

УДК 347.440.64

**КРАУДФАНДИНГ: ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ЧАСТНОЙ ИНИЦИАТИВЫ К РЕШЕНИЮ
ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ****CROWDFUNDING: FROM REALIZATION OF THE PRIVATE INITIATIVE TO THE
SOLUTION OF PUBLIC PROBLEMS**

©Алексеев Н. В.

*Брянский государственный университет им. И. Г. Петровского,
г. Брянск, Россия, Alekseev271191@mail.ru*

©Alekseev N.

*Bryansk State University I. G. Petrovsky
Bryansk, Russia, Alekseev271191@mail.ru*

Аннотация. Статья рассматривает правовую природу краудфандинга, описывает его отличия от схожих правоотношений. Одновременно внимание обращено на достоинства и недостатки краудфандинга, а также перспективы его использования для реализации частных и общественных инициатив.

Abstract. The article considers the legal nature of crowd funding, describes his differences from the similar legal relationship. At the same time, the attention is paid to crowd funding merits and demerits, and also the prospects of his use for the realization of private and public initiatives.

Ключевые слова: краудфандинг, коллективное финансирование, правовая природа, инструмент финансирования, публичные цели.

Keywords: crowdfunding, collective financing, legal nature, an instrument of financing, public purposes.

С наступлением XXI века все более очевидным становится развитие экономических отношений и постоянный рост экономик большинства стран мира, а мы уже настолько привыкли видеть экономический прогресс, что экономисты даже в случае упадка экономики уже давно используют термин «отрицательный рост экономики». Все это экономическое процветание немало обязано науке и творчеству, ведь бесспорно, что наука является важным поршнем в двигателе экономики, так же как творчество и инициатива важны для организации бизнеса в современных рыночных условиях. Часто экономические процессы происходят настолько динамично, что право не успевает их отследить для должного урегулирования, и это нормально, ведь право никак не может быть впереди экономики, задача права состоит в описании имеющихся экономических пертурбаций, затем упорядочив их внедрить в систему права, но нельзя начать над чем-то работать, не имея объекта труда.

В данной статье мы попытаемся сделать анализ нового и перспективного на наш взгляд явления в экономической деятельности и предпринимательстве как краудфандинг.

Краудфандинг происходит от смешения двух слов: crowd — «толпа» и funding — «финансирование», в России этот феномен возможно более известен под названием «коллективное финансирование». Нельзя согласиться с тем, что краудфандинг чисто западное изобретение, ведь мы знаем отечественные примеры, когда какой то, как правило, социальный проект был реализован посредством народного финансирования в их числе храм Христа Спасителя в Москве (по проекту К. А. Тона). Природа коллективного финансирования, как для бизнес-идеи, так и для творческого проекта состоит в получении небольшого количества средств от большого количества заинтересованных людей. По сути, формулу краудфандинга можно выразить в русской народной пословице: «с миру по нитке

— голому рубаха», также всем известно выражение «по миру пустить». Миром в дореволюционной России называлась деревенская крестьянская община и члены этой общины. Поэтому повторимся, коллективное финансирование существует в нашей стране давно, более того, именно коллективное финансирование в известной степени помогало российскому обществу в наиболее сложные времена.

Понятие краудфандинга в российском законодательстве отсутствует, также как отсутствует должное правовое регулирование этого явления, тем не менее, краудфандинг упоминается в Распоряжении Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083-р и там под ним понимается альтернативный источник финансирования проектов субъектов малого и среднего предпринимательства на ранних стадиях развития (в первую очередь высокотехнологичных компаний) [2].

Примечательно, что краудфандинг упомянут в документе, посвященном стратегии развития предпринимательства в России, а это говорит о том, что данный инструмент может стать «стратегическим».

