
Ковнерев М.А., Правкин С.А. Экономико-правовые основы краудфандинга как современного механизма финансирования предпринимательства [Электронный ресурс] // Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования: Научный интернет-журнал, 2017. – № 4(38). – Режим доступа: http://iea.gostinfo.ru/files/2017_04/2017_04_04.pdf.

УДК 339.130

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ КРАУДФАНДИНГА КАК СОВРЕМЕННОГО МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ковнерев М.А. к.э.н, доцент, профессор кафедры экономики ОАНО ВО «Институт образовательных технологий и гуманитарных наук»
Правкин С.А. к.ю.н., доцент, доцент кафедры теории и истории государства и права ЧОУ ВО «Московский университет имени С.Ю. Витте»

В статье анализируются экономико-правовые условия, предпосылки и особенности внедрения краудфандинга как одного из современных механизмов финансирования инновационных компаний. В результате проведенного анализа делается вывод, что на современном этапе экономических преобразований уникальные особенности альтернативных механизмов финансирования предпринимательской деятельности могут быть использованы и в целях обеспечения макроэкономической стабилизации.

Ключевые слова: краудфандинг, инвестирование, малый бизнес, инновации.

UDC 339.130

ECONOMIC AND LEGAL FOUNDATIONS OF CRAUDFUNDING AS A MODERN MECHANISM OF FINANCING ENTERPRISE

Kovnerev M.A. professor of the department of economics «Institute of Educational Technologies and Humanities»
Pravkin S.A. associate professor of the department of theory and history of state and law of the «Moscow University named after S.Yu. Witte»

The article analyzes the economic and legal conditions, prerequisites and peculiarities of the introduction of crowding as one of the modern mechanisms for financing innovative companies. As a result of the analysis, it is concluded that, at the present stage of economic transformations, the unique features of alternative mechanisms for financing entrepreneurial activities can also be used to ensure macroeconomic stabilization.

Keywords: crowdfunding, investment, small business, innovation.

Современный период глубокой трансформации российской экономики характеризуется необходимостью проведения коренных обновлений всей экономической системы. Такие изменения обусловлены вызовами и изменениями как в мировом социальном и экономическом порядке, так и российскими реалиями и безусловно носят комплексный характер [4].

В сложившейся экономической ситуации все больше возрастает потребность в новых механизмах финансирования предпринимательской деятельности. Заканчивается период «дорогих денег», на протяжении которого, начиная с 2014 года, на депозитах населения в российских банках скопилось более 23 трлн руб. Дальнейшее снижение уровня инфляции, «удешевление денег» неизбежно снизит привлекательность сберегательных продуктов банковского сектора. Во избежание оттока денежных средств населения с депозитов и, как один из вероятных вариантов, увеличение потребительского спроса на товарную продукцию, необходимо предлагать населению новые варианты размещения временно свободных денежных ресурсов, посредством развития альтернативных механизмов финансирования инновационных компаний таких как краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг [8].

Краудфандинг (от англ. crowd funding) – это финансирование какого-либо проекта заранее не определенным кругом лиц. Народное финансирование с целью поддержания творческих проектов, бизнес-стартапов, благотворительных акций. В большинстве случаев финансирование осуществляется при помощи интернет-платформ; в качестве примера можно привести суперуспешные ресурсы: kickstarter.com, indiegogo.com, seedrs.com, boomstarter.ru, planeta.ru, crowdcube.com, smartmarket.net, EquityNet.com [3].

Участниками данных отношений выступают следующие субъекты: реципиент, т.е. лицо, получающее средства на какой-либо проект; доноры – лица, осуществляющие финансирование. Посредники при этом исключаются

из процесса финансирования. При этом краудфандинг может быть возмездным и безвозмездным, т.е., со встречным предоставлением донору, или без встречного предоставления. Встречное предоставление означает приобретение донором определенных прав в том проекте, который финансируется или приобретение в конечном итоге определенной вещи, денежных средств и др. Безвозмездный краудфандинг означает совместное финансирование проекта без какого-нибудь встречного исполнения.

Но денежные средства, получаемые реципиентом, не обязательно передаются на финансирование проекта, поскольку реципиент может и быть их конечным получателем. В данных отношениях может быть и третья сторона – выгодоприобретатель: организации и физические лица. При недостижении цели финансирования денежные средства должны быть возвращены донорам. Краудфандинг есть средство борьбы с посредниками и вытеснения их с рынка; является упрощенной моделью привлечения инвестиций.

