

Клопова Юлия Евгеньевна

Магистрант

Направление: Юриспруденция

Магистерская программа: Гражданское право, предпринимательское право, семейное право

Правовое регулирования реализации краудфандинга в отечественном законодательстве

Аннотация. Актуальность темы статьи продиктована повышением привлекательности и доступности альтернативных инструментов инвестирования при финансировании стартапов и проектов малого и среднего предпринимательства на первоначальных стадиях. Развитие области цифрового права и электронного оборота делает сферу инвестиций более востребованной среди частных инвесторов. Ввиду чего появление краудфандинга на российском рынке не только бросило вызов правовой действительности, но и расширило существующий сектор банковского кредитования, предоставляя возможность альтернативы. По итогам ретроспективного анализа определена специфика нормативно-правовой базы в изучаемой области.

Ключевые слова: краудфандинг, правовое регулирование, инвестиции, юридическая практика, правовой механизм и пр.

Родоначальником краудфандинга считают краудсорсинг (с англ. пер. crowd – толпа, source – источник), термин которого впервые использовал в 2006 году J. Howe в журнале Wired [18]. Феномен краудфандинга также связывают с 2006 годом, когда M. Sullivan, который создал сайт Fundavlog для аудио- и видеоблоггинга [17]. Схожие механизмы финансирования с использованием элементов «Интернет» (web) и «толпа» (crowd) существовали уже в конце 1990-х годов. В то время особо была распространена благотворительная деятельность (charity fundraising) [6, с. 31] и сбор средств на проекты происходил в интернет-площадках. Считают, что именно в этот

период взаимодействие людей в рамках веб-связи начинает выходить на новый уровень, чем простой обмен информацией [15]. Однако на первых этапах краудфандинговый сектор не всегда рассматривали как позитивный финансовый инструмент, считая, что подобный механизм будет способствовать развитию нелегальной, в том числе террористической деятельности, что отметила в одном из своих отчетов Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег. В одном из отчетов Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) прямо указывали, что использование методов организованного «краудфандинга» (сбора средств от общественности) представляет новый риск финансирования терроризма. Более того, «лица и организации, пытающиеся собрать средства для поддержки терроризма и экстремизма, могут заявить, что они занимаются законной благотворительной или гуманитарной деятельностью, и даже создавать НКО в этих целях. Некоторые случаи указывают на то, что жертвователи не знали о конечном использовании денежных средств, собранных путем краудфандинга и в социальных сетях [13].

Как отмечает Международная организация комиссий по ценным бумагам IOSCO (International Organization of Security Commission) в одном из своих отчетов: «влияние мирового финансового кризиса 2008 года привело к ограничению доступности банковского кредитования, поискам новых, альтернативных источников финансирования» [19].

Так, лишь за первые шесть лет существования, краудфандинговое движение распространилось на 45 стран различных континентов и к 2012 году позволило аккумулировать почти \$2,7 млрд, при этом 59,2% всех привлеченных средств были собраны в Северной Америке.

FCA определило краудфандинг как: «способ, с помощью которого люди могут собирать деньги через интернет-порталы (краудфандинговые платформы) для финансирования или рефинансирования своей деятельности и деятельности предприятий» [6, с.33].

С появлением нового института научное сообщество долго размышляло о природе юридической конструкции краудфандинга.

Например, Кузнецова О.А., отметила, что в модели наградного краудфандинг присутствуют элементы договора купли-продажи с предварительной оплатой [10, с.408]. Однако главная цель инвестора – профинансировать интересующий проект, а не получить имущество в собственность [9, с. 36-37].

Считаем, что в краудфандинге отсутствуют и элементы договора простого товарищества (совместной деятельности), так как инвесторы не заключают многосторонний договор, их действия не носят объединенного, согласованного характера, каждый действует из личных интересов. Верно отметил Архипов Е.: «в рамках краудфандинга донорам достаточно быть связанными лишь обязательством с реципиентом» [4, с.20].