В целом такое определение можно назвать удачным, потому что оно отражает ту ситуацию, в которой оказывается каждый начинающий бизнесмен в современной российской действительности. Никто не будет спорить, что человеку или группе людей, у которых есть идея для создания чего-то нового, всегда нужно финансирование для ее реализации, и это касается не только России, но и любой другой страны. Да, безусловно, если нужны деньги можно обратиться в банк, но банки очень неохотно дают кредиты на всякого рода сомнительные мероприятия, которыми, по мнению банков, занимаются никому неизвестные молодые предприниматели. Вообще банки, по нашему мнению, недооценивают перспективность многих современных и относятся к ним с таким скепсисом в первую очередь потому, что такие проекты имеют высокую степень риска. Конечно здесь можно обратиться к венчурным фондам, которые инвестируют в проекты с высокой степенью риска, но опять же, венчурные фонды ориентированы в первую очередь на работу с компаниями и крупными проектами и не уделяют должного внимания малому бизнесу. В такой ситуации как раз краудфандинг становится альтернативным (единственным) способом для привлечения финансирования в малый бизнес и будет неудивительно, если краудфандинг в этой сфере сможет вытеснить банковское кредитование.

Нельзя сказать, что объект данной статьи еще не попал в поле зрения отечественных исследователей, так же как нельзя сказать о том, что краудфандинг стал обыденностью в нашей доктрине. Тем не менее, и мы не можем позволить себе обойти стороной некоторые теоретические аспекты коллективного финансирования.

Участниками (сторонами) краудфандинга являются получатель (реципиент) и вкладчик — инвестор, а в случае если финансирование происходит безвозмездно, то вкладчик называется «донор». Соответственно по наличию встречного предоставления мы можем разделить краудфандинг на возмездный и безвозмездный. Д. А. Котенко предлагает делить краудфандинг на три группы:

1) безвозмездный или условно безвозмездный — предполагает в качестве встречного предоставления со стороны реципиента благодарность, упоминание инвестора (донора) на сайте или в конечном продукте (упаковка, титры), автографы, возможность принять участие в создании продукта (съемка в клипе, фильме);

2) условно возвратный — предполагает, что в будущем будет произведен обмен вклада инвестора на согласованное количество выпущенной продукции (предзаказы), возможно предоставление электронных экземпляров созданных книг, видео- и аудиопродукции;

3) безусловно возвратный (собственно инвестиционный) — предполагает, что в качестве вознаграждения инвестор получит часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров [4, с. 141].

В последней группе речь уже идет о разновидности краудфандинга — краудинвестинге, он отличается от краудфандинга тем, что здесь инвесторы получают долю

в акционерном капитале и несут риск потери своих вкладов, при этом размер прибыли не определяется. По сути краудинвестинг близок к договору займа.

Также краудфандинг может быть организован по модели договора в пользу третьего лица, то есть сначала средства собирает заинтересованное лицо (первичный получатель), а далее собранные средства направляются к конечному получателю. Пример: благотворительный фонд собирает средства для ремонта помещений детского дома (безвозмездный краудфандинг) или же сбор средств осуществляется благотворительным фондом для постройки детского дома с условием указания имени самого крупного «донора» в названии детского дома (условно безвозмездный краудфандинг).

Что касается правовой природы, то краудфандинг может иметь черты договора дарения, договора простого товарищества, а также договора купли–продажи (с предварительной оплатой). Безвозмездный краудфандинг весьма напоминает дарение, а вернее разновидность дарения — пожертвование, однако, не стоит забывать, что пожертвование может быть осуществлено только в пользу некоммерческих организаций, а также Российской Федерации, ее субъектов и муниципальных образований, таким образом коммерческие организации малого предпринимательства — основные потенциальные субъекты краудфандинга, будут вытеснены в случае, если мы будем считать краудфандинг пожертвованием, и даже для некоммерческих организаций пожертвование влечет за собой определенное неудобство: обязанность ведения обособленного учета всех операций по использованию пожертвованного имущества. Далее, в пожертвовании инициатором (оферентом) является жертвователь, в то время как инициатором краудфандинга является обычно получатель, причем его просьба обращена к неопределенному кругу лиц (публичная оферта). Заслуживает быть отмеченным то, что пожертвование согласно п. 1 ст. 582 ГК РФ осуществляется в общепользующих целях, под которыми в законе понимается социальная поддержка и защита граждан, включая улучшение материального положения малообеспеченных, социальную реабилитацию безработных, инвалидов и др.; оказание помощи пострадавшим в результате катастроф, социальных, национальных, религиозных конфликтов, жертвам репрессий, беженцам, вынужденным переселенцам; содействие деятельности в области образования, науки, культуры, искусства, просвещения, духовному развитию личности; охрана и должное содержание зданий и территорий, имеющих историческое, культурное, природоохранное значение, и др. [1]. То есть начинающему предпринимателю или небольшой компании для того чтобы изыскать средства для реализации проекта необходимо будет еще доказать общественную полезность этого проекта, что может быть связано с известными сложностями. Таким образом, видно, что при всей схожести безвозмездного краудфандинга с договором пожертвования, краудфандинг не вполне вписывается в нормы, созданные для юридического обеспечения благотворительной деятельности.

