

Д. Р. Шаповалова

асистент кафедри цивільного права
Національного університету «Одеська юридична академія»
ORCID ID: 0000-0002-4061-4491

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО СТАТУСУ КРАУДФАНДИНГОВИХ ПЛАТФОРМ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблематиці правового статусу краудфандингових платформ з вітчизняним законодавством.

З'ясовано, що організатори краудфандингових платформ надають зацікавленим особам комплекс послуг, у тому числі на відплатній основі, що дозволяють здійснити вибір контрагента з метою укладання договору з ним. Види, зміст, умови надання цих послуг визначаються організаторами та можуть відрізнятися.

Аргументовано думку, що спектр прав та обов'язків посередника в здійсненні спільного інвестування (або залучення коштів децентралізованих інвесторів з іншого боку) або спільного спонсорування залежить від характеру правовідносин між краудфандером та діджиталізованим майданчиком, а також від ліцензійних умов користування конкретною краудфандинговою платформою. Як правило, політика платформи залежатиме від того, чи прописано в її умовах право власності на конкретний проект. Також важливими характеристиками краудфандингової платформи є період виведення зібраних коштів та спосіб фінансування. За способом фінансування виділяють фіксований та гнучкий краудфандинг. При фіксованому способі збору коштів його ініціатор отримує зібрані кошти у разі, якщо проект набрав всю необхідну суму у встановлені терміни. При гнучкому способі фінансування можливі різні варіанти: або платформа стягує підвищений відсоток з проектів, які набрали весь необхідний обсяг фінансування, або застосовуються різні варіанти, такі як фінансування проекту на різних стадіях його реалізації, дофінансування проекту та інші схеми.

Одним з прав, які зазвичай передбачаються правовим статусом краудфандингової платформи, виступає право отримання комісії за послуги онлайн-майданчика. Краудфандінг у класичному його розумінні передбачає стягнення платформою певного відсотка кількості зібраних коштів.

Зроблено висновок, що спільне інвестування та спонсорування з використанням діджиталізованих інструментів є прогресивним напрямком розвитку сфери альтернативного фінансування. Визначено, що для встановлення конкретного кола суб'єктів спільного інвестування та спонсорування необхідно насамперед виявити правову природу відносин, що виникли, а потім звернутися до нормативних актів, що їх регламентують, тобто до спеціального законодавства в сфері інвестиційної та інноваційної діяльності. Правовий статус краудфандингових платформ визначається нормами цивільного та інвестиційного законодавства. Особливості правового статусу краудфандингової платформи можуть також визначатися ліцензійними умовами самого майданчику, що пропонує цифрові інструменти для залучення коштів.

Ключові слова: *спільне інвестування, краудфандинг, краудфандингова платформа, правове регулювання, правовий статус.*

Постановка проблеми. Визначення обсягу правосуб'єктності учасників відносин в сфері спільного інвестування та спонсорування входить до кола завдань науки цивільного права. Правосуб'єктність є однією з базових категорій сучасної науки цивільного права, адже саме вона характеризує правове становище суб'єкта цивільних правовідносин та визначає його цивільно-правову можливість і спроможність

бути учасником цивільних відносин. Проблема визначення як загальної цивільної правосуб'єктності, так і правосуб'єктності в окремих видах цивільних правовідносин є актуальною сьогодні для вивчення, адже вирішення даного питання має очевидний практичний зміст.

Питання щодо поняття та видів суб'єктів спільного інвестування та спонсорування як в економічній, так і в юридичній літературі

є дискусійним. Дискусійний характер даного питання обумовлена відсутністю єдиної юридичної концепції розуміння інвестиційної діяльності, а також використанням законодавцем для позначення осіб, які інвестують свої кошти в ті чи інші види діяльності, різної термінології. Отже, поняття та коло суб'єктів правовідносин спільного інвестування та спонсорування залежатимуть насамперед від змісту, що вкладається у поняття «спільне інвестування та спонсорування», а також «інвестиційна діяльність».

