

Министерство образования и науки Республики Казахстан

АО «Университет КАЗГЮУ им. М.С. Нарикбаева»

МАНАП СУЛТАН

**Институт краудфандинга и перспективы его правового регулирования
в Республике Казахстан**

образовательная программа 7М04201 - «Юриспруденция»

**Магистерский проект на соискание академической степени магистра
права**

Нур-Султан, 2021

Министерство образования и науки Республики Казахстан

АО «Университет КАЗГЮУ им. М.С. Нарикбаева»

«Допущен к защите»

Руководитель/координатор программы

«__» _____ 20__ г.

МАГИСТЕРСКИЙ ПРОЕКТ

На тему: «Институт краудфандинга и перспективы его правового регулирования в Республике Казахстан»

образовательная программа 7М04201 - «Юриспруденция»

Выполнил

С. Манап

Научный руководитель

к.ю.н. Абдрасулова Г.Э.

Нур-Султан, 2021

УТВЕРЖДАЮ
Руководитель/координатор программы

« _____ » _____ 20__ г.

Календарный план подготовки магистерского проекта

Наименование этапов проекта	Срок	Отметка о реализации этапов проекта			
		Фактический срок выполнения	Степень готовности выполнения этапа проекта	Подпись магистранта (магистрантов)	Подпись научного руководителя (научных руководителей)
Осуществление обзора литературы и практических материалов	01.10.2020 – 31.12.2020	31.12.2020	100%		
Разработка методологии	01.01.2021 – 15.01.2021	15.01.2021	100%		
Сбор и обработка данных	15.01.2021 – 01.02.2021	01.02.2021	100%		
Анализ и интерпретация полученных результатов	01.02.2021 – 20.02.2021	20.02.2021	100%		
Разработка рекомендаций по проекту	20.02.2021 – 01.03.2021	01.03.2021	100%		

Подготовка введения и заключения	01.03.2021 – 20.03.2021	20.03.2021	100%		
Оформление диссертаций (проекта): Подготовка I раздела проекта	20.03.2021 – 25.03.2021	25.03.2021	100%		
Подготовка II раздела проекта	25.03.2021 – 01.04.2021	01.04.2021	100%		
Получение отзыва научного руководителя (научных руководителей)	07.05.2021 – 12.05.2021	12.05.2021	100%		
Подготовка доклада, наглядных пособий и презентации	12.05.2021 – 20.05.2021	20.05.2021	100%		
Защита магистерской диссертации (проекта)	24.05.2021 – 25.05.2021	25.05.2021	100%		

Научный руководитель магистерского проекта:

_____ (Ф.И.О., должность и подпись)

План принял к исполнению: _____

(Ф.И.О. и подпись магистранта)

СОДЕРЖАНИЕ

Календарный план подготовки магистерского проекта		3
Перечень сокращений		6
Введение		7
РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ КРАУДФАНДИНГА		12
	А. Развитие теоретических положений о краудфандинге и его нормативной регламентации	12
	1.1. История возникновения и развития краудфандинга	12
	1.2. Сущность и классификация краудфандинга	16
	1.3. Особенности правового регулирования краудфандинга в зарубежных государствах	20
	1.4. Возникновение и развитие краудфандинга в Республике Казахстан	22
	Вывод А	28
РАЗДЕЛ II. ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПО ДЕЛАМ О КРАУДФАНДИНГЕ		28
	Б. Специфика применения норм о краудфандинге	28
	2.1. Анализ судебной практики по спорам, связанным с краудфандинговыми отношениями	28
	2.2. Тенденции и перспективы развития правоприменительной практики в сфере краудфандинга в Республике Казахстан	36
	Вывод Б	43
Заключение		45
Библиография		53

Перечень сокращений

ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
США	Соединенные Штаты Америки
РК	Республика Казахстан
СМИ	Средства массовой информации
ЕС	Европейский союз
ESMA	Европейское управление по ценным бумагам и рынкам
UK FCA	Управление по финансовому регулированию и надзору Великобритании
US SEC	Комиссия по ценным бумагам и биржам США
МФЦА	Международный финансовый центр Астаны
ЕАЭС	Евразийский экономический союз
ГК РК	Гражданский кодекс Республики Казахстан
АС	Арбитражный суд
ООО	Общество с ограниченной ответственностью
ЭЦП	Электронная цифровая подпись

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выбранной темы исследования.

На сегодняшний день самым актуальным вопросом, который стоит перед начинающими разработчиками, является вопрос привлечения финансирования для реализации проекта.

Для реализации проектов существуют различные варианты финансирования: сбор средств, спонсорство, соинвестирование кредитование и т.д.

Среди них, для начинающего автора проекта, самым подходящим вариантом является сбор средств от физических лиц, поддерживающих данный проект, или по механизму краудфандинга - на специально разработанных интернет-площадках.

В соответствии с данными ОЭСР, рынок инструментов краудфандинга заметно вырос за последние годы и будет являться одним из главных источников финансирования малого бизнеса. По сведениям статистического источника Statista, с 2012 года по 2015 год в мире объем финансирования проектов через краудфандинг вырос с 2,7 до 24,4 млрд.долл. США¹.

Согласно данным Всемирного банка, в мире числится более 670 интернет - платформ, из них 344 или 51% находятся в США, в европейских странах -193 или 28%, остальные 133 или 21% находятся в других странах.

На сайте CrowdFundBeat имеется такая статистика: объем привлеченных краудинвестиций оценивается в сумму порядка 2,1 млрд. долл. США, с ежегодным повышением до 3,5 млрд. долл. США².

В Казахстане краудфандинг только начал развиваться, и пока рано говорить о том, что он сформировался, как явление. В этой связи краудфандинг в Казахстане вызывает множество вопросов, в том числе, правового характера, поэтому актуальность выбранной темы выражается в следующем.

Во-первых, в будущем краудфандинг в Казахстане может стать одним из драйверов развития экономики, поскольку предлагает конкретный механизм вовлечения сбережений граждан и организаций в экономический рост и деловую активность.

¹ *Total crowdfunding Volume Worldwide Forum 2012 to 2015 // Statista – 2018*

² *А. Лузгина, О. Мазоль «Развитие рынка P2P-кредитования: особенности функционирования и международный опыт развития» // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 2 (667). – С. 15.*

Во-вторых, развитие краудфандинга, как цифрового явления, напрямую связано с вопросами развития в Казахстане цифровой экономики.

В-третьих, актуальность проблематики правового регулирования краудфандинга в РК обусловлена наличием правового вакуума в этой сфере: законодательство о возможных механизмах привлечения и вложения средств в государстве отсутствует и находится только в стадии зарождения.

Степень изученности проблемы.

Краудфандинг и различные его аспекты стали предметом широкого интереса исследователей во всем мире и, начиная с 2010 года, краудфандинг становится объектом детального изучения.

Несмотря на то, что за рубежом краудфандинг достиг небывалого развития и проявил себя, как устойчивый метод финансирования новых предприятий малого бизнеса, на данный момент исследований, связанных с этой темой, очень мало.

Вопросы краудфандинга освещались в трудах таких зарубежных ученых-экономистов, как Швинбахер, Ларралд, Каппусвами, Байес, Аграваль, Берч, С. Маннинг и Т. Беярано, В. Буттице, М. Коломбо, М. Райт, А. Паханкангас, Р. Чан, С. Би, З. Лиу и К. Узман, Т. Браун, Е. Бун, Л. Питт, А. Штемлер, Г. Габисон и другие.

С точки зрения юридической науки, из немногих имеющихся работ по теме стоит отметить работу В.А. Кузнецова «Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования», Л.Боровика и С.Ленского «Краудфандинг: право и практика», Ю.А. Колесникова и М.Ю. Шарапова «Актуальные проблемы правового регулирования краудфандинга в России».

Проблематика правового регулирования краудфандинга в РК сегодня стоит очень остро: нельзя сказать, что данный вопрос достаточно изучен и освещён казахстанскими юристами. В большей степени тематика краудфандинга изучена в экономической литературе.

Таким образом, степень разработанности настоящей темы доказывает **актуальность темы исследования** и обуславливает необходимость разрешения теоретической и практической проблематики привлечения средств посредством краудфандинга.

Целью настоящего исследования является рассмотрение и анализ теоретических и практических проблем краудфандинговых отношений, а также выработка рекомендаций нормативного и практического характера.

Для достижения данной цели поставлены **следующие задачи**:

- описать историю возникновения и развития краудфандинга;
- раскрыть сущность и классификацию краудфандинга;

- рассмотреть особенности правового регулирования краудфандинга в зарубежных государствах;
- проанализировать судебную практику по спорам, связанным с краудфандинговыми отношениями;
- дать оценку тенденциям и перспективам развития правоприменительной практики в сфере краудфандинга в Республике Казахстан.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникшие в сфере применения краудфандинга.

Предметом исследования выступают имеющиеся нормы законодательства, правоприменительная практика и научная доктрина, относительно теоретических и практических проблем краудфандинга.

Теоретическую базу исследования составили труды отечественных и зарубежных ученых в сфере краудфандинговых отношений, в контексте изучения ими экономических и правовых проблем явления.

Нормативно-правовую базу исследования составило законодательство зарубежных государств, в сфере правового регулирования краудфандинга.

Практическую базу исследования составили материалы судебной практики, статистические данные, обобщения судебной практики, материалы информационно-поисковых систем.

Методы исследования: историко-правовой, сравнительно-правовой, анализа и синтеза, формально-юридический, метод правового моделирования и прогнозирования.

Научной новизной исследования является внесение рекомендаций для создания законодательной базы, с целью решения проблем правового регулирования краудфандинга в Казахстане.

Основные положения, выносимые на защиту:

На основе анализа и исследования правовых отношений сторон краудфандинга предложены пути интеграции международного опыта в казахстанскую модель функционирования краудфандинга, выявлены проблемы в правовом регулировании и рекомендованы пути их решения.

Исходя из этого, сформулированы основные положения, выносимые на защиту:

- предлагаем законодательно закрепить понятие «краудфандинга» в Республике Казахстан, путем внесения изменений в такие нормативные правовые акты, как Гражданский Кодекс (пункт 1 статьи 516, пункт 2-1 статьи 715), Предпринимательский Кодекс (статьи 97, 243) расширив данные НПА новым понятием «краудфандинг». В связи с отсутствием единообразия понятийного аппарата, связанного с регулированием

краудфандинговых отношений в системе законодательства, предлагаем собственную, авторскую формулировку понятия краудфандинга: Краудфандинг (англ. Crowdfunding, сообщество - «толпа», «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей (доноров), добровольно собирающих деньги или другие финансовые ресурсы, обычно через Интернет, для других людей или организации (покупателей), чтобы поддержать их усилия в их деятельности;

- По типу вознаграждений существующие краудфандинг-платформы подразделяются на два вида: коммерческие (инвестиционные) и некоммерческие (благотворительные). Платформы денежного характера преследуют в первую очередь определенные финансовые цели и предполагают денежное вознаграждение инвестора. К денежному краудфандингу можно отнести:

долговой краудфандинг (Debt crowdfunding) - подразумевает вложение средств в обмен на возврат инвестиций. Автор проекта занимает у спонсоров деньги и выплачивает их с процентами;

акционерный краудфандинг (Equity crowdfunding) - автор проекта продает часть бизнеса инвестору или предлагает долю в своей компании на условиях долгосрочных инвестиций. Пример - Seedrs.com в Англии и starttrack.ru в России. К денежной форме также относят краудинвестинг и краудлендинг.

