



# crowdfunding

Warszawa, wrzesień 2014 r.



# Spis treści

Definicje.....	3
<b>I. Wprowadzenie.....</b>	<b>5</b>
Brakujące ogniwo.....	6
Rodzaje crowdfundingu .....	7
Technologia crowdfundingu.....	9
<b>II. Regulacje .....</b>	<b>13</b>
Pożyczka, darowizna czy przedsprzedaż? Konstrukcje prawne wykorzystywane w crowdfundingu .....	14
Podstawowe ryzyka prawne związane z crowdfundingiem.....	16
Obowiązki projektodawcy w finansowaniu społecznościowym .....	19
Ochrona interesów konsumenta wspierającego projekt crowdfundingowy .....	21
Ochrona własności intelektualnej projektu crowdfundingowego .....	23
Prawna pozycja platformy crowdfundingowej .....	26
Crowdfunding a regulacje prawa rynków kapitałowych .....	30
Crowdfunding a zbiórka publiczna .....	34
<b>III. Podatki .....</b>	<b>37</b>
Crowdfunding – aspekty podatkowe .....	38
<b>IV. Przyszłość .....</b>	<b>57</b>
Czy crowdfunding doczeka się regulacji na szczeblu krajowym lub Unii Europejskiej? .....	58
Crowdfunding a wirtualne waluty.....	60
<b>Konkluzje .....</b>	<b>63</b>
<b>Autorzy .....</b>	<b>67</b>
<b>Praktyka prawa nowych technologii.....</b>	<b>69</b>
<b>O kancelarii.....</b>	<b>71</b>



# Definicje

1. **EOG** – Europejski Obszar Gospodarczy
2. **Kodeks cywilny (k.c.)** – ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jednolity: Dz. U. z 2014 r., poz. 121)
3. **Kodeks karny skarbowy** – ustawa z dnia 10 września 1999 r. – Kodeks karny skarbowy (tekst jednolity Dz. U. z 2013 r. nr 186 ze zm.)
4. **Kodeks spółek handlowych (k.s.h.)** – ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r., poz. 1030)
5. **Kodeks wykroczeń** – ustawa z dnia 20 maja 1971 r. – Kodeks wykroczeń (tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r., poz. 482)
6. **PCC** – podatek od czynności cywilnoprawnych
7. **PDOF** – podatek dochodowy od osób fizycznych
8. **PDOP** – podatek dochodowy od osób prawnych
9. **Prawo bankowe** – ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (tekst jednolity: Dz. U. z 2012 r., poz. 1376 z późn. zm.)
10. **Prawo dewizowe** – ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. – Prawo dewizowe (tekst jednolity: Dz. U. z 2012 r., poz. 826 z późn. zm.)
11. **PSD** – Directive 2007/64/EC of The European Parliament and of The Council of 13 November 2007 on payment services in the internal market amending Directives 97/7/EC, 2002/65/EC, 2005/60/EC and 2006/48/EC and repealing Directive 97/5/EC
12. **PSID** – podatek od spadków i darowizn
13. **TSUE** – Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej
14. **UE** – Unia Europejska
15. **UGH** – ustawa z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych (Dz. U. z 2009 r. nr 201, poz. 1540 z późn. zm.)
16. **UPCC** – ustawa z dnia 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2010 r. nr 101, poz. 649 ze zm.)
17. **UPDOF** – ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity: Dz. U. z 2012 r., poz. 361 z późn. zm.)
18. **UPDOP** – ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2011 r. nr 74, poz. 397 z późn. zm.)
19. **UPSID** – ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (tekst jednolity: Dz. U. z 2009 r. nr 93, poz. 768 ze zm.)
20. **ustawa o funduszach inwestycyjnych** – ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych (tekst jednolity: Dz. U. z 2014 r., poz. 157)
21. **ustawa o kredycie** – ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz. U. z 2011 r. nr 126, poz. 715 z późn. zm.)
22. **ustawa o obrocie instrumentami finansowymi** – ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (tekst jednolity: Dz. U. z 2014 r., poz. 94 z późn. zm.)

23. **ustawa o ochronie praw konsumentów** – ustawa z dnia 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (tekst jednolity: Dz. U. z 2012 r., poz. 1225)
24. **ustawa o ofercie publicznej** – ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych (tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r., poz. 1382)
25. **ustawa o podatku zryczałtowanym** – ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz. U. z 1998 r., nr 144, poz. 930 ze zm.)
26. **ustawa o pożytku publicznym** – ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie (tekst jednolity: Dz. U. z 2010 r. nr 234, poz. 1536 ze zm.)
27. **ustawa o prawach konsumenta** – ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz. U. z 2014 r., poz. 827)
28. **ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom** – ustawa z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz. U. z 2007 r. nr 171, poz. 1206)
29. **ustawa o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy** – ustawa z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu (tekst jednolity: Dz. U. z 2014 r., poz. 455)
30. **ustawa o sprzedaży konsumenckiej** – ustawa z dnia 27 lipca 2002 r. o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu cywilnego (Dz. U. z 2002 r. nr 141, poz. 1176)
31. **ustawa o swobodzie działalności gospodarczej** – ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r., poz. 672)
32. **ustawa o usługach elektronicznych** – ustawa z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r., poz. 1422)
33. **ustawa o VAT** – ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jednolity: Dz. U. z 2011 r. nr 177, poz. 1054 z późn. zm.)
34. **ustawa o zbiórkach publicznych** – ustawa z dnia 14 marca 2014 r. o zasadach prowadzenia zbiórek publicznych (Dz. U. z 2014 r. nr 498)
35. **UUP** – ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz. U. z 2011 r. nr 199, poz. 1175 z późn. zm.)
36. **VAT** – podatek od towarów i usług.

# I. Wprowadzenie

# Brakujące ogniwo

Krzysztof Wojdyło, Jacek Czarnecki

Finansowanie społecznościowe ma różne oblicza. Wsparcie tą drogą otrzymują organizacje charytatywne, podróżnicy, sportowcy, naukowcy i wynalazcy oraz autorzy tak prozaicznych pomysłów jak zrobienie sałatki ziemniaczanej, na który to projekt wpłacono... ponad 55 tysięcy dolarów. Bardzo często jednak crowdfunding jest podstawowym źródłem finansowania dla innowacyjnych pomysłów, które na dłuższą metę mogą być motorem rozwoju gospodarczego i pozytywnych zmian społecznych.

Z tej perspektywy rola finansowania społecznościowego jest trudna do przecenienia. Pełni ono funkcję brakującego ogniwa w łańcuchu finansowania gospodarki, zapewniając dopływ kapitału tam, gdzie z uwagi na duże ryzyko nie docierają bardziej tradycyjne formy finansowania. Dzięki niemu rośnie prawdopodobieństwo, że twórcy wielu innowacyjnych pomysłów doprowadzą do komercjalizacji swojej inwencji i wiedzy.

Potencjał crowdfundingu we współczesnych gospodarkach jest olbrzymi. Zgodnie z danymi Komisji Europejskiej w 2012 r. dzięki crowdfundingowi zrealizowano ok. pół miliona projektów. Zgodnie z szacunkami w 2013 r. wartość uzyskanego w ten sposób finansowania osiągnęła blisko miliard euro. Również w Polsce pojawiają się platformy crowdfundingowe i cieszą się rosnącym zainteresowaniem internautów. Są też pierwsze spektakularne sukcesy kampanii crowdfundingowych. Przykładem może być nagrodzony na wielu festiwalach kameralny

film dokumentalny „Joanna” Anety Kopacz, który dzięki platformie wspieramkulture.pl oraz mailingowi materiałów zgromadził w ciągu niespełna trzech tygodni prawie 40 tys. zł od 442 osób. Podobnie wyjazd na olimpiadę Zbigniewa Bródki – złotego medalisty z Soczi – był w dużej mierze możliwy dzięki przeprowadzonej z sukcesem kampanii crowdfundingowej.

Czy podstawowa idea crowdfundingu jest nowa? W dużej mierze nie, czego dowodzą chociażby przepisy poprzedniej ustawy o zbiórkach publicznych pochodzące z 1933 r. Finansowanie społecznościowe w dobie internetu to jednak coś znacznie więcej niż tradycyjne zbiórki publiczne. Bez globalnej sieci niemożliwy byłby efekt skali, któremu crowdfunding zawdzięcza swój rosnący sukces. Technologia internetu wyniosła tę ideę na zupełnie inny poziom, podobnie jak wiele znanych już wcześniej zjawisk. Tak jak Netflix to coś więcej niż wypożyczalnia filmów, YouTube więcej niż ulepszona telewizja, a Uber więcej niż korporacja taksówkarska, crowdfunding, pomimo swojego podobieństwa do tradycyjnych zbiórek, otwiera całkiem nowe możliwości pozyskiwania środków.

Już w tej chwili istnieje bardzo wiele różnych modeli crowdfundingu. Część prostszych modeli przypomina tradycyjne zbiórki publiczne, które jednak, dzięki internetowi, odbywają się na nieporównywalnie większą i bardziej globalną skalę. Istnieją jednak również znacznie bardziej zaawansowane struktury crowdfundingu bazujące na modelu finansowania udziałowego lub dłużnego,



które skutkują nawiązaniem złożonych relacji prawnych pomiędzy beneficjentem a finansującymi.

Finansowanie społecznościowe w internecie nie jest w polskim prawie przedmiotem specjalnych regulacji. Istnieją wprawdzie niedawno unowocześnione przepisy dotyczące zbiorów publicznych, ale ich praktyczne zastosowanie do nowych form crowdfundingu jest niewielkie. Należy założyć, że podobnie jak większość nowych zjawisk społecznych crowdfunding również doczeka się prędzej lub później swoich regulacji. Celem naszej publikacji jest zidentyfikowanie najważniejszych zagadnień prawnych, do których powinien w takim przypadku odnieść się ustawodawca.

W naszym raporcie staramy się poddać analizie prawnej i podatkowej zjawisko crowdfundingu z punktu widzenia wszystkich zainteresowanych podmiotów: finansujących, beneficjentów (projektodawców) oraz platform crowdfundingowych. Staramy się sugerować zmiany w prawie, które mogłyby się przyczynić do pełnego wykorzystania pozytywnego potencjału crowdfundingu.

Ograniczamy się do przedstawienia aspektów prawnych związanych z crowdfundingiem w kontekście prawa polskiego. Zdajemy sobie jednocześnie sprawę, że taka perspektywa może okazać się niewystarczająca. Liczne platformy crowdfundingowe obejmują swoim zasięgiem wiele jurysdykcji. W przypadku takich platform do uzyskania pełnego obrazu uwarunkowań prawnych crowdfundingu niezbędna będzie zatem również analiza innych systemów prawnych. Debata na temat wprowadzenia regulacji na poziomie unijnym trwa, ale jest na dosyć wczesnym etapie.

Raport został przygotowany w oparciu o przepisy polskiego prawa obowiązujące w dniu 8 września 2014 r.

Chcemy podkreślić, że przedstawione w niniejszym dokumencie poglądy oraz tezy są prywatnymi poglądami autorów i nie mogą być traktowane jako opinia prawna ani jakkolwiek inna formalna wypowiedź kancelarii Wardyński i Wspólnicy.



## Rodzaje crowdfundingu

Jacek Czarnecki

Liczba definicji pojęcia „crowdfunding” dorównuje zapewne lawinowo rosnącej – w Polsce i na świecie – ilości platform crowdfundingowych. Pomimo że z prawniczego punktu widzenia odpowiednie zdefiniowanie danego zjawiska jest podstawą skutecznej regulacji, w przypadku crowdfundingu na obecnym stadium jego

rozwoju nie ma potrzeby konstruowania szczególnie skomplikowanych, ścisłych definicji. Przy tak dynamicznie rozwijającym się zjawisku byłoby to niepraktyczne, a być może nawet szkodliwe. Wystarczy ograniczyć się do kilku podstawowych cech crowdfundingu, wspólnych dla różnych jego odmian:

- **Uczestnicy:** możliwa jest sytuacja, w której crowdfunding ogranicza się dwustronnej relacji finansujący – beneficjent. Znacznie częściej mamy jednak do czynienia z występowaniem podmiotu trzeciego – platformy crowdfundingowej, będącego pośrednikiem pomiędzy finansującym i beneficjentem.
- **Spółeczność (fłum, crowd):** finansujących jest dwóch lub więcej i należą do określonej, mniej lub bardziej sformalizowanej i zorganizowanej społeczności.
- **Przedmiot:** przedmiotem crowdfundingu jest finansowanie określonego celu, bezpośrednio lub za pośrednictwem platformy crowdfundingowej. Cel może być różny (inwestycyjny, charytatywny, realizacja określonego projektu).
- **Wzajemność:** pojmowana bardzo luźno – może mieć postać świadczenia zwrotnego beneficjenta na rzecz finansującego o wymiernej wartości materialnej lub być np. satysfakcją finansującego z tytułu wsparcia interesującego projektu.

O crowdfundingu można także powiedzieć (przynajmniej na tym etapie jego rozwoju), że ma charakter finansowania alternatywnego wobec innych, bardziej tradycyjnych instrumentów dostępnych na rynku, takich jak pożyczki, kredyty, obligacje, oferty publiczne itd.

Wymienione powyżej ogólne cechy zjawiska crowdfundingu wyznaczają ramy, w których może zmieścić się wiele różnych działań. Doświadczenie i praktyka potwierdzają to spostrzeżenie, ponieważ crowdfunding nie jest zjawiskiem jednolitym. Dla potrzeb niniejszego raportu przyjęliśmy rozróżnienie rodzajów crowdfundingu ujęte w poniższej tabeli. Należy pamiętać, że ma ono charakter pomocniczy. Nie ma również jednego, zdefiniowanego kryterium rozróżniającego, chociaż kierowaliśmy się przede wszystkim wyróżnieniem danych typów crowdfundingu ze względu na implikacje prawne i podatkowe, które mogą się z nimi wiązać.

Nazwa	Opis i implikacje prawne
Crowdfunding dotacyjny	Crowdfunding dotacyjny zakłada dokonywanie wpłat przez finansujących na określony cel, przy czym nie jest to związane z jakimkolwiek świadczeniem wzajemnym projektodawcy.
Crowdfunding oparty na nagrodach	W crowdfundingu opartym na nagrodach finansujący otrzymują określony rodzaj gratyfikacji, będący świadczeniem wzajemnym za wpłatę określonej kwoty pieniężnej. Jest to model, w którym najczęściej działają polskie platformy crowdfundingowe. Jednocześnie w tym typie crowdfundingu nie zawsze występuje ekonomiczna ekwiwalentność świadczeń stron (finansujący otrzymuje często „nagrodę” o mniejszej wartości pieniężnej niż świadczenie otrzymywane przez beneficjenta).

<b>Crowdfunding oparty na przedsprzedaży</b>	W tym modelu finansujący dostarczają środki na stworzenie danego produktu, który po jakimś czasie (może to być nawet wiele miesięcy) jest im dostarczany przez beneficjenta.
<b>Crowdfunding udziałowy</b>	W crowdfundingu udziałowym następuje inwestycja finansujących w przedsięwzięcie beneficjenta. Finansujący otrzymują jednostki udziałowe w kapitale zakładowym spółki beneficjenta.
<b>Crowdfunding dłużny</b>	Świadczenie finansujących na rzecz beneficjenta ma charakter zwrotny, tj. beneficjent zobowiązany jest do zwrotu środków przekazanych przez finansujących.

*Tab. Rodzaje crowdfundingu (źródło: opracowanie własne)*

# Technologia crowdfundingu

Piotr Rutkowski

Powstanie crowdfundingu wpisuje się w logikę historii internetu, kolejno pojawiających się usług i aplikacji, bez których większość użytkowników nie wyobraża już sobie życia, pracy, zabawy lub odpoczynku. Upowszechniające się w kolejnych fazach rozwojowych internetu tak użyteczne na co dzień narzędzia jak strony www, poczta elektroniczna czy wyszukiwarki niekoniecznie pojawiały się jako projekty komercyjne. Wiele z nich opracowano z osobistej potrzeby twórców chcących sprawić, by internet lepiej działał. Globalna dominacja rynkowa i finansowa takich gigantów jak Google, Facebook czy Apple wbrew pozorom tylko potwierdza tę tezę, bo podobnie jak wiele innych w sektorze technologii informacyjnych firmy te startowały jako przedsięwzięcia bez zaplecza, bazujące na autorskim pomysle o trudnym do pojęcia dla postronnych modelu biznesowym.

## Spółeczny potencjał rozwojowy

Od jakiegoś czasu internet przejawia siłę swego potencjału społecznego, pozwalając mobilizować ludzi do wspólnego działania zarówno w sprawach ważnych, jak i błażych. Skoro wsparcie uzyskują nawet najbardziej absurdalne spontaniczne akcje społecznościowe, takie jak przyjście na plac tłumy przebierańców i wspólne odegranie umówionego scenariusza flash moba, to czemu nie umówić się na sfinansowanie czyjegoś fajnego pomysłu?

Fundament dla innowacyjności tworzą technologie informacyjne i internet, zapewniając łatwą komunikację oraz dostęp do informacji i różnorodnych usług. Niezwykle istotnym impulsem rozwojowym stała się mobilność zaoferowana przez operatorów radiokomunikacyjnych sieci komórkowych. Upowszechnienie smartfonów, tabletów, a niedługo zapewne smartwatchów

i coraz liczniejszych urządzeń komunikujących się bez udziału człowieka sprawia, że internet jest wszechobecnie użyteczny prawie wszędzie tam, gdzie mieszkają lub pracują ludzie. Mobilny internet pozwala na rozwój nowych koncepcji systemów płatności elektronicznej. Nic zaś dziwnego, że powstanie narzędzi mikropłatności pociąga za sobą nowe pomysły na „mikroinwestowanie”, „mikrofinansowanie”, czyli również podejmowanie decyzji o crowdfundingu pod wpływem impulsu, przy okazji, gdzieś pod drodze, w sposób właściwy dla korzystania z aplikacji smartfona.

Tak czy inaczej, systemową cechą crowdfundingu w odróżnieniu od innych sposobów pozyskiwania środków finansowych ze zbiorów publicznych jest wykorzystanie internetu. Ośrodkami komunikacji bywają najczęściej specjalne platformy, oferujące prezentację pomysłów, mikropłatności, monitorowanie postępów prac, przykłady zrealizowanych przedsięwzięć, poradniki prawne lub biznesowe. Internet jest podstawową płaszczyzną komunikacji z „mikroinwestorami” z wykorzystaniem Facebooka, Twittera lub tradycyjnej poczty elektronicznej.

### **Czas dla geeków**

Rozwój technologiczny sprzyja kreatywności, w tym konstruowaniu prototypów nowych urządzeń poza wielkimi zakładami przemysłowymi, warsztatami i laboratoriami wyposażonymi w drogą infrastrukturę badawczą i skomplikowane instrumenty pomiarowe. Niewyobrażalnie łatwiej niż kiedyś o precyzyjne narzędzia, podzespoły, oprogramowanie pozwalające projektować i dokonywać złożonych obliczeń. Na wyciągnięcie ręki w sklepach internetowych są półprodukty, których wytwórców potrafili kiedyś znaleźć tylko doświadczeni specjaliści

od zaopatrzenia. Sprzęt fotograficzny nominalnie klasyfikowany jako masowy pozwala nakręcić w miarę profesjonalny film. Wystarczy wena twórcza i umiejętność pisania, by założyć bloga lub złożyć i opublikować własną książkę w formie e-booka lub w wersji drukowanej. Pojawienie się drukarek 3D pozwala przezwyciężyć wiele niepokonywalnych kiedyś w warunkach amatorskich barier związanych z profesjonalną obróbką materiałową.

Internet jest pełen porad i drobnych pomysłów na ulepszenie życia. Wyłowienie rzeczy wartościowych z nieuniknionej powodzi śmieci wymaga stosunkowo niewielkiej wprawy. Świat nie stał się wprawdzie ani trochę lepszy, a ludzie nie są generalnie mądrzejsi, ale wiele rzeczy robi się łatwiej. Bycie geekiem, który szlifuje drobne umiejętności życiowe do poziomu mistrzowskiego, stało się modne.

### **Satysfakcja finansowania rozwoju**

Z badań czołowej amerykańskiej kuźni inżynierskich talentów Massachusetts Institute of Technology wynika, że większość wynalazków finansowanych w ostatnich latach na zasadzie crowdfundingu powstaje z osobistych potrzeb, pragnień lub chęci sprawdzenia wykonalności obmyślanego pomysłu. Perspektywa komercjalizacji jest dodatkową nagrodą, kolejnym krokiem. Dlatego wśród sfinansowanych crowdfundingiem produktów tak dużo jest zabawek lub narzędzi powstałych wyraźnie z czystej pasji tworzenia czegoś nowego.

Podejmujący decyzje o dofinansowaniu czyjegoś pomysłu przeważnie chcieliby mieć coś w zamian, choćby symbolicznie, np. t-shirt lub bilet do kina. Charakter wybieranych projektów pokazuje, że ofiarodawcom często wystarczy cieszyć się

radością twórcy. Chcą widzieć postęp, są ciekawi, jak to się skończy, lub chcą się nauczyć od twórcy czegoś nowego. Motywacje osób finansujących projekty bywają również bardziej złożone. Wsparcie uzyskują pomysły, które kojarzą się z wolnością, łamaniem stereotypów, barier.

Z analizy amerykańskiego rynku crowdfundingu wynika, że ludzie wolą wspierać pomysły indywidualnych twórców, wynalazców lub małych niezależnych zespołów. Koncepcje, za którymi mogą się kryć interesy firm czy instytutów naukowych, lub teoretycznie nośne idee, takie jak ekologia czy oszczędność energii, w praktyce okazują się mniej atrakcyjne dla mikroinwestorów. Panuje bowiem dosyć powszechne przekonanie, że kryją się za nimi interesy, których zwykły człowiek do końca nie zrozumie. Ponadto uważa się, że komercyjne projekty powinny być finansowane przez banki, a projekty ważne społecznie są przecież wspierane instytucjonalnie ze źródeł publicznych, przez komercyjnych sponsorów lub fundacje.

Już na wczesnej, „przedregulacyjnej” fazie rozwoju crowdfundingu widać zatem, że to nowe narzędzie do finansowania projektów rozwojowych ma spory potencjał. Jest ono w stanie skonsumować wolne, nieinwestowane nigdzie indziej środki indywidualnych obywateli. Ludzie widzą w crowdfundingu nowy sposób na zaangażowanie w postęp i nie chcą go mieszać z innymi sposobami inwestowania.

### **Potrzeba uregulowań?**

Crowdfunding działa dobrze tam, gdzie inne modele finansowania zawiodły nie tylko ze względu na konserwatywne zasady aktywizacji instrumentów finansowych przez banki, fundusze inwestycyjne, publiczne instytucje

finansujące czy nawet tzw. aniołów biznesu, którzy pomagają obiecującym startupom. Wsparcie w formie crowdfundingu mogą zyskiwać przedsięwzięcia, które ignoruje przemysł. Na przykład przemysł filmowy lub gier wideo skupia się prawie wyłącznie na najbardziej dochodowych blockbusterach. Mała produkcja niezależna może zyskać wsparcie mikroinwestorów gotowych ponieść ryzyko, jeżeli wiedzą, że atrakcyjność przedsięwzięcia została zweryfikowana przez zainteresowanie wielu podobnie myślących. Sfinansowanie wytworzenia prototypu wynalazku lub wdrożenia jego produkcji może zależeć od atrakcyjności i przejrzystości prezentacji, a nie od oceny analityków.