Стан дослідження теми. В юридичній літературі зустрічаємо слушну пропозицію у частині законодавчого регулювання діяльності краудфандингових майданчиків віднести окреслений вид діяльності краудфандингових майданчиків до ліцензованих видів діяльності; розробити комплекс законодавчих вимог до благодійних web-сервісів, краудфандингових майданчиків; запровадити схему інформаційної безпеки краудфандингових угод; вивести алгоритм державної акредитації краудфандингових майданчиків та SMM-маркетологів та ін. [12, с.83-84]. Однак попри незначні наукові розвідки правового регулювання відносин, що виникають в межах краудфандингових кампаній, питання правового статусу краудфандингових платформ не досліджувалися на науковому рівні. Саме тому **мета** даної статті визначити засади правового статусу краудфандингових платформ в Україні.

Виклад основного матеріалу. Спільне інвестування та спонсорування з використанням цифрових інститутів в Інтернеті здійснюється за допомогою спеціальних краудфандингових платформ, які виступають посередниками між суб'єктами, які потребують фінансування (ініціаторами будь-якого проекту), та їх донорами чи інвесторами. Під краудфандинговою платформою розуміють інтернет-ресурс, що має доменне ім'я, призначений для розміщення інформації, а також інформаційної, організаційної та правової комунікації, у тому числі для отримання інформації про проекти та винагороду, що надається [7, с.278].

Краудфандингова платформа, як правило, використовується з метою залучити та зацікавити якнайбільше потенційних інвесторів, які виконуючи ряд нетривіальних операцій (реєстрація на платформі, переказ необхідної суми грошових коштів), здійснюють свій внесок у відповідний проект, одержуючи взаємні подарунки, згадку у списку авторів, доходи від спільних інвестицій або просто моральне задоволення (якщо йдеться про безоплатне пожер-

тування) і подяку від автора проекту (отримувача коштів) [10].

По суті, організатори краудфандингових платформ надають зацікавленим особам комплекс послуг, у тому числі на відплатній основі, що дозволяють здійснити вибір контрагента з метою укладання договору з ним. Види, зміст, умови надання цих послуг визначаються організаторами та можуть відрізнятися [11].

А.І. Бичков вважає, що краудфандингова платформа працює зі своїми користувачами на умовах непоійменованого договору, предметом якого є надання їм доступу до послуг та сервісів сайту з елементами агентської угоди в частині акумулювання на своїх рахунках коштів, що збираються для підтримки проекту [1].

Як зазначає Г.В. Лещук, інтернет-сайти та соціальні мережі, які використовуються для популяризації краудфандингових проектів і залучення інвесторів, є унікальним феноменом, оскільки завдяки їм відбувається трансформація накопиченого соціального капіталу у фінансовий капітал. Можливе використання краудфандингових платформ також і для реалізації наукових проектів та розробок [6, с.147].

Як відзначають А.В. Габов та І.А. Хаванова, індустрія фінансових послуг, що використовує потенціал спільного фінансування та спонсування, стає все більш соціальною та автоматизованою. Дані характеристики суспільних відносин, з одного боку, розширюють можливості споживачів фінансових послуг, з іншого – перевіряють на міцність банківські та кредитні системи, створюючи нові ринки (краудфандингові платформи, де попит та пропозиція взаємодіють безпосередньо). На думку дослідників, цифрові платформи є інструментами фінансової дезінтермедіації (нових форм посередництва). Втім, «альтернативність» краудфандингу як джерела фінансування у міру запровадження правового регулювання в більшості держав втрачає значення ключового маркера для визначення даного явища [3].

Спектр прав та обов'язків посередника в здійсненні спільного інвестування (або залучення коштів децентралізованих інвесторів з іншого боку) або спільного спонсування залежить від характеру правовідносин між краудфандером та діджиталізованим майданчиком, а також від ліцензійних умов користування конкретною краудфандинговою платформою. Як правило, політика платформи залежатиме від того, чи прописано в її умовах право власності на конкретний проект. Правила модерації для проектів зазвичай формальні, але іноді

можуть відрізнитися жорсткішою процедурою відбору, зокрема ретельною перевіркою документації, дослідження команди, бізнес-плану тощо. У цьому випадку логіка платформи зрозуміла: якщо в умовах кампанії визначено строковий характер збору коштів на конкретний проект, то якщо цього не відбувається – всі вкладення повертаються спонсорам назад. Однак, це позбавляє можливості реалізуватися краудфандерам, чия ідея могла бути успішною лише для нішевого ринку [5].

