

СЛОВО ДЕЛУ

БЕЛГАЗПРОМБАНК ОТКРЫВАЕТ ПРОГРАММУ КРЕДИТОВАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА, ПОКУПАЮЩЕГО ФРАНШИЗУ

МНОГИЕ БЕЛОРУССКИЕ КОМПАНИИ СЕГОДНЯ РАЗВИВАЮТСЯ ДОСТАТОЧНО ДИНАМИЧНО – МОДЕРНИЗИРУЮТ ПРОИЗВОДСТВО, РАСШИРЯЮТ ПРОДУКТОВЫЕ ЛИНЕЙКИ, РАЗВИВАЮТ РЕГИОНАЛЬНУЮ СЕТЬ И НОВЫЕ КАНАЛЫ СБЫТА. КОММЕРЧЕСКИЕ КОМПАНИИ, ДАВНО РАБОТАЮЩИЕ НА РЫНКЕ, ПОЛЬЗУЮТСЯ РАЗНООБРАЗНЫМИ БАНКОВСКИМИ КРЕДИТАМИ, ИНСТРУМЕНТАМИ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, ЛИЗИНГА. НО НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ НЕ ВСЕГДА ЛЕГКО ВЗЯТЬ БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ ДЛЯ ПОПОЛНЕНИЯ СТАРТОВОГО КАПИТАЛА.

ОАО «БЕЛГАЗПРОМБАНК» ЗАПУСКАЕТ ПРОГРАММУ КРЕДИТОВАНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩЮ ПОЛУЧИТЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ ОТКРЫТЬ СВОЙ БИЗНЕС ПО ФРАНШИЗЕ.

Франчайзинг является активно используемой формой организации бизнеса в мире. В США и Европе объемы продаж через франчайзинговые сети измеряются в настоящее время уже триллионами долларов. Франчайзинговые сети составляют около 40% всех розничных продаж, они приносят около 20% ВВП. За последние десять лет франчайзинг стал привычным инструментом и в России, Украине, Прибалтике.

Начинать бизнес, купив франшизу, – наиболее безопасный способ ведения бизнеса, так как франчайзер передает свои проверенные технологии и стандарты ведения бизнеса, успешную бизнес-модель и оказывает поддержку как на этапе запуска бизнеса, так и на этапе его развития. Поэтому мероприятия по развитию франчайзинга в Беларуси были включены в Программу государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013 – 2015 годы.

Как и любой бизнес, франчайзинг требует начального капитала. Средства необходимы как на приобретение франшизы, так и на обустройство самого бизнеса. Если средства есть – хорошо. Но как быть, если денег на открытие бизнеса не хватает? На вопросы журнала «Дело» ответил директор Делар-

тамента корпоративного бизнеса ОАО «Белгазпромбанк» Александр Вожаков.

«Дело»: Александр Станиславович, с чем связан выход Белгазпромбанка на рынок с таким предложением?

Александр Вожаков: Запуск программы кредитования на организацию бизнеса по программе франчайзинга является очередным шагом в реализации стратегии Белгазпромбанка, направленной на формирование частных инициатив и комплексную под-

держку предпринимателей малого и среднего бизнеса. Беларусь путем предоставления полного спектра клиентоориентированных, процессно-организованных, высокотехнологичных банковских продуктов и услуг. Банк на протяжении более 15 лет активно кредитует малый бизнес, существуют кредитные продукты, финансирующие по сути стартапы. В рамках новой программы мы предлагаем предпринимателям воспользоваться кредитом с выгодными и комфортными условиями на развитие успешной бизнес-модели. Предприниматель избавляется от необходимости прохождения болезненной и опасной фазы становления бизнеса, т.к. компания развивается на основе проверенных и доказавших свою успешность бизнес-процессов, технологий, стандартов работы, которые дает франшиза. Конечно, есть бизнесмены, которые строят бизнес «своей мечты», инновационный, независимый, отличающийся от всех. Но для большей части малых и средних предприятий разумнее, выгоднее и безопаснее начинать или развивать свое дело на основании готовых моделей. Что лучше? Открыть ресторан или кафе «с нуля», пройдя сложный и неизвестный путь, или купить франшизу ресторана быстрого питания всемирно известной сети?

