



Банк России

**ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ
ДЛЯ БИЗНЕСА**



СТАДИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Возникновение


Становление

Развитие

Зрелость

РЫНОЧНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Собственные средства


Краудфандинг 


Микрофинансирование 

(в т.ч. Омский региональный фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства
<https://mfofond.ru>)

Банковское кредитование 

Лизинг 

Факторинг 

Выпуск ценных бумаг (акции, облигации) 



Навигатор содержит гиперссылки



Краудфандинг – это способ привлечь инвестиции с помощью специальных интернет-площадок. Деньги можно взять в долг, обменять на долю в бизнесе или на сам ваш продукт. Профинансировать вас могут другие компании и обычные люди.

Шаг 1. Выберите один из трех способов краудфинансирования

- Краудлендинг
- Краудинвестинг
- Краудфандинг с нефинансовым вознаграждением

.....
Существует также благотворительный краудфандинг, но он почти не используется для бизнеса.





Краудлендинг



Подойдет, если ваш бизнес уже неплохо работает и вам срочно нужны деньги на небольшой срок. Или когда вы запускаете новый бизнес-проект. Люди и другие компании могут одолжить вам денег на пару месяцев или лет.

Проценты обычно выше, чем в банке. Зато формальностей минимум и деньги можно привлечь быстро — иногда даже за пару дней.

Краудинвестинг



Будет полезен, если вы планируете развивать свое дело и хотите привлечь профессиональных инвесторов в качестве совладельцев вашего бизнеса. Они могут вложиться в дело в обмен на акции вашей компании.

Краудфандинг с нефинансовым вознаграждением



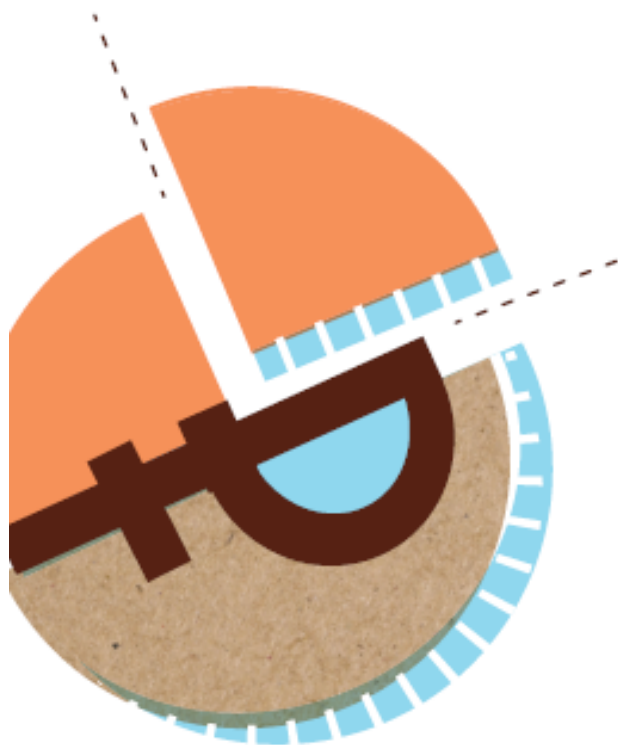
Этот способ позволяет привлечь инвестиции в бизнес взамен самого вашего товара или услуги. Вместо процентов за выданный вам заем или ваших ценных бумаг инвесторы получают так называемые утилитарные цифровые права (УЦП) на ваш продукт.

Например, сертификат на книгу, которую вы напишете, ежедневную чашку кофе в вашей новой кофейне или еженедельную уборку в квартире от вашей клининговой компании.





Шаг 2. Выберите площадку для краудфандинга



Онлайн-площадка, где предприниматели встречаются с потенциальными инвесторами, называется **инвестиционной платформой**.

Чтобы не столкнуться с мошенниками, тщательно оцените будущего партнера:

- проверьте на сайте Банка России **cbr.ru**, что площадка входит в **реестр операторов инвестиционных платформ**
- выясните, как долго она существует, сколько успешных проектов реализовала и сколько предпринимателей собирают на ней деньги прямо сейчас



- поищите отзывы о площадке
- изучите правила работы платформы и образец договора, при необходимости посоветуйтесь с юристом

Если сомнений в надежности нет, выясните условия партнерства:

- какие документы нужно предоставить
- поможет ли платформа оформить предложение для инвесторов
- какую комиссию придется заплатить за услуги площадки





Шаг 3. Составьте инвестиционное предложение

Заклучите договор с площадкой, зарегистрируйтесь на ней и заполните свой профиль.

