

CROWDFUNDING - FINANSOWANIE SPOŁECZNOŚCIOWE

Aspekty prawne

Wiktor Czeszejko-Sochacki

słowo wstępne Andrzej Kidyba

CROWDFUNDING - FINANSOWANIE SPOŁECZNOŚCIOWE

Aspekty prawne

Wiktor Czeszejko-Sochacki

słowo wstępne Andrzej Kidyba

Zamów książkę w księgarni internetowej

proinfo.pl
księgarnia internetowa

Stan prawny na 1 czerwca 2023 r.

Wydawca
Magdalena Stojek-Siwińska

Redaktor prowadzący
Livia Śpiewak

Opracowanie redakcyjne
JustLuk

Projekt okładek serii
Wojtek Janikowski, Przemek Dębowski

Zdjęcie na okładce
Archiwum prywatne autora


prawoLubni

Ta książka jest wspólnym dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, byś przestrzegał przystępujących im praw. Książkę możesz udostępnić osobom bliskim lub osobiście znanym, ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A jeśli miszisz skopiować część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Szanujmy prawo i własność
Więcej na www.legalnakultura.pl
Polska Izba Książki

© Copyright by Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., 2023

ISBN 978-83-8328-461-3

Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
Dział Praw Autorskich
01-208 Warszawa, ul. Przyokopowa 33
tel. 728 313 462
e-mail: PL-ksiazki@wolterskluger.com

księgarnia internetowa www.profinfo.pl

SPIS TREŚCI

Słowo wstępne	9
Przedmowa	11
Definicje pojęć i wykaz skrótów	13
Część I. Czym jest crowdfunding?	17
Rozdział 1. Definicja crowdfundingu	19
Rozdział 2. Rodzaje crowdfundingu	27
Część II. Regulacje ustawy o finansowaniu społecznościowym w związku z rozporządzeniem ECSP	37
Rozdział 1. Uniwersalne i jednolite uregulowanie crowdfundingu w UE	39
Rozdział 2. Zobowiązania państw UE, w szczególności Polski, w związku z przyjęciem rozporządzenia	49
Rozdział 3. Progi kwotowe	53
Część III. Ochrona inwestorów, obowiązki i ograniczenia dostawców na podstawie przepisów rozporządzenia ECSP ...	61
Rozdział 1. Inwestorzy doświadczeni i niedoświadczeni	63
Rozdział 2. Okres namysłu	71
Część IV. Zezwolenie, ESMA i nadzór KNF	77
Rozdział 1. Zezwolenie i ESMA	79
Rozdział 2. Cofnięcie zezwolenia	99
Rozdział 3. Nadzór KNF	105
Część V. Urząd Komisji Nadzoru Finansowego	113
Część VI. Tajemnica zawodowa	131

Część VII. Indywidualne zarządzanie portfelem pożyczek (IZPP)	137
Część VIII. Tablica	149
Część IX. Arkusz kluczowych informacji inwestycyjnych (AKII)	155
Część X. Sprawozdawczość i sprawozdanie	175
Wykaz aktów prawnych	183
O autorze	187

SŁOWO WSTĘPNE

Zjawiska społeczne okazują się tak dynamiczne, że trudno za nimi nadążyć. Są one swoistym *signum temporis* XXI wieku. Prawo często też nie nadąża. Przykładem może być crowdfunding, który jest częścią transformacji rynków kapitałowych. Crowdfunding to inaczej finansowanie społecznościowe. Jest to coraz bardziej popularna forma pozyskiwania kapitału, przede wszystkim przez start-upy, ale również przez małych i średnich przedsiębiorców. Jednakże nie jest to jedyna grupa, jest on bowiem udziałem inwestorów czy dostawców usług finansowania społecznościowego.

Problematyka crowdfundingu została uregulowana rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1503 z 7.10.2020 r. w sprawie europejskich dostawców usług finansowania społecznościowego dla przedsięwzięć gospodarczych oraz zmieniające rozporządzenie (UE) 2017/1129 i dyrektywę (UE) 2019/1937 (Dz.Urz. UE L 347, s. 1, ze zm.). W Polsce prace trwały dłużej i pewnym „wypełnieniem” rozporządzenia jest ustawa z 7.07.2022 r. o finansowaniu społecznościowym dla przedsięwzięć gospodarczych i pomocy kredytobiorcom (Dz.U. z 2023 r. poz. 414).