В то время как коммерческие платформы нуждаются в правовом регулировании, некоммерческие платформы (неденежного краудфандинга) также собирают средства на социальные, гуманитарные или экологические проекты, но в этом случае спонсор не получает материального вознаграждения. Основной побуждающий фактор для спонсоров - это возможность поучаствовать в реализации проекта, который имеет моральную ценность для инвестора.

Предлагаем разграничить некоммерческий (благотворительный) краудфандинг и коммерческий (инвестиционный), так как первый может выступать лишь как альтернативный и вспомогательный способ привлечения инвестиций, не требующий правового регулирования;

- Крауд - площадки - это хозяйственные товарищества, ТОО или АО, которые аккумулируют средства инвесторов и финансируют проекты авторов. Только при наличии четко обозначенных и официально закреплённых требований ко всем участникам крауд-площадок, возможны продуктивные, эффективные регулируемые правом отношения. К крауд-площадкам, созданным в интернет-пространстве, предъявляются определенные требования. Данные требования касаются всех участников

краудфандинговых отношений, а именно - операторов краудфандинговых площадок и инвесторов.

Участники краудфандинга – это лица, привлекающие инвестиции, инвестор и оператор инвестиционной платформы. Контролирующие органы - это Нацбанк, Агентство по регулированию финансового рынка и финансовых организаций, Комитет информатизации, Комитет по финансовому мониторингу. Инвесторы - это физические лица, которые переводят деньги на данные платформы.

Теоретическая и практическая значимость исследования
Сформулированные в проекте выводы могут быть использованы при теоретической разработке решения проблемных вопросов, написании научно-исследовательских работ, а также могут найти свое применение в учебном процессе. Выводы и предложения данного научного исследования могут быть использованы в целях разработки нормативных положений в области краудфандинга.

Апробация результатов исследования: Основные положения исследования апробированы автором в его статьях и работах, опубликованных на страницах различных СМИ.

Структура работы:

Данная работа состоит из перечня сокращений, введения, двух разделов, заключения и библиографического списка.

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ КРАУДФАНДИНГА

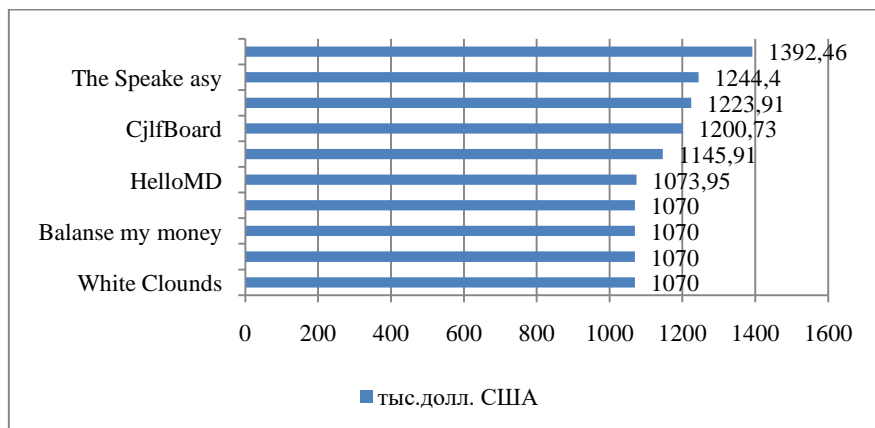
А. Развитие теоретических положений о краудфандинге и его нормативной регламентации

1.1 История возникновения и развития краудфандинга

Краудфандинг появился сравнительно недавно, но уже успел завоевать популярность среди субъектов рынка.

За начало краудфандинга принимается 1997 год, в этом году английская компания-Marillion собрала деньги фанатов для финансового обеспечения тура-похода по Америке, разослав им электронные письма с просьбой о помощи³.

Ведущие краудфандинговые компании в США представлены на рис. 1.



³ Crowdfunding for enterprise (an examination of the crowdfunding landscape in Europe) [Electronic resource] // CRUCIAL. – 2016. <http://crucialcrowdfunding.com/wp-content/uploads/2017/05/CROWDFUNDING-FOR-ENTERPRISE-an-Examinationof-the-Crowdfunding-Landscape-in-Europe.pdf>, дата входа 10.03.2021г.

Рисунок 1. Ведущие краудфандинговые кампании в США по состоянию на сентябрь 2017 года, по количеству привлеченных средств [3]

В 2005 году начала функционировать первая краудфандинговая площадка «EquityNet», которая помогала стартапам и компаниям привлекать капитал от инвесторов. Как эти платформы начали активно действовать, в США активизировалось создание более 10 новых интернет-платформ, из них известными являются «IndieGoGo» (2008 г.) и «Kickstarter» (2009 г.).

Размер краудфандинговых сделок в США продолжает стремительно расти, в среднем - на 20% ежегодно. Так, в 2015 году объем краудфандинговых сделок составил 640,0 млн. долларов США, в 2016 году – 820,0 млн. долларов, в 2017 году – 960,0 млн. долл. Соответственно, растет количество зарегистрированных на краудплатформах стартапов: 2015 год – 140 тыс. проектов, 2016 год – 168 тыс. проектов, и в 2017 году – 184 тыс. проектов (рост 114,5%).

При этом понятия «краудфандинг» не было вовсе, так как действовали только сайты по сбору денег на перевыпуск альбома, который единственный раз был осуществлен и использован автором стартапа - М. Салливаном (Michael Sullivan) в 2006 г., при продвижении идеи по созданию инкубатора для проектов по созданию видеоблогов.

В поисковике Google поиски слова «краудфандинг» были выполнены только в 2007 г., и к концу 2011-го года популярным был поиск, который не превысил десять баллов из ста возможных⁴.

Причиной увеличения рейтинга популярности краудфандинговых отношений стал мировой финансово-экономический кризис 2007-го и 2008-го годов, который не позволял использовать традиционных инструментов финансирования организаций некрупного бизнеса, а также стартапов.

Первые научные публикации, посвященные изучению данного феномена, появились только в 2010 году.

В целом краудфандинговое финансирование рассматривается, как метод привлечения через интернет – платформы денежных средств физических и юридических лиц для исполнения своих различных целей без посредников:

⁴ Анализ поискового запроса «crowdfunding» [Электронный ресурс] // Google Trends. – Режим доступа: <https://trends.google.com/trends/explore?date=all&q=crowdfunding>. дата входа 10.03.2021г.

традиционных институтов или профессиональных участников финансового рынка.

Основные особенности краудфандинга на основании анализа подходов казахстанских и иностранных экономистов:

1) сбор средств производится через Интернет-портал и специальную промежуточную платформу;

2) небанковские посредники или другие обычные финансовые организации;

3) платформа не тратит свои собственные деньги на поддержку любого краудфандинга, размещенного на ее веб-сайте;

4) система вклада дифференцирована и доступна для каждого пользователя;

5) финансирование краудфандинга производится за счет отчислений большого числа участников.

Среди стран Европейского Союза Франция является самой первой страной в Европе, где созданы краудфандинговые платформы. Сегодня во Франции имеется и действует более 140 платформ, и она занимает 3-е место в мире по количеству активных краудфандинговых платформ и первое в Европе по объемам средств, финансируемых по механизму краудфандинга⁵.

В 2018 г. по Франции было 725 операторов краудфандинговых проектов (рис. 2).

⁵ Фирсова, А.А. Особенности краудфинансов в финансировании инновационных проектов. Экономика. Управление. Право. – 2018. – с. 18

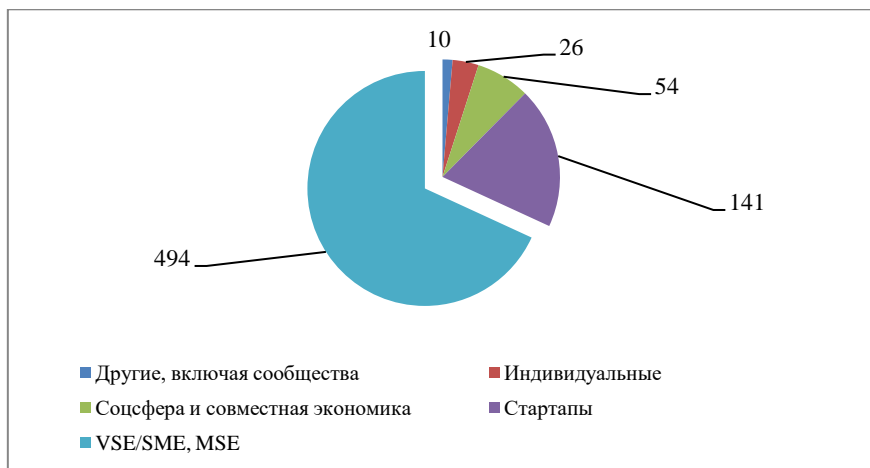


Рисунок 2. Количество операторов краудфандинговых проектов во Франции [5]

Французская республика занимает 3-е место в мире по количеству активных краудфандинговых площадок.

В числе глобально-конкурентоспособных предприятий Франции эта страна занимает первое место в списке стран ЕС-рейтинга.

На нее приходится 32 компании, столько же в Германии, но при этом численность населения Франции меньше на 25%.

Кроме этого, согласно Startup Genome Report, Париж занимает 11 место в мире. С 2013 г. объемы краудфандинга во Франции удваивались ежегодно.

Вторым европейским государством по объемам краудфандинговых операций становится Германия, где имеется крупнейший в ЕС потенциальный рынок с числом потребителей, более 82 млн. человек.

В ГДР действует порядка 80 краудфандинговых площадок, на таких площадках представители малого бизнеса смогли продать свои акции, а рядовые физлица - покупать их акции. При этом подобные инвестиции, как правило, связаны с высокими рисками.

Наиболее успешными платформами краудфандингового рынка Германии являются ⁶:

1. «Seedmatch» (Дрезден). С начала работы в 2011 году осуществила финансовое обеспечение не менее 60-ти проектов и собрала более 11 миллионов евро. Минимальный размер вклада составил 250 евро.

При этом более 80-ти процентов крупнейших краудфандинговых проектов Германии получили деньги с помощью этой платформы. Рекордным стал проект «Protonet»: он только в начальном 4-х часовом размещении имел более одного млн. евро, что в общей сумме составило порядка 3 млн. евро. Платформа берет комиссию в размере 10% от аккумулированной суммы.

2. «Comranisto» (Берлин). Охватывает более 15 тыс. инвесторов. Минимальный размер взноса - 5 евро. Собирает отдельные инвестиции в единый пул для кредитования стартапов. Подобную модель можно рассматривать, как специальное венчурное финансирование, которое допускает выход инвесторов на любом из этапов;

3. «Innvestment» (Берлин). Специализируется на инвестициях в инновационные стартапы. Ресурс имеет уникальную модель, которая предусматривает проведение аукционов.

1.2 Сущность и классификация краудфандинга

Термин «краудфандинг» появился в мире совсем недавно, в начале 2006-го года, его применил впервые журналист Джеф Хоу.

Этот термин произошел от английского слова «crowd» - «толпа» и «funding»- «финансировать» (или народное финансирование).

Европейским управлением по ценным бумагам и рынкам (ESMA) были приведены следующие определения:

1) Еврокомиссия – открытый призыв к общественности, как правило, посредством Интернета, для осуществления финансирования конкретного стартап-проекта;

2) Управление по финансовому регулированию и надзору Англии (UK Financial Conduct Authority, UK FCA) - способ, с помощью которого физ.лица собирают денежные средства через интернет - порталы

⁶Горова, В.В. *Практическое пособие по краудфандингу* / В.В. Горова; под ред. канд. экон. наук Ф.В. Мурачковского. – М., 2016. – 125 с.