Предоставьте платформе необходимые документы — например, о регистрации бизнеса и его финансовом состоянии. Площадка их проверит.

Презентуйте свой проект на площадке и составьте предложение для инвесторов. Пропишите, когда и какие суммы вы обещаете им выплатить или какие права предоставить.



В каждом инвестиционном предложении должны быть указаны:

- **срок** сбора денег
- **минимальная сумма** инвестиций — если она не наберется, деньги вы не получите — они вернутся обратно инвесторам
- **максимальная сумма** — как только она будет достигнута, сбор денег прекратится

Если вы предлагаете цифровые права, то в инвестиционном предложении нужно прописать правила их покупки, продажи и погашения.





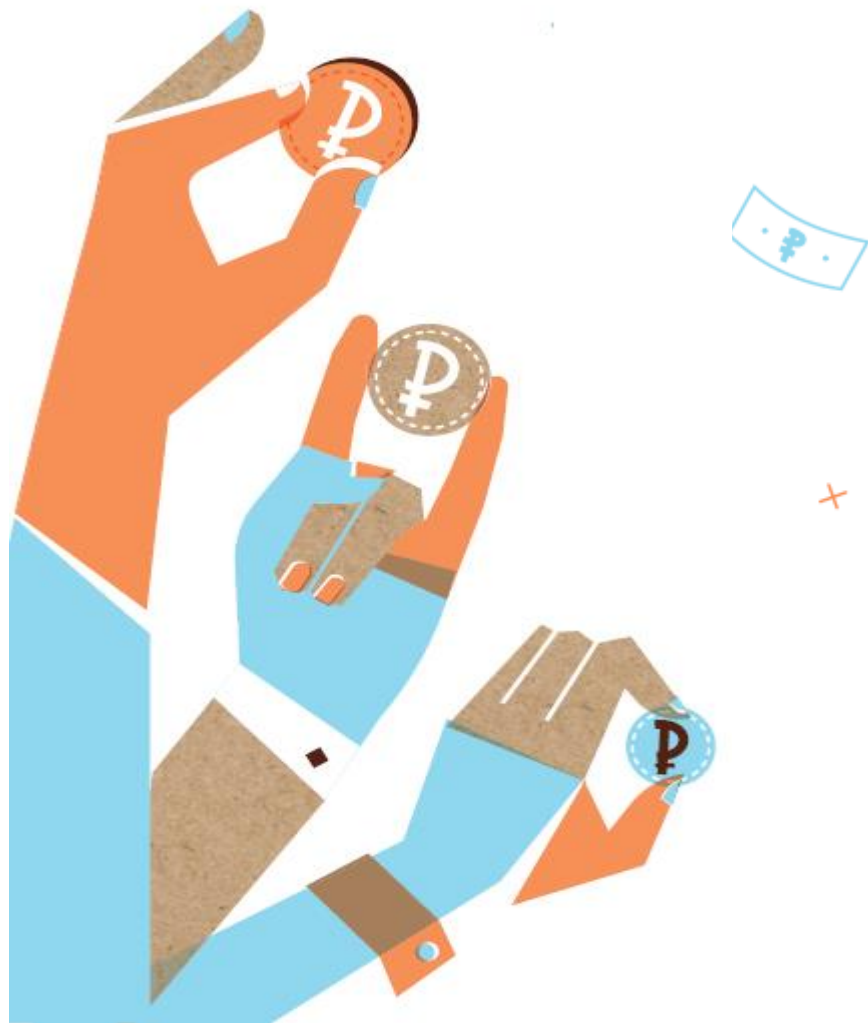
Шаг 4. Начните сбор денег

У каждой легальной платформы есть так называемый номинальный счет, на который она принимает переводы от инвесторов.

Если удастся собрать нужную сумму, платформа переведет деньги с номинального счета вам. Одновременно автоматически заключится инвестиционный договор между вашей компанией и инвесторами.



Когда легальная краудплатформа нарушает свои обязательства, вы можете пожаловаться на нее в интернет-приемную Банка России: cbr.ru/reception.