Nie wchodząc w szczegóły związane z crowdfundingiem, nie ma wątpliwości, że problematyka ta wymaga analizy prawniczej. Nie można jednak sprowadzić tego tylko do wskazanego zakresu. Dlatego z uznaniem trzeba przyjąć opracowanie autorstwa dra Wiktora Czeszejko-Sochackiego „Crowdfunding – finansowanie społecznościowe”, będące pierwszym tego typu na naszym rynku.

Książka ta stanowi swoisty przewodnik dotyczący finansowania społecznościowego, „dotykając” bardzo wielu aspektów. Dlatego warto polecić to odniesienie do nowego segmentu rynku kapitałowego.

Mahebourg, 15.05.2023 r.

Prof. dr hab. Andrzej Kidyba

PRZEDMOWA

Oddaję do rąk Czytelników monografię pt. *Finansowanie społecznościowe – crowdfunding na tle regulacji unijnej*.

Publikując ją, wyrażam nadzieję, że jej czytelnicy zdołają poznać oraz zrozumieć zagadnienie finansowania społecznościowego w Polsce i w Unii Europejskiej. Niniejsza monografia w prosty i zwięzły sposób przedstawia obecnie dostępną wiedzę na przedmiotowy temat. Książka ta ukazuje zależność ustawy z 7.07.2022 r. o finansowaniu społecznościowym dla przedsięwzięć gospodarczych i pomocy kredytobiorcom i rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1503 z 7.10.2020 r. w sprawie europejskich dostawców usług finansowania społecznościowego dla przedsięwzięć gospodarczych, które polska ustawa implementuje.

Wiedza ta jest niezwykle istotna, gdyż służy zarówno laikom, jak i prawnikom oraz ekspertom do tworzenia, prowadzenia i rozbudowy platform crowdfundingowych zgodnie z nowymi zasadami.

Układ graficzny opracowania w zrozumiały sposób wskazuje istotne kompleksowe zależności i przepisy prawa polskiego oraz unijnego, które należy w poszczególnych przypadkach stosować.

Książkę przekazuję zarówno prawnikom praktykom, teoretykom, ludziom nauki, w tym wykładowcom, studentom, jak i tym wszystkim praktykom, którym w wykonywaniu zawodu niezbędna jest znajomość przedmiotowego zagadnienia.

Warszawa, czerwiec 2023 r.

Wiktor Czeszejko-Sochacki

DEFINICJE POJĘĆ I WYKAZ SKRÓTÓW

A

AKII – arkusz kluczowych informacji inwestycyjnych, który dostawcy usług finansowania społecznościowego mają przekazać potencjalnym inwestorom w przypadku każdej oferty finansowania społecznościowego, aby umożliwić im podjęcie świadomej decyzji o inwestycji. Arkusz kluczowych informacji inwestycyjnych powinien ostrzegać potencjalnych inwestorów o tym, że otoczenie, w którym inwestują, wiąże się z ryzykiem, które nie jest objęte systemami gwarancji depozytów ustanowionymi zgodnie z dyrektywą 2014/49/UE ani systemami rekompensat dla inwestorów ustanowionymi zgodnie z dyrektywą 97/9/WE

C

crowdfunding – finansowanie społecznościowe

D

dostawca – dostawca usług finansowania społecznościowego, oznacza osobę prawną świadczącą usługi finansowania społecznościowego

E

ESMA – Europejski Urząd Nadzoru Giełd Papierów Wartościowych (European Securities and Market Authority)

EUNB – Europejski Urząd Nadzoru Bankowego

I

IZPP – indywidualne zarządzanie portfelem pożyczek. Oznacza przydział przez dostawcę usług finansowania społecznościowego określonej wcześniej kwoty środków finansowych inwestora, który jest pierwotnym pożyczkodawcą, do jednego lub wielu projektów opar-

Finansowanie społecznościowe (*crowdfunding*) to ciekawa alternatywa dla tradycyjnych źródeł pozyskiwania kapitału zewnętrznego, zwłaszcza teraz, gdy banki i inwestorzy niechętnie lokują pieniądze w ryzykowne projekty. Polega na zbieraniu pieniędzy na cele o charakterze prywatnym, artystycznym, społecznym czy biznesowym; inaczej mówiąc, jest to forma finansowania określonych projektów przez społeczność internetową.