Сравнивая коллективное финансирование и договор купли продажи во — первых, отметим, что при купле продаже покупатель гарантированно получит соответствующий товар, в краудфандинге же вкладчик («донор») может и не получить то, ради чего он делал свой вклад, потому что реализуемый получателем средств проект может быть и не реализован. Кроме этого, покупатель в договоре купли продажи всегда знает, когда он получит товар, в краудфандинге опять же в силу высокой степени риска неизвестно, когда будет достигнут результат. Цель вкладчика здесь, по нашему мнению, не в простом получении конечного продукта реализации проекта, а скорее в получении возможности поспособствовать самой реализации. Например, преданные фанаты музыкальной группы хотят содействовать группе в записи нового альбома и собирают необходимые средства для записи, с условием, что получают копию записи с эксклюзивным авторским материалом. Тут речь идет об условно–возвратном краудфандинге, упомянутом выше, и на наш взгляд, в нем для вкладчика первично именно содействие в реализации проекта. Конечно не стоит забывать, что вкладчик, даже в примере с записью музыкального альбома может получить копию записи по цене ниже рыночной, а это в свою очередь не вполне стыкуется с

договором купли продажи. Таким образом, видим, что попытка охватить коллективное финансирование нормами, посвященными купле–продаже, будет в высокой степени спорным действием.

Коллективное финансирование в некоторой степени напоминает договор простого товарищества. Да, действительно их делает похожими совершение вкладов и общая цель участников. Однако скоро бросается в глаза, что договор простого товарищества, являясь многосторонним договором, заключается всеми и сразу, в свою очередь при краудфандинге поиск вкладчиков происходит далеко не сразу, не говоря уже о сборе средств. Далее, договор простого товарищества предусматривает совместную деятельность товарищей для реализации их общей цели, в то время как при коллективном финансировании сложно говорить о какой-то совместной деятельности, потому что деятельность вкладчика, как правило, заканчивается с внесением своего вклада. Что касается вкладов, обратим внимание еще и на то, что внесенное товарищами имущество, которым они обладали на праве собственности (их вклады), а также произведенная в результате совместной деятельности продукция и полученные от такой деятельности плоды и доходы признаются их общей долевой собственностью, в краудфандинге же предполагается, что вкладчики, передав какое-то имущество получателю в качестве вклада для реализации проекта, утрачивают на него какие-либо права.

Отметим также, что договор простого товарищества является фидуциарным договором, в краудфандинге о доверии между вкладчиками и получателями говорить не приходится, ведь если сбор средств с заинтересованных лиц связывать с доверием к этим лицам, то большинство их будет отсеяно и сбор средств потерпит провал. Краудфандинг, на наш взгляд, характеризуется как раз тем, что его участники являются незнакомыми друг с другом, и соответственно о доверии не может идти речь.

Подводя итог анализа правовой природы краудфандинга, можем говорить о том, что этот феномен не вписывается в имеющиеся сегодня правовые институты, что заставляет говорить о его особом регулировании, которое отсутствует. В этой связи вызывает необходимость отметить то, что в развитых правовых порядках уже поняли, что коллективное финансирование нуждается в признании государства. Так в США президент Б. Обама подписал Закон *Jumpstart Our Business Startups Act* [7], который направлен на стимулирование и развитие предпринимательской среды посредством коллективного финансирования. У нас же внимание законодателя в настоящий момент рассеяно по другим проблемам российской действительности, отчего явление краудфандинга остается недооцененным.

Несмотря на отсутствие правового регулирования краудфандинг становится все более и более популярной возможностью реализовать себя. Причины успехов коллективного финансирования сегодня состоят в объективном развитии общественных отношений. В первую очередь, вследствие стремительного прогресса в сфере информационных технологий, многие виды деятельности, в числе которых находится творческая и предпринимательская деятельность перенеслись в виртуальную среду, где может освоиться любой желающий. Сегодня более 70 процентов россиян проводят время в виртуальном мире [5], а сеть Интернет дает неограниченные возможности для привлечения внимания и популяризации своих идей и проектов.