Поставить точку в дискуссиях помог законодатель, отметив уникальную и самостоятельную природу краудфандинговых отношений введением двух новых видов договорных конструкций: договора на оказание услуг по привлечению инвестиций и договора на оказание услуг по содействию в инвестировании. Данные договоры являются возмездными и относятся к договорам присоединения, их условия и формы обычно содержатся в правилах инвестиционной платформы.

Помимо указанных выше Закон о краудфандинге содержит упоминания и о других договорах, реализуемых в процессе инвестирования:

- договор инвестирования;
- договор о приобретении утилитарного цифрового права;
- договоры различной правовой природы, целью заключения которых является передача, залог, обременения утилитарного цифрового права, или ограничение распоряжения утилитарным цифровым правом.

Раскрывая суть договоров, законодатель указывает: «по договору об оказании услуг по привлечению инвестиций одна сторона (оператор инвестиционной платформы) обязуется в соответствии с правилами инвестиционной платформы предоставить другой стороне (лицу, привлекающему инвестиции) доступ к инвестиционной платформе для заключения с инвестором договора инвестирования с помощью информационных технологий и технических средств этой инвестиционной платформы.

По договору об оказании услуг по содействию в инвестировании одна сторона – оператор инвестиционной платформы, обязуется в соответствии с правилами инвестиционной платформы предоставить другой стороне – инвестору доступ к инвестиционной платформе для заключения с лицом, привлекающим инвестиции, договора инвестирования с помощью информационных технологий и технических средств этой инвестиционной платформы» [2].

Несмотря на структурную схожесть, субъектный состав предусматривает разный предмет договора.

Как было отмечено ранее, договор об оказании услуг по привлечению инвестиций и договор об оказании услуг по содействию в инвестировании принято считать договорами присоединения с позиции особенностей их заключения. Поскольку их заключение происходит через присоединение к правилам платформы, которые выступают основным содержанием договоров об оказании услуг по привлечению инвестиций и об оказании услуг по содействию в инвестировании.

В научной литературе существуют несколько точек зрения относительно правовой природы договоров, не обходится без внимания и вопрос их договорного типа. Приведем мнения ученых в обоснование разных позиций.

До принятия Законопроекта некоторые авторы считали, что отношения между участниками платформы оформляются на условиях непоименованного договора (ст. 421 ГК РФ), «предметом которого является предоставление им доступа к услугам и сервисам сайта, с элементами агентского соглашения в части аккумулирования на своих счетах, собираемых для поддержки инвестиционного проекта денежных средств» [5, с.93].

Так Андреев В.К. отмечает: «указанные договоры являются договорами об оказании услуг по предоставлению информации и ныне регулируются ст. 783.1 ГК РФ, заключаются путем присоединения к условиям, которые определяются оператором в правилах инвестиционной платформы. Эти договоры являются разновидностью договора возмездного оказания услуг, однако плата за оказание услуг по привлечению инвестиций и (или) плата за оказание услуг по содействию в инвестировании не взимается, если это предусмотрено правилами инвестиционной

платформы. Особенностью договора об оказании услуг по предоставлению информации является обязанность одной из сторон или обеих сторон не совершать в течение определенного периода действий, в результате которых информация может быть раскрыта третьим лицам» [3, с. 21].

Нельзя также отрицать, что оператор инвестиционной платформы выступает в качестве посредника между сторонами договора об оказании услуг по привлечению инвестиций и об оказании услуг по содействию в инвестировании, который выполняет действия, направленные на объединение сторон инвестирования для заключения последующего договора.

По этим причинам Завертяев А.А. полагает, что: «подобные договорные конструкции следует относить к договорам смешанного типа, в которых объединяются элементы договора возмездного оказания услуг и агентского договора» [7, с.29]. Иной позиции придерживается Бычков А.И., указывая, что: «оператор платформы действует на основании агентского соглашения в части аккумулирования на своих счетах, собираемых для поддержки инвестиционного проекта денежных средств» [5, с.88].

Останина Е.А. сравнивает деятельность оператора платформы с паевым фондом, который «объединяет средства нескольких кредиторов и вкладывает средства в несколько предприятий» [12, с.25] и с брокером, который формирует пулы инвестиционных предложений. В итоге Останина Е.А. отмечает, что: «оператор платформы действует на основании непоименованного посреднического договора, который ближе к договору комиссии, а не агентскому договору, поскольку инвесторы принимают решение об инвестировании исходя из личности оператора платформы и отбора качественных инвестиционных предложений» [12, с.25].