(краудфандинговые платформы) для финансирования или рефинансирования проектной деятельности и деятельности предприятий;

3) Комиссией по ценным бумагам и биржам Америки US SEC U.S. Securities and Exchange Commission – дается определение «это развивающийся метод привлечения капитала, он используется в целях сбора денег не через рынок ценных бумаг, а по Интернету для реализации краудфандинговых проектов;

4) IOSCO – зонтичный термин (Umbrella Term), используемый в целях описания формы сбора посредством онлайн - платформы определенных небольших сумм денег от большого количества физических лиц или организаций для финансирования проекта, бизнеса или займа на личные цели (кредита), других потребностей.

5) Банк России дал определение о том, что краудфандинг это оказание услуг по предоставлению инвесторам и физ.лицам, собирающим инвестиционные средства, доступу к информационным данным на площадке информационно-телекоммуникационных сетей Интернет в целях подписания определенных контрактов, на основании которых привлекаются инвестиции.

Можно выделить целый ряд видов краудфандинга. Критерием для выделения различных видов краудфандинга является цель привлечения средств.

В. А. Кузнецов выделяет следующие виды: благотворительный (безвозмездный) краудфандинг, условно-возвратный краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг⁷.

Для проведения всестороннего анализа применяем общие методологические подходы в виде SWOT-анализ (табл. 1).

Таблица 1. SWOT-анализ по краудфандингу

Сильные стороны	Слабые стороны (правовые риски)	Возможности	Угрозы
1. Возможность получения необходимого финансирования	1. Отсутствие специального законодательства - это	1. Компания имеет возможность получить финансирование на	1. Вероятность попадания на площадки

⁷Кузнецов В. А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. 2017. № 1. С. 65.

для реализации заявленного проекта	риски для краудфандинговой площадки и для потенциальных инвесторов	реализацию проекта, не привлекая сторонний капитал, тем самым оставляя за собой контроль	проектов мошенников, собирающих средства на несуществующий проект
2. Стирание географических ограничений, возможность профинансировать проект инвесторами со всего мира	2. Признание контролирующими органами краудфандинга, как предпринимательства, регулируемого соответствующими законами	2. Компания получает гарантированного потребителя выпускаемой продукции из числа инвесторов данного проекта	2. Сами площадки могут быть созданы с целью построения финансовых пирамид
3. Возможность получить предзаказ на продукцию, а также отследить уровень спроса	3. Налогообложение ресурсов, полученных краудфандинговой компанией	3. Возможность без дополнительных затрат рекламировать свой проект	

Составлена автором на основании источника [7].

Существует два типа краудфандинговых платформ: те, кто платит разработчику только в том случае, если ему удалось собрать первоначально заявленную сумму, и те, кто платит разработчику, независимо от того, собрал ли проект необходимую сумму.

Краудфандинговые платформы также можно разделить по видам и модели финансируемых стартапов:

1. Специальная платформа.
2. Платформы, специализирующиеся на конкретных видах проектов.
3. Платформы разного направления.
4. Комиссия взимается с суммы, собранной инвесторами, которая в среднем варьируется от 2,5 до 5,2%.
5. Они получают фиксированную сумму не один раз, а каждый месяц или каждый год.
6. Они получают фиксированную сумму за размещение стартап-проекта на интернет-ресурсе.

Используемые в краудфандинге бизнес - модели служат основой для его классификации.

Основным методом, по которым работают современные эксперты, является группировка краудфандинговых отношений в бизнес-модели на основе сбора дополнительных ресурсов от инвестиций:

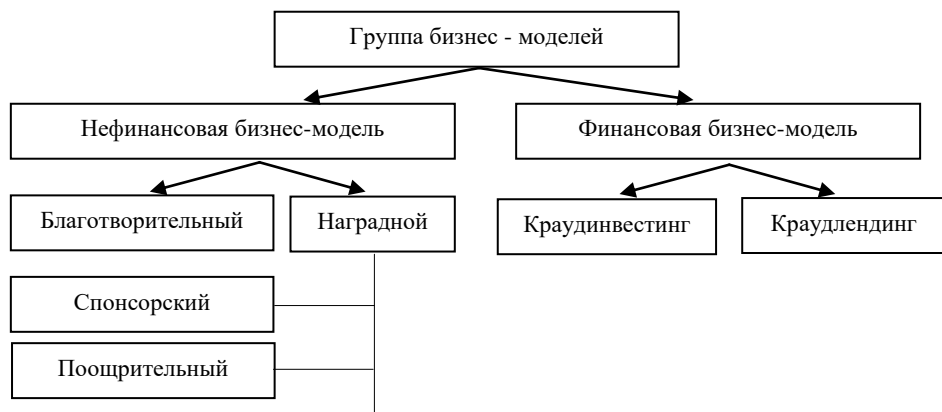
- 1) нефинансовые бизнес-модели, не обеспечивающие для спонсора финансовых доходов;
- 2) финансово-экономические модели, предполагающие получение дополнительного дохода инвесторами и заемщиками (рис. 3).

Группа скандинавских экономистов во главе с Д. Геддом выделила семь основных бизнес-моделей, которые были разделены на три группы: без премий, без финансирования и финансового краудфандинга⁸.

Многие интернет-площадки краудфандинговых отношений при оказании финансовых посреднических услуг удерживают определенный размер комиссии, в зависимости от применяемого метода платежных систем и условий банка. В большинстве случаев процент комиссии составляет в пределах от 2-х до 4-х процентов.

Краудфандинг включает трех основных участников:

- 1) инициаторы (авторы) проекта или физические лица, или группа лиц, а также стартапы, субъекты малого и среднего бизнеса, которые привлекают «народные» средства на различные цели;
- 2) физические и/или юридические лица, осуществляющие перечисление денежных средств в поддержку какого-либо проекта.



⁸ Gedda, D. Crowdfunding: finding the optimal platform for funders and entrepreneurs / D. Gedda, B. Nilsson, Z. Sâthén, K.S. Soilen //Technology Innovation Management Review. – 2016. – Vol. 6, iss. 3. – p. 31.[датавхода 10.03.2021г.](#)

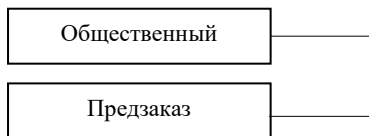


Рисунок 3. Классификация бизнес-моделей краудфандинга[8]

Составлена автором.

Особенности краудфандинговых моделей основаны на следующих факторах:

1. Сбор денежных средств не зависит от местоположения инвесторов и стартап-проектов.
2. Статистические данные по финансированию краудфандинговых проектов могут быть недостоверными.
3. Идет тенденция роста вкладов индивидуальных инвесторов в краудфандинговые проекты, при этом вкладываемые деньги проекты должны уже собрать не менее 80%, от первоначально объявленной суммы.
4. Друзья и родственники организаторов краудфандинговых платформ и стартапов играют важную роль на начальном этапе сбора денег.
5. Ожидания инвесторов и разработчиков на первоначальных этапах финансирования являются очень оптимистичными.
6. Краудфандинговый капитал может заменить традиционные формы финансирования или кредита.

1.3 Особенности правового регулирования краудфандинга в зарубежных государствах

Анализ нормативно-правовой базы, обеспечивающей становление системы применения технологии краудфандинга, демонстрирует следующую картину.

Наиболее детальная законодательная база технологии разработана в Америке. Закон «Jobs Act» от 05.04.2014 года оказывает стимулирующее влияние на продвижение краудфандинговых отношений в Америке.

Наряду с Америкой, меры по юридическому оформлению акционерной модели коллективного финансирования стартапов были предприняты и в ряде других стран.

Аналогичный законодательный акт принят во Франции в конце 2014 года, которым установлен максимальный размер финансирования – 1,0

миллион евро. Четко сформулированы такие понятия, как посреднические ресурсы и инвестиционные услуги ⁹.

В августе 2015 г. Германия приняла закон, регулирующий отношения в указанной сфере. Законом установлен максимальный объем финансирования, средства которого привлекаются посредством краудфандинговых платформ. Сумма не может превышать 1 тысячи евро на каждый проект.

В Канаде Закон в отношении краудфандинга направлен на привлечение инвесторов в экономику страны от компаний-эмитентов, т.е. частных предпринимателей.

Г.Габисон, анализирувавший новые правила регулирования в западноевропейских странах, отмечает следующее:

- а) требуется лицензирование платформ;
- б) имеются ограничения по суммам сбора денег за 12-месячный период, хотя лимиты в разных странах могут и отличаться: у Италии и Великобритании они равны 5 млн. евро, а у Франции - 1 млн. евро;
- в) в Великобритании каждый инвестор может инвестировать не более 10 % своих чистых активов, а в Италии и во Франции - по желанию;
- г) Италия также установила дополнительные ограничения, требующие от краудфандинговой компании привлечь 5 % средств от инвесторов.

В ЕС существует ряд нормативов, в определенной степени регулирующих краудфандинговые правоотношения, однако во внутреннем законодательстве европейских стран особое внимание уделяется только краудинвестингу и краудлендингу.

ЕС применяет постановление № 593/2008, принятое Европейским парламентом и его советом от 17 июня 2008 года о праве, применимом к договорным крауд-обязательствам.

Для выполнения пунктов настоящего Положения подрядчик должен иметь договорное контрагентство.

В отношении международной юрисдикции споров, решение Совета от 22 декабря 2000 г. № 44/2001 по юрисдикциям, признаниям и исполнением решений вопросов гражданского и коммерческого характера, и решение Европарламента и Совета от 12.12.2012 г. № 1215/2012 обязательны для процедуры признания судебных актов государств-членов ЕС. Решение Европарламента и Совета от 21.04.2004 г. N 805/2004 в части введения

⁹Ахмадиева М.С., Чернышова М.В. Краудфинансы, состояние и перспективы развития на современном этапе. - *Международный научный журнал «Символ науки»*. - № 04-1/2017. - issn 2410-700x. - С.36-44.

Европейского исполнительного требования властей, прикрепило правила принятия всех решений гражданского и коммерческого характера, связанных с удовлетворением финансовых потребностей, не будут оспариваться должниками.

В Бельгии платформы crowdfunding и получатели должны соответствовать требованиям закона об электронной торговле.

По законодательству Эстонии заключается договор между получателем и донором о передаче вещей или услуг, при этом в этой стране отсутствует специальный закон, регулирующий краудфандинговые отношения.

Краудфандинг в Италии в основном регулируется постановлением Нацкомиссии по ценным бумагам и биржам от 26.06.2013г. № 18592/2013 и законом от 24.03.2015г. № 33/2015, который позволяет МСП привлекать капитал через краудфандинговые платформы.

Валютное управление Сингапура использует нормативный подход к проектам crowdfunding, известный как нормативная песочница, которая позволяет стартапам (платформам) экспериментировать и внедрять различные инновации в области государственных финансов в рамках действующего законодательства.

Малайзия, в отличие от Сингапура, придерживается противоположного подхода к регулированию crowdfunding. Комиссия по ценным бумагам Малайзии стала первой страной в регионе, которая ввела лицензии на crowdfunding.

Таким образом, две страны в одном регионе имеют совершенно разные подходы к регулированию crowdfunding.