Шаг 5. Выполните условия договора и заплатите налоги

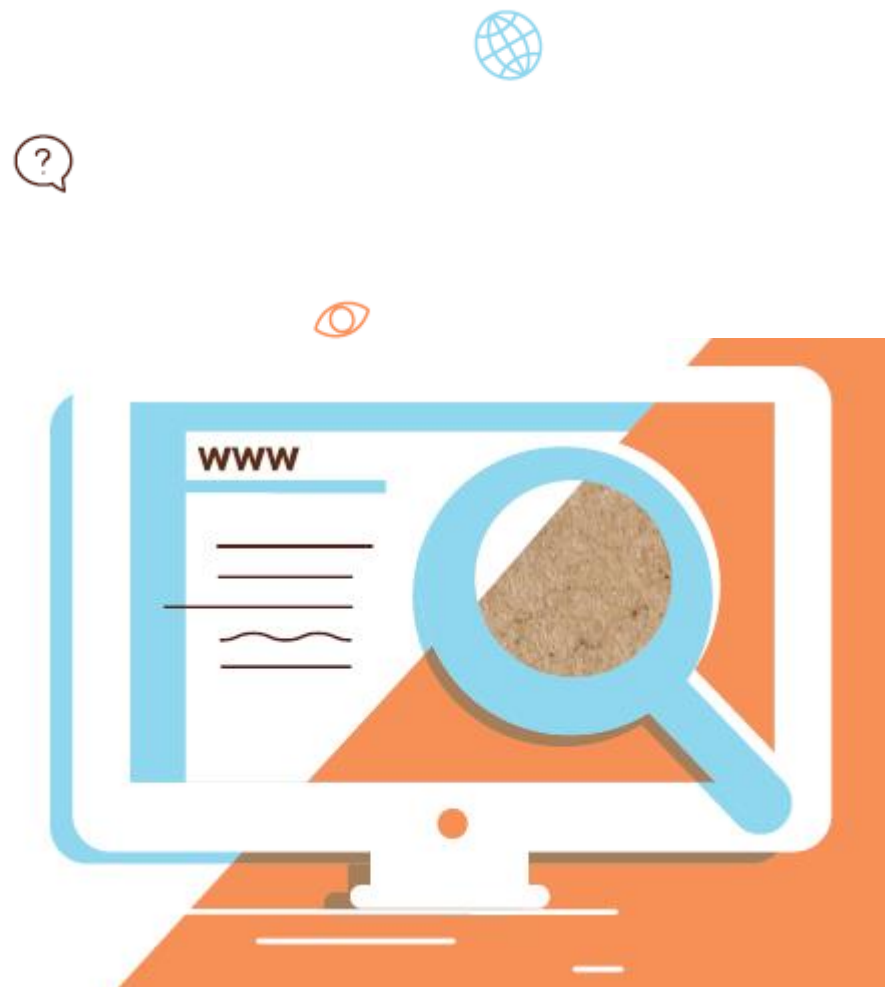
В случае краудлендинга в установленный срок верните инвесторам деньги с процентами. По договору крауд-инвестинга передайте акции компании и потом платите по ним дивиденды. Если вы выбрали УЦП, переведите инвесторам цифровые права, а затем предоставьте им ваши товары или услуги.

При работе с УЦП собранные с помощью краудфандинга деньги считаются доходом – и он облагается налогом. Его размер и сроки уплаты зависят от вашей системы налогообложения.

Когда вы занимаете деньги у инвесторов или они вкладываются в ваши ценные бумаги, налог на доход платить не придется.



[оглавление](#)





Микрофинансирование

Микрофинансирование (МФО) – это деятельность по предоставлению микрозаймов. Занять у МФО можно не более 5 млн рублей.



МФО бывают коммерческие и государственные.

Иногда получить заем проще и быстрее, чем кредит в банке, но проценты могут быть высокими.



Банковское кредитование

Банки тщательно проверяют потенциальных заемщиков. У каждого банка свои критерии оценки надежности и платежеспособности.



Основные проблемные точки при получении банковского кредитования:

- Отсутствие ликвидных залогов у предпринимателя;
- Отсутствие поручителей;
- Малый срок осуществления деятельности;
- Непрозрачность бизнеса.



ВАЖНО! Предварительно необходимо проверить наличие у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций, у МФО Свидетельства Банка России.





