

Banki nie lubią franczyzy

• ANITA SKIBA

FRANCZYZA OD KILKU LAT ROBI
W POLSCE KARIERĘ.

W PONAD 300 SIECIACH
FRANCYZOWYCH DZIAŁA JUŻ
PONAD 20 TYS. PODMIOTÓW
– MIKROFIRM I MAŁYCH
PRZEDSIĘBIORSTW

Wartość inwestycji dokonanych w sektorze franczyzy z roku na rok dynamicznie rośnie. Przybywa zarówno sieci francyzowych, jak i współpracujących z nimi francyzobiorców, czyli firm posiadających licencję jednej z nich. Własny biznes, tyle że we franczyzie, przestaje być ryzykowny. Mimo to banki w Polsce nadal nie mają w ofercie kredytów, przeznaczonych dla firm z tego segmentu drobnej przedsiębiorczości.

Wśród małych i średnich firm, osób prywatnych a nawet wśród bezrobotnych jest wielu potencjalnych biorców licencji francyzowych. Niestety wielu z nich, po obliczeniu kosztów uruchomienia własnej działalności, rezygnuje z marzeń o własnym biznesie. Powód – brak kapitału na uruchomienie jednostki francyzowej – sklepu, baru, placówki handlowej, punktu usługowego czy oddziału jednej z 300 istniejących w Polsce sieci francyzowych. Brak oferty bankowej stanowi główną barierę hamującą inwestycje francyzowe i ograniczającą rozwój drobnej przedsiębiorczości.

Czołowe polskie banki od kilku lat obiecują, że to się zmieni. Co i raz pojawiają się informacje, że kolejna instytucja finansowa pracuje nad ofertą dla środowiska franczyzy. Niestety poza deklaracjami i dobrymi chęciami nic konkretnego z tego nie wynikło. Francyzobiorcy i osoby myślące

o uruchomieniu działalności gospodarczej na licencji francyzowej muszą posiadać własny kapitał, żeby wejść do większości z działających w Polsce 300 sieci.

– Niewielu Polaków stać na inwestycję rzędu ponad 100 tys. zł bez zaciągnięcia kredytu, a banki nie mają dla rynku franczyzy żadnej specjalnej oferty, np. odrębnej linii kredytowej. Choć na Zachodzie jest to standard, banki w Polsce ciągle traktują fran-

rzyły się naszemu rynkowi franczyzy, panującym na nim tendencjom i pozytywnym zmianom jakie zaszły w ciągu ostatnich 2-3 lat. Spodziewamy się, że liczba francyzobiorców będzie wzrastać w tempie 20 proc. rocznie, a pod koniec 2007 roku będzie już ok. 400 sieci.

Ekspert firmy PROFIT – System oszacowali także wielkość inwestycji dokonanych przez wszystkich francyzobiorców w Polsce – w 2005 roku wyniosła ona ponad 5 mld zł i według obliczeń wzrosła w porównaniu z rokiem ubiegłym. Tyle zainwestowali biorcy, czyli małe i średnie przedsiębiorstwa, w otwarcie nowych punktów. Jednak franchising pozwala biorcy licencji wystartować z biznesem od różnych poziomów finansowania. Rozrzut jest olbrzymi – od 5 tys. do 2-3 mln zł. Średni koszt to 250 tys. Najdroższe są stacje benzynowe. Na uruchomienie i zakup licencji francyzowej restauracji McDonald, potrzeba prawie 1 mln zł. Do najtańszych zalicza się drobne usługi i drobny handel, np. licencje na punkt z wodami toaletowymi Nicole.

Z analizy rynku wynika, że jedynie ok. 10 proc. kandydatów na biorcę licencji na własny biznes w Polsce ma możliwość zainwestowania powyżej 500 tys. zł. Najwięcej, ok. 40 proc. zgłoszeń, dotyczy inwestycji między 100 a 150 tys. zł. Reszta osób deklaruje znacznie mniejsze kwoty.