В России в 2019 г. был принят закон "О привлечении инвестиций с помощью инвестиционных площадок и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ". Этот закон вступил в силу 01.01.2020 года и касается вопросов, связанных с развитием другого источника финансирования проектов, включая краудфандинг¹⁰.

Краудфандинговые площадки в Беларуси развиваются как инструмент взаимодействия инвесторов и претендентов на инвестиции, которые предусмотрены в государственной программе инновационного развития страны на период с 2016 по 2020 годы.

¹⁰ Абдрасулова Г.Э. Специфика краудфандинга и перспективы его правового регулирования в Республике Казахстан, УДК 347.44+346.6 А 13, <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43147980> дата входа 10.03.2021г.

В итоге, отсутствие правового регулирования краудфандинговых отношений не препятствует признанию Республикой Беларусь краудфандинга, также как средства инвестирования.

1.4 Возникновение и развитие краудфандинга в Республике Казахстан

Историческое развитие краудфандинга в Казахстане началось приблизительно в 2014 г., когда одновременно было запущено пять краудфандинговых площадок: Startuper, Startticket, i6, Gostart и Asar.айнвест.

Если брать существующие сайты, то в августе 2016 г. появилась краудфандинговая платформа baribirge, в ноябре 2017 г. была зарегистрирована краудфандинговая платформа Start-time.kz, с 2019 г. платформа ikapitalist работает по принципам международного финансового центра города Астана (МФЦА).

Платформа Varibirge фокусируется на творческих стартапах. Подключена платежная система в национальной валюте-тенге, которая позволяет авторам проекта не переводить комиссию с банков в партнерстве с иностранными платформами.

Стартапы расширили коворкинговое пространство для мам "Мамадом", изменили сайт Базы данных для няnek "нетолькомама", канис-терапию "лапа помощница".

Он собрал средства на выпуск альбома группы Lamp\Orchestra, детский сад Асар для пожилых людей, покупку детской недвижимости социально уязвимых слоев населения, издание книг "Сказки казахстанские" с иллюстрациями художника Вячеслава Льюко.

В настоящее время он собирает средства для съемок кино, фестиваля Боди - арт, строительства канатного города и спортивного центра для детей с аутизмом и другими серьезными заболеваниями.

Платформа crowdfunding Start-time финансировала более 100 проектов, из которых 20-30 проектов были представлены некоммерческими учреждениями.

Ориентируясь на опыт американских площадок, StartTime.kz начал краудфандинговую школу. Каждый стартап бесплатный, он получает навыки и знания, необходимые для успешной работы.

Финансируемые проекты StartTime.kz это - строительство большой сцены театра Артишок, казахский гоночный автомобиль "i paint Lotus 7", создание коллекции Вязания в стиле Nomad и проект DNK Code Knitwear.

Kapitalist crowdfunding platform - первая платформа, лицензированная правилами МФЦА и имеющая специализированный счет, где хранятся средства людей, может управляться независимо по лицензии МФЦА.

Анализ возможной доли привлеченного краудфандинга показал, что размеры рефинансирования национальных банков на иностранных краудфандинговых платформах, в том числе, в развитых европейских государствах, составляют порядка 0-2% годовых.

В результате стоимость сбора средств через crowdfunding составляет от 12 до 15% в год.

Учитывая, что ставка ЦБ в России составляет 4,2%, стоимость финансирования средств на межплатформенных площадках составила от 21 до 27% годовых.

В Казахстане при базовой ставке Национального банка в 9,25% краудфандинга в регионе может привлечь средства для краудфандинга под 21 и 25% годовых.

Оказалось, что размер платформ в Казахстане выше, чем в европейских странах, но ниже, чем в РФ.

Основным преимуществом краудфандинга для краудфандинговых сайтов и самих авторов в Казахстане является отсутствие гарантий, присутствует лишь личная гарантия авторов стартапов, и все процедуры выполняются в электронном виде, от процесса документации до открытия сбора средств.

То есть, не нужно приходить в офис и работать отдельно от каждого инвестора.

Преимущество открытого сбора средств - это возможность для инвесторов моделировать свою инвестиционную историю, поскольку инвесторы полагаются не только на прибыль, но и на опыт.

Таким образом, участие в краудфандинге является двойным преимуществом для инвесторов с точки зрения доступа ко многим транзакциям, а также для заемщиков, длинных денег и низкой ставки.

Помимо преимуществ казахского краудфандинга, есть некоторые проблемы следующего характера.

Во-первых, население еще не в полной мере поняло, что такое краудфандинг,

Во-вторых, несколько заемщиков некачественные,

В-третьих, недостаточно для того, чтобы построить правовое регулирование отношений crowdfunding.

Учитывая все эти проблемные моменты, некоторые шаги были предприняты в Казахстане для разработки цифровых технологий и самого краудфандинга, в частности:

Сначала в декабре 2017 года Правительство утвердило госпрограмму "Цифровой Казахстан".

Во-вторых, Министерство информации Республики Казахстан в настоящее время готовит законопроект об изменении и дополнении законодательства о добровольной благотворительной деятельности.

В-третьих, в июле 2019 года МФЦА crowdfunding принял правила, регулирующие инвестиции и выпуск долгов.

Правила регулируют работу краудфандинговых платформ, гарантируя их кредитную и инвестиционную деятельность.

В частности, следует отметить, что развитие краудфандинга в Казахстане находится на контроле Президента Казахстана, который на открытом заседании, в связи с празднованием тридцатилетия независимого Казахстана, подчеркнул важность развития меценатской и филантропической традиции в обществе и предложил создать единую краудфандинговую платформу.

Президент отметил следующее.

Привлечение талантливых молодых людей в дело развития страны, поскольку такой метод коллективного взаимофинансирования, как crowdfunding, набирает популярность во всем мире.

Это одна из наиболее приемлемых методов гражданской приверженности решению многих текущих проблем общества.

Предлагается необходимость создания уникальной краудфандинговой платформы на существующем технопарке Astana Hub.

Это обеспечит эффективную координацию усилий молодых добровольцев и меценатов для позитивной трансформации страны.

Указанные меры будут способствовать развитию степени взаимопомощи и непосредственного участия молодых людей в развитии своей страны на пути прогресса¹¹.

Для реализации данного предложения Президенту РК необходимо внести изменения и дополнения в гражданское законодательство, налоговое законодательство, в Предпринимательский кодекс, законодательство о цифровых технологиях, о рынке ценных бумаг и т.д.

1. В ГК РК:

пункт 3 статьи 167 «К нотариально удостоверенным доверенностям приравниваются» дополнить подпунктом б) следующего содержания:

б) доверенность, выданная инвестором или участником хозяйственного товарищества оператору Инвестиционной платформы

¹¹ https://www.inform.kz/ru/prezident-rk-predlozhit-sozdat-edinyuyu-kraudfandingovuyu-platformua3749970?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.dama.vxoda.10.03.2021z

по организации розничного финансирования (краудфандинг) платформ для управления их взносами, в том числе в электронной форме.

абзац 1 пункта 1 статьи 516. «Пожертвования» изложить в следующей редакции:

«1. Пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях, **а также «некоммерческий краудфандинг».**

пункт 2-1 статьи 715 изложить в следующей редакции:

«2.1 Индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, **за исключением сторон краудфандинговых отношений,** запрещается предоставление денег в виде займа гражданам, и такие договоры являются ничтожными».

пункт 3 статьи 715 изложить в следующей редакции:

«3. Гражданам и юридическим лицам, **за исключением сторон краудфандинговых отношений,** запрещается привлечение денег в виде займов от граждан в качестве предпринимательской деятельности, и такие договоры являются ничтожными».

2.В Предпринимательский кодекс РК:

статью 30. «Понятие и виды индивидуального предпринимательства» дополнить пунктом 3 следующего содержания:

«3. **Не является индивидуальным предпринимательством инвестиционная деятельность граждан Республики Казахстан, осуществляемая через Инвестиционные платформы по организации розничного финансирования (краудфандинг).**

статью 97. «Инфраструктурная поддержка частного предпринимательства» дополнить абзацем следующего содержания:

«К инфраструктуре поддержки частного предпринимательства относятся центры поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, технологические парки, инвестиционная платформа по организации розничного финансирования (краудфандинг), элементы индустриально-инновационной инфраструктуры и другие объекты инфраструктуры поддержки частного предпринимательства, предусмотренные законодательством Республики Казахстан».

статью 243. «Субъекты индустриально-инновационной деятельности» дополнить абзацем следующего содержания:

«Также субъектами индустриально-инновационной деятельности являются венчурные фонды, индивидуальные венчурные инвесторы (бизнес-ангелы) и операторы Инвестиционной платформы по организации розничного финансирования (краудфандинг).»

В соответствии с внесенными изменениями и дополнениями в вышеуказанные законодательные акты, должны быть закреплены решения, связанные с разработкой:

- альтернативного источника финансирования малого и среднего бизнеса – коллективного или народного финансирования (краудфандинг);
- инвестиционной платформы (краудфандинговая платформа), что является онлайн-информационной системой для заключения краудфандинговых договоров с использованием информационных технологий и технических средств информационной системы.

При этом, автор стартап-проекта может привлекать финансирование от граждан через эти инвестиционные платформы, а физические лица, граждане РК могут инвестировать в проекты.

Перед использованием краудплатформы частные лица-инвесторы должны знать:

- риски, связанные с инвестициями, так как использующие инвестиционную платформу, подвержены высокому риску и могут привести к общей потере инвестиций.
- не нужно регистрироваться в качестве ИП;
- оператор краудфандинговой платформы для привлечения инвестиций создан в соответствии с законодательством РК;
- оператор краудфандинговой платформы внесен в специальный реестр Нацбанка РК;
- есть ограничения в сумме, которую за год вправе инвестировать одно лицо, определенное Нацбанком РК;
- имеет право подписывать договор ЭЦП;
- какое вознаграждение краудфандинговой платформы.

Схема развития краудфандинговых взаимоотношений и их законодательное регулирование приведены в рисунке 4.



Рис. 4 - Схема законодательного регулирования краудфандинговых взаимоотношений

Составлена автором

Таким образом, краудфандинг является эффективным способом привлечения средств с использованием информационных технологий для реализации коммерческих и некоммерческих проектов. Для его развития необходимо нормативное регулирование и механизмы защиты прав участников соответствующих отношений.

Вывод А.

Crowdfunding - это коллективное сотрудничество людей, которые вкладывают свои средства вместе через Интернет для поддержки проектов, которые их интересуют.

Франция была первой страной, принявшей закон, регулирующий краудфандинг в 2014 году. На сегодняшний день одной из самых прогрессивных стран являются США с трудовым законодательством.

В зарубежных странах и в России существуют соответствующие законы, регулирующие деятельность краудфандинговых отношений.

Анализ зарубежных платформ crowdfunding показывает, что crowdfunding может быть полезной альтернативой для поддержки и финансирования стартапов, позволяя малым и средним предприятиям через интернет-платформу привлекать финансирование в виде кредитов и инвестиций в уставный капитал широкого круга инвесторов.

В Казахстане краудфандинг все еще находится в зачаточном состоянии в виде платформы для сбора средств для малых и начинающих компаний.

Для того, чтобы краудфандинг стал еще одним небанковским методом сбора средств, необходимы действенные и срочные правовые меры.