%

Когда предпринимателю на время нужно оборудование для бизнеса, он берет его в аренду. Если оно нужно надолго — покупает в кредит. Но предпринимательский кредит получить непросто. Есть услуга, которой удобнее воспользоваться в такой ситуации, — лизинг.



Лизинг — это аренда транспорта, оборудования или недвижимости, но с возможностью полного выкупа. То есть это и аренда, и кредит одновременно, но обычно с более гибкими условиями, чем у кредита. К примеру, лизинговая компания может учесть сезонность бизнеса и распределить платежи удобным для клиента образом.

Кому подходит лизинг?



Индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, которым нужна спецтехника, транспорт, недвижимость или оборудование для бизнеса. Возможность оформить лизинг есть и у физических лиц — к примеру, на автомобиль.





Что нельзя взять в лизинг?

В лизинг нельзя взять земельный участок, природный объект (например, поле или озеро) и имущество, которое принадлежит государству и по закону не подлежит свободному обращению (например, здания – памятники культуры).



Чем лизинг отличается от кредита?

Получить имущество в лизинг проще, чем оформить предпринимательский кредит. Требования к предпринимателям у лизинговых компаний не такие строгие, как у банков. Нежилое помещение взять в лизинг намного проще, чем купить с помощью кредита на недвижимость.





Особенности лизинга

Не нужно вносить залог

Само оборудование – гарантия того, что вы будете исправно платить лизинговой компании, иначе его у вас заберут.

Можно сэкономить на налоге на прибыль

Лизинговые платежи учитываются в бухгалтерских документах как расходы, а значит, уменьшают разницу между доходами и расходами.



Есть шанс получить хорошую скидку

Лизинговые компании часто закупаются оптом, поэтому могут продавать клиентам товары по более низкой цене.

Не придется думать о доставке и монтаже оборудования

Лизинговая компания нередко берет эти заботы на себя.



Как оформить договор лизинга?



Подать в лизинговую компанию документы:

- заявку — в ней нужно указать оборудование, его цену, технические характеристики, а также адрес и реквизиты продавца;
- бухгалтерский баланс фирмы за последний квартал или год;
- нотариально заверенные копии учредительных документов;
- бизнес-план.

Компания посмотрит документы, оценит платежеспособность и отправит заявку продавцу оборудования.

После этого клиенту нужно подписать с лизинговой компанией договор, внести первоначальный взнос (обычно 20–30% от стоимости оборудования), а затем делать регулярные выплаты (обычно ежемесячные или ежеквартальные).





На что обратить внимание, подписывая договор?

1. Зафиксируйте требования к качеству оборудования, его комплектации и срокам передачи.
2. Пропишите, какие условия считаются нарушением договора.
3. Уточните, от каких рисков и кто страхует имущество.
4. Если вы не планируете выкупить имущество, обсудите с лизинговой компанией его допустимый износ.

Когда договор подписан, лизинговая компания обязана:

- внести информацию о заключении договора в Единый федеральный реестр;
- передать клиенту имущество в том состоянии, которое указано в договоре;
- отдать вместе с оборудованием все его детали и документы.





Как выбрать лизинговую компанию?

1. Выбирайте компанию со стажем, изучите отзывы о ней.
2. Выбирайте компанию, которая специализируется на нужном вам имуществе, например на автомобилях.
3. Выбирайте компанию, которая работает с предприятиями вашего профиля.
4. Запросите у лизинговой компании бухгалтерский баланс. Его дают посмотреть не всегда, но попробовать стоит. Баланс поможет понять, как компания финансируется: берет кредиты в банках, выпускает облигации или ее спонсируют учредители. Компания с разными источниками финансирования надежнее, чем с одним.



[оглавление](#)

Что будет, если не платить за лизинг вовремя?

Лизинговая компания расторгнет договор и заберет оборудование. Если клиент два раза подряд не внесет или просрочит платеж, компания имеет право списать сумму долга с его счета. Оспорить это можно только через суд.

При грамотном подходе лизинг может стать хорошей инвестицией в бизнес – новое оборудование, помещение или транспорт окупят себя и позволят вам зарабатывать.