Також важливими характеристиками краудфандингової платформи є період виведення зібраних коштів та спосіб фінансування. За способом фінансування виділяють фіксований та гнучкий краудфандинг. При фіксованому способі збору коштів його ініціатор отримує зібрані кошти у разі, якщо проект набрав всю необхідну суму у встановлені терміни. При гнучкому способі фінансування можливі різні варіанти: або платформа стягує підвищений відсоток з проектів, які набрали весь необхідний обсяг фінансування, або застосовуються різні варіанти, такі як фінансування проекту на різних стадіях його реалізації, дофінансування проекту та інші схеми. Таким чином, рівень витрат на обслуговування залученого за допомогою краудфандингу капіталу залежить від розміру зборів, що стягується краудфандинговою платформою, де розміщено проект, ступенем досягнення мети збору коштів [7, с.279].

Одним з прав, які зазвичай передбачаються правовим статусом краудфандингової платформи, виступає право отримання комісії за послуги онлайн-майданчика. Краудфандинг у класичному його розумінні передбачає стягнення платформою певного відсотка кількості зібраних коштів [5]. Так, відповідно до п. 3.4. Правил програми проекту «Спільнокошт», «при перерахуванні Виконавцю Проекту грошових коштів Організація самостійно утримує з цієї суми адміністративні витрати у розмірі 10 відсотків, що включають комісії платіжних систем та витрати на розвиток веб-ресурсу і популяризацію Програми.» [8].

Відповідно до ліцензійної угоди всесвітньо відомого майданчика Kickstarter посередник прийматиме на свій рахунок кошти від бейкерів, сплачуватиме податки в США, нестиме правову відповідальність перед тими, хто дав гроші на ваш бізнес, якщо він зазнає фіаско. За ці послуги автор проекту зобов'язаний сплатити комісію платформі [13]. Так, після закінчення успішної компанії Kickstarter стягує комісію у розмірі 5%

від загальної зібраної суми, а також з кожного пожертвування менше 10 \$ банк бере комісію приблизно 2.9% + 0.30 \$ з кожної транзакції, і якщо пожертвування перевищує 10\$ - 5.0% + 0.05% з кожної транзакції [2].

Ліцензійні умови платформи для підтримки креаторів Patreon передбачають стягнення чотирьох видів комісії з авторів та креаторів: комісія платформи, збори за обробку платежів, комісія за виплату, комісія за конвертацію валют [9]. Якщо збори за обробку платежів (покривають витрати, пов'язані з переказом від передплатників, включаючи регулярне виставлення рахунків, відновлення відхилених платежів та витрати на боротьбу з шахрайством), комісія за виплату (є платою за переказ коштів з балансу креатора на банківський рахунок, PayPal або Payouteer), комісія за конвертацію валют є лише поверненням витрат, пов'язаних з веденням фінансових операцій платформою Patreon, то комісія платформи – це відсоток успішно оброблених платежів за передплату. Відсоткова ставка такої комісії розраховується від суми оброблених платежів без урахування податків [9].

В свою чергу відео-хостинг YouTube з кожної передплати від спонсора забирає 30% комісії, що в кілька разів більше, ніж на інших платформах [4].

Висновки. Спільне інвестування та спонсорування з використанням діджиталізованих інструментів є прогресивним напрямком розвитку сфери альтернативного фінансування. Для встановлення конкретного кола суб'єктів спільного інвестування та спонсорування необхідно насамперед виявити правову природу відносин, що виникли, а потім звернутися до нормативних актів, що їх регламентують, тобто до спеціального законодавства в сфері інвестиційної та інноваційної діяльності. Правовий статус краудфандингових платформ визначається нормами цивільного та інвестиційного законодавства. Особливості правового статусу краудфандингової платформи можуть також визначатися ліцензійними умовами самого майданчика, що пропонує цифрові інструменти для залучення коштів.