Zaangażowanie inwestorów kierujących się przynajmniej częściowo opisanymi wyżej emocjami wymaga czegoś innego niż uruchomienie tradycyjnych, sprawdzonych sposobów finansowania pożyczką, kredytem czy emisją papierów wartościowych. Dlatego nieuchronne próby uregulowania przedsięwzięć inwestycyjnych w formie crowdfundingu muszą być ostrożne. Potwierdza to coroczny raport na temat amerykańskiej przedsiębiorczości wydawany przez Fundację Kauffmana, komentujący przyjętą w 2011 roku ustawę JOBS regulującą finansowanie startupów w ofercie publicznej, w tym w formie crowdfundingu. Podkreśla się w nim konieczność zachowania ostrożności w stosowaniu regulacji, by przeważały efekty rynkowe, a nie skuteczność systemu nadzoru.

W związku z tym niełatwe wyzwanie stoi przed Unią Europejską, która próbuje harmonizować uregulowania wspólnego rynku. W trwającej od kilku lat debacie europejskiej na temat crowdfundingu dominuje, jak się wydaje, ogólny kontekst wspólnotowych wyzwań gospodarczych,

określonych znajdującą się już na półmetku strategią Europa 2020, a przede wszystkim jej flagową inicjatywą, czyli Europejską Agendą Cyfrową. Mówi się o wykorzystaniu potencjału społecznościowego internetu dla pobudzenia innowacyjności, przedsiębiorczości i konkurencyjności. Crowdfunding ma dać dodatkowy bodziec dla europejskiego sektora MSP i wchodzących na rynek pracy młodych ludzi tworzących startupy. Taki kontekst debaty sprawia, że staje się ona bardzo poważna, co nie zawsze licuje z tematami, które napędzają rynek crowdfundingu na świecie. Gdyby

uwzględniać rynkowe doświadczenia amerykańskie i dotychczasowe europejskie, należałoby promować podejście liberalne, ale niedostatek uregulowań może utrudniać pokonywanie istniejących barier rynkowych pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi i zmniejszać opłacalność przedsięwzięć. Niezbędne jest wypracowanie złotego środka, co tradycyjnie nie będzie prostym zadaniem.



## II. Regulacje

# Pożyczka, darowizna czy przedsprzedaż? Konstrukcje prawne wykorzystywane w crowdfundingu

Jacek Czarnecki, Krzysztof Wojdyło

Crowdfunding jest innowacyjnym zjawiskiem gospodarczym, któremu nie towarzyszy obecnie kompleksowa regulacja prawna. W sferze cywilnoprawnej podmioty uczestniczące w crowdfundingu (projektodawcy, platformy oraz wspierający) korzystają zatem ze swobody umów (art. 353<sup>1</sup> k.c.). Stosunki prawne w ramach crowdfundingu oparte są najczęściej na najbardziej popularnych umowach nazwanych, modyfikowanych i dostosowywanych do konkretnych modeli crowdfundingu. Rozróżnić przy tym należy stosunki prawne powstające pomiędzy finansującymi i beneficjentami oraz stosunki powstające pomiędzy operatorem platformy oraz, odpowiednio, beneficjentami i finansującymi.

Poniżej wskazujemy oraz krótko opisujemy najpopularniejsze konstrukcje prawne wykorzystywane w zakresie relacji prawnych powstających pomiędzy finansującymi i beneficjentami.

## 1. Darowizna

Model oparty na umowie darowizny odpowiada szczególnie crowdfundingowi dotacyjnemu, najczęściej spotykanemu

w crowdfundingu charytatywnym (np. siepomaga.pl). Należy założyć, że w przypadku braku szczegółowych ustaleń w modelu tym pomiędzy finansującym a beneficjentem najczęściej będzie dochodziło do zawarcia umowy darowizny w rozumieniu Kodeksu cywilnego. Wbrew powszechnemu wyobrażeniu stosunek prawny darowizny nie wygasa po dokonaniu przez darczyńcę wpłaty na rzecz obdarowanego. Przykładowo w sytuacjach określonych w Kodeksie cywilnym darowizna może zostać odwołana, a obdarowany może być zobowiązany do zwrotu otrzymanego świadczenia. Jakkolwiek w przypadku crowdfundingu sytuacje takie będą zapewne należały do rzadkości, warto aby beneficjenci korzystający ze świadczeń w ramach crowdfundingu dotacyjnego mieli świadomość, że polskie prawo przewiduje takie sytuacje.

## 2. Sprzedaż i umowy podobne

Umowa sprzedaży oraz umowy zbliżone (zmodyfikowane umowy sprzedaży lub umowy nienazwane, ale wykazujące silne podobieństwo do sprzedaży) to w tej chwili



chyba najczęściej wykorzystywane konstrukcje prawne w crowdfundingu. Świadczeniu pieniężnemu wspierającego odpowiada świadczenie wzajemne projektodawcy, które polega czy to na dostarczeniu określonego produktu w przyszłości (tzw. przedsprzedaż), czy też na zapewnieniu określonej nagrody wspierającemu (podkreśla się przy tym wzajemny charakter umowy).

Wzajemność świadczeń pozwala operatorom platform crowdfundingowych założyć, że mamy w tym przypadku do czynienia z umową sprzedaży. W wielu przypadkach jest to wniosek, który zapewne da się formalnie obronić (szczególnie w modelach opartych na przedsprzedaży). Intuicyjnie jednak mamy wrażenie, że przekazanie środków pieniężnych w ramach crowdfundingu nie jest zwykłą zapłatą ceny w ramach umowy sprzedaży. Dlatego też najczęściej będziemy mieli zapewne do czynienia z umową nienazwaną, która ma wiele cech wspólnych z umową sprzedaży, nie jest z nią jednak w pełni tożsama. Podobnie jak w przypadku innych rodzajów stosunków prawnych w ramach crowdfundingu relacjom prawnym pomiędzy finansującym a beneficjentem towarzyszy pewna niedookreśloność, która w określonych sytuacjach może być niekorzystna. W przypadku modeli opartych na umowie sprzedaży nie ma bowiem jasności, czy i w jakim stopniu beneficjent odpowiada za wady wzajemnego świadczenia przekazywanego finansującemu, w jakim stopniu odpowiada za zgodność wykorzystania pozyskanych środków z przeznaczeniem deklarowanym podczas zbierania funduszy itd.

### *3. Pożyczka*

Umowa pożyczki to standardowy instrument crowdfundingu dłużnego. W tym kontekście należy ustalić, czy umowy zawierane

w ramach platformy crowdfundingowej powinny być traktowane jako umowy kredytu konsumenckiego w rozumieniu ustawy o kredycie. W tym przypadku także kluczowy jest określony model crowdfundingu dłużnego. Ustawa o kredycie odnosi się jedynie do umów pożyczek, w których kredytodawcą jest przedsiębiorca w rozumieniu Kodeksu cywilnego. Należy założyć, że w przypadku większości modeli, w których pożyczki zawierane są bezpośrednio pomiędzy finansującym a beneficjentem, nie będziemy mieli do czynienia z przedsiębiorcą po stronie finansującego. Dotychczasowa praktyka pokazuje, że w większości przypadków są to konsumenci. W takim przypadku umowa pożyczki zawierana pomiędzy finansującym a beneficjentem nie będzie kwalifikowana jako umowa kredytu konsumenckiego w rozumieniu ustawy o kredycie. Będą mogły mieć do niej natomiast zastosowanie przepisy o umowie pożyczki zawarte w Kodeksie cywilnym.

Oczywiście nie można wykluczyć, że w konkretnych przypadkach finansującymi będą przedsiębiorcy (mogą to być również konsumenci, którzy z udzielania pożyczek za pomocą platform crowdfundingowych uczynili sobie stałe źródło dochodu). W takim przypadku umowa pożyczki zawierana za pomocą platformy crowdfundingowej musiałaby spełniać wymogi ustawy o kredycie. W przypadku modelu zakładającego udzielanie pożyczek bezpośrednio przez operatora platformy crowdfundingowej, z uwagi na profesjonalny charakter prowadzonej przez niego działalności, należy przyjąć, że pożyczki takie podlegałyby ustawie o kredycie.

Kwalifikacja określonych umów pożyczek jako umów kredytu konsumenckiego w rozumieniu

ustawy o kredycie niesie ze sobą istotne skutki, szczególnie dla udzielającego pożyczki. Umowa pożyczki musi mieć w takim przypadku określoną formę oraz zawierać określone, obligatoryjne elementy. Finansujący musi liczyć się również z zagwarantowanym konsumentowi prawem do odstąpienia od umowy pożyczki w ciągu 14 dni od jej zawarcia. Jednocześnie finansujący zawierający umowę pożyczki z naruszeniem wymogów zawartych w ustawie o kredycie naraża się na tzw. sankcję darmowego kredytu przewidzianą w art. 46 ustawy o kredycie. Sankcja ta może skutkować tym, że finansujący utraci prawo do domagania się od beneficjenta jakichkolwiek odsetek z tytułu udzielonej pożyczki.

#### 4. Nabycie udziałów/akcji

Nabycie jednostek udziałowych wykorzystuje się w modelu crowdfundingu udziałowego. Więcej na ten temat w tekście „Crowdfunding a regulacje rynków kapitałowych” (str. 30).

#### 5. Konstrukcje niestandardowe

Ponieważ stosunki prawne w ramach crowdfundingu nie są uregulowane wprost przez przepisy, nie można z góry wykluczyć również powstania mniej standardowych interpretacji. Przykładowo w wielu modelach crowdfundingu (szczególnie udziałowego) można próbować doszukiwać się elementów spółki cywilnej. Pomysłodawca oraz finansujący dążą bowiem poniekąd do osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego.

Z kolei niektóre modele crowdfundingu opartego na nagrodach mogą sugerować, że mamy do czynienia z loterią, co ma swoją określone konsekwencje na gruncie administracyjnoprawnym oraz podatkowym. Więcej na ten temat w tekście „Crowdfunding – aspekty podatkowe” (str. 30)



# Podstawowe ryzyka prawne związane z crowdfundingiem

Krzysztof Wojdyło

Przygotowanie ewentualnych regulacji prawnych dotyczących crowdfundingu powinno zostać poprzedzone zidentyfikowaniem podstawowych ryzyk prawnych, które niesie ze sobą finansowanie społecznościowe. Pozwoli to wypracować regulacje, które będą odpowiadać na rzeczywiste potrzeby związane z crowdfundingiem. Poniżej przedstawiamy

przykładowe ryzyka związane z crowdfundingiem.

## Ryzyka systemowe

### *Pranie pieniędzy*

Niestety dotychczasowe doświadczenie walki z procederem prania pieniędzy pokazuje, że nawet najszlachetniejsze inicjatywy (w tym działalność fundacji i organizacji

charytatywnych) mogą być wykorzystywane przez przestępców w celu prania pieniędzy. Można sobie wyobrazić, że również platformy crowdfundingowe mogą być z powodzeniem wykorzystane do tego celu.

Patrząc z perspektywy systemowej, należałoby zapewne opowiedzieć się za objęciem operatorów platform crowdfundingowych reżimem ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy. Idea regulacji dotyczących przeciwdziałania praniu pieniędzy polega na stworzeniu szczelnego systemu, który zasadniczo uniemożliwi anonimowe dokonywanie rozliczeń pieniężnych. Crowdfunding jest w dużej mierze wyrwą w tym systemie, która wraz z jego dynamicznym rozwojem może stwarzać realne zagrożenie dla bezpieczeństwa systemu finansowego. Oczywiście objęcie operatorów platform crowdfundingowych reżimem ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy wiązałoby się dla nich ze znaczącymi utrudnieniami. Niezbędne stałoby się bowiem identyfikowanie oraz weryfikacja tożsamości zarówno beneficjentów, jak i finansujących. Operator musiałby również wprowadzić wewnętrzne mechanizmy umożliwiające monitorowanie dokonywanych transakcji.

### Ryzyka po stronie użytkowników

#### *Charakter relacji prawnej łączącej finansującego z beneficjentem*

W poprzednich tekstach sygnalizowaliśmy już, że precyzyjne ustalenie charakteru relacji prawnej łączącej finansującego z beneficjentem może być utrudnione. W przypadku wielu platform crowdfundingowych regulaminy platform regulują relacje pomiędzy operatorem platformy oraz jego użytkownikami, nie określając szczegółowo treści relacji prawnej

tworzonej pomiędzy beneficjentem a finansującym. Oczywiście treść tej relacji prawnej jest różna w zależności od przyjętego modelu crowdfundingu. Brak precyzji w tym zakresie może być przyczyną niejasności co do wzajemnych praw i zobowiązań użytkowników platformy.

#### *Zasady dysponowania powierzonymi środkami przez operatora platformy*

Z perspektywy finansującego (ale również beneficjenta) jedno z podstawowych ryzyk związanych z działalnością platform crowdfundingowych sprowadza się do tego, że środki przeznaczone dla beneficjenta lub finansującego nie trafią do adresata. Większość modeli działania platform crowdfundingowych przewiduje tymczasowe przetrzymywanie środków należących do finansujących/beneficjenta przez operatora platformy (np. przetrzymywanie do czasu zebrania określonej sumy). Zasadne jest pytanie o prawny status tych środków w okresie ich przetrzymywania przez operatora. W grę mogą wchodzić różne konstrukcje prawne, w tym np. depozyt nieprawidłowy. Jest to bardzo istotne, chociażby z perspektywy konieczności ustalenia, czy środki te będą mogły zostać odzyskane przez finansujących/beneficjenta w przypadku ogłoszenia upadłości operatora platformy lub czy będą zabezpieczone przed innymi wierzycielami operatora platformy. Zasady przechowywania powierzonych środków przez operatora platformy mogą mieć również znaczenie dla celów podatkowych.

Rozstrzygnięcie powyższych zagadnień jest w dużej mierze uzależnione od przyjętego przez danego operatora modelu prowadzonej działalności. Z perspektywy użytkowników niewątpliwie jednak wskazane byłyby takie rozwiązania, które zapewniałyby wyłączenie środków zdeponowanych

tymczasowo u operatora spod zajęcia w trakcie egzekucji lub automatyczne wyłączenie tych środków z masy upadłości. Warte rozważenia jest przykładowo nakazanie operatorom wykorzystywania w ich działalności rachunków powierniczych przewidzianych przez Prawo bankowe lub innych rozwiązań o podobnym charakterze.

Pożądanymi byłyby również regulacje, które nakładałyby na operatorów platform zakaz wykorzystywania zdeponowanych środków pieniężnych na własne potrzeby. Jednocześnie warto rozważyć umożliwienie operatorom inwestowania zgromadzonych środków w odpowiednio bezpieczne i płynne aktywa. Pewnym wzorem mogą być w tym zakresie regulacje dotyczące środków przetrzymywanych przez instytucje płatnicze zawarte w UUP.

### *Ewidencja środków*

Nawiązując do uwag dotyczących bezpieczeństwa środków zdeponowanych u operatora platformy, należy podkreślić, że dla skutecznego zabezpieczenia tych środków niezbędne jest również prawidłowe prowadzenie ich ewidencji. W przypadku konieczności zwrotu użytkownikom zdeponowanych środków, np. w związku z upadłością operatora, taka ewidencja będzie niezbędna. W związku z tym warto rozważyć nałożenie na operatorów platform obowiązku prowadzenia odpowiedniej ewidencji zdeponowanych środków, umożliwiającej sprawne przyporządkowanie określonych kwot do określonych użytkowników.

### *Brak należytej ochrony prawnej*

Podmioty korzystające z platform crowdfundingowych mogą uczestniczyć w dosyć złożonych, wielopodmiotowych stosunkach prawnych. Kluczowe stają się

w takim przypadku ustalenie, czy korzystający z platform crowdfundingowych (zarówno beneficjenci, jak i finansujący) posiadają odpowiedni poziom ochrony prawnej. Ponieważ status prawny platform crowdfundingowych nie jest jasny, poziom ochrony prawnej użytkowników platform jest w wielu przypadkach niższy w porównaniu z innymi relacjami prawnymi o podobnym charakterze (np. regulacji dotyczących funduszy inwestycyjnych). Brakuje w szczególności reguł dotyczących zakresu informacji, które powinny być przekazywane finansującym i beneficjentom. W różnych modelach crowdfundingu może to różnie wyglądać. Wiele zależy na przykład od tego, czy któregoś z uczestników relacji prawnych w ramach platformy crowdfundingowej uznamy za przedsiębiorcę. Więcej na ten temat piszemy w tekście „Ochrona interesów konsumenta wspierającego projekt crowdfundingowy” (str. 21).

Należy założyć, że poziom tej ochrony powinien być docelowo zbliżony do ochrony zagwarantowanej konsumentom w przypadku analogicznych relacji prawnych. Jednocześnie jednak należy koniecznie uwzględnić specyfikę crowdfundingu. Wydaje się, że w tym kontekście kluczowe są dwie okoliczności. Po pierwsze, w przypadku crowdfundingu decyzje inwestycyjne są podejmowane przez samych finansujących. Tym samym podmioty korzystające z platform crowdfundingowych nie wymagają tak daleko idącej ochrony jak korzystający z usług finansowych, w których decyzje inwestycyjne dotyczące środków konsumenta podejmuje usługodawca. Po drugie, w wielu przypadkach beneficjentem finansowania udzielanego przez finansującego będzie również konsument. To również powoduje, że relacja prawna między finansującym a beneficjentem powinna zostać poddana

niewielu odmiennym regułom niż ma to miejsce w przypadku klasycznej relacji pomiędzy konsumentem a przedsiębiorcą.

#### *Dowodzenie roszczeń*

W określonych sytuacjach użytkownik platformy może stanąć przed koniecznością dochodzenia swoich roszczeń bezpośrednio od innego użytkownika. Przykładowo finansujący może stanąć przed koniecznością egzekucji zwrotu pożyczki od beneficjenta (w przypadku crowdfundingu dłużnego). Kluczowa jest w tym kontekście możliwość ustalenia danych podmiotu zobowiązanego oraz odpowiedniego udowodnienia swoich roszczeń. Część danych niezbędnych w tym kontekście może być w posiadaniu operatora. Warto rozważyć wprowadzenie

ustawowego obowiązku ujawniania takich danych na żądanie użytkownika. Rozwiązania legislacyjne w tym zakresie powinny również uwzględniać obowiązujące przepisy dotyczące ochrony danych osobowych.

#### *Własność intelektualna*

Pomysłodawcy promujący swoje pomysły na platformie crowdfundingowej ryzykują, że ich pomysł zostanie przejęty przez innych użytkowników platformy. Ryzykom z tym związanym poświęcony został tekst zatytułowany „Ochrona własności intelektualnej projektu crowdfundingowego” (str. 23).



# Obowiązki projektodawcy w finansowaniu społecznościowym

Jacek Czarnecki

Crowdfunding nie istnieje bez podmiotów poszukujących finansowania. Co więcej, pierwsze projekty crowdfundingowe wynikały właśnie z inicjatywy projektodawców, którzy bezpośrednio poszukiwali środków finansowych wśród danych społeczności.

Rozwój platform crowdfundingowych zmierza w kierunku całościowego obsługiwanie projektów crowdfundingowych. Z jednej strony ograniczony jest udział wspierających – do wybrania projektu i dokonania wpłaty. Z drugiej strony projektodawcom oferuje się

gotowe schematy postępowania, wymagając od nich jedynie dostarczenia ciekawego projektu. Pomimo braku jasnych regulacji dotyczących funkcjonowania platform crowdfundingowych oraz choć nie zawsze wynika to wprost z regulaminów tych platform projektodawcy są obciążeni obowiązkami prawnymi różnego typu. Obowiązki te w części wynikają z relacji kontraktowych łączących projektodawcę z platformą oraz wspierającymi projekt, w części z przepisów powszechnie obowiązującego prawa. Poniżej prezentujemy przykłady takich obowiązków.

### *1. Obowiązki projektodawcy związane z prowadzeniem działalności gospodarczej*

Działalność projektodawcy związana z przygotowaniem projektu oraz jego realizacją może zostać oceniona jako działalność gospodarcza w rozumieniu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (art. 2: „Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa (...), a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły”). To z kolei skutkuje posiadaniem statusu przedsiębiorcy oraz powstaniem obowiązku uzyskania wpisu do właściwego rejestru.

### *2. Obowiązki projektodawcy związane z prawem konsumenckim*

Jedną z dalszych konsekwencji uzyskania statusu przedsiębiorcy może być obciążenie projektodawcy obowiązkami wynikającymi z regulacji konsumenckich, o czym więcej piszemy w tekście pt. „Ochrona interesów konsumenta wspierającego projekt crowdfundingowy” (str. 21).

### *3. Obowiązki projektodawcy o charakterze cywilnoprawnym, mające źródło w czynnościach prawnych*

Szereg obowiązków ciążących na projektodawcach ma swoje źródło w stosunkach zobowiązaniowych, wynikając przede wszystkim z regulaminów platform crowdfundingowych. Projektodawcy są przez nie zobowiązani m.in. do dostosowania swojego projektu do wymagań stawianych przez daną platformę oraz, co bardzo typowe, do świadczenia wzajemnego na rzecz wspierającego.

### *4. Obowiązek realizacji projektu*

Wydawałoby się, że podstawowym obowiązkiem projektodawcy, należącym do grupy zobowiązań umownych, o których mowa w punkcie 3 powyżej, jest realizacja założonego projektu crowdfundingowego w przypadku zakończonego powodzeniem zbierania wpłat. W wielu przypadkach będzie tak jedynie pozornie, ponieważ projektodawca jest często formalnie zobowiązany tylko do świadczenia nagród na rzecz wspierających (model crowdfundingu opartego na nagrodach), przy czym nagroda może nie mieć wiele wspólnego z działaniem, na które projektodawca zbiera środki.

Projektodawca może jednak ponieść określone konsekwencje braku realizacji projektu crowdfundingowego. Jeżeli jego działalność zakwalifikowana zostanie jako działalność gospodarcza (zob. punkt 1 powyżej), może on ponieść odpowiedzialność na podstawie ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom. Na gruncie tej ustawy nieuczciwą praktyką rynkową może być np. działanie wprowadzające w błąd dotyczące istnienia produktu, jego rodzaju lub dostępności (art. 5 ust. 3 pkt 1 ustawy).

### *5. Inne obowiązki projektodawcy*

Nie można wykluczyć, że z racji szczególnego charakteru projektu lub podmiotu będącego projektodawcą zastosowanie znajdą inne przepisy prawa, regulujące dany rodzaj działalności.



# Ochrona interesów konsumenta wspierającego projekt crowdfundingowy

Jacek Czarnecki

Ujmując rzecz podmiotowo, crowdfunding to projektodawcy, platformy crowdfundingowe oraz wspierający projekty. Przynajmniej jeden z tych podmiotów – platforma crowdfundingowa – z natury swojej działalności w charakterze pośrednika będzie zazwyczaj prowadził działalność gospodarczą w rozumieniu art. 2 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, będąc tym samym przedsiębiorcą w rozumieniu art. 4 ust. 1 tej ustawy (jak również w rozumieniu art. 43<sup>1</sup> k.c.).

Stosunki prawne w ramach crowdfundingu są trojaki, co wynika właśnie ze wskazanego kształtu podmiotowego tego zjawiska. Platformę crowdfundingową, jako podmiot pośredniczący (w ekonomicznym sensie tego słowa), łączą relacje prawne zarówno z projektodawcą, jak i wspierającym. Trzeci typ relacji występuje pomiędzy dwoma ostatnimi podmiotami – ostatecznie bowiem sens ekonomiczny wyraża się w transferze środków pomiędzy nimi i ma to określone konsekwencje prawne.

