

Кривонос А. О.

голова директорату Асоціації франчайзингу, м. Київ

Кривонос А. В.

Директор СемінарЦентру Асоціації франчайзингу, м. Київ

БАНКІВСЬКЕ ФІНАНСУВАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК МЕХАНІЗМ РОЗШИРЕННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА БАНКІВ

Анотація. Франчайзинг в сучасному глобальному світі набуває суттєвих рис транснаціональних компаній. Саме франчайзинг є одночасним поєднанням малого бізнесу та глобальних інтеграційних процесів. Франчайзинг як одна з найбільш прогресивних форм бізнесу стає все більш вичерпним явищем сучасної економіки. На думку експертів, 2019 рік став роком професіоналізації франчайзингу: конкуренція за нових франчайзі ніколи не була більш напруженою. Маючи в основі незалежні точки, які керуються представниками малого бізнесу, франчайзингові мережі ведуть себе як глобальні компанії на міжнародному ринку. Співпраця з банками одночасно в різних країнах світу створює нові переваги в якості роботи самої франчайзингової мережі, так і підвищує якість та ефективність банківської діяльності. Така кооперація надасть банкам можливості кредитування тільки перевірених і акредитованих бізнесів, структурування кредиту на підставі особливостей бізнесу, спрощення процедура взаємин з позичальником, можливості поруки, гарантій, бай-бека.

Ключові слова: франчайзинг, банківське фінансування, франчайзингові мережі, дочірній банк, банки-партнери, малий та середній бізнес

Kryvonos A. O., Kryvonos A. V.

BANK FINANCING OF FRANCHISING ACTIVITIES AS A MECHANISM OF EXPANSION CROSS-BORDER COOPERATION OF BANKS

Annotation. Franchising in today's global world is becoming an essential feature of multinational companies. Franchising is a simultaneous combination of small business and global integration processes. Franchising as one of the most progressive forms of business is becoming an increasingly comprehensive phenomenon of the modern economy. According to experts, 2019 has become a year of professionalization of franchising: competition for new franchisees has never been more intense. Based on independent points run by small businesses, franchise networks behave like global companies in the international market. Cooperation with banks in different countries at the same time creates new advantages in the quality of the franchise network itself and improves the quality and efficiency of banking. Such cooperation will give banks the opportunity to lend only to proven and accredited businesses, structuring the loan based on the characteristics of the business, simplifying the procedure of relations with the borrower, the possibility of sureties, guarantees, buy-back.

Keywords: franchising, bank financing, franchise networks, subsidiary bank, partner banks, small and medium business

Кривонос А. А., Кривонос А. В.

БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ФРАНЧАЙЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК МЕХАНИЗМ РАСШИРЕНИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ

Аннотация. Франчайзинг в современном глобальном мире приобретает существенных черт транснациональных компаний. Именно франчайзинг является одновременным сочетанием малого бизнеса и глобальных интеграционных

процессов. Франчайзинг как один из наиболее прогрессивных форм бизнеса становится все более исчерпывающим явлением современной экономики. По мнению экспертов, 2019 год стал годом профессионализации франчайзинга: конкуренция в новых франчайзи никогда не была более напряженной. Имея в основе независимые точки, которыми руководят представителями малого бизнеса, франчайзинговые сети ведут себя как глобальные компании на международном рынке. Сотрудничество с банками одновременно в разных странах мира создает новые преимущества в качестве работы самой франчайзинговой сети, так и повышает качество и эффективность банковской деятельности. Такая кооперация предоставит банкам возможности кредитования только проверенных и аккредитованных бизнес, структурирование кредита на основании особенностей бизнеса, упрощение процедура взаимоотношений с заемщиком, возможности поручительства, гарантии, бай-бека.

Ключевые слова: франчайзинг, банковское финансирование, франчайзинговые сети, дочерний банк, банки-партнеры, малый и средний бизнес

Постановка проблеми та актуальність дослідження. Подальший розвиток глобальної економіки по-іншому примушує банки мислити. Тепер глобальні клієнти часто стають більш цікавими. Проте малий та середній бізнес займає значну частину розвитку економік країн світу. І це шанс для банків по-новому організувати свою діяльність.