Юридическая конструкция краудфандинга напоминает договор о совместной деятельности (простого товарищества). Все элементы данного договора здесь присутствуют. С другой стороны он схож с куплей-продажей или дарением. Если рассматривать вариант купли-продажи, следует отметить, что происходит предварительная оплата товара (предварительная передача денежных средств). Но можно ли однозначно сказать, что краудфандинговые отношения подходят под нормы главы 30 ГК РФ. Однозначного ответа здесь дать невозможно. Покупатель при купле-продаже приобретает товар, тогда как донор, финансируя совместный проект, может вообще для себя лично ничего не приобрести. Если – это и купля-продажа, то она с изъяном или пороком, так как донор осмысленно и заранее ставит себя в заведомо невыгодное положение. Возможен накопительный вариант, когда реципиент собирает денежные средства, а в последующем их возвращает (или часть средств или товар) участникам финансирования. Это может быть,

например, процент от совместного участия в проекте. Но донор не может, как при обычной купле-продаже, потребовать возврата средств, уплаченных за товар. Данные отношения не являются куплей-продажей. Невозможна здесь и реституция, т.е., возврат сторонами всего, полученного при совершении сделки и возврат в первоначальное состояние. Донор может потребовать возврата средств только в размере рыночной стоимости товара [9]. Денежные средства, переданные донорами, могут не покрывать стоимость товара. «Уникальность краудфандинга заключается в том, что этот инструмент финансирования, используя интернет-технологии, позволяет быстро получить небольшие инвестиции от большого количества людей для поддержания проекта, обычно развиваемого представителем малого бизнеса». При этом в литературе выделяются следующие виды краудфандинга: безвозмездный или условно безвозмездный, условно возвратный, безусловно возвратный [3].

Несмотря на сходство краудфандинга с договором простого товарищества (гл. 55 ГК РФ), можно отметить следующее: доноры не заключают, как правило, единого договора с реципиентом в отличие от договора простого товарищества. Договором простого товарищества краудфандинг не является. Отношения по финансированию в основном носят не одномоментный, а длительный характер. Кроме того, донорам нет необходимости юридически оформлять отношения между собой, они связаны между собой через реципиента. Но возможны мошеннические схемы. С. Ма, адвокат Early Sullivan Wright Gizer & Mc Rae, считает, что «...риски мошенничества более серьезны, чем они в настоящий момент оцениваются SEC. Неквалифицированному инвестору в случае краудфандинга будет сложно определить, является ли инвестиция реальной или это мошенничество. Кроме того, предприниматели, использующие краудфандинговые инструменты, также находятся в опасности. Идеи, озвученные на краудфандинговых платформах, могут быть украдены и

профинансированы профессиональными инвесторами или крупными корпорациями, тогда как в традиционной модели инвестиций предприниматели используют соглашения о неразглашении и другие способы защиты идей и бизнес-планов» [3].

Здесь нет и совместной деятельности как в договоре простого товарищества. Всю деятельность осуществляет реципиент. И он распоряжается чужими средствами как своими и доноры на процесс финансирования проекта повлиять не могут. Никакого общего участия в гражданском обороте здесь нет, нет и лично-доверительных отношений (фидуции). В РФ в основном реализуются безвозмездные и условно возвратные модели краудфандинга. Доноры – потенциально неопределенный круг лиц, которые могут откликнуться (акцептовать) предложение-проект-оферту. Соглашаясь и откликаясь, они становятся уже конкретными участниками отношений, но на одной стороне. Субъектами краудфандинговых отношений не могут быть исключительно юридические лица или индивидуальные предприниматели, как в договоре простого товарищества.

Краудфандинг не является куплей-продажей, он не является и дарением в строгом смысле этого термина. Передача денежных средств схожа в данном случае как с их дарением, так и с пожертвованием. Инвестор (донор) является дарителем. Безвозмездная передача имущества налицо, но денежные средства могут быть использованы не по назначению. Поэтому должен быть контроль со стороны доноров-инвесторов за использованием средств реципиентами. Инвестиционный краудфандинг именуется также краудинвестингом (краудсорсингом). Как при защите долевого участия в строительстве, в кооперативах и подобной деятельности, необходимо защитить участников проекта. Денежные средства должны иметь целевое значение. Должен быть предусмотрен контроль доноров и иметь место отчетность реципиента. «В связи с тем, что суть краудинвестинговых

платформ заключается именно в возможности дистанционно, не выходя из дома, стать инвестором, целесообразно рассмотреть способы упрощения существующих норм о создании обществ с ограниченной ответственностью (ООО). Для полноценной реализации краудфандинговых проектов в рамках ООО необходимо снять действующее ограничение по количеству участников, упростить процедуру перерегистрации новых участников и принятия важных решений» [3].