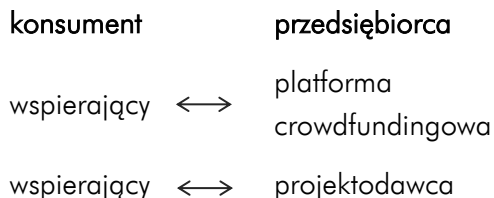
Kwalifikacja przynajmniej jednego ze wskazanych wyżej podmiotów jako przedsiębiorcy niesie za sobą istotne konsekwencje regulacyjne. Trójkątny kształt wzajemnych relacji sprawia, że należy

sprawdzić, czy którakolwiek z pozostałych dwóch stron nie powinna zostać zakwalifikowana jako konsument w rozumieniu art. 22<sup>1</sup> k.c. Może to powodować daleko idące skutki wynikające z szeroko rozumianego prawa konsumenckiego, które nakłada określone rygory na stosunki cywilnoprawne pomiędzy przedsiębiorcami i konsumentami.

Intuicyjnie można wskazać na wspierającego, którym jest zazwyczaj osoba fizyczna, jako na konsumenta, zaś na projektodawcę, z racji konieczności przynajmniej minimalnej organizacji projektu oraz związanej z nim działalności, jako na przedsiębiorcę. Prawdopodobnie jest to częsty przypadek, ale nie można uznać go za regułę. Możliwe są bowiem różne konfiguracje, w tym taka, w której to projektodawca jest konsumentem, a wspierający przedsiębiorcą, obaj są przedsiębiorcami lub obaj są konsumentami. A zatem również projektodawca może w stosunku do platformy crowdfundingowej występować w roli konsumenta.

Największe znaczenie praktyczne ma rozważenie sytuacji najbardziej typowej, tj. wspierającego jako konsumenta dokonującego czynności prawnej, której drugą stroną jest platforma crowdfundingowa

lub projektodawca (zakładamy, że obydwie te podmioty można zakwalifikować jako przedsiębiorców). W takim przypadku mamy do czynienia z dwoma stosunkami prawnymi typu B2C (*business to consumer*):



W obydwu wskazanych przypadkach zastosowanie znajdą odpowiednie regulacje konsumenckie.

Ponieważ stosunki umowne w obydwu sytuacjach (w najbardziej typowym scenariuszu) zawierane są za pośrednictwem internetu, zastosowanie znajdą przepisy ustawy o ochronie praw konsumentów w zakresie, w jakim reguluje ona umowy zawierane na odległość. Jednym z głównych uprawnień przyznanych konsumentowi na mocy tej ustawy jest prawo odstąpienia od umowy w terminie 10 dni „od dnia wydania rzeczy, a gdy umowa dotyczy świadczenia usługi – od dnia jej zawarcia” (art. 7 ust. 1 w związku z art. 10 ust. 1). Konsekwencją tego przepisu może być uprawnienie wspierającego będącego konsumentem do odstąpienia od umowy z projektodawcą nawet po długim czasie od przeprowadzenia kampanii crowdfundingowej. Będzie się tak działo np. w modelu crowdfundingu opartym na przedsprzedaży lub w ograniczonym zakresie w crowdfundingu opartym na nagrodach, gdzie konsument będzie dysponował 10-dniowym prawem odstąpienia od umowy liczonym od dnia wydania mu przedmiotu będącego świadczeniem wzajemnym wobec jego wpłaty. Może to mieć konsekwencje również dla platform crowdfundingowych. Można sobie bowiem wyobrazić sytuację, gdy udany

projekt crowdfundingowy (który przekroczył próg kwotowy uprawniający do otrzymania środków) w następstwie późniejszych odstąpień od umów przez czołowych wspierających stanie się *de facto* bezprzedmiotowy i nierealizowalny. Nie jest jasne, czy takie zejście poniżej progu *ex post* powinno skutkować zwrotem środków, czy nie.

Powyżej opisana sytuacja może ulec dalszej komplikacji, jeżeli umowy pomiędzy stronami nie wskazują jasno, pomiędzy jakimi podmiotami zawarty jest stosunek umowny polegający na świadczeniu na rzecz konsumenta. Bywa, że regulaminy platform crowdfundingowych nie są w tym względzie jasne. Konsumenti (wspierający) mogą zatem próbować wykorzystać przysługujące im prawo odstąpienia od umowy nie od projektodawcy, ale od platformy crowdfundingowej, jeśli z umowy (regulaminu) nie wynika wyraźnie, kto ma świadczyć na rzecz wspierającego. Często spotykane w regulaminach zastrzeżenie, zgodnie z którym platforma crowdfundingowa jedynie pośredniczy finansowo pomiędzy projektodawcą oraz wspierającym, nie zawsze musi bowiem mieć charakter nadrzędny wobec innych postanowień regulaminu, które czasem sugerują coś wprost przeciwnego.

Inne przepisy ustawy o ochronie praw konsumentów wydają się nieść dalsze ryzyko prawne dla projektodawców będących przedsiębiorcami. Zgodnie z art. 9 ust. 1 tej ustawy przed zawarciem umowy konsument powinien być poinformowany o szeregu czynników, w tym o wspomnianym prawie odstąpienia od umowy. W razie braku udzielenia takiej informacji termin, w którym konsument może odstąpić od umowy, wydłuża się do 3 miesięcy. Jeszcze bardziej



restrykcyjny charakter ma bezwzględnie obowiązujący przepis art. 11 ustawy o ochronie praw konsumentów, zgodnie z którym umowa zawarta na odległość „nie może nakładać na konsumenta obowiązku zapłaty ceny lub wynagrodzenia przed otrzymaniem świadczenia”. Stawia to pod znakiem zapytania model crowdfundingu oparty na umowie podobnej do umowy sprzedaży. Co do zasady świadczenie projektodawcy będzie bowiem zawsze późniejsze w czasie niż wpłata wspierającego.

Jeśli chodzi o inne przepisy konsumenckie, niewykluczone, że do rozpowszechnionego w Polsce crowdfundingu opartego na nagrodach zastosowanie mogą znaleźć przepisy ustawy o sprzedaży konsumenckiej. Warto wspomnieć, że ujednolicenie ustawodawstwa konsumenckiego przynosi nowa ustawa o prawach konsumenta, która wejdzie w życie 25 grudnia 2014 r.

Potencjalne problemy platform crowdfundingowych oraz projektodawców z regulacjami konsumenckimi mogą wynikać przede wszystkim z niejasnych zapisów umownych. Na podstawie obecnych regulaminów niektórych platform crowdfundingowych trudno stwierdzić, kto wobec kogo jest zobowiązany i które świadczenia stron są wzajemne. Optymalnym stanem rzeczy jest jasne zdefiniowanie trzech (w standardowym modelu) stosunków prawnych istniejących pomiędzy wszystkimi trzema podmiotami. Wówczas oczywiście regulacje konsumenckie dalej będą znajdować zastosowanie w stosunkach przedsiębiorca – konsument, ale ograniczona zostanie niepewność co do faktycznych ryzyk prawnych z nimi związanych.



# Ochrona własności intelektualnej projektu crowdfundingowego

Lena Marcinoska

Zlekceważenie konieczności ochrony praw własności intelektualnej może doprowadzić do fiaska projektu finansowanego w ramach crowdfundingu. W najlepszym wypadku twórca czeka rozczarowanie i brak realizacji założeń finansowych, w najgorszym – kosztowny i długi proces sądowy, jeśli na przykład okaże się, że naruszył prawa własności intelektualnej osób trzecich. Ochrona własnego projektu – to jedno.

Zbadanie, czy projekt nie narusza innych praw – to zupełnie co innego.

## Jak dużo mówić o projekcie?

W tradycyjnym modelu finansowania w początkowej fazie rozmów z inwestorem twórca ma możliwość zabezpieczenia cennych i poufnych informacji za pomocą umowy o zachowaniu poufności (tzw. NDA – *Non Disclosure Agreement*). Przy

odpowiednio skonstruowanym systemie kar umownych i zastosowaniu narzędzi pozwalających na sprawdzenie, kto i kiedy miał dostęp do informacji, taka umowa ułatwia ewentualne dochodzenie roszczeń, neutralizując możliwy wyciek informacji dotyczących projektu. Niestety pozyskiwanie finansowania za pośrednictwem platformy crowdfundingowej uniemożliwia skorzystanie z NDA. Jednocześnie twórca projektu crowdfundingowego musi przekonać potencjalnych finansujących, że projekt wart jest inwestycji, a więc ujawnić o nim wystarczająco dużo informacji. W tym wypadku należy zdać się na zdrowy rozsądek – ostrożnie wybierać i dozować informacje i materiały udostępniane na platformie, nie pozbawiając ich jednak atrakcyjności dla finansujących.

### Co i kiedy chronić?

**Patenty.** Z punktu widzenia praw własności intelektualnej szczególnymi projektami crowdfundingowymi są te, które wiążą się z rozwiązaniami posiadającymi zdolność patentową, najczęściej z dziedziny szeroko pojętej technologii lub medycyny. Opatentowanie wynalazku możliwe jest tylko wtedy, gdy jest on nowy, tj. nie stał się częścią dotychczasowego stanu techniki. Przez stan techniki rozumie się zasadniczo wszystko to, co zostało w jakikolwiek sposób podane do publicznej wiadomości. Oznacza to, że udostępnienie na platformie crowdfundingowej rozwiązania, które miałyby dopiero później podlegać opatentowaniu, może spowodować utratę jego zdolności patentowej. Takie zagrożenie może nieść ze sobą pokazanie na platformie prototypu wynalazku czy zastosowanie wynalazku na przykład w gadżetach – nagrodach przekazywanych finansującym w zamian za wsparcie. Na pewno nie wolno

udostępniać tego, co stanowi o istocie wynalazku. W takim wypadku późniejsza próba opatentowania takiego rozwiązania może spotkać się z odmową albo wiązać się z ryzykiem unieważnienia patentu w przyszłości.

Twórca projektu, który nie zarejestruje wynalazku przed udostępnieniem na platformie pewnych informacji na temat tego rozwiązania, musi wziąć pod uwagę, że ktoś inny może wcześniej złożyć podobny wniosek patentowy. W takich przypadkach twórca projektu może nie tylko stracić prawo do uzyskania patentu na wynalazek, ale także może sam zostać pozwany z tytułu naruszenia cudzego patentu. Przy zgłoszeniach praw własności przemysłowej działa bowiem zasada „kto pierwszy, ten lepszy”. Dlatego najbezpieczniej jest dokonać rejestracji wynalazku przed rozpoczęciem zbierania środków w crowdfundingu.

**Wzory przemysłowe, znaki towarowe.** Nie każde rozwiązanie nadaje się do patentowania. Gdy w ramach projektu wytworzony ma zostać np. gadżet o unikatowym wyglądzie, warto ten wygląd zastrzec jako wzór przemysłowy, ewentualnie znak towarowy. Gdy projekt łączy się ze stosowaniem oznaczeń np. słownych, słowno-graficznych, graficznych, przestrzennych czy dźwiękowych, które mają stanowić charakterystyczny identyfikator projektu, warto pomyśleć o ich wcześniejszej rejestracji jako znaków towarowych. O tym, jak jest to ważne dla powodzenia projektu, świadczy historia zegarka TikTok LunaTik. Projekt finansowany był kilka lat temu za pośrednictwem Kickstartera. Pozwalał zamienić iPod'a nano w charakterystyczny designerski zegarek na rękę. Unikatowy wygląd zegarka nie został zarejestrowany ani jako wzór przemysłowy, ani jako znak towarowy. Internet zalały

podobnie wyglądające kopie popularnego zegarka, a sukces projektu na platformie crowdfundingowej nie został przekuty w wielce prawdopodobny sukces finansowy.

**Prawa autorskie.** Oczywiście samego pomysłu nie da się zabezpieczyć. Możliwa jest jednak ochrona pewnych form jego wyrażenia. Umieszczane na platformie crowdfundingowej w celu zilustrowania projektu zdjęcia, rysunki, opisy czy filmy podlegają ochronie prawnoautorskiej, jeżeli spełniają jej przesłanki. Jest ona niezależna od jakiegokolwiek formalnej rejestracji.

### Jak nie narazić się na proces?

Jednym z największych zagrożeń dla projektów crowdfundingowych bywa niedostateczne rozeznanie w prawach osób trzecich.

Najlepszy przykład to sprawa amerykańskiej spółki Formlabs prowadzącej kilka lat temu na Kickstarterze kampanię w celu sfinansowania budowy powszechnie dostępnej drukarki 3D. Formlabs zebrał ponad 3 mln dolarów, mimo że koszty projektu opiewały na wiele mniej, bo sto tysięcy dolarów. Wkrótce potem Formlabs został pozwany o naruszenie patentu należącego do spółki 3D Systems, która zarzucała, że w drukarce bezprawnie wykorzystano opatentowaną technologię drukowania.

Innym przykładem – tym razem naruszenia praw ze znaków towarowych – była sprawa, która wynikała w związku z finansowaniem stworzenia gry o nazwie "Kaiju Combat". Projekt pojawił się na Kickstarterze, a kampania prowadzona była przez spółkę Sunstone Games. Spółka została pozwana przez Wizards of the Coast – właściciela znaku towarowego KAIJUDO, który twierdził, że oznaczenie Kaiju Combat jest łudząco

podobne do jego znaku towarowego zarejestrowanego dla takich samych produktów, tj. gier.

Spektakularny sukces na platformie crowdfundingowej i pozyskanie finansowania znacznie przekraczającego założenia twórcy nie gwarantuje sukcesu. Może się okazać, że zamiast na finansowanie projektu środki będą przeznaczone na proces sądowy. Spory dotyczące praw własności intelektualnej, zwłaszcza patentów, są drogie i długotrwałe. Dlatego też dokładne sprawdzenie, czy projekt albo pewne jego elementy nie naruszają praw osób trzecich, jest tak ważne.

### Jak nie spotkać trolla?

W tym kontekście warto też wspomnieć o innym potencjalnym zagrożeniu, tzw. *patent trolls*. Zasadniczo określenie to można odnieść do podmiotów, które nie tworzą technologii, ale kupują patenty lub rejestrują oczywiste, znane i upowszechnione rozwiązania, by następnie – inicjując spory – domagać się rekompensaty, np. sprzedać patent albo narzucić opłatę licencyjną za korzystanie z niego.

Trudno ocenić występowanie opisanego zjawiska na polskim rynku, problem jest jednak coraz częściej dostrzegany w USA. Ostatnio głośno było o nim właśnie dzięki crowdfundingowi. Spółka Ditto Technologies stworzyła system, który pozwala dzięki kamerce internetowej i systemowi 3D przymierzyć i dopasować użytkownikowi okulary. W związku z tym rozwiązaniem przeciwko spółce skierowano dwa pozwy dotyczące naruszenia patentu. Ditto Technologies zdecydowała się bronić swoich praw, wskazując, że ma do czynienia z *patent trolls*, i zbierając na ten cel fundusze za pośrednictwem crowdfundingowego serwisu Indiegogo. Na marginesie ten przykład

pokazuje zupełnie nowe zastosowanie crowdfundingu – zbieranie funduszy nie tyle na realizację projektu, ile na jego ochronę. W każdym razie trzeba liczyć się z tym, że upublicznienie projektu za pomocą platform crowdfundingowych może wzbudzać zainteresowanie również tego rodzaju firm.

### Podsumowanie

O zabezpieczeniu praw własności intelektualnej w projekcie crowdfundingowym nie można myśleć dopiero w momencie, gdy udało się zebrać fundusze. Wtedy najczęściej jest już za późno. Odpowiednie przygotowanie i zabezpieczenie własnych praw, a także zabezpieczenie się przed

naruszaniem praw innych stanowi jeden z koniecznych elementów sukcesu – rynkowego i finansowego – projektu crowdfundingowego. Na pewno w przypadku crowdfundingu internetowego odradzany jest pośpiech, a poszukujący finansowania twórca powinien być dobrze przygotowany do sprzedania projektu finansującym. Powinien też tak wcześnie, jak jest to możliwe, biorąc pod uwagę charakter jego pomysłu, zabezpieczyć swoje prawa z wykorzystaniem dostępnych instrumentów prawnych.



# Prawna pozycja platformy crowdfundingowej

Krzysztof Wojdyło, Marcin Pietkiewicz

Komentarze przedstawione w niniejszym tekście mają z założenia charakter ogólny, nie odnoszą się bowiem do żadnej konkretnej platformy crowdfundingowej. W praktyce można wyobrazić sobie bardzo wiele modeli funkcjonowania takich platform. Rozwiązania zastosowane w ramach konkretnej platformy mogą mieć istotne znaczenie prawne i wpływać na kwalifikację prawną świadczonych przez nią usług. Dlatego też zalecamy każdorazową wnikliwą analizę prawną rozwiązań stosowanych w ramach danej platformy.

### Usługi świadczone drogą elektroniczną

Jako że platformy crowdfundingowe są prowadzone z wykorzystaniem internetu, nie powinno ulegać wątpliwości, że usługi

świadczone przez operatorów platform (nawet jeżeli sprowadzają się jedynie do kojarzenia finansujących z beneficjentami) co do zasady powinny być kwalifikowane jako usługi świadczone drogą elektroniczną w rozumieniu ustawy o usługach elektronicznych. W związku z taką kwalifikacją operatorzy platform crowdfundingowych powinni posiadać regulamin świadczenia usług oraz przestrzegać reguł dotyczących przetwarzania danych osób korzystających z platform, określonych w ustawie o usługach elektronicznych.

### Usługi płatnicze

Rolę operatorów wielu platform crowdfundingowych można określić jako

pośrednictwo w przekazywaniu środków pieniężnych pomiędzy fundatorami a beneficjentami. Przekazywanie środków będzie miało miejsce w zasadzie we wszystkich modelach crowdfundingu. Okoliczność ta nakazuje przeanalizować działalność operatorów platform crowdfundingowych w świetle regulacji dotyczących usług płatniczych. Szeroko rozumiane pośrednictwo w przekazywaniu środków pieniężnych jest bowiem istotą usług płatniczych, których świadczenie podlega odpowiednim regulacjom.

Operatorzy platform crowdfundingowych zazwyczaj gromadzą środki wpłacane przez fundatorów, a następnie, po zebraniu określonej kwoty, przekazują je docelowemu beneficjentowi. W ramach określonych modeli crowdfundingu może dochodzić również do pośredniczenia w przekazywaniu środków od beneficjentów do finansujących (np. w ramach crowdfundingu dłużnego). Niewątpliwie wykonują tym samym transakcję płatniczą w rozumieniu UUP, co z kolei implikuje, że zasadniczo świadczą oni regulowaną usługę płatniczą w rozumieniu art. 3 UUP.

Mimo że pośrednictwo w płatnościach dokonywane przez operatorów platform crowdfundingowych będzie transakcją płatniczą w rozumieniu UUP, należy założyć, że w większości przypadków operatorzy nie będą musieli uzyskiwać zezwolenia na świadczenie usług płatniczych. Większość platform wypełni bowiem zapewne przesłanki do zastosowania wyjątku określonego w art. 6 pkt 2 UUP. Zgodnie z tym przepisem wymogów zawartych w UUP nie stosuje się do transakcji płatniczych między płatnikiem a odbiorcą dokonywanych za pośrednictwem osoby wykonującej czynności zmierzające do zawarcia przez płatnika i odbiorcę

oznaczonej umowy lub zawierającej taką umowę w imieniu lub na rzecz płatnika albo odbiorcy. Niewątpliwie operator platformy crowdfundingowej, umożliwiając beneficjentom wystawianie swoich ofert na platformie, wykonuje czynności zmierzające do zawarcia umowy pomiędzy fundatorem a beneficjentem.

Warto jednocześnie zaznaczyć, że stosowanie przywołanego powyżej wyjątku wywołuje w praktyce wiele kontrowersji. Zwróciła na to uwagę Komisja Europejska, która prowadzi obecnie rewizję dyrektywy PSD, będącej podstawą dla UUP. Warto śledzić prace Komisji Europejskiej, ponieważ ewentualne zmiany dotyczące wyżej wspomnianego wyjątku mogą mieć istotne znaczenie dla operatorów platform crowdfundingowych.

### **Przeciwdziałanie praniu pieniędzy**

Z uwagi na obowiązujące przepisy dotyczące przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu wszelka działalność polegająca na pośrednictwie w przekazywaniu środków pieniężnych powinna być analizowana również pod kątem wymogów nałożonych przez ustawę o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy. Z perspektywy operatora platformy crowdfundingowej kluczowe jest ustalenie, czy będzie on jedną z instytucji obowiązanych w rozumieniu art. 2 pkt 1 ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy.

W tej chwili brakuje przepisów, które wprost odnosiłyby się do operatorów platform crowdfundingowych. Ustalenie, czy operator podlega przepisom o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy, będzie w ogromnej mierze uzależnione od modelu crowdfundingu przyjętego przez danego operatora. Wydaje się, że najbardziej w tej chwili rozpowszechnione i jednocześnie najprostsze

modele crowdfundingu (crowdfunding dotacyjny, oparty na nagrodach oraz przedsprzedaży) nie będą zasadniczo podlegały regulacjom dotyczącym przeciwdziałania praniu pieniędzy. Operatorzy platform crowdfundingowych działających w ramach wspomnianych modeli nie prowadzą działalności regulowanej, która implikowałaby konieczność stosowania przepisów ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy. Rola operatorów sprowadza się w tym przypadku jedynie do kojarzenia finansujących z beneficjentami.

Znacznie bardziej skomplikowana wydaje się sytuacja operatorów platform opartych na modelu udziałowym lub pożyczkowym. W tym przypadku, w zależności od przyjętej struktury działania platformy, operator może prowadzić działalność regulowaną lub działalność w charakterze instytucji finansowej w rozumieniu art. 4 ust. 1 pkt 7 Prawa bankowego. W takim przypadku operator byłby traktowany jak instytucja obowiązana w rozumieniu ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i byłby zobowiązany do stosowania środków zapobiegających praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu przewidzianych przez tę ustawę.

Ponadto należy zwrócić uwagę, że operator platformy crowdfundingowej dokonujący wymiany walut (np. konwersji waluty finansującego na walutę beneficjenta) będzie podlegał ustawie o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy z uwagi na wyraźne objęcie reżimem tej ustawy działalności polegającej na wymianie (art. 2 pkt 1 lit p).

### **Prawo dewizowe**

Operatorzy platform crowdfundingowych mogą w swej działalności dokonywać również wymiany walut. Tak dzieje się w szczególności

w przypadku, w którym wpłata finansującego dokonywana jest w walucie innej niż waluta akceptowana przez beneficjenta. Operator platformy dokonuje w takim przypadku konwersji waluty po określonym z góry kursie, a więc prowadzi działalność polegającą na wymianie walut.

Z uwagi na definicyjne ograniczenia zawarte w Prawie dewizowym nie oznacza to jednak automatycznie, że prowadzi on działalność kantorową. Przepisy Prawa dewizowego implikują bowiem, że działalność kantorowa dotyczy walut w postaci zmaterializowanej (banknoty oraz monety). Tymczasem należy założyć, że w zdecydowanej większości wypadków, o ile nie zawsze, wymiana walut na platformach crowdfundingowych będzie dotyczyła walut w postaci zdematerializowanej. Dopóki więc operatorzy platform crowdfundingowych nie będą dokonywać wymiany walut w postaci zmaterializowanej, nie będą musieli rejestrować swojej działalności w rejestrze działalności kantorowej prowadzonym przez prezesa Narodowego Banku Polskiego.

