

УДК 347.47

Верещагина К. О.

студентка

3 курс, факультет юридический

ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва»

РФ, г.Саранск

Научный руководитель : Малая Татьяна Николаевна

К.ю.н, доцент кафедры

Гражданского права и процесса

ФГБОУ ВО «МГУ им. Н. П. Огарёва»

РФ, г. Саранск

Vereshchagina K. O.

student

3rd year, faculty of law

FGBOU VO «MSU them. N.P. Ogaryova »

Russia, Saransk

Scientific adviser: Malaya Tatyana Nikolaevna

Candidate of legal sciences, Associate Professor

of department of Civil law and process,

FGBOU VO «MSU them. N.P. Ogaryova »

Russia, Saransk

**КРАУДФАНДИНГ. ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ**

CROWDFUNDING. PROBLEMS OF LEGAL REGULATION

Аннотация: В данной статье рассмотрено понятие и значение такого процесса, как «краудфандинг», история его возникновения, применение на практике, а также проблемы его правового регулирования.

***Annotation:** This article discusses the concept and importance of such a process as «crowdfunding», the history of its occurrence, its application in practice, as well as the problems of its legal regulation.*

***Ключевые слова:** краудфандинг, краудсорсинг, Джефф Хау, интернет, стартап-компании, Kickstarter, Indiegogo, Boomstarter, Planeta.*

***Key words:** crowdfunding, crowdsourcing, Jeff Howe, Internet, startup companies, Kickstarter, Indiegogo, Boomstarter, Planeta.*

Благодаря бурному развитию информационных технологий инвесторами был выявлен новый способ финансирования, который стал именоваться «crowdfunding». В настоящее время его признают одним из самых эффективных инструментов по аутсорсингу капитала, в связи с чем с каждым днем он становится все более и более популярным [1].

Однако прежде чем говорить о правовом регулировании и значении краудфандинга, следует выяснить, суть и момент возникновения этой категории. Годом появления самого термина принято считать 2006. Исследователи полагают [6], что его автором был Джефф Хау [1]. Однако, если рассматривать само явление краудфандинга, то можно утверждать, что данное направление возникло значительно раньше. Среди первых примеров интернет-краудфандинга называют сбор средств на организацию гастрольного тура одной рок-группы в 1997 году. Именно в тот год поклонники ее творчества провели интернет-кампанию по сбору средств, в результате которой им удалось собрать около \$60000 [2]. Другим примером можно назвать сбор денежных средств торговой ассоциацией фрилансеров в Великобритании в 1999 году. Она носила название Professional Contractors Group. Ею был организован сбор средств для своей профессиональной деятельности в качестве общественной организации. За 5 дней было собрано 100 000 фунтов[3].

Приведенные примеры в какой-то степени помогают раскрыть сущность краудфандинга. Как отмечается в книге Джеффа Хау, само по себе данное слово состоит из 2 английских: crowd – «толпа», funding – «финансирование»[1]. Автор данному термину дает следующее определение: «это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов)». Он рассматривал данное явление как частный случай краудсорсинга, который представляет собой привлечение к решению проблем большого круга лиц в целях использования их творческих способностей, знаний, опыта на добровольной основе и с применением инфокоммуникационных технологий[1].

Еще одно определение выдвигает PR-директор портала Planeta.ru Катерина Чечулина. Она также отмечает, что краудфандинг – это «коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия, проекты других людей или организаций». В то же время, по ее мнению, у сбора денег через краудфандинг должна быть четко заявлена цель, определена цена её достижения, а калькуляция всех расходов и ход сбора средств должны быть прозрачны для публики» [5].

Что касается целей использования краудфандинга, то в качестве основных направлений называются помощь пострадавшим, поддержка политических кампаний, финансирование малого предпринимательства и стартап-компаний [4]. Однако, данный перечень не носит исчерпывающего характера.

Как правило, краудфандинг осуществляется с помощью краудфандинговых платформ (специальных сайтов). На сегодняшний день самой популярной платформой является Kickstarter, функционирование которой берет свое начало с 2009 года. Здесь отслеживается деятельность

американских корпораций, государственных структур, фондов. Её главным конкурентом называют Indiegogo. В отличие от Kickstarter она направлена на размещение проектов разного назначения и направленности. Что касается России, то здесь самыми распространенными являются площадки Boomstarter и Planeta, которые были сформированы в 2012 году. Однако, данные площадки, как правило, лишь копируют западные Kickstarter и Indiegogo. Среди направлений деятельности российских платформ следует выделить благотворительные платформы (такие как Благо.ру, Добро Mail.ru), и платформы по работе с общественным мнением (Добродел, Открытый регион).

Учитывая тот факт, что финансирование при помощи краудфандинга получило широкое распространение, важно, чтобы возникшие общественные отношения получили адекватное законодательное оформление. Несмотря на возрастающую распространенность, российским законодательством напрямую данные отношения по сей день не урегулированы. В этой связи возникает потребность использовать те действующие правовые нормы, которые схожи по своему назначению с краудфандингом.

На первый взгляд можно сделать вывод, что данные отношения наиболее близки к пожертвованиям и благотворительности, но в полной мере воспользоваться этими правовыми нормами будет сложно, т.к. краудфандинговые платформы являются, прежде всего, информационными Интернет-ресурсами, а значит, их использование должно подчиняться и правилам, закрепленным в законах «Об информатизации», «О средствах массовой информации» и иных аналогичных нормативных правовых актах. В определенной степени к краудфандинговым отношениям, могут быть применены правила, изложенные в ст.1253.1, определяющей особенностях ответственности информационного посредника.

Четкое правовое регулирование позволит избежать ошибок и даст возможность использовать новое правовое явление в благородных целях.

Учитывая тот факт, что в ряде стран появились специальные законы, регулирующие отношения краудфандинга, важно на основе сравнительного анализа их применения, использовать то положительное, что выработано зарубежными законодателями при формировании собственного законодательства.

Использованные источники:

1. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса = Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. – М.: «Альпина Паблишер», 2012. – 288с

2. Санин М.К., Безуглова Е.Ю. Краудсорсинг в инновационной деятельности // Труды гуманитарного факультета. Сборник научных статей НИУ ИТМО. – 2014. – с. 301-306

3. Борис Барабанов. Музыка на доверии // Огонёк. – 2012. – № 2 (5211).

4. Erik N Bowman – Best Selling Author, Entrepreneur, Start-up Advisor, Consultant. Director at Guanzi Institute. Certified Entrepreneur® & Entrepreneur Bootcamp®

5. Блог «Толпа профинансирует» URL: <http://www.crowdwillfund.ru/crowdfunding/>

6. Бардиан Андрей, Ратнер Светлана. Краудфандинг как форма венчурного инвестирования в условиях инновационной экономики // Современный экономический рост: теория и моделирование. Материалы Двенадцатых Друкеровских чтений. Под редакцией Р.М. Нижегородцева. Москва, 2012. Издательство: Издательский дом «Экономическая газета». – С 256-263