, банки видят в заемщиках уже работающий бизнес. Сегодня кредитные организации предлагают займы предпринимателям, имеющим опыт работы в бизнесе от трех-шести месяцев. «И это не обязательно срок регистрации предприятия или предпринимателя. Это должен быть реальный опыт работы предпринимателя в бизнесе, тот срок, за который бизнесмен смог добиться определенных показателей и результатов», - считает Лариса Беляева. «Конечно, есть программы беззалогового кредитования, но и выдача таких займов сопряжена с дополнительными условиями. Например, с поддержанием оборотов по счетам, высоким уровнем неснижаемого остатка, контрактом с крупным ритейлером и т. д.», - раскрывает секреты Александр Акулов. А один из брокеров уверяет, что в нынешних условиях получить беззалоговый кредит (даже под уже работающий бизнес) практически невозможно: «Многие банки имеют такой продукт в линейке, но на практике их не выдают». На сегодня рынок предложений для малого и среднего бизнеса можно разделить на среднесрочные кредиты - до 36 месяцев без залога (с поручителями или с определенным сроком работы бизнеса), такие кредиты можно получить по ставке от 18 до 22% в рублях, не включая комиссии, и на долгосрочное финансирование - под 11-14% годовых, такие ставки действуют сегодня на рынке для кредитов на сумму более 9 млн рублей. Под личиной беззалоговых кредитов может скрываться овердрафт. Овердрафт - краткосрочный кредит, который предоставляется клиенту без залога под гарантию получения конкретного платежа. Это скорее возможность для компании пополнить оборотные средства и избежать текущих разрывов. Как правило, банки выдают до 20-30% среднемесячных оборотов за полгода. Данный продукт подходит для уже работающего франчайзи, так как банк, прежде чем предоставить овердрафт, изучит обороты компании за последние 6-12 месяцев.

Идеальный вариант для франчайзи - кредит для малого и среднего бизнеса под залог оборудования или товара. «Для банка наиболее приемлемый вариант - кредит под залог недвижимости, затем идут оборудование и товар в обороте, - говорит Станислав Гундар. - Но не под каждый товар банк даст кредит: мы должны понимать, кому сможем продать этот товар в случае дефолта заемщика. К примеру, дорожные плиты очень ликвидный залог, а вот какое-нибудь специфическое оборудование, которое непонятно кому реализовывать, может и не подойти, даже если по стоимости оно будет и дороже».

Похоже, что, пока предприниматель не начал деятельность, кредит он может получить только как физическое лицо, а банки будут оценивать его кредитоспособность по уровню заработной платы. «Если покупатель франшизы - высокооплачиваемый менеджер, то он может взять необеспеченный кредит на сумму до 1-2 млн рублей как физлицо (обладающее определенным доходом) на любые цели. Другой путь - кредит под залог недвижимости», - советует директор компании «Кредитный и финансовый консультант» Александр Гребенко. В первом случае, если у бизнесмена хорошая зарплата, он имеет возможность получить 500-700 тыс. рублей, во втором - сумма зависит от стоимости недвижимости. Учитывая, что банки предлагают кредит в размере 80-90% рыночной стоимости жилья, то даже владелец однокомнатной квартиры в столице сможет получить на покупку франшизы более 100 тыс. долларов.