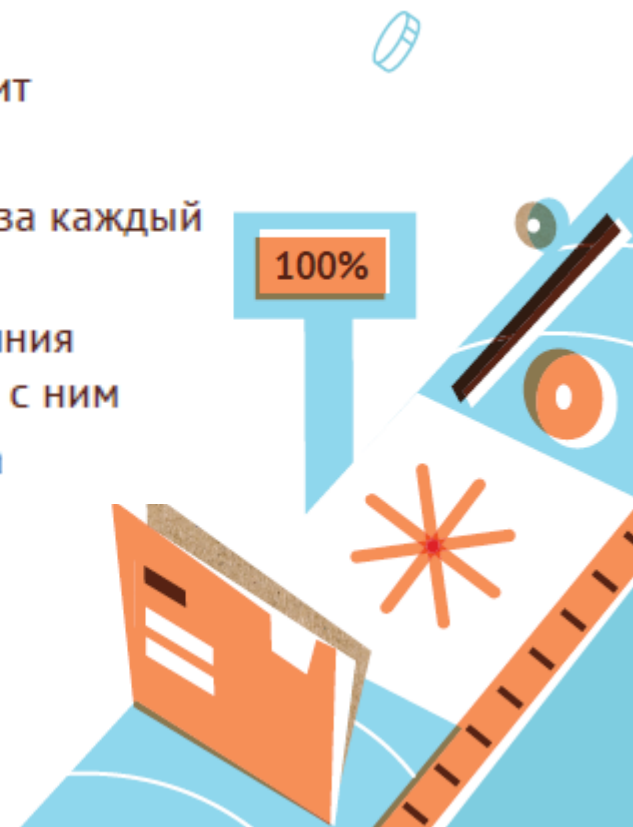


Факторинг – это финансовое решение для предприятий, которые продают товары или оказывают услуги с отсрочкой платежа. Допустим, вы поставили товар, выставили покупателю счет, но деньги вам поступят не сразу. Банк, микрофинансовая организация (МФО) или факторинговая компания могут оплатить этот счет раньше покупателя, стать посредником в расчетах – фактором. Тогда вы немедленно получите деньги для оборота, покупатель – желанную отсрочку платежа, а фактор – комиссию за услуги.

Сколько стоит факторинг?

Комиссия фактора обычно состоит из нескольких частей:

- за финансирование (процент за каждый день использования денег)
- за оценку финансового состояния покупателя и взаимодействие с ним
- за ведение документооборота





Преимущества факторинга

Можно сделать выгодное предложение клиенту

Отсрочка — это выгода для ваших покупателей. Предложив им комфортные условия оплаты, вы можете опередить конкурентов.

Не нужно оставлять залог

В отличие от кредита при факторинге не нужно оставлять залог, чтобы получить деньги. Залогом становится ваша дебиторская задолженность, то есть будущая выручка.

Можно масштабировать оборот

Вы можете увеличить поставки в высокий сезон или выйти на новые рынки. В отличие от кредита при факторинге размер финансирования не ограничен — он растет, когда продажи увеличиваются.

Фактор повышает платежную дисциплину клиента

Продажи с отсрочкой платежа — это всегда риск. Фактор может сам проверить платежеспособность ваших клиентов, установить лимит на поставки в кредит конкретному покупателю и напомнить ему о сроках оплаты.





Особенности факторинга

Факторинг работает только с договорами на отсрочку платежа

Нельзя привлечь фактора, если вы заключаете договоры с условием немедленной оплаты.

Факторинг допускает только безналичный расчет

Расплачиваться наличными из рук в руки с фактором не получится.



Придется подготовить три комплекта документов:

- по вашему бизнесу (список обычно меньше, чем при получении кредита)
- по вашим клиентам, с которыми будет работать фактор (анкета и оборотно-сальдовые ведомости за 6–12 месяцев)
- по самим поставкам (счета-фактуры, товарные накладные, универсальные передаточные документы)

Фактор требует соблюдать договоры

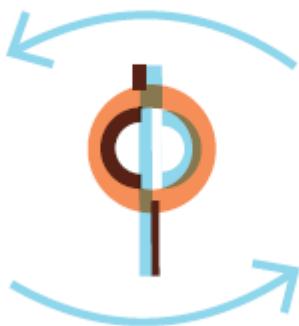
Неформально договориться с покупателем о новых сроках оплаты или о возврате товара не получится — фактор остановит финансирование.