Prowadzenie wymiany walut przez operatora platformy crowdfundingowej może natomiast skutkować koniecznością stosowania przez operatora przepisów ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy.

### **Prawo bankowe**

W niektórych modelach crowdfundingowych działalność platform może przypominać swoim charakterem działalność depozytową wykonywaną przez banki. Jest to szczególnie widoczne w crowdfundingu dłużnym, który może przybrać różne formy. W wielu przypadkach pożyczki są udzielane bezpośrednio pomiędzy finansującym a beneficjentem. W takim przypadku rola operatora platformy crowdfundingowej

sprowadza się do kojarzenia finansującego z beneficjentem, co samo w sobie nie jest działalnością regulowaną. Znacznie bardziej skomplikowana sytuacja występuje w modelu, w którym operator platformy oprócz kojarzenia finansujących i beneficjenta agreguje również środki pochodzące od finansujących i sam udziela pożyczki beneficjentowi. Model taki ma na celu uproszczenie struktury finansowania. W efekcie bowiem beneficjent zawiera tylko jedną umowę pożyczki z operatorem, a nie wiele umów pożyczek z poszczególnymi finansującymi. Operator natomiast, udzielając pożyczki, wykorzystuje środki zebrane od finansujących. W momencie spłaty pożyczki operator proporcjonalnie rozdziela otrzymaną spłatę pomiędzy finansujących. W modelu tym działalność platformy jest *de facto* działalnością bankową.

Platforma zbiera od finansujących środki finansowe (co jest odpowiednikiem działalności depozytowej banków), agreguje je, po czym udziela pożyczki beneficjentowi, finansując pożyczkę ze środków uzyskanych od finansujących (co jest odpowiednikiem działalności kredytowej banków). Zebrane od finansujących środki są obciążone ryzykiem w tym sensie, że nie ma gwarancji ich zwrotu. Zgodnie z art. 171 ust. 1 Prawa bankowego kto bez zezwolenia prowadzi działalność polegającą na gromadzeniu środków pieniężnych innych osób fizycznych, prawnych lub jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, w celu udzielania kredytów, pożyczek pieniężnych lub obciążania ryzykiem tych środków w inny sposób, podlega grzywnie do 5 000 000 złotych i karze pozbawienia wolności do lat 3.

Powyższy przepis dowodzi, że pewne modele crowdfundingu dłużnego mogą być obciążone znaczącym ryzykiem prawnym polegającym na możliwych próbach kwalifikowania tego rodzaju crowdfundingu jako działalności bankowej, która wymaga zezwolenia. W praktyce zatem, w obecnym stanie prawnym, operatorzy platform przewidujących crowdfunding dłużny, chcąc uniknąć niepotrzebnych obciążeń administracyjnych lub odpowiedzialności karnej, powinni dążyć do tworzenia modeli, które przewidują, że finansowanie odbywa się bezpośrednio pomiędzy finansującymi a beneficjentem (rola operatora jest w takim wypadku ograniczona do kojarzenia finansującego i beneficjenta oraz przekazywania środków pieniężnych).

#### **Pośrednictwo w obrocie instrumentami finansowymi**

Model działania platform crowdfundingowych nie jest jednolity, jednakże można wskazać na kilka funkcji, które platformy mogą spełniać w stosunku do uczestników tego procesu. Podstawową funkcją platformy jest kojarzenie poszukującego finansowania z inwestorem, co może się odbywać na zasadzie działania na rzecz pomysłodawcy projektu w drodze przedstawiania jego oferty potencjalnym inwestorom lub kojarzenia poszukującego finansowania z inwestorem, tak aby doprowadzić do zawarcia między nimi transakcji. W tym drugim przypadku platforma nie reprezentowałaby pomysłodawcy i nie działałaby w jego imieniu. Dodatkowo platformy mogą dostarczać obu stronom niezbędnego „wehikułu”, czyli spółki, w oparciu o którą będzie prowadzone przedsięwzięcie pomysłodawcy po uzyskaniu na ten cel

niezbędnych środków finansowych od uczestników.

Zakres regulacji, które znajdą zastosowanie do platform pośredniczących w organizowaniu crowdfundingu udziałowego, będzie w pewnym stopniu determinowany rodzajem praw udziałowych, które uzyskują uczestnicy w zamian za udzielone finansowanie. W uproszczeniu sprowadza się to do odpowiedzi na pytanie, czy prawo udziałowe otrzymywane przez uczestnika finansującego w spółce, która będzie prowadzić finansowane przedsięwzięcie, będzie kwalifikowało się jako instrument finansowy w rozumieniu ustawy o obrocie instrumentami finansowymi.

Jeżeli crowdfunding będzie organizowany w oparciu o spółkę z o.o., a uczestnikom finansującym projekt pomysłodawcy będą przyznawane udziały w takiej spółce, to działalność platformy, bez względu na to, którą z dwóch wskazanych wyżej formuł przyberze, nie będzie działalnością regulowaną, a dokładniej mówiąc działalnością maklerską.

Jeżeli jednak uczestnicy będą nabywać akcje, czy to w spółkach akcyjnych, czy komandytowo-akcyjnych, to każdorazowo trzeba będzie ocenić działalność platformy pod kątem wymogów stawianych działalności maklerskiej. Będzie tak, ponieważ akcje są instrumentami finansowymi w rozumieniu ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, a pośrednictwo w ich obrocie podlega regulacji tej ustawy. Tam, gdzie platforma będzie działać i występować w imieniu pomysłodawcy projektu, przeprowadzając dla niego zbiórkę środków pieniężnych rozumianą jako oferta uczestnictwa w spółce, w grę może wchodzić rodzaj działalności maklerskiej polegający na oferowaniu instrumentów finansowych. Natomiast tam, gdzie rolę platformy jest kojarzenie stron transakcji w celu zawarcia transakcji między nimi, należałoby rozważyć działalność maklerską polegającą na przyjmowaniu i przekazywaniu zleceń nabycia instrumentów finansowych.

# Crowdfunding a regulacje prawa rynków kapitałowych

Marcin Pietkiewicz

U podłoża crowdfundingu leży chęć znalezienia finansowania określonego przedsięwzięcia gospodarczego przez bliżej nieokreśloną grupę osób. Pojawia się zatem pytanie, czy obowiązujące w Polsce przepisy z zakresu rynków kapitałowych, które regulują

pozyskiwanie środków pieniężnych od szerszego grona potencjalnych inwestorów, mogą wpływać na formalno-prawny charakter projektów crowdfundingu na rynku polskim. Pytanie to jest aktualne zwłaszcza w zakresie crowdfundingu typu udziałowego.



Wszędzie tam, gdzie pomysłodawca określonego przedsięwzięcia gospodarczego mający być beneficjentem finansowania zwraca się do nieoznaczonego adresata, czy to bezpośrednio, czy za pośrednictwem platformy crowdfundingowej, z propozycją przystąpienia do planowanego przedsięwzięcia jako wspólnik, rodzi się pytanie, czy do propozycji takiej znajdują zastosowanie przepisy regulujące publiczne promowanie nabycia papierów wartościowych<sup>1</sup> albo przepisy regulujące działalność funduszy inwestycyjnych lub podobnych przedsięwzięć pomyślanych jako stworzenie wehikułu, który będzie inwestował środki zebrane od inwestorów w celu ich pomnażania<sup>2</sup>. Na wstępie należy wskazać, że owym nieoznaczonym adresatem propozycji beneficjenta finansowania jest w przypadku większości projektów crowdfundingowych każdy użytkownik internetu, gdyż jest to główne miejsce działalności crowdfundingowej.

Rozważania zawarte w tym artykule ograniczone są wyłącznie do tych form crowdfundingu udziałowego, w których uczestnicy w zamian za udzielone finansowanie uzyskują prawo uczestnictwa w spółce, w oparciu o którą prowadzone będzie następnie finansowane przedsięwzięcie.

### Publiczna oferta przystąpienia do spółki

○ ewentualnym zastosowaniu do przedsięwzięć crowdfundingowych przepisów ustawy o ofercie publicznej decydować będzie każdorazowo rodzaj praw udziałowych nabywanych przez finansujących w zamian za wpłacane środki pieniężne, czyli innymi słowy forma spółki, w jakiej ma być prowadzone

finansowane przedsięwzięcie. Choć – jak się może okazać – ewentualne zastosowanie przepisów o ofercie publicznej do projektów crowdfundingowych może być jednym z głównych czynników wpływających na wybór określonej formy prawnej dla przedsięwzięcia, to jednak warto spojrzeć na tę kwestię z innej strony. Należy się zastanowić, która ze spółek uregulowanych w Kodeksie spółek handlowych jest najwłaściwsza dla crowdfundingu ze względu na jej charakter prawny i główne cechy konstrukcyjne. Od początku należy mieć na uwadze specyfikę inwestora angażującego się w projekty crowdfundingowe oraz to, że beneficjent będzie miał najprawdopodobniej do czynienia z anonimową grupą potencjalnych inwestorów, których motywacja do przystąpienia do przedsięwzięcia może być bardzo różna. W przypadku pozyskania finansowania na niezbędnym poziomie spółka będzie mieć jednego głównego wspólnika (pomysłodawcę) i pozostałych bardzo rozproszonych udziałowców o charakterze czysto finansowym, którzy z założenia nie będą aktywnie uczestniczyć w zarządzaniu przedsięwzięciem.

Zakres dalszej analizy ograniczony został do trzech rodzajów spółek, tj. spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki akcyjnej oraz spółki komandytowo-akcyjnej.

Oceniając przydatność tych trzech rodzajów spółek dla crowdfundingu udziałowego z punktu widzenia ich konstrukcji i natury prawnej, można sądzić, że najodpowiedniejszą spółką powinna być spółka komandytowo-akcyjna. Jej główną cechą, co w przypadku crowdfundingu jest podstawową zaletą, jest to, że zarząd spółki został przekazany konkretnemu inwestorowi branżowemu (w tym wypadku pomysłodawcy przedsięwzięcia) przy jednoczesnym

<sup>1</sup> Ustawa o ofercie publicznej.

<sup>2</sup> Ustawa o funduszach inwestycyjnych.

dopuszczeniu do udziału w spółce inwestorów czysto finansowych (uczestników crowdfundingu). Istota gospodarcza spółki komandytowo-akcyjnej wyraża się bowiem w powiązaniu i współwystępowaniu tzw. inwestora aktywnego (komplementariusza) z inwestorem pasywnym (akcjonariuszem), którego główną rolą jest dofinansowanie przedsiębiorstwa prowadzonego przez komplementariusza w zamian za udział w zyskach spółki.

Uczestnictwo inwestora czysto kapitałowego w spółce komandytowo-akcyjnej odbywa się poprzez obejmowanie akcji, które są papierami wartościowymi. Jeżeli oferta nabycia akcji jest skierowana do co najmniej 150 adresatów lub do nieoznaczonego adresata, to taka oferta podlega rygorom ustawy o ofercie publicznej. Oznacza to, że aby spółka komandytowo-akcyjna, będąca wehikułem crowdfundingowym, mogła poszukiwać finansowania poprzez publiczną ofertę akcji, powinna uprzednio sporządzić prospekt emisyjny, uzyskać jego zatwierdzenie przez Komisję Nadzoru Finansowego oraz skorzystać z pośrednictwa domu maklerskiego przy przeprowadzaniu oferty. Konieczność przygotowania i zatwierdzenia w formalnej procedurze obszernego dokumentu, jakim bardzo często są prospekty emisyjne, kłóci się z ideą wolnego dostępu do środków finansowych, która leży u podstaw crowdfundingu, nie mówiąc już o znaczących kosztach, jakie pomysłodawca musiałby ponieść na sporządzenie prospektu.

Ustawa o ofercie publicznej przewiduje szereg odstępstw od wymogu prospektowego, np. zwalniając z tego obowiązku oferty publiczne o niskiej wartości, gdzie całkowita wartość finansowania pozyskiwanego w ten sposób nie przekraczałaby 100 000 euro w okresie 12 miesięcy. Taka oferta akcji

w spółce komandytowo-akcyjnej byłaby wyłączona z obowiązku prospektowego, jak również z przymusu pośrednictwa domu maklerskiego.

Powyżej wskazane wymogi dotyczące publicznego oferowania akcji znajdują zastosowanie również do spółek akcyjnych, w których występuje jedna kategoria wspólników, czyli akcjonariusze.

Jeżeli jednak potrzeby pomysłodawcy przedsięwzięcia są większe niż 100 000 euro, natomiast rygor prospektowy stanowiłby zbyt duże obciążenie organizacyjno-finansowe, crowdfunding może być zorganizowany na zasadzie uczestnictwa w spółce z o.o. Udziały w spółce z o.o. nie są papierami wartościowymi i do publicznej propozycji ich objęcia nie będzie się stosować ustawa o ofercie publicznej, a w konsekwencji taka oferta przystąpienia do spółki nie wymagałaby prospektu emisyjnego.

Ogólna charakterystyka prawna spółki z o.o. nakazuje jednak sądzić, że spośród trzech rozważanych rodzajów spółek spółka z o.o. wydaje się najmniej odpowiednia dla projektów crowdfundingu. Dotyczy to zarówno obrotu udziałami, jak i organizacji wewnętrznej spółki. Już same wymogi formalne dla dokonywania obrotu udziałami w spółkach z o.o. kłócą się z charakterem działalności crowdfundingowej prowadzonej przez internet, gdyż zgodnie z art. 180 k.s.h. zbycie udziału powinno być dokonane w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi. Ponadto spółka z o.o. pomyślana została raczej jako forma prowadzenia przedsiębiorstw przez mniejszą liczbę wspólników, którzy z zasady posiadają prawo osobistej kontroli spraw spółki. W tym kontekście szczególnie istotne będzie odpowiednie sformułowanie umowy spółki, która ma być wehikułem crowdfundingowym,

tak aby maksymalnie zabezpieczyć kluczową rolę pomysłodawcy w spółce, z jednoczesnym ograniczeniem praw pozostałych udziałowców wszędzie tam, gdzie jest to uzasadnione ze względu na specyficzny charakter ich uczestnictwa w spółce. Na przykład w spółce z o.o. można ustanowić radę nadzorczą, a w takim przypadku indywidualne prawo kontroli wspólników będzie mogło zostać wyłączone. Z drugiej strony spółka z o.o. jest powszechnie wykorzystywana w crowdfundingu udziałowym ze względu na niski pułap obowiązkowego minimalnego kapitału zakładowego (5000 zł w spółce z o.o. w porównaniu do 50 000 zł w przypadku spółki komandytowo-akcyjnej oraz 100 000 zł w przypadku spółki akcyjnej).

### Regulacje dotyczące funduszy inwestycyjnych

Niezależnie od wyboru konkretnej formy prawnej dla przedsięwzięcia planowanego przez beneficjenta crowdfundingu przedmiotem osobnej analizy powinien być rodzaj i charakter przedsięwzięcia, które ma być sfinansowane na zasadzie crowdfundingu. Planując pozyskanie środków na pewnego rodzaju przedsięwzięcia, beneficjent będzie musiał rozważyć ewentualne zastosowanie do jego planowanej działalności przepisów ustawy o funduszach inwestycyjnych.

Obecnie działalność polegająca na lokowaniu w prawa majątkowe (np. papiery wartościowe, wierzytelności, instrumenty pochodne) środków pieniężnych zebranych od innych osób w drodze propozycji zawarcia umowy, której przedmiotem jest udział w takim przedsięwzięciu, może być wykonywana wyłącznie w formie funduszu inwestycyjnego na zasadach regulowanych ustawą o funduszach inwestycyjnych.

Jeżeli zatem pomysłodawca chciałby wykorzystać crowdfunding do pozyskania środków finansowych, które w dalszej kolejności miałby inwestować w prawa majątkowe takie jak akcje, obligacje lub instrumenty pochodne, w celu zwiększenia wartości pozyskanych środków, to powinien dokonać wnikliwej analizy planowanej działalności pod kątem wymogów określonych w ustawie o funduszach inwestycyjnych. Przepisy dotyczące działalności funduszy inwestycyjnych nie będą natomiast stanowić bariery dla pozyskiwania środków w ramach crowdfundingu na sfinansowanie przedsięwzięć gospodarczych polegających na działalności produkcyjnej, handlowej lub usługowej, czyli działalności typowo podejmowanej przez startupy.

Do podobnych wniosków można dojść na gruncie unijnej dyrektywy w sprawie zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi<sup>3</sup> (AIFMD), która niebawem zostanie implementowana w Polsce i będzie regulować działalność alternatywnych funduszy inwestycyjnych (np. niektórych funduszy typu *private equity*). Wydaje się zatem, że implementacja AIFMD w Polsce nie powinna przynieść nowych znaczących ograniczeń w funkcjonowaniu crowdfundingu udziałowego w Polsce.




---

<sup>3</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/61/UE z dnia 8 czerwca 2011 r. w sprawie zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi i zmiany dyrektyw 2003/41/WE i 2009/65/WE oraz rozporządzeń (WE) nr 1060/2009 i (UE) nr 1095/2010.

# Crowdfunding a zbiórka publiczna

Joanna Prokurat

W Polsce działalność crowdfundingowa nie jest przedmiotem odrębnej regulacji, ale rozważana jest przez pryzmat przepisów prawnych o charakterze ogólnym lub specyficznych tylko dla wycinka tej działalności. Crowdfunding bywa porównywany do zbiórki publicznej.

Zestawianie crowdfundingu i zbiórki publicznej było szczególnie popularne przed wejściem w życie nowej ustawy z dnia 14 marca 2014 r. o zbiórkach publicznych, która zastąpiła ustawę o ziórkach publicznych uchwaloną w dniu 15 marca 1933 r.

Aktualnie obowiązująca ustawa o ziórkach publicznych wprowadza definicję zbiórki publicznej. Zgodnie z art. 1 ust. 1 tej ustawy

zbiórką publiczną jest zbieranie ofiar w gotówce lub w naturze w miejscu publicznym na określony, zgodny z prawem cel pozostający w sferze zadań publicznych, o których mowa w art. 4 ust. 1 ustawy o pożytku publicznym, oraz na cele religijne. Już ta definicja definitywnie rozstrzyga, że crowdfunding nie wypełnia znamion powołanej definicji, o czym przesądza przede wszystkim charakter finansowania społecznościowego, które jest organizowane jest w internecie i dzięki użyciu e-płatności pozwala na identyfikację co najmniej źródeł finansowania. Porównanie crowdfundingu i zbiórki publicznej w świetle ustawowej definicji tej ostatniej prezentuje poniższa tabela.

	Zbiórka publiczna	Crowdfunding
<b>Przedmiot</b>	Zbieranie ofiar.	Pozyskiwanie finansowania, zazwyczaj w zamian za świadczenie zwrotne (choć niekoniecznie ekwiwalentne), z wyjątkiem crowdfundingu dotacyjnego.
<b>Forma</b>	W gotówce lub naturze.	Bezgotówkowa (za pośrednictwem bankowości internetowej, w tym dzięki PayPal lub płatnościom mobilnym).
<b>Miejsce</b>	Miejsce publiczne (zgodnie z art. 1 ust. 1 ustawy o ziórkach publicznych miejsca publiczne to miejsca ogólnodostępne, a w szczególności ulice, place, parki i cmentarze – co implikuje przestrzeń rzeczywistą).	Przestrzeń wirtualna (za pośrednictwem internetu).

<b>Cel</b>	Określony, zgodny z prawem cel pozostający w sferze zadań publicznych, o których mowa w art. 4 ust. 1 ustawy o pożytku publicznym, oraz na cele religijne.	Každy cel zgodny z prawem, w tym wykraczający poza cele publiczne lub religijne.
------------	--	--

*Tab. Porównanie zbiórki publicznej i crowdfundingu (źródło: opracowanie własne)*

Niezależnie od powyższego ustawa o zbiórkach publicznych nie przystaje w pełni do działalności crowdfundingowej, gdyż jej art. 3 ogranicza krąg podmiotów uprawnionych do prowadzenia zbiórek publicznych do organizacji pozarządowych w rozumieniu art. 3 ust. 2 ustawy o pożytku publicznym, podmiotów, o których mowa w art. 3 ust. 3 tejże ustawy, oraz komitetów społecznych powołanych w celu przeprowadzenia zbiórki publicznej.

W konsekwencji na gruncie obowiązującej ustawy o zbiórkach publicznych crowdfunding nie podlega regulacjom właściwym dla zbiórek publicznych.

Wyłączenie crowdfundingu z zakresu ustawy o zbiórkach publicznych ma kapitalne znaczenie dla uczestników finansowania społecznościowego, a w szczególności dla

podmiotów pozyskujących finansowanie oraz właścicieli służących do tego platform, którzy nie muszą spełniać wymogów nakładanych przez ustawę o zbiórkach publicznych wymagających zaangażowania dodatkowych środków finansowych, a przede wszystkim wstrzymujących pozyskiwanie finansowania do czasu ich wypełnienia. Organizacja zbiórki publicznej wymaga bowiem w szczególności zgłoszenia do ministra właściwego do spraw administracji publicznej (pod rygorem odpowiedzialności wykroczeniowej – art. 56 Kodeksu wykroczeń), które podlega publikacji na portalu zbiórek publicznych prowadzonym przez tego ministra, a także sporządzenia sprawozdania ze zbiórki również podlegającego publikacji na portalu zbiórek publicznych.





## III. Podatki

# Crowdfunding – aspekty podatkowe

Joanna Prokurat

## Crowdfunding – aspekty podatkowe

Crowdfunding, czyli finansowanie różnorodnych projektów za pośrednictwem internetu, zdobyło już nie tylko liczne grono zwolenników, ale przede wszystkim miliardy rzeczywistego wsparcia finansowego dla pomysłodawców. Uczestnicy finansowania społecznościowego mogą być jednak zmuszeni podzielić się uzyskiwanymi benefitami z fiskusem.

Poniższe opracowanie stanowi próbę wskazania kluczowych zagadnień opodatkowania uczestników finansowania społecznościowego.

## I. Właściciel platformy crowdfundingowej

### Podatek dochodowy

Podatkowe implikacje działalności właściciela platformy crowdfundingowej są zasadniczo tożsame dla wszystkich kategorii takich właścicieli.

W szczególności bez znaczenia powinien pozostawać status właściciela platformy crowdfundingowej jako podatnika podatku dochodowego od osób fizycznych (PDOF) albo podatku dochodowego od osób prawnych (PDOP), bowiem założenie platformy crowdfundingowej zasadniczo implikuje prowadzenie działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów podatkowych. Tym samym powoduje

opodatkowanie na gruncie PDOF w ramach źródła przychodów „działalność gospodarcza”, tj. według zasad analogicznych jak dla podatników PDOF. Dla przypomnienia, zgodnie z art. 5a pkt 6 UPDOF, działalność gospodarcza albo pozarolnicza działalność gospodarcza oznacza działalność zarobkową: (a) wytwórczą, budowlaną, handlową, usługową, (b) polegającą na poszukiwaniu, rozpoznawaniu i wydobywaniu kopalin ze złóż, (c) polegającą na wykorzystywaniu rzeczy oraz wartości niematerialnych i prawnych – prowadzoną we własnym imieniu bez względu na jej rezultat, w sposób zorganizowany i ciągły.