«Д.»: В чем состоит особенности программы кредитования франчайзинга?

А.В.: Безусловно, кредитование бизнес-проектов, которые, по сути, являются стартапами, несет в себе определенные риски для банка.

Поэтому Белгазпромбанк делает ставку на проверенные бизнес-модели и тщательный отбор франшиз. На сегодня Белгазпромбанк при содействии Ассоциации БЕЛФРАНЧАЙЗИНГ готов предложить более 10 успешных франшиз для открытия нового бизнеса. Этот список не является закрытым, он будет пополняться. В качестве кредитополучателей мы хотели бы видеть предпринимателей, уже имеющих опыт работы в бизнесе, менеджеров компаний, желающих начать свое дело. Стоит отметить, что выбор франшизы в конечном итоге делает компания, продающая франшизу. Она не в меньшей степени, чем банк заинтересована в успешном развитии проекта и будет заключать договоры франчайзинга с перспективными партнерами.

Кредиты планируется выдавать в иностранной валюте в сумме до \$250 тыс. на достаточно длительные сроки с конкурентной процентной ставкой. Собственное участие кредитополучателя должно составлять не менее 30% от суммы затрат на реализацию проекта.

Предприниматели хорошо знают, что часто отказ в предоставлении кредита связан с отсутствием или недостаточностью обеспечения – имущества, предоставляемого в залог. Мы планируем использовать удобные формы обеспечения обязательств по кредитам – страхование риска

непогашения кредита, поручительства.

Важно, что Ассоциация БЕЛФРАНЧАЙЗИНГ может оказать предпринимателям консультационную и техническую поддержку на высоком уровне. Все вышесказанное и формирует новый для рынка продукт.

«Д.»: Что необходимо предпринимателю для получения кредита?

А.В.: Сначала нужно выбрать франшизу из предложенного списка (или предложить свой вариант) и начать согласовывать условия договора франчайзинга. Очень полезно установить контакт с Ассоциацией БЕЛФРАНЧАЙЗИНГ. В банк стоит обращаться на стадии подписания договора франшизы, уже имея возможность заключения договора аренды помещения, источники собственного участия в проекте. Сам процесс рассмотрения кредитной заявки и выдачи кредита является стандартной процедурой. В дальнейшем банк готов оказывать кредитную и иную поддержку вновь созданным предприятиям – мы хотим видеть Вас успешными и процветающими.

В рамках программы кредитования франчайзинга клиенты Белгазпромбанка могут ознакомиться с дополнительными материалами по программе или оставить заявку на сайте банка www.slovodeli.by.

Телефоны для справок:
+375 /17/ 229 15 61

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА



ОЛЬГА ЛЕОНТЬЕВА,
руководитель
Ассоциации
франчайзеров
и франчайзи
«Белфранчайзинг»

Несмотря на то, что в настоящее время франчайзинг пока не слишком распространен в Беларуси, уверена, что эти отношения будут развиваться, так как они не только находятся в мировых трендах, но и позволяют решить многие вопросы, актуальные для нашей страны. Так, франчайзинг может значительно активизировать применение успешных технологий в регионах и повысить бизнес-активность населения, поскольку является инструментом привлечения успешных технологий, а именно регионы нуждаются в них в большей степени.

Беларусь стоит перед собой задачей по развитию экспорта, привлечению инвестиций, развитию бизнеса в регионах, и именно франчайзинг является подходящим инструментом для решения всех этих задач. Очень важно, чтобы в процесс развития франчайзинга в стране включались компании, оказывающие услуги игрокам на рынке. Развитая инфраструктура позволяет и франчайзи, и франчайзерам беспрепятственно реализовывать франчайзинговые стратегии.

В мире повсеместно востребована помощь банков в финансировании покупки франшизы и развитии франчайзинговых сетей в целом. Поэтому Ассоциация очень позитивно оценивает решение Белгазпромбанка о предоставлении таких специализированных продуктов белорусским субъектам хозяйствования.



ОАО «Белгазпромбанк». Лицензия на осуществление банковской деятельности № 108 от 2010 года. ОГРН 27.10.2010. TINP 100429079