Как работает факторинг

1. У вас есть договор с покупателем, который предусматривает фиксированную отсрочку платежа. Покупатель расплачивается безналичным способом. Когда вы поставляете ему товар, у вас появляется дебиторская задолженность – счет на будущую оплату. Можно идти к фактору.
2. Вы заключаете с фактором договор факторинга и договариваетесь о том, как будет вестись документооборот. С этого момента ваша дебиторская задолженность принадлежит фактору и выставленные вами счета клиент должен оплачивать по реквизитам фактора.
3. Фактор по вашей заявке перечисляет вам финансирование, так называемый первый платеж. Его размер колеблется от 70 до 99,5%, чаще он составляет 80–90% от суммы поставки.
4. Ваш покупатель переводит на счет фактора деньги, которые должен был вам, – все 100%.
5. Если фактор при первом платеже перечислил вам только часть средств и вы еще не выплатили ему комиссию, то он вычитает из полученных от клиента денег сумму первого платежа и комиссию. И затем перечисляет вам второй платеж.





Виды факторинга

Регрессный и безрегрессный

В случае факторинга с регрессом фактор перечисляет вам деньги. Но если покупатель не платит ему в срок, то вы должны будете вернуть фактору полученную сумму с комиссией и самостоятельно договориться с покупателем о возврате долга. Факторинг с регрессом обычно дешевле, чем без него.

- Когда вы выбираете вариант без регресса, фактор перечисляет вам всю сумму за вычетом комиссии. А если покупатель не оплачивает поставку, фактор сам с ним разбирается. Фактически вы получаете страховку от проблем с покупателями, поэтому комиссия фактора в этом случае выше.

Открытый и скрытый факторинг

При открытом факторинге покупатель должен согласиться на участие фактора в сделке и переводить оплату именно ему. В таком случае возможны варианты с регрессом и без.

- Если покупатель против факторинговой схемы, вы можете использовать скрытый факторинг. Тогда оплата за ваш товар или услугу будет поступать на так называемый номинальный банковский счет. Он открывается на имя вашей компании, деньги с него получает фактор, но покупатель об этом не узнает. Такой факторинг бывает только с регрессом.

Закупочный и агентский факторинг

При закупочном факторинге вы с покупателем и фактором заключаете трехсторонний договор. После поставки товара вы получаете деньги полностью. Обычно такой факторинг инициируют крупные торговые сети. И вы можете разделить с ними затраты на факторинг. Этот вид факторинга всегда открытый и, как правило, без регресса.

- В схеме с агентским факторингом крупные покупатели сами заключают договор с фактором и оплачивают его услуги. А вы просто получаете деньги за свои товары и услуги не от покупателя напрямую, а от фактора. Такой факторинг бывает открытым и закрытым, обычно без регресса.

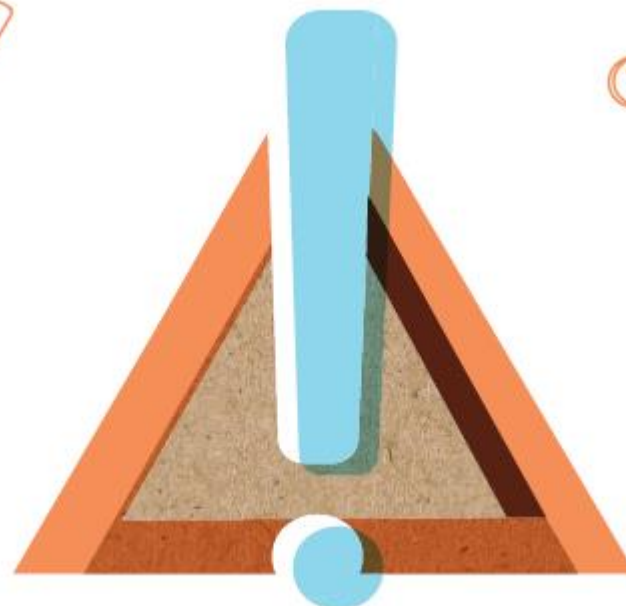




Как выбрать факторинговую компанию

1. На факторинг не нужна отдельная лицензия. Но важно убедиться, что выбранная компания работает легально. Все факторинговые компании можно проверить по ИНН на сайте Росфинмониторинга: **portal.fedsfm.ru/check-inn**. Если услугу предоставляет банк или МФО – стоит найти их в реестрах Банка России: **cbr.ru/fmp_check/**.
2. Изучите репутацию фактора – поищите отзывы о нем, посоветуйтесь со своими партнерами и клиентами.
3. Внимательно изучите условия договора факторинга и все приложения к нему.
4. Попросите фактора рассчитать стоимость факторинга на примере из вашей практики.