Różnice w zakresie opodatkowania mogą pojawić się w przypadku właścicieli platform crowdfundingowych będących rezydentami podatkowymi w różnych jurysdykcjach.

Właściciel platformy będący polskim rezydentem podatkowym (osobą prawną mającą siedzibę lub zarząd na terytorium Polski albo osobą fizyczną posiadającą w Polsce miejsce zamieszkania w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym, tj. posiadającą na terytorium Polski centrum interesów osobistych lub gospodarczych, lub przebywającą na terytorium Polski dłużej niż 183 dni w roku podatkowym) podlega opodatkowaniu w Polsce od całości swoich dochodów niezależnie od miejsca ich osiągnięcia. Innymi słowy podmiot taki



zobowiązany jest zadeklarować i opodatkować w Polsce przychody niezależnie od miejsca rejestracji platformy crowdfundingowej, kraju pochodzenia pomysłodawcy, którego projekt został zarejestrowany na platformie, a także kraju pochodzenia wpłat.

Obowiązek podatkowy właściciela platformy crowdfundingowej niebędącego polskim rezydentem podatkowym jest natomiast ograniczony do przychodów osiągniętych na terytorium Polski. Przychodami takimi będą w szczególności opłaty pobierane od polskich pomysłodawców, których projekty są prezentowane na danej platformie. W praktyce są to zwykle:

- (i) opłata z tytułu zarejestrowania projektu na platformie,
- (ii) opłata za utrzymywanie informacji o projekcie na platformie,
- (iii) prowizja z tytułu pozyskanego finansowania (zryczałtowana lub procentowa).

Podczas gdy opłaty za zarejestrowanie projektu na platformie oraz za utrzymywanie na platformie informacji o projekcie pochodzą od projektodawcy i nie są uzależnione od wyniku zbiórki, prowizja jest ściśle powiązana z faktycznie otrzymanymi wpłatami na realizację projektu. W odniesieniu do prowizji właściciel platformy crowdfundingowej niebędący rezydentem podatkowym w Polsce może zatem próbować rozważyć, czy opodatkowaniu w Polsce podlegałyby wyłącznie ta część osiągniętych przez niego przychodów, która finalnie pochodzi z wpłat od polskich finansujących jako tych, których źródło od początku zlokalizowane jest w Polsce. O źródle dochodów położonych w Polsce można mówić wtedy, gdy takie

źródło dochodów trwale związane jest z terytorium Polski lub gdy źródłem dochodów są polscy rezydenci eksploatujący rzeczy lub dobra niematerialne należące do innych podmiotów. Jak jednak wyjaśnił Minister Finansów, *„Nie stanowią (...) dochodów uzyskanych ze źródeł dochodów położonych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej dochody nierezydentów: (...) z obrotu towarami i usługami, będącymi przedmiotem działalności gospodarczej nierezydenta nieprowadzącego w tym zakresie działalności gospodarczej z terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (tj. niemającego na terytorium Polski stałej placówki, biura, oddziału, przedstawicielstwa, przedstawiciela, najętej powierzchni w celu prowadzenia działalności itp.)”* (wyjaśnienia z 24 lipca 2011 r.; nr PB4/AK-8214-1045-277/01). Pomimo że powołany dokument wywarł ogromny wpływ na wykładnię przepisów i praktykę organów podatkowych, z uwagi na czas jego wydania oraz lakoniczność zawartej w nim wypowiedzi stosowanie się do zawartych w nim konkluzji powinno być poprzedzone wnikliwą analizą konkretnego przypadku. Wykorzystanie argumentacji Ministra Finansów w pewnych przypadkach może jednak ograniczyć ciężary zagranicznych właścicieli platform zaangażowanych w pozyskiwanie finansowania w Polsce.

Ustalone w powyższy sposób przychody, w konsekwencji uznania działalności właściciela platformy crowdfundingowej za działalność gospodarczą, stanowią dla niego przychody podlegające opodatkowaniu podatkiem dochodowym w momencie, gdy są należne, a zatem w dacie wymagalności świadczenia i bez względu na fakt jego otrzymania. Reguła generalna, zawarta w art. 12 ust. 3 i 3a UPDOP i art. 14 ust. 1 i 1c UPDOF, nakazuje bowiem rozpoznawać przychody z działalności gospodarczej

w dacie, gdy stają się należne. Reguła ta podlega modyfikacji w odniesieniu m.in. do przychodów w okresach rozliczeniowych, które na mocy, odpowiednio, art. 12 ust. 3e UPDOP i art. 14 ust. 1e UPDOF podlegają rozpoznaniu w ostatnim dniu ustalonego przez strony (w umowie lub na fakturze) okresu rozliczeniowego. Powyższa modyfikacja najczęściej będzie dotyczyła ewentualnych opłat za utrzymywanie informacji o projekcie na platformie, jeżeli strony porozumieją się w sprawie ich cyklicznego rozliczania (okresów rozliczeniowych).

Znacznie więcej wątpliwości budzi zagadnienie korzyści właściciela platformy crowdfundingowej z tytułu wpłat, z których właściciel platformy może korzystać. Nieodpłatne dysponowanie środkami pieniężnymi z tytułu pobieranych wpłat, tj. posiadanie ich w obrocie bieżącym i czerpanie z nich korzyści, należy z prawnopodatkowego punktu widzenia oceniać w kategoriach nieodpłatnego korzystania z cudzych środków pieniężnych jak z nieoprocentowanego finansowania. Skutkiem tego jest otrzymanie przez dysponującego takimi środkami przychodów z nieodpłatnych świadczeń, o których mowa w art. 12 ust. 1 pkt 2 UPDOP i art. 11 ust. 1 UPDOF. Wartość tych przychodów ustala się według zasad określonych w art. 12 ust. 5 i 6 pkt 4 UPDOP i art. 11 ust. 2 i 2a pkt 4 UPDOF, tj. na podstawie cen rynkowych stosowanych przy świadczeniu usług lub udostępnianiu rzeczy lub praw tego samego rodzaju i gatunku, z uwzględnieniem w szczególności ich stanu i stopnia zużycia oraz czasu i miejsca udostępnienia. Oznacza to, że w omawianej sytuacji wartość przychodów z nieodpłatnych świadczeń powinna odpowiadać równowartości odsetek, jakie właściciel platformy

crowdfundingowej musiałby zapłacić za pozyskanie w danym czasie, na danym rynku finansowym, kwoty kredytu komercyjnego odpowiadającej wartości depozytów (kaucji) wykorzystywanych w obrocie bieżącym. Problem ten właściciel platformy crowdfundingowej może próbować rozwiązywać na co najmniej kilka sposobów, np. odpowiednio formułując postanowienia umowne z projektodawcą.

#### **Podatek VAT**

Dla celów VAT płatności na rzecz właściciela platformy crowdfundingowej stanowią wynagrodzenie za świadczenie usług. Miejsce ich opodatkowania uzależnione jest od kwalifikacji przedmiotowej usługi oraz miejsca siedziby stron.

Fakt, że w praktyce właściciel platformy kojarzy strony finansowania, sugeruje, że mamy do czynienia z usługami finansowymi. Korzystają one ze zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 7 lub 40 ustawy o VAT. Art. 43 ust. 1 pkt 7 ustawy o VAT stanowi bowiem o transakcjach, łącznie z pośrednictwem, dotyczących walut, banknotów i monet używanych jako prawny środek płatniczy, z wyłączeniem banknotów i monet będących przedmiotami kolekcjonerskimi, za które uważa się monety ze złota, srebra lub innego metalu oraz banknoty, które nie są zwykle używane jako prawny środek płatniczy lub które mają wartość numizmatyczną. Zwolnione zaś z VAT usługi, o których mowa w art. 43 ust. 1 pkt 40 ustawy o VAT, dotyczą depozytów środków pieniężnych, prowadzenia rachunków pieniężnych, wszelkiego rodzaju transakcji płatniczych, przekazów i transferów pieniężnych, długów, czeków i weksli oraz usługi pośrednictwa w świadczeniu tych usług.

Z drugiej strony trudno zapomnieć o złożonym charakterze świadczeń właściciela platformy crowdfundingowej, który udostępnia również stosowne oprogramowanie oraz dokonuje czynności technicznych. Wynagrodzenie właściciela platformy z tego tytułu może zatem być traktowane jako podstawa opodatkowania VAT zgoła odmiennej usługi, np. związanej z udzieleniem praw własności intelektualnej do oprogramowania platformy crowdfundingowej, obsługi technicznej czy usług elektronicznych, opodatkowanych VAT stawką podstawową (aktualnie 23%). Decydujące mogą zatem okazać się postanowienia umowne łączące strony, w szczególności charakteryzujące zakres poszczególnych świadczeń oraz wyodrębniające wynagrodzenie za poszczególne kategorie świadczeń. W przypadku braku sprecyzowanych uzgodnień sposób opodatkowania VAT może wyznaczać koncepcja jednolitego traktowania świadczeń złożonych. Zgodnie z utrwaloną praktyką za świadczenie złożone uznawane jest jedno świadczenie, na które łącznie składają się dwa oddzielne świadczenia lub nawet kilka oddzielnych świadczeń. Świadczenia te muszą być ze sobą tak połączone, że ich rozdzielenie byłoby nieracjonalne gospodarczo i w pewnym sensie sztuczne. Możliwe byłoby również uznanie świadczenia za złożone, gdy jedno z poszczególnych świadczeń wyraźnie dominuje nad drugim, tzn. jest świadczeniem głównym, a pozostałe są tylko pomocnicze i mają na celu np. zwiększenie jakości usług. W takim przypadku determinantą ujęcia usług właściciela platformy na gruncie VAT może okazać się istota jego świadczeń, którą jest kojarzenie pomysłodawców i finansujących, tj. usługa finansowa. Podejście takie powinno być jednak

stosowane z rozważą i umiejętnością, szczególnie że z orzecznictwa wynika dążenie do rozdzielania świadczeń i przyporządkowywania im odpowiednich stawek podatkowych. W takim tonie wypowiedział się chociażby TSUE m.in. w wyroku z 11 czerwca 2009 r. w sprawie RLRE Tellmer Property sro vs. Finanční ředitelství v Ústí nad Labem (sygn. C-572/07), wskazując, że „za zasadę przyjęte jest odrębne traktowanie VAT każdego ze świadczeń. Dopiero jeżeli kilka świadczeń jest ze sobą funkcjonalnie powiązanych w taki sposób, że wyodrębnianie ich byłoby działaniem sztucznym, a ponadto niektóre ze świadczeń (tzw. świadczenia pomocnicze) nie stanowią dla nabywców celu samego w sobie, wówczas dla celów VAT nie należy wyodrębniać takich pojedynczych świadczeń, a całość usługi powinna być traktowana jednolicie dla celów VAT”.

Rozstrzygnięcie charakteru świadczeń, a w związku z tym zastosowanie odpowiedniej stawki VAT, ma doniosłe znaczenie również dla ustalenia prawa właściciela platformy crowdfundingowej do odliczenia VAT naliczonego i zakresu tego prawa. Oczywiście prawo to będzie przysługiwało wyłącznie w przypadku zarejestrowania właściciela platformy crowdfundingowej jako podatnika VAT w Polsce, do czego – świadcząc wyłącznie usługi finansowe zwolnione z VAT – nie byłby zobligowany. Prawo to będzie oczywiście wpływać na ekonomiczny aspekt prowadzonego przedsięwzięcia, a także może przysporzyć dodatkowych czaso- i kosztochłonnych obowiązków. Zgodnie z zasadą ogólną, wyrażoną w art. 86 ust. 1 ustawy o VAT, podatnikowi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego w zakresie, w jakim towary i usługi są wykorzystywane do wykonywania

czynności opodatkowanych. Nie ma on natomiast prawa do odliczenia podatku naliczonego w związku ze sprzedażą zwolnioną z VAT. Zastosowanie zwolnienia z VAT do świadczeń właściciela platformy crowdfundingowej, jeśli nie prowadzi on innej działalności opodatkowanej stawką podstawową, spowoduje zatem brak prawa do odliczenia VAT naliczonego na dokonywanych przez niego zakupach. Kwota takiego VAT naliczonego, niepodlegająca odliczeniu, będzie mogła jedynie zostać odniesiona w ciężar kosztów uzyskania przychodów na gruncie podatku dochodowego.

Z kolei w stosunku do towarów i usług, które są wykorzystywane przez podatnika do wykonywania czynności, w związku z którymi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego, jak również do czynności, w związku z którymi takie prawo nie przysługuje (tj. nie jest możliwa bezpośrednia alokacja VAT naliczonego do czynności albo opodatkowanych, albo zwolnionych, lecz dotyczy on obydwu kategorii sprzedaży), podatnik jest obowiązany do odrębnego określenia kwot podatku naliczonego związanych z czynnościami, w stosunku do których podatnikowi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego, czyli ma prawo do odliczenia VAT wyłącznie w zakresie wyznaczonym proporcją kalkulowaną w oparciu o art. 90 ust. 3 ustawy o VAT. Proporcję ustala się jako udział rocznego obrotu z tytułu czynności, w związku z którymi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego, w całkowitym obrocie uzyskanym z tytułu czynności, w związku z którymi podatnikowi przysługuje prawo do obniżenia kwoty podatku należnego, oraz czynności, w związku z którymi podatnikowi nie przysługuje takie prawo.

Właściciel platformy crowdfundingowej może być zatem zainteresowany rozdzieleniem poszczególnych kategorii usług i opodatkowaniem ich różnymi stawkami, dzięki czemu zyskałby możliwość odliczenia przynajmniej części VAT naliczonego. Dążący do maksymalizacji obciążeń podatkowych fiskus może być jednak odmiennego zdania, dlatego w przypadku usługi finansowej, gdy zarówno właściciel platformy crowdfundingowej, jak i projektodawca są podmiotami z siedzibą w Polsce i zarejestrowanymi dla celów VAT w Polsce, świadczenie usług przez właściciela platformy należy uznać za mające miejsce w Polsce i opodatkowane tutaj zgodnie z ww. zasadami. Jeżeli właściciel platformy jest zarejestrowany na potrzeby podatku od wartości dodanej w innym kraju, w tym poza UE, miejsce świadczenia jego usług wyznaczające miejsce ich opodatkowania VAT przypada w Polsce, gdy nabywcą usługi jest podatnik VAT. Usługi właściciela platformy zarejestrowanego dla VAT poza Polską podlegałyby natomiast opodatkowaniu VAT w kraju jego siedziby, gdy nabywcą jego usługi nie jest podatnik VAT, przy założeniu, że nie ma w Polsce stałego miejsca prowadzenia działalności w rozumieniu przepisów o VAT, z którego świadczyłby usługę (czego nie można jednak jednoznacznie wyłączyć bez analizy konkretnej sprawy). W ostatnim przypadku ustalenie ciężarów związanych z VAT powinno zatem uwzględniać przepisy o VAT obowiązujące w kraju siedziby właściciela platformy crowdfundingowej.

#### **Podatek PCC**

Charakter świadczeń właściciela platformy crowdfundingowej wykracza poza zakres przedmiotowy opodatkowania podatkiem od czynności cywilnoprawnych (PCC) określony

granicami art. 1 ust. 1 pkt 1 UPCC. Tym samym świadczenia te nie generują obowiązku na gruncie tego podatku.

Właściciel platformy crowdfundingowej może jednak być podmiotem, na którym ciąży obowiązek zapłaty PCC w wysokości 2% wartości środków przekazanych przez finansujących. Przyjmowanie środków pieniężnych i ewidencjonowanie z możliwością zwrotu (w przypadku niezbrania minimalnej kwoty przez projektodawcę) może bowiem zostać uznane za kreujące stosunek depozytu nieprawidłowego podlegający opodatkowaniu PCC na podstawie art. 1 ust. 1 pkt 1 lit. j UPCC. Rozstrzygająca w tym zakresie będzie cywilnoprawna kwalifikacja czynności właściciela platformy crowdfundingowej.

## II. Pomysłodawca

Skutki podatkowe pozyskiwania finansowania dla projektodawcy uzależnione są od wielu czynników, wśród których pierwszoplanowe znaczenie ma przyjęty model crowdfundingu, status projektodawcy jako osoby fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej (w rozumieniu przepisów podatkowych) albo przedsiębiorcy oraz jako polskiego rezydenta albo nierezydenta podatkowego, a także jako podmiotu prowadzącego działalność statutową w określonych dziedzinach.

### A. Crowdfunding dotacyjny

#### Podatek dochodowy

Model, w którym finansujący nie otrzymuje żadnego świadczenia wzajemnego za udzielone finansowanie, implikuje powstanie stosunku darowizny pomiędzy nim oraz projektodawcą.

W przypadku podatników PDOP otrzymane darowizny powinny zostać zadeklarowane przez nich i opodatkowane tym właśnie

podatkiem, chyba że na mocy przepisów szczególnych mogą korzystać ze zwolnienia z PDOP. Przykładowo, zgodnie z art. 17 ust. 1 pkt 6c UPDOP, wolne od PDOP są dochody organizacji pożytku publicznego, o których mowa w przepisach o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie – w części przeznaczonej na działalność statutową, z wyłączeniem działalności gospodarczej. Ponadto, na podstawie art. 17 ust. 1 pkt 4 UPDOP, zwolnione od podatku są dochody podatników, których celem statutowym jest działalność naukowa, naukowo-techniczna, oświatowa, w tym również polegająca na kształceniu studentów, kulturalna, w zakresie kultury fizycznej i sportu, ochrony środowiska, wspierania inicjatyw społecznych na rzecz budowy dróg i sieci telekomunikacyjnej na wsi oraz zaopatrzenia wsi w wodę, dobroczynności, ochrony zdrowia i pomocy społecznej, rehabilitacji zawodowej i społecznej inwalidów oraz kultu religijnego – w części przeznaczonej na te cele. Warto podkreślić, że przedmiotowe zwolnienie nie dotyczy pomysłodawców, których projekty dotyczą wskazanych powyżej dziedzin, ale wyłącznie tych spośród nich, którzy są podatnikami PDOP (co eliminuje przede wszystkim projektodawców będących osobami fizycznymi) i którzy prowadzą statutową działalność w ww. zakresie. Są to na przykład stowarzyszenia czy fundacje. Z art. 17 ust. 1b UPDOP wynika dodatkowo, że zwolnienie, o którym mowa w ust. 1, dotyczące podatników przeznaczających dochody na cele statutowe lub inne cele określone w tym przepisie, ma zastosowanie, jeżeli dochód jest przeznaczony i – bez względu na termin – wydatkowany na cele określone w tym przepisie, w tym także na nabycie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych służących bezpośrednio realizacji

tych celów oraz na opłacenie podatków niestanowiących kosztu uzyskania przychodów. Zastosowanie zwolnienia z PDOP obwarowane jest zatem dopełnieniem powyższych warunków formalnych.

W odniesieniu do projektodawców – osób fizycznych przyjęcie koncepcji, wg której w ramach crowdfundingu dotacyjnego wpłaty kwalifikowane są jako cywilistyczna umowa darowizny, może pozwolić im na wyłączenie otrzymanych funduszy z PDOF. Na podstawie art. 2 ust. 1 pkt 2 UPDOF darowizny podlegające przepisom o podatku od spadków i darowizn (PSID) są bowiem wyłączone z PDOF. Warto zatem wskazać, że podatkowi od spadków i darowizn podlega nabycie w drodze darowizny rzeczy znajdujących się na terytorium Polski lub praw majątkowych wykonywanych na terytorium Polski, a w przypadku rzeczy zlokalizowanych i praw majątkowych wykonywanych poza granicami Polski – gdy w chwili zawarcia umowy darowizny obdarowany był obywatelem polskim lub miał miejsce stałego pobytu w Polsce (art. 1 ust. 1 pkt 3 i art. 2 UPSID). Kwestią otwartą i wymagającą analizy *ad casum* pozostaje przy tym zastosowanie powołanego wyżej wyłączenia z PDOF w przypadku opodatkowania darowizny zagranicznym odpowiednikiem PSID. Ani ustawodawca podatkowy, ani organy interpretujące przepisy podatkowe nie dają w tym względzie wskazówek. Nie można wyeliminować wyłączenia z PDOF w przypadku PSID pobranego za granicą w oparciu o zawartą przez Polskę umowę o zapobieganiu podwójnemu podatkowi spadkowemu lub w przypadku obywateli innych państw członkowskich UE z uwagi na zasadę równego traktowania, pamiętając

jednocześnie, że PSID nie jest podatkiem zharmonizowanym w UE.

Osoby fizyczne niebędące obywatelami polskimi ani niemające miejsca stałego pobytu w Polsce, pozyskujące fundusze w oparciu o crowdfunding dotacyjny, mogą być zatem zobligowane do zapłaty PDOF w Polsce z tytułu uzyskanych tutaj przychodów z tzw. innych źródeł, o których mowa w art. 10 ust. 1 pkt 9 i art. 20 UPDOF. Podlegają one opodatkowaniu PDOF na tzw. zasadach ogólnych, w rozliczeniu rocznym według tzw. skali podatkowej, czyli stawki 18% w zakresie dochodu do wysokości 85 528 zł, a powyżej tej kwoty według stawki 32% (progi podatkowe zgodne z art. 27 ust. 1 UPDOF w brzmieniu obowiązującym w 2014 r.).

#### **Podatek od darowizn**

Wymiar PSID zależy od ewentualnych więzów rodzinnych pomiędzy darczyńcą i obdarowanym (skutkujących kwalifikacją do odpowiedniej grupy podatkowej dla celów PSID) oraz od kwoty przekazanej darowizny. Uwzględniając naturę crowdfundingu, w ramach którego finansowanie pozyskiwane jest od niespokrewnionych i niezależnych osób, co do zasady darczyńcy kwalifikowani są do III grupy podatkowej dla celów PSID. Darowizny otrzymywane od takich darczyńców są najmniej korzystnie opodatkowane PSID.