KASA SPOD PODUSZKI

Większość inwestycji we franczyzę podejmują spółki z o.o. Głównym źródłem finansowania własnego biznesu i zakupu licencji francyzowej są wciąż oszczędności i kapitał własny francyzobiorcy. Na banki nie ma co liczyć – te oferują kredyty, ale niewielka grupa ma szansę z nich skorzystać a niewielkiej grupie się to opłaca. ►►



chising po macoszemu, tzn. biorca jest takim samym klientem jak każdy inny, który chce zainwestować w działalność gospodarczą. Wszędzie na świecie licencja franchisingowa jest traktowana jak produkt zmniejszonego ryzyka – mówi Maciej Poniałowicz, wiceprezes Polskiej Organizacji Francyzobiorców. Zdaniem przedstawicieli firm zrzeszonych w POF, skoro w Czechach, gdzie rynek jest dużo mniejszy, było możliwe stworzenie oferty bankowej dla sektora franchisingowego (przez Komercyjny Bank, należący do Societe Generale – przyp. red.), tym bardziej powinno to nastąpić w Polsce. Apeluje oni do instytucji finansowych, aby przy-

► Jak do tej pory w żadnym polskim banku nie stworzono odrębnej linii kredytowej dla stron franchizy. Za granicą licencja franchisingowa jest natomiast postrzegana przez banki jako produkt zmniejszonego ryzyka.

SKROMNA OFERTA BANKOWA

Jak wskazują eksperci, szanse na kredyt bankowy – na zakup licencji – ma tylko firma działająca minimum 12 miesięcy, w dodatku przynosząca zysk. O wsparcie w postaci kredytu

bankowego dla firmy rozpoczynającej działalność można ubiegać się dopiero po uzyskaniu pierwszych wpływów ze sprzedaży, w uruchamianej placówce franczyzowej czy partnerskiej.

Biorca licencji planujący własny biznes może próbować składać wniosek w banku BPH o udzielenie kredytu inwestycyjnego prostego do 250 tys., teoretycznie bez biznesplanu i prognoz finansowych czyli tyle, ile wystarczy na uruchomienie działalności. Okres spłaty wynosi 7 lat.

Michał Wiśniewski, dyrektor operacyjny firmy konsultingowej PROFIT – System:

– W Polsce rynek franchisingowy nie otrzymuje szczególnego wsparcia ze strony banków i instytucji finansujących. Jak do tej pory nie stworzono też odrębnej linii kredytowej dla stron franchizy, jak ma to miejsce za granicą. Pojedyncze inwestycje we franczyzę, podparte odpowiednim biznesplanem albo analizą opłacalności, kredytowane są m.in. przez PKO BP, Pekao czy Bank Zachodni WBK. Z góry jednak zakłada się, że potencjalny biorca licencji ma pieniądze na rozwój działalności i posiada odpowiednie zabezpieczenie ryzyka inwestycji. W Europie Zachodniej wiele banków tworzy wyspecjalizowane departamenty zajmujące się ich obsługą. Zarówno franchyzodawcom jak i franchyzobiorcom oferowane są indywidualne produkty bankowe i stosowane są wobec nich uproszczone procedury bankowe. W światowych trendach licencja franchisingowa jest bowiem postrzegana przez bank jako produkt zmniejszonego ryzyka, przez co firma starająca się o kredyt na zakup licencji ma o wiele większe szanse na otrzymanie go niż firma lansująca nowy produkt na rynku. Dzieje się tak, bo franchising ciągle jest w Polsce zbyt rzadko stosowaną metodą współpracy gospodarczej. Liczba funkcjonujących systemów franchisingowych, których jest obecnie ok. 300 jest znikoma jak na wielkość kraju i potencjalną siłę nabywczą mieszkańców. Miejmy nadzieję, że tylko kwestią czasu jest uznanie przez instytucje finansowe sektora franchisingu za wiarygodnego partnera dostarczającego sprawdzonych i rzetelnych klientów.

