УДК/UDC 347.73

# Перспективы использования опыта правового регулирования краудфандинга в РФ

Кочян Александр Ервандович
студент юридического факультета
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: alex23arm@mail.ru

Очаковский Виктор Александрович
кандидат юридических наук, доцент кафедры административного и финансового права
Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина
г. Краснодар, Россия
e-mail: viktor.ochakovsky@list.ru
SPIN-код: 7014-2561

**Аннотация**

В статье проанализированы данные о финансировании проектов через краудфандинговые платформы. Актуальность такого анализа определяется, с одной стороны, растущей популярностью этого способа финансирования, с другой стороны, недостаточной изученностью вопроса (в том числе с привлечением данных о российском рынке краудфандинга). Цель исследования — выявить наиболее характерные особенности финансирования проектов через краудфандиновые платформы, а также определить правовую регламентацию данного вопроса. Информационной базой исследования стали данные крупнейших универсальных краудфандинговых платформ России, США, Германии. Были отмечены следующие положительные особенности такого вида финансирования: неограниченное количество инвесторов, возможность «безвозмездного пожертвования», наиболее низкие издержки на привлечение инновационных средств. Рассмотрены виды краудфандинговых платформ по способу вознаграждения, проанализированы положительные и отрицательные способы каждого вида финансирования. Исследованы точки зрения различных ученых по данному вопросу, а также проанализирована динамика эффективности и актуальности российской краудфандинговой платформы «Планета». В статье произведен анализ российского законодательства с целью выявления категорий, аналогичных

зарождающемуся институту краудфандинга в виду отсутствия должного правового регулирования, а также исследован вопрос налогового обложения такого указанного финансирования.

**Ключевые слова:** инвестиции, финансирование, привлечение средств, инновации, краудфандинг, информационные технологии.

# Prospects of Using the Experience of Legal Regulation of Crowdfunding in the Russian Federation

Kochyan Aleksandr Yervandovich
student of the Faculty of Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: alex23arm@mail.ru

Ochakovskiy Viktor Aleksandrovich
Candidate of Law, assistant professor of the Department of Administrative and Financial Law
Kuban State Agrarian University
Krasnodar, Russia
e-mail: viktor.ochakovsky@list.ru
SPIN Code: 7014-2561

**Abstract**

The article analyses data on the financing of projects through crowdfunding platforms. The relevance of such an analysis is determined, on the one hand, the growing popularity of this financing method, on the other hand, insufficient knowledge of the issue (including with attraction of the data of the Russian market of crowdfunding). The purpose of the study is to identify the most characteristic features of financing projects through crowdfunding platform, as well as to determine the legal regulation of this issue. The study was based on data from the largest and fastest growing crowdfunding platforms in Russia, the USA, Germany. Were noted the following positive features of this type of funding: unlimited number of investors, the ability to donate, the lowest cost of attracting innovative means. Considers the types of crowdfunding platforms by way of remuneration, and analysed positive and negative ways each type of funding. Investigated

the point of view of various scholars on this question, and analysed the dynamics of the effectiveness and relevance of the Russian crowdfunding platform Planeta.ru. The article contains analysis of Russian legislation with the aim of identifying categories, similar to the nascent institution of crowdfunding in the absence of proper legal regulation, and also investigated the question of taxation of such specified financing.

**Key words:** investments, financing, attraction of financial resources, innovations, crowd funding, information technology.

Современное общество не стоит на месте, технический прогресс удивляет своим быстрым развитием. Все большее значение приобретают новейшие интернет-технологии, которые помогают предпринимателям воплотить в жизнь их инициативные идеи. Одним из таких «помощников» стали краудфандинговые платформы, правовое регулирование которых в настоящее время отсутствует в национальном законодательстве.

Итак, краудфандинг (от англ. crowdfunding — финансирование толпой) — коллективное сотрудничество людей (доноров), которые на добровольной основе объединяют свои денежные средства с целью поддержать предпринимательскую инициативу других людей или организаций (называемых реципиентами). Краудфандинг для предпринимателей — это инновационный инструмент привлечения финансирования, который обладает значительными преимуществами перед традиционными способами привлечения денежных средств. К таким преимуществам можно отнести неограниченное количество инвесторов, возможность «безвозмездного пожертвования», наиболее низкие издержки на привлечение инновационных средств [5].

При рассмотрении зарождающегося института краудфандинга особенно важно отметить виды краудфандинговых платформ, которые классифицируются исходя из вида вознаграждения, выплачиваемого донорам:

1. Отсутствие вознаграждения. Пожертвования на таких платформах являются добровольными, безвозмездными и альтруистическими.