Jednakże obowiązek podatkowy na gruncie PSID powstaje wyłącznie powyżej tzw. kwoty wolnej. Jej wysokość zależy od kwalifikacji darczyńcy do danej grupy podatkowej w rozumieniu PSID. Dla III grupy podatkowej w rozumieniu PSID kwota wolna przewidziana została na poziomie 4 902 zł. W konsekwencji dopiero wpłaty powyżej tej wysokości powinny podlegać opodatkowaniu

PSID, z zastrzeżeniem, że jest to kwota dla łącznych wpłat od jednej osoby w ciągu 5 lat poprzedzających rok ostatniej wpłaty. Zgodnie bowiem z art. 9 ust. 2 PSID, jeśli nabycie własności rzeczy i praw majątkowych od tej samej osoby następuje więcej niż jeden raz, do wartości rzeczy i praw majątkowych ostatnio nabytych dolicza się wartość rzeczy i praw majątkowych nabytych od tej osoby lub po tej samej osobie w okresie 5 lat poprzedzających rok, w którym nastąpiło ostatnie nabycie. Od podatku obliczonego od łącznej wartości nabytych rzeczy i praw

majątkowych potrąca się podatek przypadający od opodatkowanych poprzednio nabytych rzeczy i praw majątkowych. W świetle powyższego obdarowany projektodawca zobowiązany jest śledzić źródło pochodzenia finansowania i weryfikować, czy we wskazanym wyżej okresie nie otrzymał od jednego podmiotu kwoty przewyższającej kwoty wolnej od PSID, co nakładałoby na niego obowiązek zapłaty tego podatku. Wysokość zobowiązania z tytułu PSID przedstawia poniższa tabela.

grupa podatkowa		kwota wolna	kwota nadwyżki		wysokość podatku
nr grupy	członkowie grupy		ponad	do	
I	małżonek, zstępny, wstępny, pasierb, zięć, synowa, rodzeństwo, ojczym, macocha, teściowie	9 637 zł		10 278 zł	3%
			10 278 zł	20 556 zł	308,30 zł plus 5% nadwyżki ponad 10 278 zł
			20 556 zł		822,20 zł plus 7% nadwyżki ponad 20 556 zł
II	zstępni rodzeństwa, rodzeństwo rodziców, zstępni pasierbów, małżonkowie pasierbów, małżonkowie rodzeństwa, rodzeństwo małżonków, małżonkowie rodzeństwa małżonków, małżonkowie innych zstępnych	7 276 zł		10 278 zł	7%
			10 278 zł	20 556 zł	719,50 zł plus 9% nadwyżki ponad 10 278 zł
			20 556 zł		1 644,50 zł plus 12% nadwyżki ponad 20 556 zł
III	inni nabywcy (niezakwalifikowani do grupy I lub II)	4 902 zł		10 278 zł	12%
			10 278 zł	20 556 zł	1 233,40 zł plus 16% nadwyżki ponad 10 278 zł
			20 556 zł		2 877,90 zł plus 20% nadwyżki ponad 20 556 zł

Tab. Wymiar PSID (źródło: opracowanie własne)

W przypadku pokrewieństwa pomiędzy obdarowanym (projektodawcą) a darczyńcą w ramach I grupy podatkowej z wyłączeniem

zięcia, synowej i teściów możliwe jest całkowite zwolnienie z PSID. Warunki zwolnienia wyznacza art. 4a PSID jako:

- (i) zgłoszenie nabycia darowizny naczelnikowi urzędu skarbowego w terminie 6 miesięcy od dnia powstania obowiązku podatkowego; oraz
- (ii) w przypadku, gdy wartość majątku nabytego łącznie od tej samej osoby w okresie 5 lat poprzedzających rok, w którym nastąpiło ostatnie nabycie, doliczona do wartości rzeczy i praw majątkowych ostatnio nabytych, przekracza kwotę wolną od PSID – udokumentowania ich otrzymania dowodem przekazania na rachunek płatniczy nabywcy, na jego rachunek, inny niż płatniczy, w banku lub spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej lub przekazem pocztowym.

Projektodawcy-obdarowani inni niż osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej (tj. osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz osoby prawne) zobligowani są natomiast do rozpoznania otrzymanych kwot jako przychodu podlegającego opodatkowaniu podatkiem dochodowym.

#### **Podatek VAT**

Nieodpłatny charakter świadczeń w ramach crowdfundingu dotacyjnego co do zasady powoduje, że nie mamy do czynienia z czynnościami opodatkowanymi VAT, którymi (z wyjątkami nieznajującymi zastosowania w ramach analizowanego zagadnienia) są czynności odpłatne.

#### **Podatek PCC**

Katalog czynności opodatkowanych PCC, zawarty w art. 1 UPCC, nie obejmuje umów darowizny (z wyłączeniem darowizn w zakresie długów i ciężarów, które jednak ze swej istoty nie powinny pojawiać się w finansowaniu społecznościowym), w związku z czym crowdfunding dotacyjny nie powinien

generować obowiązku w zakresie tego podatku, w tym po stronie projektodawcy.

### **B. Crowdfunding sprzedażowy**

#### **Podatek dochodowy**

W modelu, w którym finansowanie społecznościowe ma formę sprzedaży lub przedsprzedaży, otrzymywane przez projektodawców kwoty należałoby uznać za wynagrodzenie z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej. Każdorazowo można jej bowiem przypisać zorganizowanie, ciągłość, a przede wszystkim charakter zarobkowy, czyli spełnienie przesłanek uznania za działalność gospodarczą wskazanych w powołanym wyżej art. 5a pkt 6 UPDOF. Przypomnijmy, że o kwalifikacji danego rodzaju działalności jako działalności gospodarczej nie decydują wyłącznie, czy też przede wszystkim, formalne znamiona tej działalności, takie jak na przykład rejestracja w Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej.

Przedmiotowe wynagrodzenie podlega opodatkowaniu PDOP na zasadach ogólnych, tj. kumulacji z przychodami z innych źródeł (z wyłączeniem przychodów (dochodów) z tytułu udziału w zyskach osób prawnych) opodatkowanych wg stawki 19%. Warto zauważyć, że przypisanie prowadzenia działalności gospodarczej projektodawcy mającemu status organizacji pożytku publicznego lub prowadzącemu działalność statutową w zakresie wskazanym w art. 17 ust. 1 pkt 4 UPDOP powoduje brak możliwości zastosowania przez niego zwolnienia z PDOP.

Na gruncie PDOP wynagrodzenie projektodawcy kwalifikowane jest do źródła przychodów z tytułu działalności gospodarczej. Dochody osoby fizycznej – przedsiębiorcy w ramach prowadzonej



działalności gospodarczej mogą podlegać opodatkowaniu PDOF według tzw. zasad ogólnych albo według liniowej stawki 19%, względnie ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych według stawki 3%. W świetle art. 9a ust. 1 UPDOF podatnik PDOF prowadzący działalność gospodarczą ma w tym zakresie swobodę wyboru, o ile zgłosi wybór opodatkowania stawką liniową lub ryczałtem naczelnikowi właściwego urzędu skarbowego do dnia dokonania wpisu prowadzonej działalności gospodarczej do Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej (w przypadku podmiotów rozpoczynających działalność) lub do dnia 20 stycznia roku podatkowego (w przypadku podmiotu chcącego dokonać zmiany uprzednio dokonanej formy opodatkowania).

Odnosząc się do specyficznej, a jednocześnie bardzo popularnej formy crowdfundingu sprzedażowego, w ramach którego finansujący otrzymuje produkt, którego wartość nie odpowiada wartości otrzymywanego świadczenia wzajemnego (zwykle reprezentującego niższą wartość), projektodawca nie będzie uprawniony do rozpoznania jako przychodu podatkowego wyłącznie wartości przekazywanego towaru czy usługi. Ustawodawca podatkowy wyraźnie wskazuje bowiem, że wartość przychodu z odpłatnego zbycia rzeczy lub praw majątkowych powinna odpowiadać wartości rynkowej (art. 14 UPDOP i art. 19 UPDOF). W przypadku innych kategorii świadczeń zobowiązanie do opodatkowania całości otrzymanej kwoty wynika natomiast z regulacji, zgodnie z którą opodatkowaniu podlegają (wszelkie) otrzymane pieniądze (art. 12 ust. 1 pkt 1 UPDOP i art. 11 UPDOF).

### Podatek VAT

Status projektodawcy jako przedsiębiorcy co do zasady powoduje, że jest on stroną czynności objętej zakresem przedmiotowym VAT. Sposób opodatkowania VAT zależy jednak od miejsca świadczenia realizowanej sprzedaży lub przedsprzedaży (w rozumieniu przepisów o VAT). To natomiast uzależnione jest m.in. od przedmiotu sprzedaży lub przedsprzedaży (dostawa towarów czy świadczenie usług; w przypadku tych drugich istotne jest również ustalenie charakteru usług) oraz statusu nabywcy jako podatnika VAT lub nie. Wyłącznie bowiem sprzedaż, dla której miejsce świadczenia w rozumieniu przepisów o VAT przypada w Polsce, będzie podlegała temu podatkowi w Polsce. Szczegółowe zasady opodatkowania będą jednak zależały również od rodzaju czynności opodatkowanej VAT, w szczególności od tego, czy jest to dostawa krajowa, transakcja wewnątrzspółnotowa czy eksport. Wielość czynników wpływających na wymiar VAT uniemożliwia pełne odniesienie się do każdej sytuacji w ramach niniejszego opracowania. Projektodawca powinien jednak być świadomy konieczności badania wszystkich wskazanych wyżej elementów w celu sprostania wymogom podatkowym.

Rozważania dotyczące VAT aktualizują się jednak dopiero po przekroczeniu wartości sprzedaży (w rozumieniu art. 113 ust. 2 ustawy o VAT) w roku podatkowym ustawowego progu 150 000 zł. Podatnicy dokonujący sprzedaży poniżej tej kwoty na mocy art. 113 ust. 1 ustawy o VAT korzystają ze zwolnienia z opodatkowania VAT, chyba że zrezygnują ze zwolnienia, pod warunkiem pisemnego zawiadomienia o tym zamiarze

naczelnika urzędu skarbowego przed początkiem miesiąca, w którym rezygnują ze zwolnienia, a w przypadku podatników rozpoczynających w trakcie roku podatkowego wykonywanie czynności opodatkowanej VAT – którzy chcą zrezygnować ze zwolnienia od pierwszej wykonanej czynności – przed dniem wykonania tej czynności. Warto przy tym pamiętać o licznych wyłączeniach w ramach sumowania sprzedaży podlegającej VAT w celu ustalenia, czy doszło do przekroczenia ww. progu, np. wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów oraz sprzedaży wysyłkowej (zarówno z terytorium kraju, jak i na terytorium kraju).

#### **Podatek PCC**

Regulacje zawarte w UPCC nakładają ewentualny obowiązek podatkowy na gruncie PCC na kupującego. Oznacza to, że projektodawca (sprzedający) nie podlega obowiązkom w zakresie PCC.

#### **C. Crowdfunding z losowaniem nagród**

##### **Podatek dochodowy**

Środki finansowe otrzymane na realizację projektu w zamian za gratyfikację przyznawaną w drodze losowania również są przychodami podlegającymi opodatkowaniu podatkiem dochodowym jako przychody z działalności gospodarczej ze wszystkimi konsekwencjami, jakie dla przedsiębiorcy opisano powyżej.

Jednocześnie wydatki poniesione na nabycie lub wytworzenie nagród powinny stanowić koszty uzyskania przychodów projektodawcy, pomniejszające jego zobowiązanie z tytułu podatku dochodowego.

Na projektodawcy poszukującym finansowania społecznościowego w zamian za nagrody mogą jednak ciążyć dodatkowe

obowiązki, w zależności od tego, czy spełnione zostaną przesłanki uznania danego przedsięwzięcia za loterię fantową w rozumieniu UGH (o czym szerzej poniżej oraz w punkcie dotyczącym opodatkowania finansujących crowdfunding z nagrodami).

##### **Podatek od gier**

W modelu, w którym finansujący w zamian za przekazane środki uczestniczy w losowaniu nagród dostarczanych przez pomysłodawcę, ten drugi może być kwalifikowany jako organizator loterii. W najczęstszym chyba przypadku, gdy nagrody mają charakter wyłącznie rzeczowy, byłaby to loteria fantowa w rozumieniu UGH. Stosownie do art. 2 ust. 1 pkt 9 UGH loteria fantowa zaliczana jest do gier losowych, tj. gier o wygrane pieniężne lub rzeczowe, których wynik zależy w szczególności od przypadku, a warunki gry określa regulamin. Loteria fantowa to gra, w której uczestniczy się przez nabycie losu lub innego dowodu udziału w grze, a podmiot zarządzający loterią oferuje wyłącznie wygrane rzeczowe.

Kwalifikacja czynności podejmowanych w ramach pozyskiwania finansowania społecznościowego jako organizacja gry hazardowej (np. loterii fantowej) rodzi doniosłe skutki. W szczególności może oznaczać działanie wbrew prawu zagrożone sankcjami karnymi. Na podstawie art. 29a ust. 1 UGH urządzenie gier hazardowych przez internet jest bowiem zakazane (podobnie jak uczestnictwo w takich grach). Sankcje z tego tytułu określa Kodeks karny skarbowy.

Nie rozstrzygając ostatecznie o legalności pozyskiwania finansowania społecznościowego w ramach modelu z losowaniem nagród, jego organizator, na podstawie art. 7 ust. 1 UGH, zobowiązany

jest uzyskać zezwolenie na jej przeprowadzenie, chyba że wartość puli wygranych nie przekracza kwoty bazowej, o której mowa w art. 70 UGH (kwota bazowa dla danego roku kalendarzowego jest równa kwocie przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku, w drugim kwartale roku poprzedniego, ogłoszonego w obwieszczeniu Prezesa GUS w Dzienniku Urzędowym GUS). Aktualnie kwota bazowa wynosi 3 785,38 zł. W takim przypadku, na mocy art. 7 ust. 2 UGH, organizator loterii fantowej zobligowany jest wyłącznie dokonać zgłoszenia loterii fantowej. Do wniosku o zezwolenie lub zgłoszenia powinien zostać dołączony regulamin loterii fantowej. Urządzanie gier losowych bez wymaganego zezwolenia lub zgłoszenia podlega karom pieniężnym określonym w art. 89 UGH.

Ponadto organizator loterii fantowej jest podmiotem, na którym ciąży obowiązek w zakresie podatku od gier. Ponieważ jednak podatnikiem, zgodnie z art. 71 ust. 1 UGH, są podmioty organizujące gry hazardowe na podstawie koncesji lub zezwolenia, można postawić tezę, że nie są objęte tym podatkiem loterie fantowe urządzone na podstawie zgłoszenia.

Zgodnie z art. 73 pkt 1 w związku z art. 74 pkt 1 UGH podatek od gier wynosi 10% sumy wpływów uzyskanych ze sprzedaży losów lub innych dowodów udziału w grze. Podatnik jest również zobligowany do prowadzenia dokumentacji umożliwiającej rozliczenie podatku od gier oraz do przedstawienia właściwemu naczelnikowi urzędu celnego, sporządzonego w oparciu o tę dokumentację, rozliczenia wyniku finansowego urządzanych gier w terminie 30 dni od dnia zakończenia gry określonego

w zezwoleniu, jak również do złożenia deklaracji podatkowej.

Żmudny i kosztowny proces pozyskania zezwolenia oraz ww. obowiązki sprawozdawcze, a przede wszystkim zobowiązanie z tytułu podatku od gier, które jest niezależne od wystąpienia zysku bilansowego lub dochodu podatkowego, może stanowić istotne obciążenie wpływające na obniżenie rentowności przedsięwzięcia. Do powyższych niedogodności dla projektodawcy dojść mogą również sygnalizowane obowiązki płatnika na gruncie podatku dochodowego.

### **Podatek VAT**

Dla podatników VAT skutki pozyskiwania finansowania w ramach crowdfundingu z losowaniem nagród w VAT ściśle zależą od faktu opodatkowania podatkiem od gier.

W myśl art. 43 ust. 1 pkt 15 ustawy o VAT działalność w zakresie gier losowych podlegająca opodatkowaniu podatkiem od gier jest bowiem zwolniona z VAT. Oznacza to również, że podatek VAT naliczony z tytułu nabycia towarów lub usług na cele związane z grą losową (np. zakupu lub wytworzenia nagród) nie będzie podlegał odliczeniu jako niezwiązany ze sprzedażą opodatkowaną VAT.

W przeciwnym wypadku nastąpi opodatkowanie VAT wg stawki właściwej dla przekazania konkretnego towaru lub usługi. Podatek VAT naliczony z tytułu zakupów na cele crowdfundingu z nagrodami w takim przypadku będzie mógł zostać odliczony na zasadach ogólnych.

W praktyce zatem w przypadku crowdfundingu z losowaniem nagród kluczowe jest prawidłowe ustalenie, czy mamy do czynienia z grą losową i czy

podlega ona opodatkowaniu podatkiem od gier. Warto wskazać, że ryzyko takiej kwalifikacji pojawia się zawsze w sytuacji, gdy wynik gry jest uzależniony od przypadku, jednak ostatecznym kryterium będzie uzyskanie zezwolenia albo zgłoszenie danej gry naczelnikowi urzędu celnego. Jeżeli organizator (projektodawca) nie uzyskał stosownego zezwolenia lub nie dokonał wymaganego zgłoszenia, kwalifikacja wydania nagród jako opartych na grze losowej będzie nieuzasadniona.

### **Podatek PCC**

Przekazanie nagród w ramach crowdfundingu z losowaniem nagród wykracza poza zakres przedmiotowy opodatkowania PCC i tym samym nie powoduje dla projektodawcy obowiązków w tym podatku.

#### **D. Crowdfunding udziałowy**

Omawiając skutki podatkowe crowdfundingu udziałowego, należy wyróżnić jego dwie podkategorie. W pierwszym przypadku finansujący w zamian za otrzymane finansowanie staje się współnikiem spółki kapitałowej (spółki akcyjnej albo spółki z ograniczoną odpowiedzialnością) albo spółki komandytowo-akcyjnej zawiązanej dla celów realizacji projektów. W drugim przypadku finansujący jest uprawniony do partycypacji w zyskach z komercjalizacji dofinansowanego przedsięwzięcia w inny sposób, np. do określonego procentu zysków ze sprzedaży zrealizowanego projektu lub jest współnikiem spółki osobowej innej niż spółka komandytowo-akcyjna.

### **Podatek dochodowy**

Finansowanie udzielone w zamian za prawo do udziału w zyskach spółki należy kwalifikować jako wkłady wnoszone przez współnika.

Dla spółki kapitałowej oraz spółki komandytowo-akcyjnej (czyli podatnika PDOP) otrzymującej wkłady tego rodzaju czynność taka pozostaje obojętna z punktu widzenia podatku dochodowego, co wynika bezpośrednio z art. 12 ust. 4 pkt 4 UPDOP. Stanowi on, że do przychodów nie zalicza się przychodów otrzymanych na utworzenie lub powiększenie kapitału zakładowego, funduszu udziałowego albo funduszu założycielskiego, albo funduszu statutowego w banku państwowym, albo funduszu organizacyjnego ubezpieczyciela.

Wniesienie wkładów do spółki osobowej nie będzie tym bardziej generowało dla spółki obowiązku na gruncie podatku dochodowego, skoro nie jest ona podatnikiem tego podatku.

Obowiązki powyższych spółek w podatku dochodowym pojawią się jednak w dacie ewentualnej dyspozycji udziałami albo akcjami spółki albo ogółem praw i obowiązków w spółce osobowej, a także w chwili ewentualnej wypłaty z zysku, gdy spółka powinna pełnić funkcję płatnika podatku dochodowego.

Odmienne przedstawiają się skutki dla pomysłodawcy, który w ramach crowdfundingu udziałowego dopuszcza finansującego do udziału w zyskach z komercjalizacji pomysłu. Taka współpraca kwalifikowana jest na gruncie podatku dochodowego jako wspólne przedsięwzięcie. Na podstawie art. 5 UPDOP przychody takie łączy się z przychodami każdego współnika proporcjonalnie do posiadanego prawa do udziału w zysku (udziału). W przypadku braku przeciwnego dowodu przyjmuje się, że prawa do udziału w zysku (udziału) są równe. Stosownie do ust. 2 powołanego przepisu powyższe zasady stosuje się odpowiednio do rozliczania kosztów uzyskania przychodów,

wydatków niestanowiących kosztów uzyskania przychodów, zwolnień i ulg podatkowych oraz obniżenia dochodu, podstawy opodatkowania lub podatku. Model ten wymaga zatem bieżącego śledzenia wartości prawa do udziału w zyskach przysługującego każdemu z przystępujących do finansowania podmiotów.

### **Podatek VAT**

Wpłaty finansujących stanowiące wkłady do spółki, zarówno kapitałowej, jak i osobowej, zawiązanej przez pomysłodawcę do realizacji projektu, jako wynikające z czynności korporacyjnych nie stanowią czynności objętych zakresem przedmiotowym VAT i w związku z tym nie podlegają temu podatkowi.

Przekazanie funduszy w ramach crowdfundingu udziałowego w modelu opartym na partycypacji w zyskach z komercjalizacji również nie powinno generować dla pomysłodawcy zobowiązania w VAT. W zamian za otrzymane środki finansowe nie dostarcza on bowiem towarów ani nie wykonuje świadczenia spełniającego warunki uznania za usługę. W ramach VAT generalnie nie dochodzi bowiem do wzajemnego świadczenia usług o charakterze ekwiwalentnym pomiędzy uczestnikami wspólnego przedsięwzięcia. Opodatkowaniu VAT podlega m.in. odpłatne świadczenie usług na terytorium kraju. Co do zasady świadczenie usług oznacza każde świadczenie na rzecz osoby fizycznej, osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej niemającej osobowości prawnej, które nie stanowi dostawy towarów. Na gruncie tak skonstruowanych przepisów czynności wykonywane przez strony wspólnego przedsięwzięcia nie powinny być traktowane jako odpłatne świadczenie usług. Świadczenie usług, jako czynność opodatkowana VAT, występuje bowiem

wówczas, gdy można wskazać osobę fizyczną, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną niemającą osobowości prawnej, na której rzecz dana usługa jest świadczona. W przypadku wspólnego przedsięwzięcia żadna ze stron nie może być określana mianem usługodawcy ani konsumenta wzajemnej usługi. Kooperacja stron ma bowiem na celu realizację wspólnego przedsięwzięcia, a świadczenia stron są wykonywane na rzecz realizacji wspólnego celu, a nie na rzecz siebie nawzajem. Innymi słowy, każdy podmiot działa we własnym interesie, w celu osiągnięcia własnych korzyści i nie ma możliwości wskazania wynagrodzenia którejkolwiek ze stron wypłaconego przez drugą stronę.

### **Podatek PCC**

W ramach crowdfundingu udziałowego, w którym finansujący stają się współnikami spółki powołanej do realizacji pomysłu – zarówno kapitałowej, jak i osobowej – dokonane przez nich wpłaty mogą podlegać PCC jako (i) wkłady na kapitał zakładowy albo (ii) wkłady do spółki osobowej. W świetle art. 3 pkt 1 i 2 UPCC stanowią one zmianę umowy spółki opodatkowaną PCC. Obowiązek zapłaty PCC w wysokości 0,5% wkładów na kapitał zakładowy spółki kapitałowej albo wkładów zwiększających majątek spółki osobowej albo podwyższenie kapitału zakładowego spółki komandytowo-akcyjnej ciąży w takim przypadku na spółce (art. 4 pkt 5 UPCC).

### **E. Crowdfunding dłużny**

Skutki podatkowe crowdfundingu dłużnego pozostają analogiczne do klasycznej umowy pożyczki – w ramach crowdfundingu udzielanej pomysłodawcy przez poszczególnych finansujących.

#### **Podatek dochodowy**

Implikacje otrzymania finansowania w ramach crowdfundingu dłużnego ponownie uzależnione są przede wszystkim od statusu projektodawcy jako podatnika PDOP albo PDOF. W przypadku podatników PDOF istotne jest rozróżnienie na przedsiębiorców i osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej (w rozumieniu przepisów podatkowych).

Podczas gdy dla podatników PDOP oraz podatników PDOF prowadzących działalność gospodarczą wypłacone odsetki będą mogły stanowić koszt uzyskania przychodu (kwota główna pozostaje neutralna dla celów podatku dochodowego), osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej pozyskujące finansowanie nie będą miały takiego przywileju.

Jednocześnie, na podstawie art. 41 ust. 4 UPDOF, projektodawca może być zobowiązany do pełnienia funkcji płatnika PDOF, gdy wypłaci odsetki na rzecz podatnika tego podatku, który nie prowadzi działalności gospodarczej w zakresie udzielania pożyczek.