 [оглавление](#)





Преимущества облигационных займов

Корпоративные облигации – ценные бумаги, которые выпускают (эмитируют) коммерческие компании для финансирования своей деятельности.



- Большие объемы и сроки займов (от 10 млн руб. и сроком от 1 до 25 лет).
- Возможность самостоятельного управления объемом долга через покупку своих же облигаций на вторичном рынке.
- Выплата процента происходит раз в квартал/полугодие/год, а погашение займа всегда в конце срока. При кредите часто встречается схема платежей равными долями в течение всего кредитного периода.
- Возможность самостоятельного определения основных параметров займа и свойств размещаемых облигаций (снижение зависимости от банков).
- Предоставление обеспечения не обязательно.
- Создание публичной кредитной истории фирмы-эмитента. При своевременном выполнении своих обязательств фирма-эмитент облигаций получает имидж надежного заемщика. В дальнейшем это позволяет привлекать средства по более низкой ставке.



На величину процентной ставки по облигациям влияют различные факторы



- 1. размер безрисковой ставки.** В качестве таковой может быть использована ключевая ставка Банка России или средневзвешенная ставка по краткосрочным государственным ценным бумагам;
- 2. срок обращения.** Чем меньше срок, тем ниже ставка. Ориентиром зависимости ставки от срока может быть Кривая бескупонной доходности, рассчитываемая Московской биржей;
- 3. возможность досрочного предъявления** владельцем облигаций к выкупу. Снижает срок обращения, а, следовательно, и ставку;
- 4. финансовое положение эмитента.** Чем оно устойчивее, тем ниже будет ставка;
- 5. известность предприятия и его репутация,** в том числе репутация владельцев бизнеса;
- 6. уровень кредитного рейтинга;**
- 7. наличие маркировки «зеленого» или «социального» выпуска.**



[оглавление](#)



ВАЖНО! Окончательные условия облигационного займа, включая и его стоимость, определяются по итогам работы, проводимой совместно с организатором выпуска.



Процесс подготовки и размещения корпоративных облигаций

1. Определение параметров и схемы размещения выпуска;