Вже є звичним, що глобальний банк, який має представництва, дочірні банки та банки-партнери в різних країнах, обслуговує таких же глобальних клієнтів на ринках різних країн. Такий підхід є відповіддю на глобальні виклики. Питання для глобальних компаній в банківській сфері вирішуються саме таким способом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою основою для розв'язання поставленої проблеми є публікації вітчизняних і зарубіжних вчених: Д. Аакера, С. Спінеллі, Д. Стенворда, Я. Лісун. Досліджень щодо впливу франчайзингу на макроекономічні показники розвитку країни недостатньо, що й обумовило зміст та напрями цього дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є визначення впливу банківського франчайзингу та обґрунтування перспектив його розвитку в Україні.

Викладення основного матеріалу. Роздрібний банкінг в світі стає більш активним щодо змін на ринку, щоб вирішити виклики. Критичні стратегічні рішення, такі як перетворення історичної інформації на знання, прийняття найкращих технологій, заохочення змін у користуванні клієнтським каналом та управління новими ризиками. В каналах розвитку банкінгу будуть виходити на перше місце системи віддаленої доставки даних. Система віддаленої доставки буде комунікувати з клієнтами на екранах, як банкомати, кіоски, та смарт-пристроях, як ПК, телефонні системи, а також телефонний банкінг, інтерактивна голосова комунікація тощо. Канал розвитку «віч-на-віч» включає банкірів, що вже працюють, експрес-банкіри, мобільний банкінг та ціла низка іншого. Ці канали розвитку абсолютно відповідають меті задоволення потреб споживачів та цільових прибутків. Тож для подальшого розвитку банкам доведеться досліджувати аутсорсинг та франчайзинг для дистрибуційних мереж, щоб поліпшити свою ефективність [1].

Франчайзинг як одна з найбільш прогресивних форм бізнесу стає все більш вичерпним явищем сучасної економіки. На думку експертів, 2019 рік став роком професіоналізації франчайзингу: конкуренція за нових франчайзі ніколи не була більш напруженою. Таким чином, від гравців ринку – як зростаючих франчайзингових мереж, так і брендів вищого асортименту – потрібен гнучкий підхід та нові рішення – для підвищення конкурентоспроможності [2].

Проте, коли ми дивимося на можливості банківського обслуговування для малого та середнього бізнесу на глобальному ринку, то не знаходимо таких можливостей для кооперації банків. Основна причина, зрозуміло, витікає із відсутності потреби у більшості потенційних клієнтів – представників малого та середнього бізнесу.

І про таку кооперацію, яка надасть банкам можливості кредитування тільки перевірених і акредитованих бізнесів, структурування кредиту на підставі

особливостей бізнесу, спрощення процедура взаємин з позичальником, можливості поруки, гарантій, бай-бека тощо, вже кілька років говорить автор на конференція та в роботі з банкірами [3].

І франчайзингова діяльність на основі малого бізнесу є учасником глобальних процесів та активно розвивається в різних країнах. Саме франчайзинг є одночасним поєднанням малого бізнесу та глобальних інтеграційних процесів. Маючи в основі незалежні точки, які керуються представниками малого бізнесу, франчайзингові мережі ведуть себе як глобальні компанії на міжнародному ринку [4].

Франчайзингові мережі мають потреби в банківському обслуговуванні платежів, гарантування розрахунків, фінансування експортно-імпортних операцій. В межах глобального банку також виникають нові можливості для консолідованого обліку та аналізу проведених платежів. Все це разом створює нові переваги в якості роботи самої мережі, нові засоби контролю за роботою незалежних франчайзі, а також формує мережу як постійного клієнта банку в різних країнах світу.

З метою розширення клієнтської бази банків, формування механізмів транскордонної співпраці банків, забезпечення сталих темпів розвитку банків, звертаємо увагу банківського середовища на потенціал банківського фінансування франчайзингової діяльності. Послуги з кредитування, лізингу, торговельного фінансування, гарантування набувають нового значення в глобальному світі. Банки зможуть просувати ці послуги фактично до появи клієнта. Існування послуги в банку буде створювати нового потенційного клієнта, а не навпаки, як ми призвичаїлися в нашій роботі.