Вторым достоинством коллективного финансирования можно назвать отсутствие бюрократических барьеров, проще говоря, собранные средства направляются напрямую к их получателю без помощи каких-либо посредников. Такой механизм получения средств не требует особых усилий и времени для оформления, а также он довольно прост, а как замечал известный русский классик: простота и ясность — самый верный признак истины. С другой стороны, нельзя назвать идеальной ситуацию, когда реципиент может получать средства, не ставя в известность ни один из органов государственной власти, а это еще раз говорит о необходимости обратить внимание государственной структура на процессы коллективного финансирования, сделав эту деятельность более официальной. Отсутствие правового

регулирования в этой области, как и в любой другой создает вероятность мошеннических схем собирания средств, когда сбором занимаются совершенно случайные лица, при этом интересы вкладчиков никак не защищены. Поэтому необходимо создать какие-то ориентиры, позволяющие избежать нарушения закона и чьих бы то ни было прав, например, установить требования для получателей, касающиеся отчетности о количестве собранных средств, об освоении этих средств в соответствии с заявленными получателем целями и т.д.

При этом по убеждению автора данной статьи, не нужно забывать тот факт, что в России сегодня установилась рыночная модель экономики, а рынок, как известно, является саморегулирующейся системой. Вмешательство государства должно быть направлено лишь только для пресечения произвола.

Для получателей средств краудфандинг популярен, на наш взгляд, еще и потому, что в случае провала проекта, уже собранные средства возвращаются вкладчикам, то есть получатель не отвечает за не достижение цели своим имуществом, при этом возможно, что сам вкладчик не вложил собственных средств в проект. Надо отметить, что во многих проектах достижение цели может зависеть только от вкладчиков (от количества собранных средств), и цель не будет достигнута, если не будет собрано именно столько средств, сколько назвал необходимым получатель. В этой связи получателем важно убедить потенциальных вкладчиков в полезности проекта, как для самих вкладчиков, так и для общества в целом.

Нельзя не задаться вопросом, что же заставляет вкладчиков делать вклады в новые, зачастую сомнительные проекты и идеи, да еще на безвозмездной или условно–возмездной основе? На наш взгляд ответ на этот вопрос кроется в желании каждого человека независимо от пола, возраста, религии или образования приносить пользу кому-то или чему-то. Когда человек приносит пользу, он чувствует себя нужным, принадлежащим к чему либо, что входит в одну из базовых потребностей человека. Таким образом, можно сказать, что вкладчик платит за ощущение своей полезности и востребованности.

Здесь самое время вспомнить идею общественной солидарности, о которой говорится, пожалуй, еще со времен Великой французской революции, а И. А. Покровский еще в начале прошлого века отмечал, что все больше растет чувство общественной солидарности и что при осуществлении подлинной солидарности человек возвращается действительно на присущее ему место — «меры всех вещей» [3]. В свою очередь отметим еще раз, что жизнь в общине и коллективизм — традиционные явления для российского общества, которые сохранились в отдельных регионах и до сегодняшнего дня.

Считаем перспективным использование краудфандинга не только в реализации бизнес проектов и творческих идей, но и в публичных целях, а именно в местном самоуправлении. Учитывая, что местные бюджеты подчас не могут справиться со всеми нуждами населения сразу, местные власти могли бы публично (через сеть Интернет, СМИ и т.д.) оповестить людей о местных проектах, находящихся в разработке. Люди же в свою очередь могли бы сами проголосовать за проект, который сочтут наиболее необходимым для себя в настоящий момент и, таким образом самостоятельно распорядится средствами, которые ими были переданы в качестве налогов. Это на наш взгляд, в полной мере соотносится с положениями Конституции РФ, согласно которой местное самоуправление в Российской Федерации обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью. Все это, в свою очередь, будет стимулировать местное население к участию в решении вопросов местного уровня, потому что люди перестанут ощущать отстраненность от власти, почувствовав, что их мнение важно и может сыграть определенную роль. Кроме того, население будет видеть куда и как тратятся местные средства, что позволит избежать всякого рода коррупционных схем, от которых, к сожалению, в той или иной степени страдает вся система власти. Вышесказанное можно подтвердить примером города Шарья Костромской области, где инициативные граждане сами на свои средства восстановили аварийный мост [6]. Самое примечательное в этом то, что на постройку они затратили порядка 550 тысяч рублей, при этом по расчетам властей официальные работы обошлись бы бюджету почти в 14 миллионов рублей, таким

образом, граждане затратили всего около 4 процентов от суммы, которую собирались освоить чиновники.