По мнению Перепелкиной Я.А.: «использование оператором инвестиционной платформы номинального счета напоминает сходство с эскроу-агентом, который обязуется обеспечить сохранность денежных средств, переданных ему инвесторами как депонентами и передать денежные средства лицу, привлекающему инвестиции, как бенефициару при возникновении основания (ст. 926.1 ГК РФ), которым может считаться «прекращение инвестиционного предложения при условии достижения

минимального объема денежных средств» (п. 2, 5, 6 ст. 13 Закона о краудфандинге). Тем самым, в данном случае имеет место сопоставление гражданско-правовых отношений оператора и участников инвестиционной платформы с отношениями условного депонирования» [14]. Анализ, проведенный Перепелкиной Я.А. и Малеиной М.Н., позволил выделить, что основанием возникновения таких отношений являются, во-первых, двусторонние рамочные договоры (ст. 429.1 ГК РФ) по привлечению инвестиций и по содействию в инвестировании, во-вторых, трехсторонний договор, заключаемый в момент принятия инвестором инвестиционного предложения лица, привлекающего инвестиции.

Интересная позиция была высказана Ефимовой Л.Г. которая отнесла краудфандинговые отношения к фактическому посредничеству [8]. «Фактическое посредничество – деятельность определенного субъекта (посредника), который оказывает содействие сторонам, желающим заключить сделку, в ситуации, когда они, как правило, не могут самостоятельно найти друг друга, либо не делают этого в силу различных причин. Содействие посредника выражается в осуществлении фактических действий (поиск контрагента, ведение переговоров, участие в разработке условий будущей сделки, консультирование по вопросам заключения сделки и «сведение» сторон для последующего заключения сделки). Здесь фактические действия противопоставляются юридическим: действия фактического посредника не влекут каких-либо правовых последствий для клиента за исключением обязанности выплатить вознаграждение. Российская правоприменительная практика и доктрина относят к договорам, оформляющим отношения с фактическим посредником: договор возмездного оказания услуг, агентский договор, маклерский договор» [8]. На первый взгляд, существенные отличия между рассматриваемыми договорными типами отсутствуют. Несмотря на данный факт, считаем, что договоры о привлечении инвестиций и по содействию в инвестировании имеют особенности в правовой квалификации, которые свойственны только им.

Во-первых, по агентскому договору агент обязан совершить для принципала не только фактические, но и юридически значимые действия от своего лица, предусмотрена и возможность заключения сделки [1, ст.1005]. Оператор платформы,

по общему правилу, не вправе совершать сделки в интересах любого из своих клиентов. Сделки, которые оператор вправе совершать должны быть связаны сугубо с деятельностью по привлечению инвестиций, например, сделки с утилитарными цифровыми правами, включая обмен утилитарных цифровых прав одного вида на утилитарные цифровые права другого вида, а также сделки купли-продажи утилитарных цифровых прав. Таким образом, проведение аналогии между данными моделями договора не совсем корректно.

Согласно другой точке зрения, Андреева В.К. относит договоры по содействию и привлечению к договорам об оказании услуг. «По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги» [1, ст.779]. То есть в договоре фактического посредничества предметом договора будет результат деятельности, а в договоре возмездного оказания услуг – сами услуги.

Как и в договоре возмездного оказания услуг в краудфандинге есть возможность предоставления вознаграждения оператору. Размер вознаграждения и порядок его определения содержатся в правилах инвестиционной платформы, либо должно быть указание на его отсутствие. Важно обратить внимание, что здесь оплачиваются не результат, а саму услугу.

Таким образом, изучив разные договорные модели, наибольшую схожесть по конструкции взаимодействия имеет договор возмездного оказания услуг, сами договоры по привлечению инвестиций и по содействию в привлечении можно отнести к договорам смешанного типа. Более того, примечателен тот факт, что законодатель поддержал выводы ученых, которые выступали за самостоятельную правовую природу краудфандинговых договоров, отличительную от модели договоров купли-продажи, агентирования, простого товарищества, акционерного соглашения [4, с.20].