РАЗДЕЛ II. ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПО ДЕЛАМ О КРАУДФАНДИНГЕ

Б. Специфика применения норм о краудфандинге

2.1 Анализ судебной практики по спорам, связанным с краудфандиновыми отношениями

Как отмечалось в первом разделе этой работы, правовое регулирование краудфандинговой деятельности в Республике Казахстан началось лишь в рамках МФЦА, направленного на обеспечение защиты инвесторов и цифровых платформ, следовательно, и условий инвестирования.

Регулирование краудфандинговых отношений в МФЦА вызвало огромный интерес в других государствах - членах ЕАЭС.

Однако этого недостаточно для полного функционирования политических инструментов для правового регулирования краудфандинговых отношений.

Частным инвесторам-физлицам не обеспечиваются и не гарантируются их правовые и защитные меры, не установлены требования к краудфандинговым площадкам и не определены ограничительные меры воздействия в части максимального размера возможных инвестиций.

Необходимо отметить, что согласно пункту 3 ст. 715 Гражданского кодекса РК физ.лицам, а также и юр.лицам нельзя привлекать денежные средства, как займ, от граждан, в качестве предпринимательской деятельности, в противном случае такие договоры считаются ничтожными¹².

Этот запрет не применяется, когда займы выдаются банками, уполномоченными государственными организациями, которые вправе принять депозиты граждан, или если деньги приняты взамен на ценные бумаги, при этом эмиссии ценных бумаг должны быть зарегистрированы в соответствии с законом.

Национальный банк Казахстана считает, что Казахстан можно назвать пирамидой, привлекающей деньги от населения, так как обналичивание средств в виде вкладов может осуществляться только теми же

¹² *Гражданский кодекс РК* https://kodeksy-kz.com/ka/grazhdanskij_kodeks_osobennaya_chast/715.htm дата входа 03.04.2021г.

коммерческими банками, почтовыми отделениями на основании лицензии, выданной компетентным органом.

Так как нет конкретного регулирования в стране краудфандинговых отношений, они должны регулироваться общими положениями гражданского законодательства.

В краудфандинге выделяют два вида краудфандинговых отношений:

1. Отношение между краудфандинговой платформой и частными лицами, которые регулируются сервисными контрактами, где стороны участвуют в данных отношениях.

2. Отношения между частными физ.лицами-инвесторами и автором проекта¹³.

Между сторонами заключен законный договор, по которому автор проекта обязан выплатить вознаграждение каждому участнику финансирования.

Если это не так, человек, который дал деньги на проект, может потребовать компенсацию в суде. Перед переводом денег пользователи знакомятся с условиями предложения, объясняя, как защищаются их права.

С некоммерческим краудфандингом часто заключаются дарственные договоры, а также договоры пожертвования и благотворительные спонсорские контракты.

При коммерческом краудфандинге существуют предоплаченные договоры о займе и купли-продаже.

С учетом особенностей формирующихся отношений и принципа свободы договора стороны могут заключать договор о платном участии в оказании услуг, в соответствии с механизмом краудфандинга.

Однако трудно говорить о механизмах защиты прав такого договора до появления соответствующего регулирования и прецедентного права.

Если в контракте четко указано, что сбор средств осуществляется в рамках благотворительного проекта некоммерческой организации, а платформа выступает только в качестве посредника по сбору средств, средства, полученные некоммерческой организацией, будут рассматриваться как помощь с дополнительной компенсацией в пользу платформы менее согласованной некоммерческой организации.

Средства, полученные платформой таким образом, не являются ее доходами в бухгалтерском и налоговом учете, за исключением суммы платежа. В результате, налогообложение платформы происходит только с ее дохода в виде вознаграждения за сбор средств.

¹³ Особенности P2P-кредитования в России. URL: <https://roem.ru/12-08-2014/109666/osobennosti-p2p-kreditovaniya-v-rossii/> дата входа 10.03.2021г.

Однако необходимо правильно документировать эти посреднические отношения, чтобы стороны не создавали проблем с органами государственных доходов.

Например, стороны договариваются о форме отчетности о средствах, полученных благотворительными организациями, включая все доходы, без вычета комиссии.

Впоследствии, согласно отчету, эта сумма должна быть учтена на бухгалтерских и налоговых счетах некоммерческой организации в качестве благотворительного дохода.

В свою очередь, в соответствии со статьей 289 Налогового кодекса Республики Казахстан, доходы в виде помощи исключаются из общего годового оборота некоммерческой организации, то есть не облагаются корпоративным подоходным налогом предприятия¹⁴.

Кроме того, полученная комиссия должна выдать некоммерческой организации акт выполненной работы, согласно которому некоммерческая организация взимает такую же сумму за бухгалтерские расходы и налоговые декларации.

Таким образом, в бухгалтерском учете сторон будет полная четкая картина привлечения средств на проект краудфандинга.

Кроме того, некоммерческая организация должна принять решение о сборе средств для организации, уведомленное некоммерческой организацией, с указанием начала сбора средств, времени сбора и распределения средств через краудфандинговые платформы.

Следующий важный момент, краудфандинговая платформа - это интернет-ресурс, который регулируется Гражданским кодексом, законодательными актами о СМИ, информатике и цифровых технологиях.

В любом случае необходимо провести отдельный анализ деятельности краудфандинговой платформы.

Если подумать глобально, то кредит можно рассматривать как один из институтов дарения, который имеет обременительный юридический характер, что не позволяет урегулировать такие отношения в силу действующего закона.

В этой связи, по нашему мнению, для регулирования краудфандинговых отношений необходимо выделить отдельную главу в Гражданском кодексе РК, принять отдельный закон или включить в законодательство о цифровизации.

¹⁴ *Налоговый кодекс Республики Казахстан*, https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700000120/odama_vxoda_19.03.2021z.

Для этого считаем необходимым разработать законопроект о внесении изменений и дополнений в законодательные акты РК по вопросам краудфандинговых отношений.

В мировой правоприменительной практике выработано два подхода к регулированию краудфандинга: добровольный и принудительный порядок.

Чрезмерное регулирование и надзор за краудфандингом не позволят достичь целей его развития, поэтому представляется, что в качестве основного принципа государственного регулирования краудфандинга в Казахстане должен быть выбран принцип добровольности: возможность осуществлять участниками деятельность без выполнения законодательно установленных требований, но при этом не предоставляются предусмотренные законодательством преференции.

С увеличением числа участников рынок неизбежно сталкивается с проблемой неплатежей. Некоторые споры рассматривались в суде.

Для того чтобы полностью закрыть пробелы в правовом регулировании краудфандинговых отношений, приведем некоторые судебные акты из правоприменительной практики в России и за рубежом.

В юридических кругах западных стран развивается новое направление разрешения споров-краудфандинговые судебные дела. Главное, чтобы инвесторы выбирали репрессивные акции, финансировали их, а потом делились предоставленной истцу компенсацией.

Немного об истории финансирования судебных разбирательств в США.

Судебное дело 1.

Перри Уолтон - человек, связанный с началом судебного разбирательства в Соединенных Штатах. В конце 1990-х годов Уолтону пришла в голову идея давать деньги людям, которые должны были стать предметом судебных разбирательств.

Когда домработница Уолтона была вынуждена подать в суд за автомобильную аварию, Уолтон дал ей 1100 фунтов, чтобы получить часть компенсации за успех дела. Таким образом, через два года он утроил эту сумму.

Затем он начал регулярно вкладывать деньги в судебные разбирательства, а также проводить семинары и продавать свою идею за большие деньги.

Но когда владелец баскетбольной команды НБА был привлечен к ответственности за сексуальные домогательства, Уолтон был уверен в успехе и вложил большие средства.

Но дело было проиграно. Уолтон не предусматривал возврата суммы в случае утраты условий, на которых средства были переведены клиенту. Кроме того, истец подал иск о необоснованном вмешательстве в договор

между адвокатом и клиентом, в результате которого он заработал 1,6 млн. американских долларов.

Судебное дело 2.

Московский арбитражный суд впервые вынес решение о взыскании долгов с краудфандинговой платформы в пользу частного инвестора. Тем самым, перечисление средств по договору в электронном формате признано законным¹⁵.

22.03.2018 г. судебным решением окончательно удовлетворено исковое заявление об удовлетворении иска частного инвестора касательно взыскания долгов с краудфандинговой площадки "Поток".

Руководитель данной интернет-площадки «Поток» Н. Абраменко сказал, что в РФ в настоящее время существует опыт взыскания денег с должников-кредиторов краудфандинговых площадок.

Данный судебный акт даст физическим лицам-гражданам уверенность о том, что краудфандинговые отношения в России защищаются гражданским законодательством, что подтверждается законностью условий кредитования, принятых через онлайн-перечисление средств.

Операторы-владельцы платформ могут легко выводить денег посредством краудфандинговых интернет-платформ, однако они несут полную ответственность за возврат незаконно полученных средств.

В начале 2016-го года общество "Ферланд" собрало через механизм краудфандинговой площадки средства в размере 1 млн руб. с 400 с лишним человек, каждый из них внес более 3,0 тыс. руб.

Данное общество перегоняло определенную сумму инвесторам-физ. лицам, а через некоторое время прекратило оплату, сказал Абраменко. «Поток» переуступил кредит по концессионному соглашению коллекторскому агентству "Фондовый сбор", руководящий состав Ферланда отказался от переговорных действий. Встречное заявление в арбитражный суд подало коллекторское агентство. Согласно решению арбитража, Ферланд обязался возратить краудфандингу 1,4 млн. рублей, с процентами и пеней по кредиту, из них 65% получают партнеры "Потока", а остальные 35% - коллекторская контора.

На основании этих положительных норм в законе, "Поток" намеревается подать в арбитраж и к остальным должникам.

По показаниям участников данного отношения, такой механизм коллективного сбора денег с пользователей краудфандинговой площадки имеет особое значение для решения такой практики.

¹⁵ Арбитражный суд города Москвы от 22 марта 2018 года (дело № А40-168164/2017)

Как отмечает генеральный директор площадки P2B Penenza Д. Пангин, когда сумма инвестиций гражданина составляет 10,0 тыс. руб., судебные расходы по оплате услуг адвокатов в судебном деле могут не соответствовать сумме инвестиций. Передача права по взысканию долгов от физических лиц коллекторам производится через договор электронной передачи.

По словам партнера, NAFCo-consultants И. Мостовой, судебный орган учитывал этот механизм при рассмотрении прочих аналогичных судебных дел. Онлайн-кредитование может не повлиять на правовое регулирование таких краудфандинговых отношений, в том числе и в том случае, если одна из сторон не выполняет свои обязательства, считает специалист. По его мнению, суд правильно принял решение, и впоследствии это послужит руководством к правильной практике взыскания долгов с недобросовестных пользователей сайтов по краудфандингу¹⁶.

Судебное дело 3.

В 2012 году реципиент компания AltiusManagement открыла сбор денег на сайте Кикстартер в целях производства игральные карты в стиле «ретро-хоррор». Собрав необходимые 25 тыс. долларов от более, чем 800 бекеров, создатель этого стартапа Эд Нэш сначала направлял бекерам письма, а в 2013 г. вообще не отвечал на любые звонки.

Бекеры стали обращаться в судебные инстанции штата Вашингтон, который был на их стороне, и вынес решение и обязал возвратить деньги и заплатить ущерб за неисполненные обязательства и причиненные неудобства.

Всего компания Altius Management обязалась выплатить более 50000 долл.

Такое дело было начальным и единичным примером того, как бекерам удалось получить своих денег назад. Таким образом они смогли получить правовую защиту в случае явных неисполнения своих обязательств».

Судебное дело 4.

