

ОПИСАТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЙ ПРИРОДЫ КРАУДФАНДИНГА В ГЕРМАНИИ

© 2020 Шишкин Алексей Андреевич*

студент

© 2020 Хабибулина Ксения Ринатовна*

студент

© 2020 Иванкина Александра Евгеньевна*

студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: shishikinalexey@gmail.com, kseniya.habibulina@icloud.com,
sandra-ivankina@yandex.ru

Ключевые слова: краудфандинг, зарубежная практика, инвестиции, финансовые отношения, обязательства, краудинвестирование, немецкое законодательство.

Статья посвящена рассмотрению возможности привлечения незначительных инвестиций для реализации социальных проектов. С развитием технологий такая возможность появилась в Интернете в формате краудфандинга. На территории России эта возможность появилась лишь недавно, и для ее развития потребуется время. Один из вариантов успешного развития - перенимание успешного опыта других стран. Из-за уникальности правовой системы нашей страны в качестве примера можно рассмотреть реализацию краудфандинга на территории Германии.

Затрагивая тему краудфандинга на территории Германии, стоит сразу отметить, что общая позиция немецкого договорного права в отношении краудфандинга определяется основополагающим принципом свободы договора. Это справедливо даже для краудинвестиционных инструментов, которые предоставляют спонсорам права на участие в будущих денежных потоках предприятия, потому что, по праву, инструменты гибридного капитала, которые обычно предлагаются, представляют собой долговые контракты, на которые не влияет жесткость корпоративного права. Эта широта позволяет инициаторам краудфандинговых кампаний структурировать соответствующие финансовые отношения в соответствии со своими предпочтениями. Не следует пренебрегать тем, что последние часто формируются предложением, чтобы избежать ограничений банковского регулирования и регулирования ценных бумаг. Однако, как первоначально отмечалось, юридическая квалификация финансовых отношений, заключаемых на платформах, не представляет особой проблемы для немецкого частного права, потому что, в принципе, все финансовые отношения, существовавшие до оцифровки в аналоговом мире, и технологические инновации только облегчали их заключение среди ранее незнакомых сторон.

* Научный руководитель - **Захаров Алексей Леонидович**, кандидат юридических наук, доцент.

Обязанности директоров проектов по отношению к платформе определяются классификацией договорных отношений между платформами и инициаторами краудфандинговых кампаний. Поскольку платформа берет на себя посредническую роль, договорные отношения обычно понимаются как агентский договор ("Маклервертраг")¹. Следовательно, в соответствии с правилом по умолчанию, директора проектов несут ответственность только за вознаграждения, если платформа фактически предоставляет возможность заключать контракты с авторами.

Обязанности директоров по отношению к вкладчикам определяются характером договорных отношений. При краудспонсорстве это означает, что бенефициар не берет на себя никаких основных обязательств по отношению к вкладчикам, но должен выполнять ожидания доноров в рамках своих добросовестных обязательств, чтобы иметь возможность предоставить участникам (преференциальный) доступ². В условиях скопления денег основным обязательством является уплата согласованной процентной ставки и погашение кредита при наступлении срока погашения. В обоих случаях добросовестные обязанности также применяются и ограничивают свободу действий для инициаторов отклоняться от первоначальных планов.

Простой провал краудфандингового проекта как такового не приводит к какому-либо возмещению, потому что ни платформы, ни инициаторы проекта не гарантируют успех проекта³. Только в том случае, если отказ произошел из-за нарушения конкретного договорного обязательства, и на стороне стороны, в которой совершено нарушение, обнаружен недостаток, возможен ущерб.

Платформы как посредники краудфандинговых отношений, как правило, не несут ответственности за выполнение проекта как такового. Тем не менее, они могут нести ответственность за нарушение обязательства информировать. Такие обязанности наиболее заметны в краудинвестировании, когда платформы могут взять на себя роль инвестиционных брокеров, подчиняющихся конкретным информационным обязательствам, с большим количеством конкретных примеров прецедентного права.

За исключением мошеннического поведения, директора проектов могут нести ответственность, если они направляют средства таким образом, чтобы это противоречило описанию проекта в кампании. Это может равносильно нарушению основного обязательства по производству определенного товара (краудфандинг на основе вознаграждения) или нарушению вторичного обязательства, чтобы избежать каких-либо действий, которые ставят под угрозу контрактные цели другой стороны (краудспонсорство, краудинвестинг)⁴. На практике это требует трудных различий, было ли отклонение от первоначальных планов добросовестной попыткой достичь первоначальных целей кампании краудфандинга или неправомерное использование средств.