#### **Podatek VAT**

Konsekwencje zaciągnięcia finansowania w ramach crowdfundingu dłużnego na gruncie VAT uzależnione są od statusu stron jako podatników VAT oraz otrzymania odpowiedniej faktury VAT. W znakomitej większości wypadków finansowanie społecznościowe udzielane jest przez osoby prywatne, niebędące podatnikami VAT, co oznaczałoby brak skutków w tym podatku dla projektodawcy. W przeciwnym wypadku projektodawca otrzyma fakturę opiewającą na odsetki jako podstawę opodatkowania VAT, jakkolwiek bez podatku VAT naliczonego (który mógłby podlegać

odliczeniu). Udzielenie pożyczki stanowi bowiem usługę finansową zwolnioną z VAT.

#### **Podatek PCC**

Opodatkowanie pożyczki VAT albo podatkiem od wartości dodanej w innym państwie członkowskim UE, w tym zastosowanie zwolnienia z takiego podatku, po stronie co najmniej jednego uczestnika transakcji wyłącza zastosowanie przepisów o PCC (art. 2 pkt 4 UPCC).

W przeciwnym wypadku umowa pożyczki może generować po stronie pożyczkobiorcy obowiązek zadeklarowania i zapłaty PCC. Zgodnie z art. 7 ust. 1 pkt 4 w związku z art. 6 ust. 1 pkt 7 UPCC podatek ten wynosi 2% wartości tej pożyczki. PCC nie wystąpi, jeżeli znajdzie zastosowanie zwolnienie z PCC. Wśród możliwych zwolnień na szczególną uwagę zasługują zwolnienia z PCC przewidziane dla pożyczek udzielanych na podstawie umowy zawartej między podmiotami innymi niż osoby zaliczane do I grupy podatkowej w rozumieniu UPSID do łącznej wysokości nieprzekraczającej kwoty 5 000 zł od jednego podmiotu i 25 000 zł od wielu podmiotów – w okresie 3 kolejnych lat kalendarzowych. Z uwagi na przewidziane limity kwotowe wskazane zwolnienie może mieć jednak praktyczne zastosowanie tylko w przypadku pozyskiwania finansowania dla małych projektów.

## **III. Finansujący**

### **A. Crowdfunding dotacyjny**

#### **Podatek dochodowy**

Po stronie fundatora (zarówno podatnika PDOP, jak i podatnika PDOF, w tym przedsiębiorcy) dokonanie wpłaty środków pieniężnych tytułem darowizny ogranicza możliwość jej podatkowego ujęcia do odliczenia od podstawy opodatkowania

(a nie od podatku) i to pod warunkiem ściśle określonych przesłanek. Regulacje zawarte w art. 18 UPDOP i art. 26 ust. 1 pkt 9 UPDOF zaznaczają, że szansę na obniżenie podstawy opodatkowania daje jedynie przekazanie darowizny:

(i) na rzecz organizacji pożytku publicznego (np. fundacji, stowarzyszeń, klubów sportowych) lub równoważnych, działających na podstawie przepisów regulujących działalność pożytku publicznego, obowiązujących w UE lub EOG, na cele określone w art. 4 ustawy o pożytku publicznym; albo

(ii) na cele kultu religijnego;

– co w praktyce oznacza wyłączenie możliwości podatkowego ujęcia dotacji dokonywanych na rzecz licznie reprezentowanych w praktyce projektodawców z innych grup. W szczególności ustawodawca podatkowy wyłącza możliwość odliczenia darowizn na rzecz osób fizycznych (art. 18 ust. 1a UPDOP).

Maksymalna kwota darowizny, jaką można rozliczyć, to 10% dochodu podatnika PDOP (art. 18 ust. 1a UPDOP) i 6% dochodu podatnika PDOF (art. 26 ust. 5 UPDOF). Limit ten jest wspólny dla wszystkich wymienionych przypadków. W takim przypadku podatnik musi wskazać w zeznaniu rocznym informacje identyfikujące obdarowywaną organizację wraz z potwierdzeniem wpłaty na rachunek płatniczy obdarowanego. Ostatnie zastrzeżenie ustawodawcy podatkowego może zatem wyłączać możliwość odliczenia od dochodu darowizn przekazywanych na akceptowane przez ustawodawcę podatkowego cele, gdy wpłaty dokonywane będą nie wprost na rachunek projektodawcy,

ale na przykład na rachunek operatora platformy crowdfundingowej.

### **Podatki pośrednie**

Darowizna środków pieniężnych nie wypełnia znamion kwalifikacji jako czynności opodatkowanych zarówno VAT, jak i PCC, pozostając neutralną na tym polu dla finansującego.

### **B. Crowdfunding sprzedażowy**

#### **Podatek dochodowy**

Po stronie fundatorów prowadzących działalność gospodarczą wpłaty na poczet zakupu produktów projektodawcy mogą stanowić koszty uzyskania przychodu, pod warunkiem wypełnienia standardowych warunków poniesienia, chociażby potencjalnego związku z przychodem czy prawidłowego udokumentowania. W szczególności wydatki takie nie zostały wymienione w katalogu kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodów, o których mowa w art. 16 ust. 1 UPDOP i art. 23 ust. 1 UPDOF.

Dla finansujących osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej zakup w przedsprzedaży pozostanie neutralny dla celów podatku dochodowego.

### **Podatki pośrednie**

W przypadku finansowania projektodawcy będącego podatnikiem VAT w modelu sprzedaży (predsprzedaży) wystawiona przez niego faktura będzie uprawniała finansującego – również podatnika VAT – do odliczenia widniejącego na niej VAT naliczonego (w przypadku zastosowania stawki innej niż zwolnienie z VAT), o ile tylko zakup będzie pozostawał w związku z czynnościami opodatkowanymi VAT nabywającego produkty. Finansujący niebędący podatnikiem VAT oczywiście nie

skorzysta z prawa do odliczenia VAT naliczonego.

Status projektodawcy jako niepodatnika VAT może natomiast generować dla finansującego obowiązek w PCC. Umowa sprzedaży została bowiem wskazana w katalogu czynności opodatkowanych PCC (art. 1 ust. 1 pkt 1 lit. a UPCC), co wobec braku opodatkowania VAT spowoduje, co do zasady, obowiązek zapłaty PCC w wysokości 2% w przypadku zakupu rzeczy albo 1% w odniesieniu do praw majątkowych, chyba że zastosowanie znajdzie wyłączenie albo zwolnienie z PCC.

Wyłączeniu z PCC, oprócz umów sprzedaży, odnośnie do których co najmniej jedna ze stron podlega opodatkowaniu lub zwolnieniu z VAT, podlega przede wszystkim nabycie rzeczy znajdujących się za granicą lub praw majątkowych wykonywanych za granicą, gdy nabywca ma miejsce zamieszkania lub siedzibę poza Polską lub umowa została dokonana poza terytorium Polski. W praktyce wyłączenie to może mieć zatem bardzo ograniczone zastosowanie (art. 1 ust. 4 UPCC). Szersze zastosowanie może mieć natomiast zwolnienie z PCC nabycia ruchomości, których wartość rynkowa nie przekracza 1 000 zł (art. 9 pkt 6 UPCC).

#### C. Crowdfunding z losowaniem nagród

##### Podatek dochodowy

Dla finansujących prowadzących działalność gospodarczą otrzymanie nagrody w zamian za finansowanie społecznościowe udzielone w ramach prowadzonej działalności będzie stanowiło przysporzenie opodatkowane PDOP albo PDOF według zasad właściwych dla przychodów z tytułu działalności gospodarczej.

Opodatkowanie nagród po stronie osób fizycznych nieprowadzących działalności

gospodarczej je otrzymujących zostało uregulowane w art. 30 ust. 1 pkt 2 UPDOF. Zgodnie z brzmieniem powołanego przepisu wygrane w grach losowych podlegają opodatkowaniu zryczałtowanym 10% PDOF. Do poboru tego podatku zobligowany jest organizator gry. PDOF powinien zostać pobrany przed wydaniem nagrody i odprowadzony do urzędu skarbowego płatnika do 20. dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym wydano nagrodę. Jednocześnie, na podstawie art. 21 ust. 1 pkt 6a UPDOF, wygrane w loteriach fantowych mogą korzystać ze zwolnienia z PDOF, gdy (i) jednorazowa wartość wygranych nie przekracza 2 280 zł oraz (ii) gra urządzana jest i prowadzona na podstawie UGH przez uprawniony podmiot.

Konsekwencją powyższych warunków jest m.in. to, że w sytuacji, gdy organizator nie uzyskał wymaganego zezwolenia lub nie dokonał zgłoszenia loterii fantowej, osoby, które otrzymały nagrodę, nie będą miały prawa do opodatkowania ich wartości 10% zryczałtowanym PDOF, ani tym bardziej prawa do zwolnienia z PDOF. W takim przypadku wartość nagrody będzie stanowić przychód z tzw. innych źródeł opodatkowany według skali podatkowej.

#### Podatki pośrednie

Otrzymanie nagrody w zamian za udzielone finansowanie społecznościowe pozostanie neutralne dla celów podatku VAT, jak i PCC.

#### D. Crowdfunding udziałowy

##### Podatek dochodowy

Odmienne skutki prawno-podatkowe wywoła crowdfunding udziałowy, w którym podmioty finansujące uzyskują prawa do udziału w przedsięwzięciu (i) jako wspólnicy pomysłodawcy albo (ii) jako uprawnieni do



(części) przychodów ze sprzedaży lub innej dyspozycji dofinansowanego przedsięwzięcia.

W przypadku uzyskania praw do udziału w zyskach spółki będącej osobą prawną (spółki akcyjnej albo spółki z ograniczoną odpowiedzialnością) albo spółki komandytowo-akcyjnej finansujący będący osobą fizyczną powinien rozpoznać przedmiotowe zyski jako przychody z kapitałów pieniężnych, o których mowa w art. 10 ust. 1 pkt 7 i art. 17 ust. 1 pkt 4 UPDOF. Przychodów (dochodów) tych nie łączy się z przychodami (dochodami) z innych źródeł. Podlegają one opodatkowaniu PDOP według zryczałtowanej 19% stawki, a podatek pobierany jest przez płatnika (wyplacającą spółkę). Na podstawie art. 39 ust. 3 UPDOF płatnik powinien przestać podatnikowi (wspólnikowi), a także urzędowi skarbowemu właściwemu według miejsca jego zamieszkania imienną informację PIT-8C o wysokości dochodu uzyskanego przez podatnika do końca lutego następnego roku.

Sam podatnik (wspólnik) powinien natomiast wykazać przedmiotowy przychód (dochód) w rocznym zeznaniu podatkowym PIT-38, które należy złożyć urzędowi skarbowemu w terminie do dnia 30 kwietnia roku następującego po roku podatkowym. W tym też terminie podatnik powinien wpłacić należny podatek dochodowy wynikający z zeznania PIT-38.

Zryczałtowanemu podatnikowi dochodowemu w wysokości 19% podlegają również przychody (dochody) z tytułu udziału w zyskach osób prawnych osiągnięte przez podatników PDOP (art. 10 UPDOF) z zastrzeżeniem możliwości zwolnienia z PDOP w przypadku, gdy udział w kapitale spółki posiadany jest przez podatnika PDOP mającego siedzibę w Polsce albo w innym państwie członkowskim UE albo EOG na

poziomie co najmniej 10% nieprzerwanie przez co najmniej dwa lata (dwuletni okres posiadania udziałów może przy tym minąć w przyszłości). W tym celu niezbędne jest pozyskanie od podatnika (finansującego) certyfikatu jego rezydencji oraz jego oświadczenia, że nie korzysta ze zwolnienia z opodatkowania podatkiem dochodowym od całości swoich dochodów, bez względu na źródło ich osiągania.

Obniżona stawka PDOP może znaleźć zastosowanie w odniesieniu do uprawnionych wspólników będących rezydentami podatkowymi za granicą, na podstawie właściwej umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. W tym celu niezbędne jest pozyskanie od podatnika (finansującego) certyfikatu jego rezydencji.

Od 2014 r. specjalne zasady opodatkowania PDOP dotyczą komplementariusza spółki komandytowo-akcyjnej uzyskującego przychody z tytułu udziału w zyskach tej spółki.

Zgodnie z art. 26 UPDOF, PDOP potrącany jest i wpłacany do urzędu skarbowego przez spółkę wyplacającą, działającą w charakterze płatnika. Jest ona również zobligowana do dostarczenia podatnikowi deklaracji CIT-10, a w przypadku podatników niebędących polskimi rezydentami podatkowymi także informacji IFT-2, którą należy też złożyć do organu podatkowego właściwego dla podatnika.

### **Podatki pośrednie**

Dokonanie wpłat w modelu crowdfundingu udziałowego nie powinno generować dla finansującego obowiązków ani w zakresie VAT, ani PCC.

W ramach crowdfundingu udziałowego, w którym dochodzi do wstąpienia finansującego do spółki, mamy do czynienia

z czynnością korporacyjną pozostającą poza zakresem VAT. Na gruncie PCC obowiązek podatkowy w takim przypadku spoczywa natomiast na samej spółce – w związku z tzw. zmianą umowy spółki, opodatkowaną PCC na poziomie 0,5% wkładów na kapitał zakładowy spółki kapitałowej albo wkładów do spółki osobowej.

W przypadku crowdfundingu udziałowego w innych postaciach niż przystąpienie do spółki przeznaczonej do realizacji projektu dochodzi do wspólnego przedsięwzięcia, opodatkowanego dla finansującego analogicznie jak dla projektodawcy.

#### **E. Crowdfunding dłużny**

##### **Podatek dochodowy**

Udzielenie finansowania dłużnego za pośrednictwem portalu crowdfundingowego wywoła skutki analogiczne jak udzielenie pożyczki. Podczas gdy kwota kapitałowa finansowania pozostanie neutralna dla celów podatku dochodowego, faktycznie otrzymane odsetki będą stanowiły przychód podlegający opodatkowaniu. Dla podatnika PDOP będzie to kolejna pozycja na liście przychodów opodatkowanych stawką 19%. Dla osoby fizycznej, która udzieliła finansowania w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, rzeczywiście otrzymane odsetki będą stanowiły przychody opodatkowane w ramach źródła „działalność gospodarcza”.

Osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej będzie natomiast zobowiązana rozpoznać otrzymane odsetki jako przychody z kapitałów pieniężnych, opodatkowane zryczałtowaną stawką 19% PDOF. Podatek zostanie w takim przypadku potrącony przez wypłacającego je projektodawcę, działającego w charakterze płatnika PDOF.

##### **Podatki pośrednie**

Udzielenie finansowania przez podmiot będący zarejestrowanym podatnikiem VAT będzie wymagało wystawienia przez niego faktury opiewającej na odsetki jako wynagrodzenie za wyświadczoną usługę finansową. Przedmiotowa usługa powinna jednak korzystać ze zwolnienia z VAT, nie dając przy tym prawa do odliczenia VAT naliczonego z tytułu zakupów związanych z tymi usługami i wpływając na wartość współczynnika VAT wyznaczającego granicę odliczenia VAT naliczonego z tytułu zakupów związanych zarówno ze sprzedażą opodatkowaną VAT, jak i zwolnioną z VAT.

W przypadku finansowania przez podmiot niebędący podatnikiem VAT nie powinno ono wywołać dla niego skutków ani w VAT, ani w PCC (gdzie podmiotem zobowiązanym z tytułu pożyczki pozostaje pożyczkobiorca).



## IV. Przyszłość

# Czy crowdfunding doczeka się regulacji na szczeblu krajowym lub Unii Europejskiej?

Jacek Czarnecki

## 1. Aktualne działania

Jednym z wniosków wyływających z niniejszego raportu jest stwierdzenie braku regulacji prawnych odnoszących się konkretnie do crowdfundingu. Brak działań ze strony ustawodawcy – zarówno unijnego, jak i polskiego – nie oznacza bynajmniej braku zainteresowania tym fenomenem oraz rozważania możliwości ingerencji ustawodawczej. Impuls do pierwszych działań w tym zakresie wyszedł od Komisji Europejskiej, jednak w toku tej inicjatywy głos zabral również polski rząd, określając swoje stanowisko wobec możliwości ściślejszego uregulowania zjawiska crowdfundingu.

W 2013 r. Komisja przeprowadziła konsultacje na temat crowdfundingu, którego rezultatem jest wydany 27 marca 2014 r. komunikat „Uwolnienie potencjału finansowania społecznościowego w Unii Europejskiej”. Głównym celem komunikatu było określenie planu działań, jakie w obszarze crowdfundingu zamierza podjąć Komisja. Są to działania „miękkie”, polegające na monitoringu funkcjonowania crowdfundingu w Unii Europejskiej, takie jak

ustanowienie w czerwcu 2014 r. grupy ekspertów ds. finansowania społecznościowego, działalność edukacyjna, „dokładna analiza krajowych zmian regulacyjnych” oraz, co najistotniejsze, dokonanie oceny, czy pożądana jest interwencja regulacyjna na szczeblu unijnym.

Pomimo dość marginalnej roli crowdfundingu w finansowaniu działalności gospodarczej w porównaniu z tradycyjnymi metodami finansowania dostarczonymi przez banki, Komisja podkreśliła dynamikę rozwoju crowdfundingu oraz jego alternatywność wobec finansowania zapewnianego przez fundusze *venture capital*. W komunikacie podkreślono liczne zalety crowdfundingu, wypuklając jednak także wiążące się z nim zagrożenia, w dużej mierze związane z kwestiami o charakterze prawnym. Komisja zwróciła uwagę na dość daleko idącą nieadekwatność i nieprzejrzystość obecnie funkcjonujących przepisów w sytuacji ich stosowania do zjawiska crowdfundingu. Chodzi tu m.in. o przepisy dotyczące przeciwdziałania praniu pieniędzy, ochrony własności intelektualnej czy świadczenia usług drogą elektroniczną.

Najważniejszymi konkluzjami raportu Komisji są:

- podkreślenie, że crowdfunding może pełnić istotną rolę w gospodarce Unii Europejskiej, w szczególności w finansowaniu przedsiębiorczości i innowacji;
- zapowiedź monitoringu bieżącej sytuacji na rynku crowdfundingowym w UE oraz państwach członkowskich, a także podjęcie w 2015 r. decyzji w sprawie dalszych kroków, w tym potencjalnych nowych regulacji prawnych.

W odniesieniu do komunikatu Komisji polski rząd przyjął stanowisko dotyczące propozycji Komisji związanych z crowdfundingiem (przygotowane przez Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji). Polska poparła główne punkty komunikatu Komisji oraz wyznaczony kierunek działań – rozwój i wykorzystanie potencjału crowdfundingu w Unii Europejskiej. Zaakcentowano, że obecnie nie ma potrzeby wprowadzania wiążących regulacji prawnych, ponieważ rynek crowdfundingu w Polsce jest na wczesnym etapie rozwoju.

Podobnie jak Komisja, polski rząd podkreślił jednak konieczność bieżącego monitorowania sytuacji na rynku, w szczególności crowdfundingu inwestycyjnego (przez który rozumie się crowdfunding udziałowy i dłużny). Zwrócono również uwagę na znaczące różnice pomiędzy crowdfundingiem inwestycyjnym i bezudziałowym (odmienne cele, wykorzystanie w różnych branżach, odmienność regulacji prawnych, odrębne ryzyka itp.), co może w przyszłości przynieść odmienne regulacje dla różnych rodzajów crowdfundingu.

## 2. Wnioski na przyszłość

Opinie Komisji i polskiego rządu są w dużej mierze zbieżne z opiniami innych interesariuszy crowdfundingu, przede wszystkim platform crowdfundingowych. Z jednej strony crowdfunding znajduje się we wczesnej fazie rozwoju, z drugiej natomiast nie niesie radykalnie dużych ryzyk (np. dla konsumentów). Nie jest zatem wymagana pilna interwencja ustawodawcza. Potrzebne są działania miękkie, wśród których można wymienić:

- budowanie pozytywnego stosunku organów publicznych do crowdfundingu,
- działania edukacyjne w celu promocji tego sposobu finansowania,
- uregulowanie wybranych, cząstkowych zagadnień związanych z crowdfundingiem, np. dookreślenie kwestii ochrony konsumenta oraz spraw podatkowych,
- monitorowanie sytuacji przez ustawodawcę.

Dokonujący się na naszych oczach rozwój crowdfundingu nie tylko stworzył specyficzne problemy tego sektora, ale również uwypuklił bardziej ogólne słabości polskiego prawa w kontekście działalności innowacyjnej. Przykładem może być model obrotu udziałami w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością, gdzie – w skrócie rzecz ujmując – konieczność angażowania notariusza w czynność prawną przenoszącą prawa udziałowe znacząco utrudnia możliwość powstawania innowacji.



# Crowdfunding a wirtualne waluty

Jacek Czarnecki

Przyzwyczajiliśmy się już do tego, że przepisy prawa są zawsze dwa kroki wstecz za innowacjami. Odległość ta zwiększa się wraz ze wzrostem tempa powstawania innowacji w życiu społecznym i gospodarczym. Nie dość bowiem, że wirtualne waluty oraz crowdfunding stanowią same w sobie obszary skomplikowane z punktu widzenia prawników (głównie ze względu na niepewność i niestabilność, z którymi wiążą się wymierne ryzyka prawne), to jeszcze jesteśmy świadkami łączenia tych dwóch innowacji i wypracowywania nowych, jeszcze bardziej innowacyjnych rozwiązań.

Skutkiem popularności bitcoina oraz jego rosnącego (lub przynajmniej utrzymującego się na względnie wysokim poziomie) kursu jest powstanie relatywnie dużego kapitału, w dodatku nieskrępowanego ograniczeniami obowiązującymi w tradycyjnych transferach pieniężnych. Nic dziwnego, że z kapitału tego zaczęli chcieć korzystać ludzie poszukujący środków na realizację własnych projektów (różnego rodzaju). Wykreowany został zatem rynek, na którym brakowało jedynie pośredników. Część z nich przyjęła dobrze znaną z crowdfundingu formę platform crowdfundingowych.

Prawdziwa innowacja i wyzwania prawne związane z crowdfundingiem opartym na wirtualnych walutach nie wynikają jednak wyłącznie z zastąpienia pieniądza tradycyjnego bitcoinem lub inną wirtualną walutą. Przykładowo berlińska platforma crowdfundingowa Swarm powstała na bazie

krytyki sposobu działania klasycznych platform, takich jak Kickstarter. Twórcy Swarm twierdzą, że osoby wspierające innowacyjny projekt crowdfundingowy otrzymują zwykle drobne nagrody, natomiast nie mają zazwyczaj żadnego udziału w zyskach w przypadku dalszego powodzenia projektu. Swarm oferuje projektodawcom usługę emisji własnej kryptowaluty, która następnie dystrybuowana jest wśród osób wspierających projekt crowdfundingowy proporcjonalnie do dokonanych kontrybucji. Wyemitowana w ten sposób (na podstawie technologii Bitcoin 2.0) kryptowaluta może reprezentować określone prawa nabyte przez wspierających, np. własność produktu, który zostanie wyprodukowany przez projektodawcę, lub prawo do określonych zysków w przyszłości. Swarm zbliża się zatem do wykorzystania technologii Bitcoin analogicznie jak w przypadku inteligentnych kontaktów (*smart contracts*) – podobnie jak Bitcoin jest odpowiednikiem waluty, inne kryptowaluty mogą reprezentować prawo własności, prawa udziałowe, zobowiązania itd.