В 2013 году получатель 3D-принтера Pirate3D Виссанер собрал 1438 тыс. долл. США у 1520 сторонников, поддержавших проект. Многие из них вложили в производство принтера 300 долларов и более и надеялись купить его по более низкой цене по предварительному заказу. Первые счастливые владельцы 3D-принтера Pirate3D Виссанер должны были

¹⁶ https://pravo.ru/news/201304/|data_входа_19.03.2021г.

получить его в феврале 2014 года, но это произошло только в сентябре 2014 года. Сегодня только 60% пользователей получили 3D - принтеры Pirate3D, хотя продукт уже продается.

Потом последовало заявление, что деятельность компании Vissaneer из-за серьезных финансовых проблем заморожена и на серийное производство продукта ей срочно необходимы дополнительные средства. О сроках выполнения поставок (обязательств) – снова ни слова.

Бекеры рассказывают, что пробовали собрать средства на одной из американских краудфандинговых площадок, но потерпели неудачу.

Чтобы запустить запланированную версию Zano, получатель (Torquing Group), занимающийся ее реализацией, привлекал средства на платформу Kickstarter. Необходимая сумма составляла примерно 190 тысяч долл. США.

Тем самым, как говорят адресаты, для реализации проекта или производства были готовы все сборочные детали и упаковочные материалы.

Для всего этого поклонникам Kickstarter пришлось пожертвовать всего приблизительно 139 фунтов (порядка 200 долл.).

В результате получатель группы torquing собрал 3 с лишним млн. долларов для реализации собственного проекта в США. Получатель пообещал доставить все заказы в 2015 г. через шесть месяцев после окончания кампании crowdfunding.

По завершении данной кампании или на протяжении нескольких недель технологические разработки CES были представлены на проводимой международной выставке. Средства массовой информации включили Zano в формируемый перечень BESTOF CES, где из более 20-ти тыс. представителей выставки было собрано только 49 технологических разработок.

Получатель был проинформирован о ходе разработки и компиляции Zano. Они делали видеозаписи в лабораториях и на производстве, рассказывали о материалах, которые пришли на сообщения Kickstarter.

В целях помощи тем, кто не может сделать прямой заказ компания Zano на Kickstarter, владельцы разработок запустили интернет-сайт предзаказа.

Таким образом, на Kickstarter еще 12 тысяч пилотов, которые предварительно заказали Zano, были добавлены к 3000 бекеров.

В мае 2015 г. у бенефициара возникли определенные проблемы в части задержки при поставке основного оборудования, и бесконечные включения механизмов привели к исполнению своих договорных

обязательств перед покупателями, и позволили привезти все беспилотные летательные аппараты Zano в июне 2015 года.

Первую партию Beckers начали получать свои же механизмы лишь во второй половине 2015 года, и это были не Kickstarter Beckers, а люди, которые затем заказали Zano по интернет-порталу. Это вызвало возмущение в сети.

Бекеры, получившие заказ, тоже были недовольны, но по другой причине: Zano не мог снимать высококачественные видео, не мог преодолевать препятствия, не мог летать, оставался в воздухе несколько минут и не мог обеспечить все возможности.

В конце 2015 года Torquing Group всем дал информацию, о том, что всем оставшимся получателям беспилотные летательные аппараты доставит к середине февраля следующего года.

Необходимо отметить, что уже в начале 2015 года автор проекта информировал о банкротстве своей компании, при этом представил документы официальным органам Англии о том, что получатель не только израсходовал все деньги, полученные от Kickstarter, но и выплатил получателям порядка 1,5 млн. долл. США.

Судебное дело 5.

Представитель частного предпринимательства собрал деньги на открытие пунктов общественного питания в образовательных учреждениях города и не возвратил обратно.

Пятеро частных инвесторов краудплощадки StartTrack, подали заявление в полицию на учредителя компании Д. Баранова, который с декабря 2015 года собирал деньги от инвесторов через платформу StartTrack – в сумме 1 млн. руб. для открытия пунктов общественного питания в Институте имени Гете.

В первый раз Баранов возвращал средств своевременно.

Потом с начала 2017 года еще собрал 7,1 млн. руб., а в марте того же года - 12,1 млн руб.

В платформе StartTrack информировали, что собравший столовые не смог открыть и с октября не платил проценты, а потом признался, что не вернет и пообещал расходы покрыть за счет продажи имущества столовой.

Баранов одолжил более 50 инвесторам порядка 20 млн. руб., общая задолженность компании превысила 65 млн. руб. В апреле 2018 года АС Москвы рассматривал вопрос банкротства компании ООО «Стройинвест».

Сам Баранов привлек средств без злого умысла, и StartTrack стимулировал его открыться.

Возбужденное уголовное дело может не позволять возврат средств инвесторам, при этом сам опыт решения конфликта в правовом поле будет полезным в регулировании таких отношений.

2.2 Тенденции и перспективы развития правоприменительной практики в сфере краудфандинга в Республике Казахстан

В этом случае основными факторами, стимулирующими участие краудплощадок в регулируемой системе, будут предпочтения, полученные от этого участия. Возможные преимущества для участников краудфандинга включают налоговые стимулы, упрощение налоговых процедур, доступ к национальным информационным базам данных и инструментам поддержки:

- включение платформ краудфандинга в категорию инфраструктуры для поддержки малого и среднего бизнеса;
- снятие различных ограничений (например, возможность рекламировать услуги краудфандинга).

Эти преференции также предусматривают ряд изменений в законодательстве о краудфандинге, включая законодательство в области рынка ценных бумаг, налоговое законодательство, и, в первую очередь направлены на стимулирование инвестиций в сектор малого и среднего бизнеса, включая инновационное и высокотехнологичное предпринимательство, упрощая требования некоторых организаций краудфандинга по сравнению с другими, упрощение процедуры выпуска ценных бумаг в рамках краудфандинга и предоставление этим субъектам определенного статуса, например, в качестве налогового агента.

В то же время, получив определенные преференции, основные участники краудфандинга соглашаются установить определенные обязательства перед ними и провести нормальный контроль и надзор со стороны государства, что гарантирует соблюдение баланса интересов и защиту людей в рамках краудфандинга.

В связи с этим одобрение различных форм поддержки крауд-сектора должно соответствовать определенным минимальным требованиям для участников крауд-отношений, которые получают соответствующую поддержку.

Важным вопросом в регулировании краудфандинга является его акцент на поддержку инновационных проектов. Некоторые страны рассматривают только законодательное регулирование краудфандинга в области инновационной деятельности (Италия), другие рассматривают

индивидуальные предпочтения в случае финансирования через платформы краудфандинга такие проекты (Израиль, США).

Поскольку краудфандинг связан с привлечением к инвестициям неограниченного числа лиц, необходимо законодательно закрепить требования к краудфандинговым организациям, что гарантирует права всех участников правоотношений, связанных с краудфандингом, в том числе за счет обеспечения надежности и рентабельности инвестиций, прозрачности краудфандинговой деятельности.

При этом установление таких требований должно осуществляться на уровне нормативных актов органа, регулирующего краудфандинг.

Учитывая международный опыт, представляется необходимым установить следующие требования:

1) в отношении платформ краудфандинга (прозрачность, требования к системе управления рисками, требования к квалификации менеджеров, требования к программному обеспечению и техническому оборудованию и т.д.);

2) в отношении инвесторов (различие между квалифицированными и неквалифицированными инвесторами, установление предельных объемов инвестиций и т.д.);

3) в отношении лиц, привлекающих инвестиции в рамках краудфандинга (раскрытие информации, предельные объемы инвестиций и т.д.)

При установлении требований к основным участникам краудфандинга одним из механизмов обеспечения защиты интересов этих участников является установление ограничений по объему привлечения инвестиций в рамках краудфандинга.

Такие ограничения должны устанавливаться как для инвесторов, так и для тех, кто привлекает финансирование.

Однако такое ограничение может значительно сдерживать развитие рынка краудфандинга, поэтому необходимо поддерживать баланс между ограничениями и возможностями развития.

Для развития краудфандинга как механизма проектного финансирования в цифровой экономике необходимо учитывать не только традиционные формы проектного финансирования, но и современные формы, присущие цифровой экономике, основанной на использовании распределенных регистровых технологий.

В распределенной базе данных предлагается использовать новую форму, типичную для нынешнего этапа развития краудфандинговых отношений, например, покупку токенов инвестиционного проекта,

представляющих определенные права собственности, зарегистрированные от имени инвесторов.

В рамках краудфандинга новые формы финансирования должны быть связаны с существующими децентрализованными платформами, что позволит вам заполнить права на претензии, предусмотренные в токенах, даже в случае банкротства платформы краудфандинга.

Специфическими рисками краудфандинговых отношений, в целом именуют его генезис как альтернативный вариант к традиционным банковским учреждениям, иным финансовым институтам, которые создают для законодателя несколько отличительных особенностей при рассмотрении типов их правового регулирования, в том числе:

- необходимость регулирования посреднических действий в краудфандинговых отношениях как по банковской системе;
- имеется ли потребность в универсальном регулировании краудфандинга, и если нет – в чем должна быть суть различий;
- кто вправе вступать в отношения по краудфандингу;
- как отделить краудфандинг от фактов привлечения денежных ресурсов без цели реализации объявленного проекта.

При рассмотрении содержательной части краудфандинга следует учесть:

- разнообразный подход к регулированию финансового и социального краудфандинга;
- широкое использование ограничений инвестирования для обычного инвестора, а также на объемы реализуемых проектов крауд-кампаниями;
- вопросы вывода краудфандинговых площадок из-под действия законодательства, регулирующего деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг и банков;
- требование к раскрытию информации о рисках компании, которые привлекают финансирование посредством краудфандинговой платформы;
- лицензирование краудфандинговых платформ (операторов), привлекающих средства на возмездной основе.

В Казахстане правовое регулирование краудфандинга также появилось на фоне и вследствие фактического развития таких отношений.

И отечественные тренды совпадают с имеющими место в других государствах: зарождение феномена, его активное развитие, возникновение споров из договоров, заключаемых с использованием краудфандинговых площадок, осознание критической важности регулирования, и, наконец, появление самого регулирования.

Практика показала, что традиционная регламентация работы финансовых рынков, ориентированная на достаточно крупные проекты и

бизнес, осуществляемые на профессиональной основе, без должного учета специфики рынков краудфандинга, может препятствовать их развитию. С другой стороны, хрупкость этих рынков, отсутствие устоявшихся профессиональных стандартов делают их весьма уязвимыми для мошенничества. А значит, определенный уровень нормативного регулирования желателен не только для защиты инвесторов, спонсоров и лиц, привлекающих финансирование, но и для самих краудфандинговых платформ.

Ключевым идентификатором регулируемой деятельности должна стать цифровая платформа. Пока сделать вывод об оптимальных моделях регулирования нельзя: нет серьезных эмпирических данных для вывода о том, какие правовые решения (в каких странах) оказались более эффективными.

Вместе с тем при аналитических работах по вопросу правового регулирования отношений в сфере краудфандинга возможно проследить процесс развития краудфандинговых отношений в новом цифровом и техническом процессе реальности:

это переход права от существующих положений к более технологичным решениям, когда форма инвестиционных платформ становится двигателем правового обособления отношений по инвестированию.

Во-первых, имеются некие проблемы проведения и присвоения идентификационных и аутентификационных характеристик инвесторам и заемщикам. Во-вторых, каким образом установить, что их договорные обязательства по займам действительно были приняты конкретным лицом, на что опираются при рассмотрении в случае спора в суде.