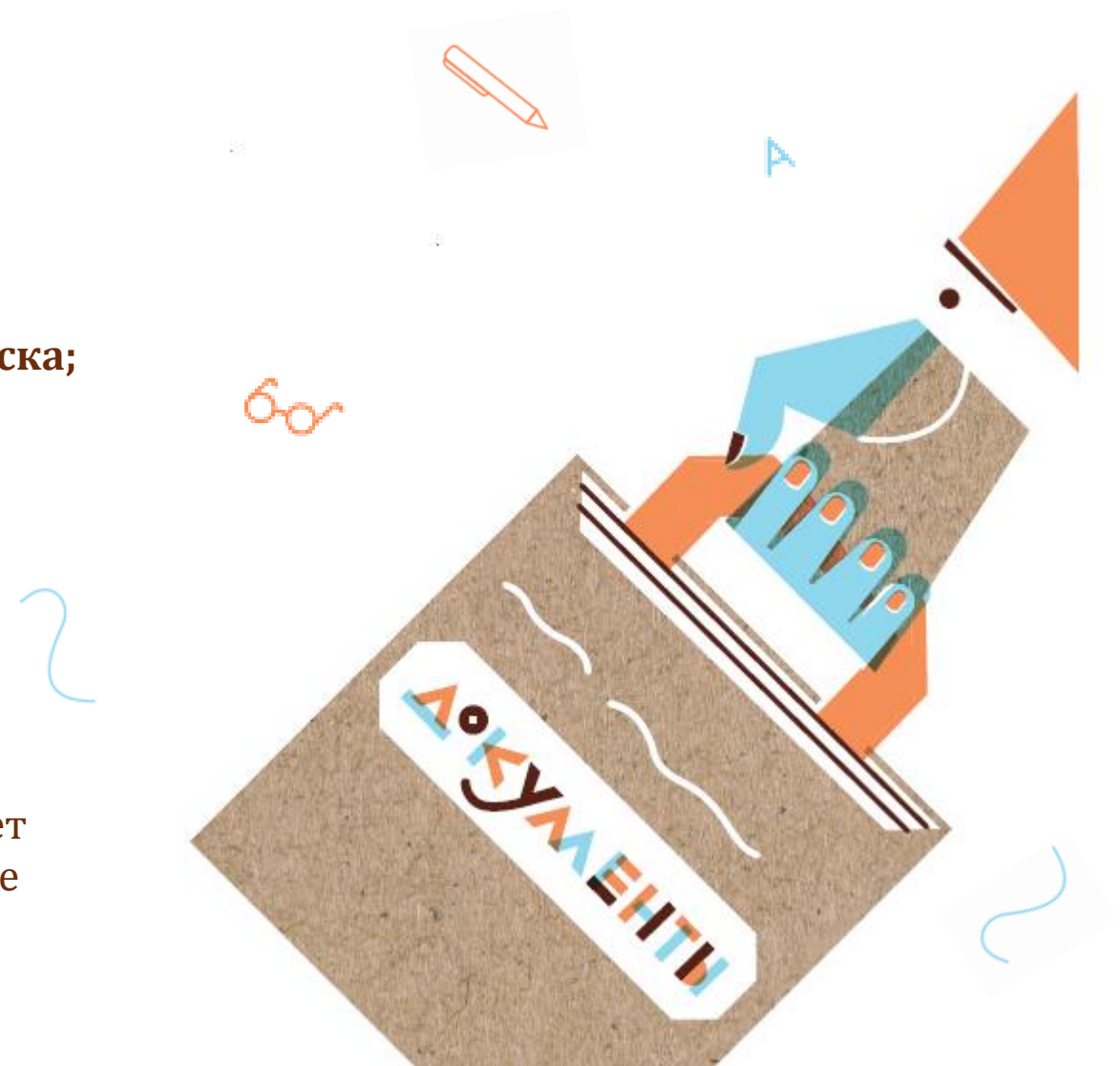
2. Консультации с регистрирующим органом (при необходимости);

3. Выбор организатора выпуска;

Организатор выпуска – финансовая организация, осуществляющая подготовку эмиссионных документов, привлечение и взаимодействие с инвесторами, способствует заключению сделок между эмитентом и инвесторами в ходе размещения.



[оглавление](#)





4. Получение кредитного рейтинга;

Банком России аккредитованы четыре рейтинговых агентства (АКРА (АО), АО «Эксперт РА», ООО «НРА», ООО «НКР»).

ВАЖНО! Для получения рейтинга эмитент может обратиться в любое из аккредитованных рейтинговых агентств.

Рейтинговое агентство на своем официальном сайте раскрывает присвоенный рейтинг и в дальнейшем осуществляет его мониторинг.

5. Принятие эмитентом решения о размещении выпуска;

Относится к компетенции органов управления общества в соответствии с Уставом.



6. Утверждение эмитентом решения о выпуске и проспекта ценных бумаг (при необходимости);
Решение о выпуске облигаций – это документ, закрепляющий совокупность прав владельцев облигаций и являющийся основанием для регистрации выпуска облигаций. Должно быть составлено в соответствии с Положением Банка России от 19.12.2019 № 706-П «О стандартах эмиссии ценных бумаг».





7. Регистрация выпуска и присвоение регистрационного (идентификационного) номера выпуска ценных бумаг;

Осуществляется регистрирующим органом на основании решения по результатам рассмотрения представленных эмитентом документов.

8. Размещение ценных бумаг;

Процедура определения даты начала размещения и непосредственно совершение эмитентом сделок по продаже облигаций их первым владельцам.

9. Раскрытие эмитентом информации об итогах размещения

Эмитент осуществляет раскрытие информации о выпуске облигаций на специальном сервере раскрытия в соответствии с Федеральным законом от 22.04.1996 №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».





ВАЖНО! Организация выпуска включает оплату услуг организатора выпуска, депозитария, рейтингового агентства, аудитора; биржевые сборы; регистрационные и информационные расходы. Совокупный размер расходов может составлять от нескольких десятых процента до нескольких процентов от объема эмиссии.

Более подробно с информацией об этапах эмиссии можно ознакомиться на сайте Московской биржи в разделе [«Руководство для эмитента: как выйти на рынок публичного долга»](#) или на странице [«Как стать эмитентом»](#).