Z prawnego punktu widzenia tego typu innowacje mogą przyprawić o zawrót głowy. Oprócz podstawowych zasad Kodeksu cywilnego trudno wskazać adekwatne regulacje prawne, które miałyby znaleźć zastosowanie np. w relacji: osoba wspierająca projekt crowdfundingowy – projektodawca, gdzie świadczenie pierwszej z nich polegałoby na przestaniu Bitcoinów,

a drugiej – na przesłaniu jednostek nowo stworzonej kryptowaluty wraz z zobowiązaniem, że ich posiadanie wiąże się z możliwością skorzystania z określonych praw, np. żądania wypłaty dywidendy lub wydania jakiegoś produktu w przyszłości. Jednocześnie sposób działania platformy takiej jak Swarm, zwłaszcza gdyby przyjmowała ona płatności w pieniądzu tradycyjnym i przekazywała je projektodawcom, którzy z kolei wydawaliby coś w rodzaju papierów wartościowych (np. kryptowalut uprawniających do żądania spełnienia określonego świadczenia, czyli swego rodzaju obligacji), stwarza znaczące wątpliwości chociażby w świetle prawa rynku kapitałowego.

Możliwe są również mniej zawite scenariusze połączenia wirtualnych walut z crowdfundingiem, np. w postaci crowdfundingu udziałowego, w którym jednostki udziałowe w danej spółce

kupowane są za kryptowaluty. Niesie to za sobą oczywiście wszystkie konsekwencje i niedogodności wynikające z prawa spółek i prawa rynku kapitałowego (np. rygory w obrocie udziałami w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością, przepisy dotyczące oferty publicznej) oraz wirtualnych walut (np. kwestie podatkowe).

Podobne innowacje, powstające w wyniku zastosowania i rozwinięcia poprzednich innowacji, nie tylko uwidoczniają potrzebę przyjęcia odrębnych regulacji prawnych, ale – być może nawet bardziej – jasno pokazują, jak przemyślane i staranne będą musiały być te regulacje. Muszą one bowiem umiejętnie objąć zakresem swojego działania również możliwy rozwój innowacji w przyszłości, tak aby nowe przepisy, gdy zostaną przyjęte, nie zdezaktualizowały się przed rozpoczęciem ich stosowania.







# Konkluzje

- **Brak szczegółowych regulacji.** W obecnym stanie prawnym brak jest kompleksowego oraz systemowego uregulowania crowdfundingu. Taka sytuacja stwarza z jednej strony szansę na rozwój bardzo różnych form finansowania społecznościowego, z drugiej jednak strony powoduje trudności z ustaleniem treści stosunków prawnych łączących uczestników platform crowdfundingowych, a tym samym trudności w pełnym i dokładnym ustaleniu praw i obowiązków poszczególnych użytkowników platform.
- **Problemy z ustaleniem dokładnej treści stosunków prawnych.** W przypadku wielu platform crowdfundingowych treść stosunku prawnego łączącego finansującego z beneficjentem nie jest wystarczająco określona. Może to być potencjalne źródło kontrowersji w przypadku sporów pomiędzy finansującymi i beneficjentami. Warto w tym kontekście rozważyć nałożenie na operatorów platform crowdfundingowych obowiązku publikacji treści stosunku prawnego, który jest tworzony pomiędzy beneficjentami a finansującymi. Niewątpliwie przyczyniłoby się to do zwiększenia przejrzystości platform crowdfundingowych. Oczywiście w zależności od konkretnego modelu crowdfundingu treść stosunku prawnego będzie różna.
- **Wzorce stosunków prawnych.** Warto również rozważyć ustalenie przez ustawodawcę wzorcowych treści stosunków prawnych, które powstają pomiędzy finansującymi a beneficjentami w różnych modelach crowdfundingu. Wzorce takie mogłyby mieć zastosowanie w sytuacji, w której strony (w praktyce byłby to zapewne operator platformy) nie wprowadziły wyraźnie własnych modyfikacji w stosunku do wzorca. Wzorce mogłyby również określać reguły niemożliwe do zmodyfikowania przez strony. Do takiego rozwiązania należy jednak podchodzić bardzo ostrożnie. Narzucanie wzorców umów nie powinno bowiem doprowadzić do zbytowego ograniczenia swobody twórców platform crowdfundingowych.
- **Status środków powierzonych platformie.** Brak kompleksowego uregulowania crowdfundingu powoduje, że niejasny jest status środków powierzonych operatorowi platformy crowdfundingowej. Większość modeli crowdfundingu przewiduje, że środki te są przez pewien czas przechowywane przez operatora (np. do czasu uzbierania docelowej kwoty finansowania). Z perspektywy użytkowników niewątpliwie wskazane byłyby takie rozwiązania, które zapewniałyby wyłączenie środków zdeponowanych tymczasowo u operatora spod zajęcia w trakcie egzekucji lub automatyczne wyłączenie tych środków z masy upadłości. Przykładowo warto rozważyć nakazanie operatorom wykorzystywania w swojej działalności rachunków powierniczych przewidzianych przez Prawo bankowe lub innych rozwiązań o podobnym charakterze. Pożądane byłyby również regulacje, które nakładałyby na operatorów platform zakaz wykorzystywania zdeponowanych środków pieniężnych na własne potrzeby. Jednocześnie warto rozważyć umożliwienie operatorom inwestowania zgromadzonych środków w odpowiednio bezpieczne i płynne aktywa.

Pewnym wzorem mogą być w tym zakresie regulacje dotyczące środków przetrzymywanych przez instytucje płatnicze zawarte w UUP. Warto również w tym kontekście rozważyć nałożenie na operatorów platform obowiązków w zakresie prowadzenia ewidencji wpłat dokonywanych przez finansujących, która umożliwiłaby szybkie przyporządkowanie wpłat do określonych użytkowników platformy np. w przypadku upadłości operatora.

- **Ochrona wspierających.** Ponieważ status prawny platform crowdfundingowych nie jest jasny, poziom ochrony prawnej użytkowników platform jest w wielu przypadkach niższy w porównaniu z innymi relacjami prawnymi o podobnym charakterze (np. regulacji dotyczących funduszy inwestycyjnych). Brakuje w szczególności jednolitych reguł dotyczących zakresu informacji, które powinny być przekazywane finansującym i beneficjentom.
- **Przepisy konsumenckie.** Wątpliwości w kontekście crowdfundingu wywołują przepisy konsumenckie. Zazwyczaj są one dość czytelne, natomiast w pewnych sprawach niedostosowane do cech szczególnych crowdfundingu, np. w kwestiach dotyczących wydania rzeczy przez przedsiębiorcę w umowie zawieranej na odległość.
- **Własność intelektualna.** Korzystanie z platform crowdfundingowych wiąże się dla pomysłodawców z ryzykiem upublicznienia ich pomysłów. Odpowiednie przygotowanie i zabezpieczenie własnych praw, a także zabezpieczenie się przed naruszaniem praw innych stanowi jeden z koniecznych elementów sukcesu – rynkowego i finansowego – projektu crowdfundingowego. Na pewno

w przypadku crowdfundingu internetowego odradzany jest pośpiech, a poszukujący finansowania twórca powinien być dobrze przygotowany do sprzedania projektu finansującym. Powinien też tak wcześnie, jak jest to możliwe, biorąc pod uwagę charakter jego pomysłu, zabezpieczyć swoje prawa z wykorzystaniem dostępnych instrumentów prawnych

- **Ochrona przed nieuczciwymi projektodawcami.** Z perspektywy finansującego bardzo ważna jest także ochrona przed nieuczciwymi beneficjentami. Brakuje w tej chwili przepisów, które rozstrzygałyby w jasny sposób, czy i kiedy finansujący może domagać się zwrotu wpłaconego świadczenia oraz kiedy może odstąpić od wsparcia finansowego udzielonego beneficjentowi. Warto w naszej ocenie rozważyć wprowadzenie ustawowego katalogu sytuacji, które uprawniałyby finansującego do domagania się zwrotu świadczenia (np. przeznaczenie środków pozyskanych przez beneficjenta na zupełnie inny cel niż przedstawiany na platformie crowdfundingowej).
- **Crowdfunding udziałowy i pożyczkowy.** Niewątpliwie największą trudności z perspektywy regulacyjnej sprawia w obecnym stanie prawnym crowdfunding udziałowy oraz pożyczkowy. Wydaje się, że w obydwu przypadkach niezbędna jest odpowiednia strategia uregulowania tych modeli crowdfundingu. Bez interwencji ustawodawcy operatorzy platform crowdfundingowych opartych na modelach udziałowych i pożyczkowych będą narażeni na ryzyko prowadzenia działalności niezgodnej z prawem. W konsekwencji mogą unikać tworzenia nowych, atrakcyjnych modeli crowdfundingu, obawiając się ewentualnych konsekwencji

prawnych wynikających z braku klarownych regulacji. Z uwagi na pozytywny potencjał obu wspomnianych modeli crowdfundingu warto rozważyć stworzenie sprzyjającego otoczenia regulacyjnego dla tego rodzaju działalności.

- **Obrót udziałami w sp. z o.o.** Crowdfunding jest kolejnym zjawiskiem uwidaczniającym niedostosowanie niektórych instytucji prawa handlowego do rzeczywistości życia gospodarczego, w szczególności realiów prowadzenia działalności innowacyjnej. Ustawowe wymogi związane z obrotem udziałami w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością hamują rozwój crowdfundingu udziałowego w Polsce.
- **Prawo rynków kapitałowych.** Obowiązujące obecnie w Polsce przepisy prawa z zakresu rynków kapitałowych nie tworzą ram prawnych, które specyficznie regulowałyby crowdfunding udziałowy, czy też znacząco oddziaływałyby na możliwość dalszego rozwoju tej formuły pozyskiwania kapitału. Istnieje możliwość ukształtowania projektów crowdfundingowych w taki sposób, aby dość daleko idące wymogi formalne stawiane pozyskiwaniu kapitału akcyjnego w ramach ofert publicznych oraz działalności inwestycyjnej wykonywanej przez fundusze inwestycyjne nie ograniczały możliwości pozyskiwania środków przez crowdfunding udziałowy. Zastanawiać można się jednak, czy nie pomija się w takich przypadkach kwestii ochrony podstawowych interesów uczestników crowdfundingu udzielających finansowania i czy dysponują oni środkami, które umożliwią ochronę ich interesów, czy to jako jednostek, czy jako zbiorowości.
- **Usługi płatnicze.** Mimo że pośrednictwo w płatnościach dokonywane przez operatorów platform crowdfundingowych będzie transakcją płatniczą w rozumieniu UUP, należy założyć, że w większości przypadków operatorzy nie będą musieli uzyskiwać zezwoleń na świadczenie usług płatniczych. Większość platform wypełni bowiem zapewne przesłanki do zastosowania wyjątku określonego w art. 6 pkt 2 UUP.
- **Pranie pieniędzy.** W tym momencie większość platform crowdfundingowych opartych na najprostszyc modelach crowdfundingu (dotacyjnym, przedsprzedazy oraz crowdfundingu opartym na nagrodach) nie musi podlegac regulacjom dotyczacym przeciwdzialania praniu pieniedzy i finansowaniu terroryzmu przewidzianym w ustawie o przeciwdzialaniu praniu pieniedzy. Z kolei platformy oparte na modelu udzialowym oraz pozyczkowym w okreslonych sytuacjach moga podlegac tym regulacjom (glownie z uwagi na fakt, ze takie modele moga implikowac prowadzenie przez operatorow jednego z rodzajow dzialalnosci regulowanej, ktore podlegaja ustawie o przeciwdzialaniu praniu pieniedzy). Warto w tym kontekscie zastanowic sie nad bardziej systemowym rozwiqzaniem. Nalezcy w pierwszej kolejnosci ustalic, w jakim stopniu platformy crowdfundingowe moga byc wykorzystywane do prania pieniedzy. Nastepnie trzeba rozstrzygnac, czy kazdy rodzaj dzialalnosci crowdfundingowej powinien podlegac przepisom ustawy o przeciwdzialaniu praniu pieniedzy, a jezeli nie, to jakie kryteria wytlaczen nalezcy przyjac (np. kwotowe, analogicznie jak w odniesieniu do pieniadza elektronicznego).
- **Wymiana walut.** Z uwagi na definicyjne ograniczenia zawarte w Prawie dewizowym dopoki operatorzy platform crowdfundingowych nie dokonuja wymiany

walut w postaci zmaterializowanej (banknoty, monety), nie muszą rejestrować swojej działalności w rejestrze działalności kantorowej prowadzonym przez prezesa Narodowego Banku Polskiego. Prowadzenie wymiany walut przez operatora platformy crowdfundingowej może natomiast skutkować koniecznością stosowania przez operatora przepisów o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu.

- **Podatki.** Niejednolity charakter crowdfundingu w zderzeniu z brakiem regulacji bezpośrednio odnoszących się do opodatkowania finansowania społecznościowego czy też wykładni prawa podatkowego w odniesieniu do crowdfundingu powoduje, że identyfikacja podmiotu zobowiązanego do poniesienia ciężaru podatkowego, a także określenie wielkości tego podatku wymaga znajomości nie tylko licznych przepisów podatkowych, ale przede wszystkim szczegółów danego przedsięwzięcia i modelu crowdfundingowego. Te zaś nierzadko pozostają niejasne dla uczestników finansowania społecznościowego. Może to zniechęcać do angażowania się w projekty. Utrudnia to również oszacowanie rzeczywistych zysków z przedsięwzięcia oraz może narażać na ryzyko kwestionowania dokonanych rozliczeń, nie wyłączając odpowiedzialności karnoskarbowej. Uwolnienie potencjału crowdfundingu może zatem wymagać interwencji ustawodawcy

podatkowego, która powinna być podjęta z rozwagą i z uwzględnieniem specyfiki rynku, a także rozwiązań przyjętych w innych krajach czy też wskazówek TSUE (jeżeli się pojawiają). Z drugiej strony, mnogość form finansowania społecznościowego podlegających innym zasadom opodatkowania powoduje, że już dziś zainteresowane podmioty – pomysłodawca, fundator i właściciel platformy crowdfundingowej – mogą kształtować łączące je stosunki i tym samym przynajmniej do pewnego stopnia wpływać na obciążenia podatkowe. Każdorazowo wymaga to jednak pogłębionej analizy konkretnego przypadku.

- **Działania ustawodawcy.** W najbliższym czasie nie należy spodziewać się przyjęcia regulacji crowdfundingu ani w Polsce, ani na szczeblu unijnym. Planowane jest monitorowanie rynku oraz sprawdzenie adekwatności obowiązujących regulacji. Ewentualne decyzje w sprawie dalszych działań mogą zapaść w 2015 roku.
- **Potencjał innowacyjny i wyzwania prawne.** Crowdfunding w obecnym kształcie wydaje się jedynie początkiem nowych form finansowania. Jego rozwój może pójść m.in. w kierunku wykorzystywania alternatywnych środków majątkowych (takich jak bitcoin) w finansowaniu projektów. Niesie to za sobą liczne wyzwania prawne, którymi będziemy musieli sprostać w przyszłości.

# Autorzy



**Jacek Czarnecki** jest prawnikiem w praktyce prawa nowych technologii kancelarii Wardyński i Wspólnicy. Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego i doktorantem w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Studiował również na Uniwersytecie w Gandawie i na Uniwersytecie w Münster oraz ukończył działające przy Uniwersytecie Warszawskim Centrum Prawa Amerykańskiego i Szkołę Prawa Niemieckiego.

**E-mail:** [jacek.czarnecki@wardynski.com.pl](mailto:jacek.czarnecki@wardynski.com.pl)



**Lena Marcinoska** jest aplikantką adwokacką w praktykach: nowych technologii i własności intelektualnej. Ukończyła studia podyplomowe prawo nowoczesnych technologii na Polskiej Akademii Nauk. Zajmuje się prawem cywilnym, prawem własności przemysłowej, zwalczaniem nieuczciwej konkurencji i prawem internetu. Pomaga klientom m.in. w sprawach dotyczących naruszenia znaków towarowych i zasad uczciwej konkurencji. Uczestniczy w cywilnych sporach sądowych oraz w przygotowaniu i negocjowaniu ugód.

**E-mail:** [lena.marcinoska@wardynski.com.pl](mailto:lena.marcinoska@wardynski.com.pl)



**Marcin Pietkiewicz** jest radcą prawnym w praktykach: rynków kapitałowych i instytucji finansowych oraz nowych technologii. Zajmuje się prawem instytucji finansowych, rynków kapitałowych oraz prawem korporacyjnym i gospodarczym. Przygotowuje opinie prawne dla polskich oraz zagranicznych instytucji finansowych. Doradza również w zakresie zagadnień rynku kapitałowego, takich jak wprowadzanie spółek do publicznego obrotu oraz transakcje na rynku kapitałowym. Jest członkiem Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie.

**E-mail:** [marcin.pietkiewicz@wardynski.com.pl](mailto:marcin.pietkiewicz@wardynski.com.pl)



**Joanna Prokurat** jest doradcą podatkowym w praktykach: podatkowej i nowych technologii. Doradza w sprawach dotyczących polskiego i międzynarodowego prawa podatkowego. Pracuje dla klientów polskich i zagranicznych działających w różnych branżach, m.in. finansowej, produkcyjnej, telekomunikacyjnej i nowych technologii, doradzając w zakresie bieżącej działalności, ze szczególnym uwzględnieniem optymalizacji obciążeń podatkowych. Doradza również przy transakcjach fuzji, przejęć i przekształceń, restrukturyzacji i finansowania działalności czy wdrażania nowych technologii. Reprezentuje podatników w postępowaniach przed organami skarbowymi i sądami. Jest członkiem Oddziału Mazowieckiego Krajowej Izby Doradców Podatkowych.

**E-mail:** joanna.prokurat@wardynski.com.pl



**Piotr Rutkowski** jest doradcą kancelarii ds. nowych technologii. Zajmuje się uwarunkowaniami prawnymi, regulacyjnymi i technologicznymi innowacyjnych sektorów gospodarki. Od 1990 roku prowadzi własną firmę konsultingową Rotel, specjalizując się w problematyce strategii i regulacji rynku telekomunikacyjnego, zastosowaniach nowych technologii, bezpieczeństwie, ochronie infrastruktury krytycznej, zarządzaniu ryzykiem oraz współpracy sektora prywatnego i publicznego.

**E-mail:** piotr.rutkowski@wardynski.com.pl



**Krzysztof Wojdyło** jest adwokatem w praktykach: nowych technologii, postępowań regulacyjnych oraz usług płatniczych. Zajmuje się regulacjami dotyczącymi elektronicznych instrumentów płatniczych, obrotu wierzytelnościami i przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy. Uczestniczy w dużych i nowatorskich projektach z zakresu szeroko rozumianego prawa finansowego. Regularnie doradza największym polskim oraz zagranicznym instytucjom finansowym. Jest członkiem Izby Adwokackiej w Warszawie.

**E-mail:** krzysztof.wojdylo@wardynski.com.pl

---

*Niniejsza publikacja została ma charakter wyłącznie informacyjny. Jej zawartość jest aktualna na dzień skierowania do publikacji. Nie stanowi ona usługi doradztwa prawnego oraz nie powinna być podstawą do podejmowania decyzji biznesowych.*

© WARDYŃSKI I WSPÓLNICY, 2014

# Praktyka prawa nowych technologii

Dla nas nowe technologie to przede wszystkim nowe wyzwania prawne. W wielu przypadkach musimy zmagać się z wątpliwościami dotyczącymi kwalifikacji prawnej innowacyjnych produktów lub usług albo wręcz z brakiem odpowiednich regulacji. Zapewnienie klientom bezpieczeństwa prawnego w takich okolicznościach wymaga od prawników doświadczenia, kreatywności i rozumienia otoczenia biznesowego.

Dlatego stworzyliśmy w kancelarii interdyscyplinarną praktykę prawa nowych technologii, która skupia wysokiej klasy prawników, specjalistów w wybranych dziedzinach prawa. Wspierają nas współpracujący z kancelarią eksperci dysponujący szeroką wiedzą techniczną.

Staramy się na bieżąco reagować na potrzeby naszych klientów, tworząc wysoce wyspecjalizowane usługi prawne adresowane do poszczególnych segmentów rynku nowych technologii. Świadczymy kompleksowe doradztwo regulacyjne, podatkowe oraz transakcyjne.

Praktyka prawa nowych technologii zapewnia kompleksowe doradztwo w następujących obszarach: biomedycyna i nowoczesna żywność, crowdfunding, cyberbezpieczeństwo, e-commerce, finansowanie nowych technologii, gaming, nowe rozwiązania płatnicze, nowe technologie w pozyskiwaniu energii, ochrona prywatności, prace badawcze, projekty partnerstwa publiczno-prywatnego, przemysł kreatywny, technologie informacyjne, telekomunikacja.



**Anna Pompe**  
advokat, wspólnik

**E-mail:** [anna.pompe@wardynski.com.pl](mailto:anna.pompe@wardynski.com.pl)  
**Tel.:** 22 437 82 00, 22 537 82 00



**Krzysztof Wojdyło**  
advokat

**E-mail:** [krzysztof.wojdylo@wardynski.com.pl](mailto:krzysztof.wojdylo@wardynski.com.pl)  
**Tel.:** 22 437 82 00, 22 537 82 00



**Joanna Prokurat**  
doradca podatkowy

**E-mail:** [joanna.prokurat@wardynski.com.pl](mailto:joanna.prokurat@wardynski.com.pl)  
**Tel.:** 22 437 82 00, 22 537 82 00



**Piotr Rutkowski**  
doradca ds. nowych technologii

**E-mail:** [piotr.rutkowski@wardynski.com.pl](mailto:piotr.rutkowski@wardynski.com.pl)  
**Tel.:** 22 437 82 00, 22 537 82 00





# O kancelarii

Kancelaria Wardyński i Wspólnicy jest jedną z największych niezależnych polskich firm prawniczych. Biura kancelarii znajdują się w Warszawie, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie oraz Brukseli.

Kancelaria specjalizuje się m.in. w następujących dziedzinach: arbitraż, bankowość i finansowanie projektów, fuzje i przejęcia, nieruchomości, obsługa korporacyjna firm, podatki i spory podatkowe, prawo konkurencji, prawo Unii Europejskiej, prawo farmaceutyczne, prawo morskie, prawo ochrony środowiska, prawo pracy, projekty infrastrukturalne oraz PPP, rozwiązywanie sporów, doradztwo dla sektora energetycznego, rynki kapitałowe, technologie, media i telekomunikacja,

upadłości i postępowania naprawcze, własność intelektualna i zamówienia publiczne.

Kancelaria jest właścicielem portalu **Co do zasady** przeznaczonego dla przedsiębiorców i prawników. Piszemy prosto o skomplikowanych zagadnieniach prawnych mogących mieć przełożenie na działalność gospodarczą. Portal Co do zasady powstał z połączenia Portalu Procesowego i Portalu Transakcyjnego.

Publikacje autorstwa prawników kancelarii są też prezentowane w aplikacji **Wardyński+**, pierwszej polskojęzycznej aplikacji o tematyce prawnej na iPada i Androida. Aplikację można pobrać nieodpłatnie w App Store i Google Play.

[www.wardynski.com.pl](http://www.wardynski.com.pl)

[www.codozasady.pl](http://www.codozasady.pl)

**Wardyński+**





Wardyński i Wspólnicy  
Al. Ujazdowskie 10  
00-478 Warszawa

Tel.: 22 437 82 00, 22 537 82 00

Faks: 22 437 82 01, 22 537 82 01

E-mail: [warsaw@wardynski.com.pl](mailto:warsaw@wardynski.com.pl)