Подводя итоги можно констатировать, что краудфандинг, не являясь чем-то принципиально новым для России, представляется перспективным, если не сказать «стратегическим» инструментом для развития отечественного малого и среднего предпринимательства. В современных условиях экономического кризиса, высоких ставках банковского кредитования краудфандинг становится глотком свежего воздуха для начинающих предпринимателей.

Высказано обоснованное мнение о том, что явление краудфандинга не вписывается в имеющиеся сегодня правовые институты купли–продажи, дарения и простого товарищества, что заставляет говорить о его особом месте и особом регулировании.

Отмечены достоинства коллективного финансирования, в числе которых простота организации, отсутствие бюрократических барьеров, возможность привлечения молодых предпринимателей, а также лиц, не имеющих статуса предпринимателя, к тем проектам и продуктам, которые реально нужны потребителю. Также оценена положительная перспектива использования краудфандинга в публичных целях.

При всей совокупности приведенных достоинств, краудфандинг обладает и недостатками первопричиной которых, на наш взгляд является отсутствие рационального правового регулирования. Поэтому призываем законодателя обратить более пристальное внимание на этот общественный феномен, не ограничиваясь простым упоминанием о нем в подзаконном акте.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 11.08.1995 N 135–ФЗ (ред. от 05.05.2014) «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» // Российская газета, N 159, 17.08.1995.
2. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 N 1083–р <Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года // Официальный интернет–портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, (дата обращения 10.06.2016).
3. Покровский И. А. Основные проблемы гражданского права. Изд. 3-е, стереотип. М.: Статут, 2001. 353 с.
4. Котенко Д. А. Краудфандинг — инновационный инструмент инвестирования // Закон. 2014. № 5. С. 140–141.
5. ВЦИОМ. Пресс–выпуск № 3084. Новое о цифровой грамотности, или россияне осваиваются в сети. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115657> (дата обращения 22.06.2016).
6. Каныгин П. Мост, который не распилишь // Новая газета. Вып. №7 от 23.01.2013. URL:<http://www.novayagazeta.ru/society/56382.html> (дата обращения 23.06.2016).
7. Jumpstart Our Business Startups Act. URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf> (дата обращения 21.06.2016).

References:

1. Federalnyi zakon ot 11.08.1995 N 135–FZ (red. ot 05.05.2014) «O blagotvoritelnoi deyatelnosti i blagotvoritelnykh organizatsiyakh» // Rossiiskaya gazeta, No 159, 17.08.1995.
2. Rasporyazhenie Pravitelstva RF ot 02.06.2016 N 1083–r <Ob utverzhdenii Strategii razvitiya malogo i srednego predprinimatelstva v Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda // Ofitsialnyi internet–portal pravovoi informatsii <http://www.pravo.gov.ru>, (data obrashcheniya 10.06.2016).
3. Pokrovskii I. A. Osnovnye problemy grazhdanskogo prava. Izd. 3-e, stereotip. M.: Statut, 2001. 353 p.

4. Kotenko D. A. Kraudfanding — innovatsionnyi instrument investirovaniya // Zakon. 2014. No 5. Pp. 140–141.
5. VTsIOM. Press–vypusk № 3084. Novoe o tsifrovoi gramotnosti, ili rossiiane osvvaivayutsya v seti. URL: <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115657> (data obrashcheniya 22.06.2016).
6. Kanygin P. Most, kotoryi ne raspilish // Novaya gazeta. Vyp. №7 ot 23.01.2013. URL:<http://www.novayagazeta.ru/society/56382.html> (data obrashcheniya 23.06.2016).
7. Jumpstart Our Business Startups Act. URL: <https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-112hr3606enr/pdf/BILLS-112hr3606enr.pdf> (data obrashcheniya 21.06.2016).

*Работа поступила
в редакцию 20.09.2016 г.*

*Принята к публикации
23.09.2016 г.*