Sektor franchisingowy korzysta też z unijnych programów wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw. Można się również spodziewać nowego podejścia banków wobec firm franchisingowych. Banki w krajach Unii Europejskiej mają opracowane specjalne produkty dla tego sektora. Polskie banki, aby pozostać konkurencyjne, też będą musiały taką ofertę opracować.

Decyzja jest wydawana w ciągu 5 dni. W BPH franchyzobiorca może wybrać także inny produkt kredytowy. Pożyczka hipoteczna Ekspres Kapitał oferowany przez BPH umożliwia zamianę wielu kredytów na jeden – rozłożony na 15 lat. Wysoka kwota pożyczki – 1 mln zł – pozwala zrealizować dowolny cel bez konieczności rozliczania się z każdej faktury.

Niestety w praktyce startując z nową firmą należy mieć własne środki na wstępną opłatę franczyzową (zakup licencji), wynajęcie lokalu potrzebnego do prowadzenia działalności i jego wyposażenie. Wówczas na bieżące koszty funkcjonowania i bieżące opłaty licencyjne można dostać w banku limit debetowy do 30 tys. zł. Limit debetowy przyznawany jest proporcjonalnie do przewidywanych wpływów w okresie pierwszego półrocza działalności firmy i wymaga zabezpieczenia majątkowego.

Na przykład bank BPH uprościł procedury przyznawania kredytów dla firm. Najprostszy limit debetowy udzielany do kwoty 50 tys. zł można uzyskać bez żadnych zabezpieczeń w ciągu jednego dnia. Zmniejszyła się liczba formalności i miesięczne obciążenie klientów.

– Problem polega na tym, że banki w Polsce oferują kredyty dla sektora MSP, ale nadal oceniają ryzyko bankructwa firmy franczyzowej na tym samym poziomie, co każdej innej

Teraz blueconnect przyspiesza do 1,8 Mb/s



Huawei E620
od **1 zł** netto
(1,22 zł z VAT)

Globe Trotter
GT MAX
od **99 zł** netto
(120,78 zł z VAT)

blueconnect

działalności gospodarczej. Tymczasem ze statystyk wynika, że jedynie około 15 proc. nowo otwartych punktów franczyzowych upada w ciągu pierwszych pięciu lat działalności, podczas gdy notuje się aż 85 proc. porażek wśród firm niezorganizowanych w sieci. Na przykład w Wielkiej Brytanii przedsiębiorca, który zdecyduje się otworzyć punkt franczyzowy sieci od lat działającej z sukcesem, może otrzymać kredyt na sfinansowanie nawet do 70 proc. inwestycji. Upłynie wiele lat zanim w Polsce będzie podobnie – mówi Kazimiera Krawczyk, prezes rozwiązanej już, nieistniejącej Agencji Rozwoju Franczyzy. Założona w listopadzie 2005 roku agencja jako organizacja non-profit, miała oferować kandydatom na franczyzobiorców, agentów i licencjobiorców oraz już działającym przedsiębiorcom pomoc w uzyskaniu kredytów bankowych i dotacji z Europejskich Funduszy Strukturalnych.

Agencja zawarła nawet umowy o współpracy z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości, urzędami pracy i urzędami marszałkowskimi oraz kilkoma bankami, które mają w swojej ofercie produkty na start dla małych firm. Niestety nie udało się.

KONSUMPCYJNY SIĘ NIE OPŁACA

Przedsiębiorcy na uruchomienie jednostki franczyzowej zaciągają czasem kredyt konsumpcyjny jako osoby ▶▶ Źródło: opracowanie własne