Чаще всего такое направление применяется в социальных, политических, экологических или медицинских целях. (Необходимо отметить, что такая модель была доминирующей в рамках всего краудфандинга до 2012 года).

2. Финансовое вознаграждение, или краудинвестинг [4]:

— Модель роялти (предполагает получение доходов от финансируемого проекта).
— Народное кредитование, или краудлендинг (источником финансирования являются только физические лица).
— Акционерный краудфандинг (спонсор получает акции, дивиденды, часть собственности предприятия, право голосования и т. д.).

3. Нефинансовое вознаграждение, или модель Kickstarter (получение в качестве вознаграждения самого продукта — книги, приглашения на премьеру фильма, записанного альбома и т. д).

Все эти разновидности краудфандинга являются эффективными и популярными в различной степени. Исследователи Г. Г. Азгальдов и Т. Н. Береза считают, что любой результат деятельности организации характеризуется двумя наиболее общими свойствами — количеством (ее единиц) и качеством (одной такой единицы) [1]. Так, применительно к краудфандинговой платформе ее эффективность может быть определена путем выявления количества проектов (всего по платформе) и качества предложений (количество проектов, признанных успешными). При этом если рассматривать только финансовую сторону эффективности показателей краудфандинга, то ключевым моментом здесь будут являться платежи доноров в пользу понравившихся проектов. Так, необходимо отметить, что политика многих краудфандинговых платформ основывается на принципе «все или ничего», которая означает, что заказчик получает собранные средства лишь при условии 100% финансирования на поставленную цель [2]. И только некоторые платформы позволяют реципиенту получить финансирование в случае, если сумма собранных денежных средств достигнет определенной доли сборов, так называемое

«достижение переломного момента». При этом необходимо отметить, что из полученной суммы заказчик обязан уплатить комиссию в размере 5%, а также НДФЛ (13%).

Наглядно оценить эффективность, актуальность и необходимость правового регулирования краудфандинга мы предлагаем на примере одной из самых успешных краудфандинговых платформ в России — «Планета». Так, количество зарегистрированных пользователей в настоящий период составляет 500 тыс. человек, 110 тыс. пользователей посещают платформу раз в неделю. За время существования сайта (с 2012 года) было запущено 6670 проектов, однако успешными оказались лишь 2320 (34,8%), собрано более 460 млн рублей [6].

С точки зрения права, важным является то обстоятельство, что национальное законодательство не раскрывает понятия «краудфандинг», однако налог на доход реципиенты платить обязаны. При этом если сравнивать сущность краудфандинга с уже существующими легальными терминами, можно прийти к выводу о неоднозначности обязанности по уплате НДФЛ. Так, ст. 15 Федерального закона «О благотворительных организациях» в «деятельность по привлечению ресурсов» вкладывает четыре определения:

1) проведение лотерей и аукционов;
2) проведение кампаний по привлечению благотворителей, добровольцев в организацию;
3) проведение кампаний по сбору благотворительных пожертвований;
4) реализация имущества и пожертвований, поступивших от благотворителей.

Таким образом, косвенную связь и необходимое правовое регулирование можно проследить только через призму понятия «пожертвования» [3].

Согласно ст. 251 Налогового кодекса РФ, при определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются целевые поступления, к которым НК РФ относит и пожертвования. В связи с этим целесооб-

разно при вычете НДФЛ по полученным сборам на краудфандинговой платформе обращать внимание на денежные средства, перечисленные по первой модели существования краудфандинга, то есть на безвозмездных перечислениях, подпадающих под понятие «пожертвования» по национальному праву России.

Таким образом, целесообразным является предложение о включении такого распространенного явления, как краудфандинг, в правовую базу нормативных актов, регулирующих предпринимательскую, инвестиционную и налоговую сферу с целью обеспечения дополнительной государственной поддержки в лице государства по социально-значимым проектам, а также эффективного и справедливого налогообложения.

## Список литературы

1. Азгальдов Г. Г., Береза Т. Н. Об учете категории качества при вычислении сравнительной эффективности объектов // Экономика и математические методы. 1996. Т. 32. № 3.

2. Долженко Р. А. Некоторые вопросы оценки эффективности краудфандинга на отечественной краудфандинговой платформе «Планета» // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2016. № 4.

3. Рукавашников С. В. Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии // Вестник Омского университета. 2017. № 2.

4. Санин М. К. История развития краудфандинга. Классификация видов. Анализ перспектив развития и преимуществ // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. № 4.

5. Чугреев В. Л. Краудфандинг — социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2016. № 5.

6. Яблонский С. А. Многосторонние платформы и рынки: основные подходы, концепции и практики // Российский журнал менеджмента. 2013. № 4.