Литература

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ

(Редакция от 31.07.2025, с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2025) / [Электронный ресурс] / URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.

2. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 31.07.2020 № 259-ФЗ (последняя редакция) / [Электронный ресурс] / URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/

3. Андреев В.К. Договоры инвестирования, заключаемые с использованием инвестиционных платформ путем приобретения утилитарных цифровых прав. Юрист. 2020. № 1. С. 15-21.

4. Архипов Е. Понятие и правовая природа краудфандинга / Актуальные проблемы предпринимательского права: Сборник статей. Выпуск IV, МГУ им. М.В. Ломоносова / Под ред. А.Е. Молотникова. – М.: Стартап, 2015. С. 20-28

5. Бычков А.И. Проведение расчетных операций: способы, специфика и риски. – М.: Инфотропик Медиа, 2016, с. 400.

6. Габов А.В., Хаванова И.А. Краудфандинг: законодательное оформление WEB-модели финансирования в контексте правовой доктрины и зарубежного опыта // Вестник Пермского университета. Юридических наук. 2020. № 47. С. 28-44.

7. Завертяев А.А. Особенности договоров инвестирования, заключаемых с использованием инвестиционных платформ // Право и управление. 2023. № 1. С. 27-31.

8. Ефимова Л.Г. Правовая природа договора об оказании услуг по привлечению инвестиций и договора об оказании услуг по содействию в инвестировании // Журнал Суда по интеллектуальным правам. 2024. № 3 (45). С. 112-118.

9. Кошиева А.К. Краудфандинг как современная форма привлечения финансовых ресурсов // Экономика: теория и практика. 2014. № 1 (33). С. 32-37.

10. Кузнецова О.А Экономико-социальная природа и правовая форма краудфандинговых отношений // Пермский юридический альманах. 2019. № 2. С. 473-483.

11. Новые риски финансирования терроризма. Отчет FATF. Октябрь 2015 / [Электронный ресурс] / URL: <https://www.cbr.ru/statichhtml/file/36805/emerging->

terrorist-financing-risks_russian.pdf) (Дата обращения: 19.10.2025г).

12. Останина Е.А. Есть ли потребитель в системе P2P-финансирования? / E-commerce и взаимосвязанные области (правовое регулирование): Сборник статей / Руководитель авторского коллектива и ответственный редактор М.А. Рожкова. – М.: СТАТУТ, 2019. С. 5-38.

13. Отчет FATF. Октябрь 2015 / [Электронный ресурс] / URL: https://www.cbr.ru/statichml/file/36805/emerging-terrorist-financing-risks_russian.pdf (Дата обращения: 19.10.2025г).

14. Перепелкина Я.А. Гражданко-правовая природа отношений оператора и участников инвестиционной платформы // Хозяйство и право. 2022. № 10 (549). С. 3-18.

15. Семушкина О. Договор фактического посредничества // Хозяйство и право. 2011. № 9 (416). С. 102-112.

16. Castrataro D. A Social History of Crowdfunding / [Электронный ресурс] / URL: <https://socialmediaweek.org/blog/2011/12/a-social-history-of-crowdfunding/> (Дата обращения: 10.10.2025г).

17. Crowdfunding-Wortschöpfer Michael Sullivan in Interview / [Электронный ресурс] / URL: <https://www.crowd-funding.de/crowdfunding-wortschoepfer-michael-sullivan-im-interview/> (Дата обращения: 10.10.2025г).

18. Howe J. The Rise of Crowdsourcing / [Электронный ресурс] / URL: <https://www.wired.com/2006/06/crowds/> (Дата обращения: 10.10.2025г).

19. IOSCO Crowdfunding. 2015. Survey Responses Report. FR29/2015. Accessed June 1, 2019 / [Электронный ресурс] / URL: <https://www.iosco.org/library/pubsdocs/pdf/IOSCOPD520.pdf> (Дата обращения: 19.10.2025г).