Wybrane sieci franczyzowe – koszt inwestycji franczyzobiorcy		
Firma/nazwa sieci – franczyzodawca	Branża	Min. kwota inwestycji
Grupa LOTOS	Stacje paliw	3,5 mln zł
MC Donald's	Restauracje fast-food	600 tys. zł
5 a Sec	Pralnie	290 tys. zł
Instytut Kosmetyczny Dr Irena Eris	Usługi kosmetyczne	250 tys. zł
Mail Boxes	Punkty usługowo-biurowe	150 tys. zł
Derri	Sklepy z odzieżą skórzaną i galanterią	120 tys. zł
Vabbi Factory Outlet	Odzieżowe sklepy wyprzedażowe (outlety)	100 tys. zł
TUI Centrum Podróży	Biura podróży	100 tys. zł
Galeria Prezentów		80 tys. zł
DGE Bruxelles	Punkty usługowo-doradcze, fundusze UE	50-75 tys. zł
Krislex	Kancelarie prawniczo-finansowe	55 tys. zł
Szame	Sklepy z bielizną	40 tys. zł
Bank BPH	Placówki bankowe (system partnerski)	10 tys. zł
Polska Agencja Finansowa	Punkty kasowe	7 tys. zł

166A

Dzięki nowoczesnej technologii HSDPA w sieci ERA **blueconnect** przyspiesza do 1,8 Mb/s! Teraz możesz cieszyć się najszybszym bezprzewodowym Internetem, gdziekolwiek jesteś.

Sprawdź szczegóły na www.blueconnect.pl



MOŻESZ WIĘCEJ

» prywatne, a pieniądze z niego uzyskane przeznaczają na działalność gospodarczą. W małych firmach często zdarza się, że nagle potrzebne są środki finansowe. Oprocentowanie kredytu konsumpcyjnego jest wyższe o kilka proc. niż kredytu korporacyjnego. Jednak po złożeniu wniosku osoba prywatna może uzyskać środki z kredytu w ciągu kilku dni, podczas gdy w przypadku zaciągania kredytu firmowego procedura ta ciągnie się tygodniami. Oprócz zaświadczenia o niezaleganiu ze składkami w ZUS i podatkami w US przedsiębiorca musi dołączyć do wniosku kredytowego biznesplan i przedstawić zabezpieczenie kredytu. Najczęściej bank chce, aby zabezpieczeniem była hipoteka, co wiąże się z dodatkowymi kosztami dla kredytobiorcy.

Tylko niektóre banki, takie jak Citibank, BPH, PKO BP, ING Bank Śląski czy Kredyt Bank mają już w ofercie szybkie kredyty dla małych przedsiębiorstw, ale niestety w praktyce oferta nie dotyczy firm startujących, a raczej istniejących na rynku co najmniej 12 miesięcy. Także oprocentowanie dla tego typu produktu jest sporo wyższe niż przy standardowych kredytach dla firm. Franchyziobiorcom pozostają więc jak na razie inne źródła finansowania działalności – leasing, factoring oraz kredyty kupieckie. Ale te narzędzia nie pokrywają całości kosztów inwestycji i zakupu licencji franczyzowej. W leasing można wziąć samochód czy meble, ale niestety opłaty licencyjne sieciom – franchyzodawcom – trzeba płacić gotówką.

Na szczęście pojawia się coraz więcej firm – sieci, które licencjobiorcom nie tylko pomagają zdobyć pieniądze na inwestycje, ale kredytują pierwsze miesiące działalności i rezygnują z opłat licencyjnych.

Mijający rok będzie rekordowy pod względem wzrostu liczby systemów oferujących licencję na prowadzenie i jednostek je kupujących. Ale przedsiębiorców prowadzących firmy na licencji byłoby znacznie więcej, gdyby mieli skąd wziąć pieniądze na inwestycje w zakup licencji, wyposażenie punktu handlowego czy usługowego i zakup towarów. •

• EUGENIUSZ GOSTOMSKI

SPÓŁDZIELCZOŚĆ BANKOWA JEST WAŻNYM ELEMENTEM SYSTEMÓW BANKOWYCH W EUROPIE I ISTOTNYM CZYNNIKIEM KSZTAŁTUJĄCYM OBLICZE EKONOMICZNE NASZEGO KONTYNETU