Франчайзингова мережа генерує запити на співробітництво, а також на банківське обслуговування та фінансування, в ході пошуку нових франчайзі як в рідній країні, так і закордоном. Банківські послуги є невід'ємною частиною початку бізнесу та його роботи. І банківська послуга може стати факт, який зацікавить потенційного франчайзі пристати на пропозицію франчайзера стати його партнером. А наявність додаткового фінансування на початковому етапі та забезпечення всім спектром послуг в ході роботи стане перевагою франчайзингової

мережі порівняно з іншими. В результаті франчайзі стануть швидко приймати рішення про співпрацю за мережею та відкривати нові заклади [5].

Зі сторони банку треба усвідомити необхідність попереднього відбору франчайзера із міжнародним потенціалом. Другим кроком має стати формування індивідуальної фінансової пропозиції щодо фінансування відкриття точки франчайзі та банківського обслуговування цього підприємства протягом його діяльності. Процес відбору франчайзера та формування індивідуальної пропозиції можна назвати акредитацією франчайзера. І в подальшому банк буде використовувати поняття акредитований франчайзер, а нові клієнти можуть мати назву – потенційний клієнт акредитованого франчайзера.

В самій пропозиції мають бути зразу включені можливості організації аналогічної послуги в інших країнах на базі дочірніх банків чи банків-партнерів. Погоджуючи послугу в одній країні, банк та франчайзер спільного погоджують надавати аналогічні послуги у всіх країнах, де є дочірні чи партнерські банки, а також є інтереси франчайзера. Логічно, що така співпраця буде приносити набагато більше ефекту, ніж діяти окремо.

Франчайзинг в сучасному глобальному світі набуває суттєвих рис транснаціональних компаній. І цим мають користуватися банки, створюючи для себе якісну клієнтську базу та можливості транскордонного співробітництва з іноземними банками. У виграші також залишається і сама франчайзингова мережа, яка отримує від співпраці з банками можливості виходу на нові для себе країни, а також додаткові засоби контролю за діяльністю франчайзі. Банк не просто надає засоби контролю, він разом с дочірніми та партнерськими банками стає частиною франчайзингової мережі, стабілізуючи свій розвиток на різних ринках.

Глобальний світ потребує глобальних ринках на всіх рівнях, а особливо на ринку малого та середнього бізнесу.

Література:

1. Seenivasan E., Retail banking services – role of channel of distribution in delivery system. *International Journal of Multidisciplinary Educational Research*, ISSN:2277-7881; volume 9, issue 2 (3), February 2020.

2. Franchising: Banking sector is a pillar of effective business. *FinanceDerivative*. URL: <https://www.financederivative.com/franchising-banking-sector-is-a-pillar-of-effective-business> (дата звернення 16.05.2020).

3. Кривонос А., Франчайзинг и банки. URL: <https://pt.slideshare.net/akryvonos/ss-52547760> (дата звернення 16.05.2020).

4. Кривонос А., Украинский рынок франшиз: динамика и перспективы. URL: <https://buybrand.ru/news/22483> (дата звернення 16.05.2020).

5. Ye-Sho Chen, Utilizing Information Science and Technology in Franchise Organizations. *Advanced Methodologies and Technologies in Artificial Intelligence, Computer Simulation, and Human-Computer Interaction*. DOI: 10.4018/978-1-5225-7368-5.ch072 (дата звернення 16.05.2020).

References:

1. Seenivasan E., Retail banking services – role of channel of distribution in delivery system. *International Journal of Multidisciplinary Educational Research*, ISSN:2277-7881; volume 9, issue 2 (3), February 2020.

2. Franchising: Banking sector is a pillar of effective business. *FinanceDerivative*. URL: <https://www.financederivative.com/franchising-banking-sector-is-a-pillar-of-effective-business> (data zvernennya 16.05.2020).

3. Kryvonos A., Franchayzynh y banky. URL: <https://pt.slideshare.net/akryvonos/ss-52547760> (data zvernennya 16.05.2020).

4. Kryvonos A., Ukraynskyy rynok franshyz: dynamyka y perspektyvy. URL: <https://buybrand.ru/news/22483> (data zvernennya 16.05.2020).

5. Ye-Sho Chen, Utilizing Information Science and Technology in Franchise Organizations. *Advanced Methodologies and Technologies in Artificial Intelligence, Computer Simulation, and Human-Computer Interaction*. DOI: 10.4018/978-1-5225-7368-5.ch072 (data zvernennya 16.05.2020).