Безусловно, требуется создание специального законодательства в данной сфере. Краудфандинг может стимулировать инновационную экономику в РФ. «То, что мы сегодня называем краудфандингом, очень похоже на процесс создания первых акционерных обществ» [2]. Нормативная основа для развития краудфандинга есть [5]. Как и в акционерных отношениях происходит аккумуляция средств, передача средств и приобретение встречных прав участника проекта. «При этом за долгие годы развития акционерное законодательство встало на путь защиты интересов акционеров. Это подтверждается большим числом норм, которые закрепляют права последних и/или в целом ориентированы на их правовую поддержку. Специальное же регулирование краудфандинга в нашей стране сегодня отсутствует вовсе. Теоретически такая ситуация может привести к тому, что недобросовестные реципиенты будут использовать краудфандинг как альтернативу созданию акционерного общества. Эти лица смогут получить все преимущества этой организационно-правовой формы, уйдя при этом от его недостатков, связанных с обеспечением прав акционеров» [1, 11]. Е.Архипов подчеркивает, что нельзя с помощью краудфандинга регулировать всю деятельность реципиента – индивидуального предпринимателя или юридического лица, для такой деятельности создаются фонды. Е.Архипов предлагает дополнить ГК РФ новой главой «Договор возмездного участия в краудфандинге», а безвозмездный краудфандинг предлагается регулировать нормами о дарении. «Однако все же

нецелесообразно было бы урегулировать отношения, вытекающие из двух видов краудфандинга, общими нормами. Представляется, что установление правового регулирования, не противоречащего природе краудфандинга и не создающего ненужных барьеров для его использования, способно привести к росту популярности этого института в России» [1].

Массовое распространение народного финансирования возможно при активном использовании краудфандинговых информационных площадок, функционирующих в сети интернет, и наиболее популярных социальных сетей («Twitter, Facebook, «ВКонтакте»), которые обладают существенным потенциалом за незначительный промежуток времени активизировать процесс привлечения массового частного финансирования в конкретный проект [3, 12]. Можно совершенствовать институт простого товарищества применительно к данным отношениям и создать институт инвестиционного товарищества с широким участием физических лиц, а не только индивидуальных предпринимателей и организаций.

Авторы считают, что в данной работе новыми являются следующие положения и результаты. Внедрение краудфандинга позволит не только аккумулировать финансовые ресурсы от большого количества людей в целях инвестирования проектов малого бизнеса, что обусловлено уникальными особенностями данного механизма финансирования, но и предоставлять альтернативные возможности физическим лицам по размещению своих депозитов банковского сектора.

Список использованных источников и литературы:

1. Архипов Е. Понятие и правовая природа краудфандинга // Актуальные проблемы предпринимательского права / Под ред. А.Е. Молотникова. М.: Стартап, 2015. Вып. IV. С. 18 - 27.
2. Корпоративное право: Учебный курс: Учебник / Отв. ред. И.С. Шиткина. М.: КНОРУС, 2011. С. 110 - 114.

3. Котенко Д.А. Краудфандинг – инновационный инструмент финансирования // Журнал «Закон». 2014. № 5. С. 140.
4. Медведев Д. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. №10. С.5-30.
5. Об акционерных обществах: Федер. Закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 1.
6. Об аудиторской деятельности: Федер. Закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ // СЗ РФ. 2009. № 1. Ст. 15.
7. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р // СЗ РФ. 2016. № 24. Ст. 3549.
8. О решениях по итогам заседания президиума Совета при Президенте России по модернизации экономики и инновационному развитию // Правительства России <http://government.ru/>
9. Финансы: Учеб. / Под ред. проф. В.Г. Князева, проф. В.А. Слепова. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2012. 656 с.
10. Щеголева Н.Г., Хабаров В.И. Финансы и кредит: Учеб. пособие. М.: Моск. финансово-пром. акад., 2011.
11. Хачатурян А.А., Хачатурян К.С. Инновационное развитие промышленных предприятий как основа повышения качества функционирования национальной инновационной системы // Транспортное дело России. 2016. № 5.
12. Хачатурян А.А., Хачатурян К.С. Пути повышения качества информационного обеспечения стратегического планирования инновационной деятельности предприятия // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-1 (76-1).

© Ковнерев М.А.

© Правкин С.А.