Podstawą tworzenia i funkcjonowania banków spółdzielczych w wielu krajach europejskich były koncepcje działania kas kredytowych opracowane przez dwóch wybitnych niemieckich działaczy społecznych: Fryderyka Wilhelma Raiffeisena (1818-1880) i Franza Hermana Schultze z Delitzsch (1808-1889). Głównym celem powoływania do życia kas kredytowych było przezwyciężenie niedorozwoju i biedy w środowiskach wiejskich oraz umożliwienie kupcom, rzemieślnikom i drobnym producentom z miast niezależnienia się od lichwiarskich pożyczek. Liczba banków spółdzielczych w Europie szczególnie szybko wzrastała na początku XX wieku.

Banki spółdzielcze okazały się instytucjami bardzo żywotnymi i zdolnymi do dostosowania się do zmieniającego się otoczenia w całym burzliwym XX wieku. Obecnie w krajach Unii Europejskiej co drugi bank to bank spółdzielczy. Według danych Europejskiego Zrzeszenia Banków Spółdzielczych pod koniec 2004 roku w poszerzonej Unii Europejskiej funkcjonowało 4567 banków zaliczanych do spółdzielczego sektora bankowego. Posiadały one 58,4 tys. placówek bankowych i zatrudniały 648 tys. pracowników. Jednocześnie banki spółdzielcze łącznie miały 44,5 mln członków i obsługiwały ponad 125 mln klientów. Ich udział w rynku depozytów był szacowany na 17 proc., a w rynku kredytów detalicznych wynosił około 15 proc. We Francji, w Niemczech, we Włoszech, w Holandii, Finlandii i Polsce banki spółdzielcze stanowiły zdecydowaną większość wśród działających w tych

Europejskie

krajach banków. Spośród krajów nie należących do UE dużą liczbą banków spółdzielczych dysponowała Szwajcaria (450) i Rumunia (547).

Ze względów historycznych i z powodu swej struktury własnościowej (wysoki udział w ogólnej liczbie członków mają drobni przedsiębiorcy) banki spółdzielcze tradycyjnie są głównym oferentem usług finansowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Szacuje się, że klientami banków spółdzielczych jest 32 proc. wszystkich małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w krajach członkowskich UE, tzn. 4,2 mln firm. Oprócz tego banki spółdzielcze w tych krajach obsługują ponad 120 mln osób prywatnych, oferując im szeroką paletę nowoczesnych usług bankowych.

We Francji, Holandii, Finlandii i Austrii banki tworzące spółdzielczy sektor bankowy mobilizują ponad 30 proc. wszystkich depozytów bankowych od ludności i udzielają ponad 25 proc. kredytów bezpośrednich. Wysoki udział w rynku usług bankowych banki spółdzielcze mają też na Cyprze i we Włoszech, gdzie pozyskują ponad 20 proc. wszystkich depozytów od gospodarstw domowych i udzielają od 17 do 25 proc. wszystkich bankowych kredytów bezpośrednich. W Szwajcarii banki mobilizują 17 proc., w Luksemburgu 10 proc., a w Polsce pozyskują około 9 proc. wkładów oszczędnościowych od ludności. W Hiszpanii i Portugalii spółdzielczy sektor bankowy ma około 5 proc. udziału w rynku usług bankowych. Mniejszą rolę odgrywają banki spółdzielcze w Grecji, Belgii i w krajach skandynawskich z wyjątkiem Finlandii.

W okresie 25 ostatnich lat banki spółdzielcze w wielu krajach rozwijały się szybciej niż banki komercyjne w formie spółki akcyjnej. Wprowadziły one na rynek wiele nowatorskich produktów i innowacyjnych rozwiązań w zakresie dystrybucji produktów bankowych i dróg komunikowania się z klientami. Można tutaj wymienić koncepcję bancassurance stworzoną przez francuskie i niemieckie banki spółdzielcze, pionierskie rozwiązania fińskich banków spółdzielczych i ho-