В этом аспекте предлагается, чтобы заключение договора оформлялось как электронный документ, оно должно подписываться обычной электронной цифровой подписью (ЭЦП).

Данная норма будет закреплять, что «договор, подписанный в электронном формате, электронной подписью обеих сторон, признается документом, равнозначным договору, подписанному нарочно или на бумажном носителе, подписанному собственноручной подписью, и должен применяться в краудфандинговых правоотношениях, согласно законодательству РК.

Проблема такая может возникнуть из-за сложности получения специальной электронно-цифровой подписи для законодательного закрепления обязательств по ее использованию, при присоединении к договору краудфандинговых отношений, что может замедлить и затруднить процесс развития краудфандинга в целом, однако может

упростить доказывание участникам таких специфических заемных отношений в суде.

Поэтому на предстоящем этапе функционирования и развития данного сектора рынка было бы целесообразным использование простой электронной подписи для этих целей, а для необходимости рассмотрения дела в судебной практике важно закрепить обязательность квалифицированной ЭЦП.

Главным проблемным вопросом, который возникает до сегодняшнего дня в рамках краудфандинга, является то, что у органов государственных доходов имеются законные основания признать предпринимательской деятельностью систематические действия граждан по инвестированию средств на крауд-площадках, что влечет для гражданина неблагоприятные правовые последствия, в том числе, налогового характера.

Здесь нужно воспользоваться мнением практикующих юристов, по которому «предоставление собственных временно свободных денег другим гражданам в долг является одним из способов реализации законного права гражданина на распоряжение принадлежащим ему на праве собственности имуществом или денежными средствами, что, по сути, является экономической деятельностью¹⁷.

Таким образом, сделаем вывод, что отражение в законопроекте нормы о том, что такая деятельность не является предпринимательской, является позитивным для повышения доверия граждан к рынку краудфандинга и, значит, его дальнейшего развития.

Краудфандинг - это форма продажи товара по предоплате. Часть процедур краудфандинга может равняться купле-продаже, а некоторые ее части - перечисление денег реципиенту от каждого инвестора и доставка реципиента, против конкретного бекера.

При этом, законодательное регулирование краудфандинговых отношений должно отвечать определенным обусловленным особенностям, а также специфичности, со стороны юридической природы. Данная особенность заключается в том, что невозможно назвать краудфандинг видом продажи и урегулировать его отношения, согласно положениям 25-й главы Гражданского кодекса РК.

Сумма денег, переданная бекером, существенно различается от цены товара на рынке. В связи с чем, в случае невыполнения получателем своих

¹⁷ Краудинвестинг: современная система организации и финансирования проектной деятельности: монография / колл. авторов. - Москва: РУСАЙНС, 2017. - С. 83-90. № 3 (47) 2018

договорных обязательств, обязанностей по получению имущества, инвесторы должны иметь право требовать передачи имущества в натуре или выплаты денежной суммы, равной его рыночной стоимости.

Требовать возврата уплаченной суммы могут только те бекеры, которые за раз перевели меньше денег, чем полученное имущество. Было бы несправедливо платить им деньги по стоимости товара.

Соответственно, краудфандинговые отношения невозможно сравнивать как разновидность торговли или купли-продажи¹⁸.

Краудфандинговые сделки могут быть простым партнерством между инвестором и платформой. Если сравнить два соответствующих контракта, мы увидим существенные различия, которые имеют существенный характер.

Первый - это соглашение о простейшем партнерстве между всеми участниками. В краудфандинге нет необходимости заключать соглашение, которое объединяет каждого бенефициара и инвестора.

Краудфандинговую систему возможно признать своеобразной формой благотворительности.

Это уникальное отличие краудфандинга заключено в том, что краудфандинговые отношения являются массовым явлением и могут собирать иногда несколько тысяч человек, в результате чего бенефициары собирают значительно больше денег. Скорее всего, такая процедура представляет определенную опасность для бекера, так как она очень привлекательна в среде всех видов мошенников.

Необходимо установить правовое регулирование, так как это позволит именовать краудфандинг особым видом благотворительности, который, подобно благотворительности, обязан быть специально регламентирован гражданским законодательством Республики Казахстан.

Перечисленные обязательства получателя также должны быть установлены для возврата краудфандинга.

Высказываются идеи по правовому регулированию краудфандинговых отношений на основе положений законодательства об акционерных обществах (АО).

При этом, как показывает проведенный сравнительный анализ действий при сделке краудфандинга и организации, АО позволяет определить природу краудфандинга и определения некоторых основных принципов регулирования крауд-отношений.

¹⁸ *Актуальные проблемы предпринимательского права: Выпуск 4/под ред. канд. юрид. наук А.Е.Молотникова. — М.: Стартап, 2015. 192с.*

Сегодня краудфандинговый процесс является похожим на процесс открытия изначальных АО¹⁹.

При краудфандинге и при создании АО существует одна и та же цель: собрать деньги в свои руки для решения определенных проблем.

Кроме того, предложение о переводе денег предназначено для неопределенного круга лиц, а размер инвестиций на самом деле определяется тем, кто его делает.

Вместо этого этот человек получает определенные права.

Кроме того, за период развития законодательства о АО все пошло по пути сохранения интересов для защиты самих акционеров. Это то, что в эти годы внесены и приняты многочисленные нормы, закрепляющие права и обязанности акционеров и направленные на их законодательное обеспечение.

В нашей стране краудфандинговые отношения вообще не урегулированы законодательно. Теоретически, это обстоятельство может позволить использование краудфандинга недобросовестными бенефициарами, в качестве альтернативного варианта при организации АО.

Такие лица могут воспользоваться всеми преимуществами данной организационной и правовой формы, не допуская недостатков, связанных с защитой прав акционеров.

Чтобы избежать подобных игр с законом, необходимо не допускать финансирования всей деятельности организации или индивидуального предпринимателя посредством платного краудфандинга.

В целях осуществления финансового обеспечения деятельности организации в целом, например, в данном случае возможно использовать при создании фонда, как отдельная организационно-правовая форма юр. лица.

Соответственно, краудфандинговые отношения имеют особенное правовое отличие, что не позволяет регулировать такие отношения с действующими в стране нормами права.

В Гражданское законодательство Республики Казахстан необходимо внести дополнение с оговоркой включить новую главу под названием "Платное участие в краудфандинге с заключением соответствующего электронного договора", где должны быть прописаны все нормы, регулирующие соответствующие отношения.

А бесплатный краудфандинг признается такой формой дарения.

¹⁹ *Корпоративное право: учебный курс: учебник / отв. ред. И.С.Шуткина. — М.: КНОРУС, 2011. С. 110–114*

Конечно, следует учитывать его особенности, закрепляя положения, предусмотренные в главе 22 Гражданского кодекса Республики Казахстан. Однако, отношения между двумя видами краудфандинга не могут регулироваться общими правилами.

Таким образом, установление законодательного регулирования, которое не противоречит самой природе краудфандинговых отношений и позволяет создать благоприятные условия для его применения, приводящие к повышению интереса к краудфандинговым отношениям, как финансового института в Казахстане.

Вывод Б

На основе проанализированного нами гражданских дел можно сделать вывод о том, что правовое поле краудфандинговых отношений еще не урегулировано на должном уровне.

Имеются серьезные пробелы во взаимоотношениях инвесторов и краудфандинговых платформ, которые требуют немедленного принятия мер правового характера.

В этой связи предлагаются следующие рекомендации:

С целью решения вышеуказанной основной правовой проблемы, заключающейся в преодолении неисполнения обязательств в рамках краудфандинга, рекомендуется внести термин «Народное финансирование» в ГК РК, а также в статью 516 ГК РК.

Опираясь на зарубежный опыт, представляется целесообразным разделить отечественный краудфандинг на категории, тем самым, обеспечив четкое понимание прав и обязанностей сторон, участвующих в каждом конкретном виде краудфандинга.

Стоит внести изменения в налоговое законодательство, а именно, ввести налоговые льготы для стартап проектов в духовной сфере, сфере социального обеспечения, в области здравоохранения, так как они, непременно, имеют огромное значение для граждан Республики Казахстан.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Задача привлечения финансирования для стартапов очень важна для Казахстана, потому что эффективность национальной экономики в долгосрочной перспективе зависит от инноваций, интенсивности развития и внедрения стартапов. Таким образом, средства государственных и частных предпринимателей, инвестиционных компаний, частных стратегических инвесторов, источников, накопленных с помощью технологии краудфандинга через специальные сайты и т. д., способствуют реализации начинающих инновационных проектов.

Однако такие инвесторы, как венчурные фонды и бизнес-ангелы, не хотят вкладывать средства в рискованные проекты на ранней стадии. Кроме того, фонды рискованного капитала требуют от стартапов подробных планов действий для своих проектов. Минусами грантов являются небольшие суммы, не позволяющие полноценно реализовать тот или иной продукт, и бюрократическая работа по финансированию гранта.

В этой ситуации краудфандинг - альтернативный способ привлечения инвестиций в стартапы на ранних этапах жизни.

Разработка и принятие законодательной базы, регулирующей краудфандинг в Казахстане, являются необходимыми на данный момент, так как именно сейчас явление краудфандинга актуально, показало свою необходимость, а также эффективность.

Как известно, любые гражданско-правовые отношения, возникающие и существующие между субъектами, требуют правового регулирования и оценки. Причем наличие такого закона, четко структурированного и действенного, будет полезно как самому государству, так и обеим сторонам краудфандинговых отношений, так как нерегулируемые гражданско-правовые отношения, связанные к тому же с финансированием, очень часто становятся источником для правонарушений различного рода, афер, когда могут действовать и уходить от ответственности, по причине отсутствия нормативной базы, к примеру, псевдо-фонды и др.

Краудфандинг, как явление, существует довольно длительный промежуток времени, что доказывает его перспективность.

Значение краудфандинга неопределимо для развития различных сфер деятельности нашего государства, таких, как социальная сфера, система образования всех уровней, культура, наука. Особенно эффективен и необходим краудфандинг оказывается в тех областях, где есть пробелы в законодательной базе или недостаточное внимание уделяется проблеме государством.

Одним из таких вопросов является деятельность общественных организаций, волонтерских групп, частных лиц по помощи инвалидам, одиноким пенсионерам, а также животным. В этих случаях законодательная база либо отсутствует, либо слабо работает, что всегда является тормозящим фактором.

Государственной программой развития образования и науки РК на 2020-2025 годы, утвержденной Постановлением Правительства Республики Казахстан от 27 декабря 2019 года, предусмотрено укрепление интеллектуального потенциала науки, рост количества молодых ученых и исследователей, модернизация и оцифровка научной инфраструктуры.

Эти направления развития совпадают с задачами Государственной программы «Цифровой Казахстан», и именно эти области деятельности, помимо финансирования государства, очень часто получают жизнь в результате альтернативного финансирования.

Ситуация с краудфандингом в зарубежных странах, его развитие и количество реализованных сборов на проекты, стартапы и кампании дают надежду на положительное его продвижение в Казахстане, перспективность. На наш взгляд, краудфандинговые отношения имеют особую специфику и не могут во всех случаях эффективно регулироваться только в рамках законодательных актов Республики Казахстан по регулированию цифровых технологий.

Краудфандинг, с развитием законодательной базы, когда нивелируются риски, при тесном взаимодействии государственных и частных структур, отработанном механизме финансирования, может стать одним из современных трендов.