Finansującymi są członkowie społeczności wirtualnych, którzy w zamian za wsparcie otrzymują od pomysłodawcy unikalne bonusy, tj. gadżety, знижки, bilety, a nawet udziały w danym przedsięwzięciu, które są niedostępne dla pozostałych osób. Inaczej mówiąc, crowdfunding polega na pozyskiwaniu środków finansowych na realizację projektu od wielu drobnych inwestorów. Wynagrodzenie osób dokonujących wpłat może zatem mieć charakter symboliczny (np. gotowy produkt czy spotkania z twórcami) lub finansowy (np. udziały w zyskach). Finansowanie społecznościowe co do zasady realizowane jest za pośrednictwem platformy crowdfundingowej, tj. rozwiązania cyfrowego udostępnianego w Internecie otwartemu gronu odbiorców przez dostawcę usług finansowania społecznościowego, służącego do prowadzenia zbiórek crowdfundingowych.

Czy wiesz, że?

Crowdfunding stał się popularny w ostatnich latach dzięki rozpowszechnieniu dostępu do Internetu. Warto jednak wspomnieć, że pierwsze zrzutki pojawiły się już w XVIII i XIX wieku w formie subskrypcji na przygotowanie przez artystę określonego dzieła. Za początek nowoczesnego crowdfundingu uznaje się najczęściej rok 1997, kiedy to muzycy amerykańskiej grupy rockowej Marillion pozyskali od 60 tysięcy fundatorów środki na zorganizowanie trasy koncertowej. Crowdfunding jeszcze do niedawna był wykorzystywany głównie przez pasjonatów i hobbystów. Była to dla nich prosta metoda, dzięki której bez zbędnych formalności mogli zgromadzić budżet na realizację swoich pomysłów. Dzisiaj crowdfunding stanowi poważną konkurencję dla tradycyjnych źródeł finansowania. Korzystają z niego zarówno start-upy we wczesnej fazie rozwoju (*seed*), jak i większe spółki

o ugruntowanej pozycji na rynku. To doskonały sposób na finansowanie innowacyjnych pomysłów obciążonych wysokim ryzykiem. Termin „**crowdfunding**” powstał z połączenia dwóch angielskich wyrazów: „crowd” – „tłum” i „funding” – „finansowanie”. Ma zastosowanie do wszystkich zbiórek organizowanych w Internecie.

WAŻNE

Do zebrania środków w ten sposób nie wystarczy ciekawy pomysł. Trzeba jeszcze zbudować wokół niego lojalną społeczność (osób gotowych zainwestować). Przygotowanie projektu crowdfundingowego jest zadaniem wymagającym dużego zaangażowania.

WAŻNE

Projekt crowdfundingowy składa się co do zasady z następujących elementów: tytuł, szczegółowy opis, doświadczenia autora, sposób realizacji, wideo (prezentacja projektu), cel finansowy (minimalny budżet potrzebny do realizacji projektu), nagrody (bonusy dla wspierających w zamian za wpłaty wynikające z realizacji projektu, mogą być to produkty lub usługi: bilet, egzemplarz książki, płyta CD itd.), unikalne wartości (wstęp na plan zdjęciowy, autograf, umieszczenie nazwiska w napisach końcowych) lub akcje (w przypadku crowdfundingu inwestycyjnego – udziałowego i dłużnego, o czym będzie jeszcze mowa w niniejszym opracowaniu).



ZASADY DZIAŁANIA PLATFORM:

Platformy zwykle działają według zasady „**wszystko albo nic**” (WAN; *all-or-nothing*). Projekt kończy się sukcesem, jeżeli w określonym czasie zostanie co najmniej osiągnięty cel finansowy określony przez autora. Może on zostać przekroczony, ale gdy nie uda się zebrać założonej kwoty, to pieniądze są zwracane wspierającym.