Список використаної літератури:

1. Бычков А.И. Проведение расчетных операций: способы, специфика и риски. Москва: Инфотропик Медиа, 2016. 400 с.
2. Вывод проекта на популярные краудфандинговые платформы: вопросы финансовой безопасности и юридического сопровождения. URL: https://protocol.ua/ru/vivod_proekta_na_populyarnie_

- kraudfandingsvie_platformi_voprosi_finansovoy_bezopasnosti_i_yuridicheskogo_soprovogdeniya/
3. Габов А.В., Хаванова И.А. Краудфандинг: законодательное оформление web-модели финансирования в контексте правовой доктрины и зарубежного опыта. 2020. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-zakonodatelnoe-oformlenie-web-modeli-finansirovaniya-v-kontekste-pravovoy-doktriny-i-zarubezhnogo-opyta>
 4. Как YouTube-блогеру заработать на спонсорстве? URL: <https://vc.ru/marketing/310616-kak-youtube-blogeru-zarabotat-na-sponsorstve>
 5. Краудфандинг, p2p лендинг и преимущества запуска платформы. URL: <https://platon.ua/news/kraudfanding-p2p-lending-i-preimushhestva-zapuska-platformy.html>
 6. Лещук Г.В. Реалізація соціальних ініціатив засобами інноваційних інформаційних технологій. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*: серія: Педагогіка. Соціальна робота. 2017. Вип. 1 (40). С. 146–148.
 7. Отливанская Г.А. Перспективы и возможности применения краудфандинга в инвестиционной деятельности предприятий Украины. *Проблеми економіки*. 2017. № 2. С. 276–281.
 8. Правила Спільнокошту. URL: <https://biggggidea.com/pages/spilnokosht/>
 9. Правила спільноти Patreon. URL: <https://www.patreon.com/uk-UA/policy/%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%BB%D0%B0-%D1%81%D0%BF%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%82%D0%B8>
 10. Правовые аспекты организации деятельности краудфандинговых платформ в России. URL: <http://www.korpusprava.com/ru/publications/analytics/pravovie-aspekti-organizacii-deyatelnosti-kraudfandingsvih-platform-v-rossii.html>
 11. Рубцова Н.В. Некоторые особенности правового регулирования предпринимательской деятельности в контексте цифровой экономики. *Законы России: опыт, анализ, практика*. 2018. № 8. С. 94–98.
 12. Семенов И.А. Инновационные формы каритативной деятельности. *Векторы благополучия: экономика и социум*. 2021. № 4 (43). С. 81–90.
 13. Шевченко П. Как украинскому проекту собрать деньги на Kickstarter: восемь шагов. *Экономическая правда*. 2018. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2018/07/23/638340/>

Shapovalova D. R. Particularities of the legal status of crowdfunding platforms in Ukraine

The article is devoted to the issue of the legal status of crowdfunding platforms with domestic legislation.

It was found that the organizers of crowdfunding platforms provide interested persons with a set of services, including on a paid basis, which allow them to choose a counterparty in order to conclude a contract with him. The types, content, terms of providing these services are determined by the organizers and may differ.

It is argued that the range of rights and responsibilities of an intermediary in the implementation of joint investment (or attracting funds from decentralized investors on the other hand) or joint sponsorship depends on the nature of the legal relationship between the crowdfunder and the digital platform, as well as on the license conditions for using a specific crowdfunding platform. As a rule, the policy of the platform will depend on whether the right of ownership of a specific project is prescribed in its terms. Also important characteristics of the crowdfunding platform are the withdrawal period of the collected funds and the method of financing. According to the method of financing, fixed and flexible crowdfunding are distinguished. With a fixed method of fundraising, its initiator receives the collected funds if the project has collected all the required amount within the set time. With a flexible method of financing, various options are possible: either the platform charges a higher percentage from projects that have received all the necessary amount of financing, or various options are used, such as financing the project at various stages of its implementation, additional financing of the project, and other schemes.

One of the rights usually provided by the legal status of the crowdfunding platform is the right to receive a commission for the services of the online platform. Crowdfunding in its classical sense involves charging a certain percentage of the collected funds by the platform.

It was concluded that joint investment and sponsorship using digital tools is a progressive direction of development in the field of alternative financing. It was determined that in order to establish a specific circle of subjects of joint investment and sponsoring, it is necessary to first of all identify the legal nature of the relations that have arisen, and then refer to the normative acts that regulate them, that is, to special legislation in the field of investment and innovation activities. The legal status of crowdfunding platforms is determined by civil and investment legislation. Peculiarities of the legal status of a crowdfunding platform may also be determined by the license conditions of the platform itself, which offers digital tools for attracting funds.

Key words: joint investment, crowdfunding, crowdfunding platform, legal regulation, legal status.