Необходимо последовать примеру стран, которые приняли отдельные законы, направленные на прямое регулирование краудфандинговых отношений, и в ближайшее время подготовить законопроект «О краудфандинге».

При этом, предлагается сохранить терминологический аппарат и механизм регулирования краудфандинговых отношений, сложившиеся в международной практике, для достижения высокой степени адаптации опыта других стран в данной сфере к нашим внутренним условиям.

Кроме того, стоит внести изменения в законодательство, а именно, ввести льготы для стартап проектов в духовной сфере, социального обеспечения, в области здравоохранения, так как они, непременно, имеют огромное значение для граждан Республики Казахстан.

Допустимы и смешанные варианты, когда финансирование осуществляется на основе соглашения, рассматривающего обязанность реципиента средств передать долю в своем уставном капитале в будущем.

Обобщенные рекомендации приведены в таблице ниже.

Рекомендации для развития краудфандинга

Рекомендация	Пути решения
Разделение некоммерческого краудфандинга (благотворительного) и коммерческого (инвестиционного)	Некоммерческий краудфандинг должен быть вне регулирования

Определить краудфандинг, как розничное финансирование	Рассматриваемый в рамках инвестиционного краудфандинга
Направление денежных средств граждан на краудфандинг без обязанности регистрации ИП	Внесение изменений в гражданское и налоговое законодательство
Легализация инвестиций в краудфандинг при привлечении займов	Внесение изменений в соответствующее законодательство
Краудфандинг следует определять не как кредит, а как возвратные и оплачиваемые инвестиции.	Внесение изменений в соответствующее законодательство
Вознаграждения для краудфандинговых платформ	Получение или не получение вознаграждения могут быть решены операторами платформ
Обязательное применение ЭЦП	Краудфандинговые платформы самостоятельно должны заключать договоры с пользователями
Ввести ограничения для участия граждан – инвесторов, во многих развитых странах присутствует количественное ограничение для физ. лиц	Внесение изменений в соответствующее законодательство
Ввести ограничения для права регуляторов, контролирующих краудфандинговые платформы	Внесение изменений в соответствующее законодательство и установление ограничений

Для реализации данного предложения Президента РК необходимо внести изменения и дополнения в гражданское законодательство, налоговое законодательство, в предпринимательский кодекс, законодательство о цифровых технологиях, о рынке ценных бумаг и т.д.

В целях правового регулирования краудфандинговых отношений предложены следующие меры правового характера:

1. В ГК РК внести соответствующие изменения и дополнения в части:
 - признания пожертвованием «некоммерческого краудфандинга»;
 - снятия запрета индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам - сторонам краудфандинговых отношений - предоставление и привлечение денег в виде займа гражданам;

2. В Предпринимательский кодекс РК внести соответствующие изменения и дополнения в части:

- признания индивидуального предпринимательства в инвестиционной деятельности граждан Республики Казахстан, осуществление через Инвестиционные платформы розничного финансирования (краудфандинг);

- отнесение к инфраструктуре поддержки частного предпринимательства инвестиционных платформ по организации розничного финансирования (краудфандинг);

- признание субъектами индустриально-инновационной деятельности операторов инвестиционной платформы по организации розничного финансирования (краудфандинг).

Таким образом, в настоящее время развитие краудфандинга - одно из необходимых условий формирования цифровой экономики в Республике Казахстан, поскольку, благодаря своим преимуществам, он позволяет привлечь существенный объем финансовых ресурсов для финансирования проектов цифровой экономики. При этом главенствующая роль принадлежит государству, которое должно обеспечить законодательные институциональные условия для развития краудфандинга.

Главная задача государственного регулирования краудфандинга - это минимальное вмешательство государства с установлением такой формы регулирования, которая обеспечивает баланс между развитием этого сектора и контролем за ним, в целях обеспечения защиты интересов всех заинтересованных участников.

Приложение 1.

Таблица 2. Нормы, касательно деятельности по организации розничного финансирования (краудфандинг)

№ п/п	Структурный элемент	Действующая редакция	Предлагаемая редакция
----------	---------------------	----------------------	-----------------------

	г		
1	2	3	4
Предпринимательский кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК			
1.	Новый пункт 3 статьи 30	Статья 30. Понятие и виды индивидуального предпринимательства .. 3. Отсутствует	Статья 30. Понятие и виды индивидуального предпринимательства .. 3. Не является индивидуальным предпринимательством инвестиционная деятельность граждан Республики Казахстан, осуществляющая через Инвестиционные платформы по организации розничного финансирования (краудфандинг).
2.	Статья 97	Статья 97. Инфраструктурная поддержка частного предпринимательства Инфраструктурная поддержка частного предпринимательства обеспечивается путем создания центров поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторов, технологических парков, промышленных зон и других объектов инфраструктуры.	Статья 97. Инфраструктурная поддержка частного предпринимательства К инфраструктуре поддержки частного предпринимательства относятся центры поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, технологические парки, инвестиционная платформа по организации розничного финансирования (краудфандинг) , элементы индустриально-инновационной инфраструктуры и другие объекты инфраструктуры поддержки частного предпринимательства, предусмотренные законодательством Республики Казахстан.
3.	Статья 243	Статья 243. Субъекты индустриально-инновационной деятельности Субъектами индустриально-инновационной деятельности являются	Статья 243. Субъекты индустриально-инновационной деятельности Также субъектами индустриально-инновационной деятельности являются венчурные фонды, индивидуальные венчурные инвесторы (бизнес-ангелы) и операторы Инвестиционной платформы по организации розничного

		физические и (или) юридические лица, реализующие индустриально-инновационные проекты в приоритетных секторах экономики либо осуществляющие деятельность по продвижению отечественных обработанных товаров, работ и услуг на внутренний и (или) внешние рынки.	финансирования (краудфандинг).
<i>Гражданский кодекс Республики Казахстан (общая часть) от 27 декабря 1994 года №</i>			
4.	Пункт 1 Статья 516.	Статья 516. Пожертвования 1. Пожертвованием признается дарение вещи или права в общественно-полезных целях.	Статья 516. Пожертвования 1. Пожертвованием признается дарение вещи или права в общественно-полезных целях, а также «некоммерческий краудфандинг».
5.	Пункт 2-1 Статья 715.	Статья 715. Договор займа 2. Договорами, исполнение которых связано с передачей денег или вещей, определенных родовыми признаками, может предусматриваться предоставление займа, в том числе в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и	Статья 715. Договор займа 2-1. Индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, за исключением сторон краудфандинговых отношений , запрещается предоставление денег в виде займа гражданам и такие договоры являются ничтожными. 3. Гражданам и юридическим лицам, за исключением сторон краудфандинговых отношений , запрещается привлечение денег в виде займа от граждан в качестве предпринимательской деятельности и такие договоры являются ничтожными.

	<p>рассрочки оплаты товаров (работ и услуг), если иное не установлено законодательными актами и не противоречит существу соответствующих обязательств.</p> <p>2-1.</p> <p>Индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам запрещается предоставление денег в виде займа гражданам и такие договоры являются ничтожными.</p> <p>3. Гражданам и юридическим лицам запрещается привлечение денег в виде займа от граждан в качестве предпринимательской деятельности и такие договоры являются ничтожными.</p>	
--	---	--

Таблица составлена автором

В конечном итоге, принятие в Казахстане законопроекта о краудфандинге будет способствовать скорейшему решению ряда существующих актуальных вопросов экономики, а в итоге – развитию всего государства.

Библиография

А) Книги:

- А. Лузгина, О. Мазоль «Развитие рынка P2P-кредитования: особенности функционирования и международный опыт развития» // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 2 (667). – С. 15.

- А.А. Зейналов. «Краудинвестинг: современная система организации и финансирования проектной деятельности: монография» /– М.: РУСАЙНС, 2017. – 168 с.

- Фирсова, А.А. Особенности краудфинансов в финансировании инновационных проектов. Экономика. Управление. Право. – 2018. – с. 18
- Горовая, В.В. Практическое пособие по краудфандингу / В.В. Горовая; под ред. канд. экон. наук Ф.В. Мурачковского. – М., 2016. – 125 с.
- Кузнецов В. А. Краудфандинг: актуальные вопросы регулирования // Деньги и кредит. 2017. № 1. С. 65.
- Gedda, D. Crowdfunding: finding the optimal platform for funders and entrepreneurs / D. Gedda, B. Nilsson, Z. Săthén, K.S. Søylen // Technology Innovation Management Review. – 2016. – Vol. 6, iss. 3. – p. 31.
- Ахмадиева М.С., Чернышова М.В. Краудфинансы, состояние и перспективы развития на современном этапе. - Международный научный журнал «Символ науки». - № 04-1/2017. - issn 2410-700x. - С.36-44.
- Молотников А.Е. Актуальные проблемы предпринимательского право: Выпуск 4/под ред. канд. юрид. наук А.Е.Молотникова. - М.: Стартап, 2015. 192с.
- Шиткин И.С. Корпоративное право: учебный курс: учебник / отв. ред.И.С.Шиткина. - М.: КНОРУС, 2011. С. 110–114

Б) Статьи:

- Total crowdfunding Volume Worldwide From 2012 to 2015 // Statista – 2018(дата обращения 19.03.2020).
- https://www.inform.kz/ru/prezident-rk-predlozhil-sozdat-edinuyu-kraudfandingsovuyu-platformuu-3749970?utm_referrer=https%3A%2F%2FzenДата входа 10.03.2021г.
- Crowdfunding for enterprise (an examination of the crowdfunding landscape in Europe) [Electronic resource] // CRUCIAL. – 2016. <http://crucialcrowdfunding.com/wp-content/uploads/2017/05/CROWDFUNDING-FOR-ENTERPRISE-an-Examinationof-the-Crowdfunding-Landscape-in-Europe.pdf>. (дата обращения 19.03.2020).
- Анализ поискового запроса «crowdfunding» [Электронныйресурс] // GoogleTrends. – Режимдоступа: <https://trends.google.com/trends/explore?date=all&q=crowdfunding>. (дата обращения 19.03.2020).
- Leading regulation crowdfunding campaigns in the United States as of September 2017, by amount of money raised [Электронныйресурс]. Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/621186/leading-regulation-crowdfunding-campaigns-usa/>(дата обращения 19.03.2020).
- Абдрасулова Г.Э. Специфика краудфандинга и перспективы его правового регулирования в Республике Казахстан, УДК 347.44+346.6 А 13 <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43147980> (дата обращения 19.03.2020).

- Особенности P2P-кредитования в России. URL: <https://roem.ru/12-08-2014/109666/osobennosti-p2p-kreditovaniya-v-rossii/> (дата обращения 19.03.2020).

- Профатилов Д. А. Краудфандинг – современный инструмент инвестирования инновационных проектов. ФГБОУ ВПО «РГАИС», Москва, Петропавловск-Камчатский. <http://elar.urfu.ru> (дата обращения 19.03.2020).

- <https://pravo.ru/news/201304/> дата входа 19.03.2021г.

В) Нормативные правовые акты:

- Налоговый кодекс Республики Казахстан, <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1700000120/> дата входа 19.03.2021г.

- Гражданский кодекс РК https://kodeksy-kz.com/ka/grazhdanskij_kodeks_osobennaya_chast/715.htm дата входа 03.04.2021г.

Г) Решения судов:

- Арбитражный суд города Москвы от 22 марта 2018 года (дело № А40-168164/2017) о взыскании задолженности с должника краудфандинговой площадки «Поток».