Niektóre platformy funkcjonują na zasadzie „**bierz, co masz**” (BCM; *take-it-all*): drugie podejście zakłada, że mimo iż jest określony okres prezentacji projektu i cel finansowy, to w momencie jego zakończenia autor otrzymuje pozyskane środki

niezależnie od ich wielkości. Działają one wówczas w modelu subskrypcyjnym lub patronackim (opierającym się na deklaracji przez wspierających, że będą powtarzać płatność kwoty tej samej wysokości w kolejnych miesiącach).

WAŻNE

Można wyróżnić pewne cechy, które umożliwiają odróżnienie finansowania społecznościowego od innych mechanizmów, w tym fundraisingu, zbiórek publicznych czy darowizn: sposób wypłaty środków (przekazanie pieniędzy w zdematerializowanej formie), cel (jasno określone przeznaczenie środków i ich wydatkowanie), społeczność (informacja o projekcie dostępna dla szerokiego grona), *open call* (projekt kierowany do nieoznaczonego adresata bez ograniczeń w dostępie), ICT (cały proces gromadzenia kapitału odbywa się przy wykorzystaniu rozwiązań teleinformatycznych), warunki (pozyskanie kapitału wiąże się z warunkami korzystniejszymi niż ogólnodostępne na rynku) oraz świadczenia zwrotne (każdorazowo za udzielenie wsparcia finansowego oferowane jest świadczenie zwrotne).



CZYM JEST FUNDRAISING?

Jest to proces zdobywania funduszy poprzez proszenie o wsparcie osób prywatnych, przedsiębiorców, fundacji lub instytucji rządowych i samorządowych. W tym celu korzysta się z usług fundraiserów, tj. osób specjalizujących się w pozyskiwaniu funduszy. Wiąże się to co do zasady z działalnością organizacji pozarządowych. Fundusze bywają zbierane na różne cele społeczne przez organizacje prowadzące działalność charytatywną, religijną, naukową, sportową, domy dziecka, szpitale, szkoły i uczelnie wyższe oraz wszystkie inne podmioty prowadzące działalność społecznie użyteczną. Przebieg zbiórek publicznych, czyli gromadzenia datków w postaci gotówki lub innych dóbr na cele dobroczynne, reguluje ustawa z 14.03.2014 r. o zasadach prowadzenia zbiórek publicznych (Dz.U. z 2020 r. poz. 1672).



Wiktor Czeszejko-Sochacki – doktor nauk prawnych, radca prawny, LL.M.; prowadzi własną kancelarię prawną; współautor książek *Warranty subskrypcyjne* oraz *Upadłość w polskim i francuskim systemie prawnym na tle regulacji unijnych*; stale publikuje dla dzienników „Rzeczpospolita” i „Gazeta Prawna”; twórca bloga prawniczego Lexalert.pl.

Crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe, to alternatywa dla tradycyjnych źródeł pozyskiwania kapitału zewnętrznego, zwłaszcza gdy banki i inwestorzy niechętnie lokują pieniądze w ryzykowne projekty.

Książka w przystępny sposób przedstawia dostępną wiedzę na temat crowdfundingu w Polsce i w Unii Europejskiej. Podkreśla istotne zależności między przepisami prawa polskiego oraz unijnego wraz ze wskazaniem, które z nich należy zastosować w poszczególnych przypadkach. Zawiera także wykresy, które ułatwią czytelnikowi odbiór omawianej tematyki.

Poradnik jest przeznaczony dla prawników, przedstawicieli branży artystycznej oraz charytatywnej. Zainteresuje również ekspertów do spraw tworzenia, prowadzenia i rozbudowy platform crowdfundingowych zgodnie z nowymi zasadami.



9 788383 284613 W01P01

ISBN 978-83-8328-461-3



9 788383 284613

ZAMÓWIENIA:

INFOLINIA: 801 04 45 45

ZAMOWIENIA@WOLTERSKLWER.PL

WWW.PROFINFO.PL

Kup e-book i czytaj
w aplikacji Smarteca



CENA 99 ZŁ (W TYM 5% VAT)