В принципе, необоснованные управленческие решения, которые не соответствуют приемлемой деловой практике, могут повлечь за собой ответственность. Однако, хотя нет конкретного прецедентного права, суды, вероятно, будут неохотно искать ошибки в деловых решениях, до тех пор, пока они были сделаны на надежной информационной основе и при отсутствии конфликта интересов. И, наконец, поскольку типичные краудинвестинговые сделки также структурированы как долговые контракты, участники краудинвестинговых кампаний получают переменную компенсацию, которая зависит от будущих денежных

потоков финансируемого предприятия. Конкретный дизайн договоренностей различается, и наблюдаемые различия имеют отношение к юридической квалификации договорных отношений, с которыми стороны обычно вступают. В подавляющем большинстве случаев организация или лицо, исполняющее проект, вступает в прямые договорные отношения с инвесторами через платформу, тогда как договоренности, в которых организация специального назначения связывает инвестиции, а затем заключает контракты с инициатором, являются редкими.

По сути, немецкое законодательство предусматривает три типа договорных соглашений, которые соответствуют правам и обязанностям, которые стороны стремятся установить при осуществлении краудинвестиционных сделок⁵. Отношения между вкладчиками и инициаторами краудинвестиционных компаний могут быть обозначены как безоговорочное партнерство, права участия в прибыли ("Genussrechte"), или субординированные займы с участием прибыли ("partiarische Nachrangdarlehen").

Иногда краудфантеры пытались установить отдельную категорию для отношений финансирования одного проекта, таких как кинопродукция или музыкальные альбомы. Однако это дополнительное различие не представляется необходимым, поскольку эти контракты можно понимать как займы с (подчиненными) фиксированными обязательствами по погашению, при этом стоимость последнего зависит от эффективности одного актива и тем самым приводит к автоматическому участию инвесторов в убытках вплоть до внесенной суммы. В качестве альтернативы соответствующие финансовые отношения также могут быть истолкованы как права на участие в прибыли, предоставленные производящей организацией, если не существует требования о выплате и участие в убытках возможно, основное обязательство директоров проектов заключается в выплате согласованного вознаграждения (участие в прибылях) и выкупе основной суммы⁶.

На практике эти основные обязанности директоров проектов определяются и изменяются в стандартных условиях, а стандартные правила B2B обеспечивают фон для судебной оценки действительности этих отклонений.

Краудфандинг является ярким свидетельством того, что общество и инвестиционный мир находятся в постоянном развитии. Применением подобных механизмов способно решать множество национальных (государственных), общественных и личных задач.

¹ Lars Klöhn, Lars Hornuf & Tobias Schilling, Regulation of Crowdfunding in the German Small Investor Protection Act: Content, Consequences, Critique, Suggestions, 13 EUR. COMP. L. 56 (2016)

² David Jansen & Theresa Pfeifle, Rechtliche Probleme des Crowdfunding, 33 ZEITSCHRIFT FÜR WIRTSCHAFTSRECHT (ZIP) 1842 (2012)

³ Alexander Meschkowski & Frederike K. Wilhelmi, Investorenschutz im Crowdfunding, 68 BETRIEBS-BERATER (BB) 1411 (2013)

⁴ Moritz Renner, „Banking Without Banks“? Rechtliche Rahmenbedingungen des Peer-to-Peer Lending, 26 ZBB 261 (2014)

⁵ Gerald Spindler, Crowdfunding und Crowdfunding - Sach- und kollisionsrechtliche Einordnung sowie Überlagerung durch die E-Commerce-Richtlinie, 29 ZBB 129 (2017)

⁶ Julian Veith, Crowdlending - Anforderungen an die rechtskonforme Umsetzung der darlehens-

DESCRIPTIVE CHARACTERISTICS OF THE CIVIL NATURE OF CROWDFUNDING IN GERMANY

© 2020 Shishikin Alexey Andreevich
Student

© 2020 Khabibullina Ksenia Rinatovna
Student

© 2020 Ivankina Alexandra Evgenievna
Student

Samara State University of Economics

E-mail: shishikinalexey@gmail.com, kseniya.habibullina@icloud.com,
sandra-ivankina@yandex.ru

Keywords: crowdfunding, foreign practice, investment, financial relations, obligations, crowdinvesting, German legislation.

The article deals with the possibility of attracting small investments for the implementation of social projects. With the development of technology, this opportunity has also appeared on the Internet in the form of crowdfunding. On the territory of Russia, this opportunity has appeared only recently and it will take time to develop. One of the options for successful development is to adopt the successful experience of other countries. Due to the uniqueness of the legal system of our country, as an example, we can consider in this article the implementation of crowdfunding in Germany.

УДК 347.42
Код РИНЦ 10.23.31

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РИЕЛТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

© 2020 Шпанур Федор Федорович
кандидат юридических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: shpanur@yandex.ru

Ключевые слова: риелторская деятельность, рынок недвижимости, цифровые технологии, правовые средства, сокращение рынка риелторских услуг, организационно-правовые проблемы.

Статья посвящена выявлению тенденций развития рынка недвижимости под воздействием цифровых технологий, рассмотрению организационно-правовых проблем деятельности риелторов. Автор анализирует причины сокращения рынка риелторских услуг и количества риелторов, как зависящие от них самих, так и объективно изменяющиеся под влиянием правовых условий и информационных технологий.