УДК 34

Гусева А.В.

студент 3 курса

направление подготовки 40.04.01 «Юриспруденция»

Волжский государственный университет водного транспорта

(г. Нижний Новгород, Россия)

ПОНЯТИЕ И ЮРИДИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ СТАРТАП-ПРОЕКТА КАК САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ОБЪЕКТА ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация: *в работе исследуется проблематика гражданско-правовой квалификации стартап-проекта. Обосновывается тезис о неадекватности традиционной системы объектов гражданских прав, закрепленной в ст. 128 ГК РФ, природе венчурных предприятий. Выявляются специфические юридические признаки стартапа, позволяющие рассматривать его как сложный, динамичный имущественный комплекс. Резюмируется необходимость законодательного обособления данного феномена для снижения транзакционных издержек и минимизации правовых рисков.*

Ключевые слова: *стартап-проект, гражданско-правовая квалификация, объект гражданских прав, имущественный комплекс, венчурное предприятие, транзакционные издержки, правовой риск.*

Сегодняшняя практика оборота в сфере высоких технологий, существенно опережает догматические построения гражданского права. Стартап-экосистема формирует специфические имущественные отношения, которые с большим трудом укладываются в традиционные рамки обязательственного и вещного права. Несмотря на повсеместное использование термина «стартап» в деловом обороте, отечественное законодательство до сих пор не содержит его легальной дефиниции и не выделяет в качестве самостоятельного объекта гражданских прав [1].

Подобный нормативный вакуум детерминирует возникновение устойчивых правоприменительных коллизий. Участники инновационного оборота вынуждены конструировать договорные модели, фрагментарно опираясь на разрозненные нормы о купле-продаже долей, лицензионных соглашениях и конвертируемых займах [2]. Такой «лоскутный» подход не только повышает транзакционные издержки, но и, что более существенно, не отражает подлинной экономической сущности инновационной инициативы.

В управленческой литературе стартап традиционно трактуется как временная организационная форма, созданная для поиска воспроизводимой бизнес-модели в условиях экстремальной неопределенности [3]. Однако для нужд цивилистики подобная дефиниция представляется излишне утилитарной. Устоявшаяся правоприменительная практика зачастую склонна редуцировать стартап исключительно к корпоративным правам, то есть к долям в уставном капитале. Иной, не менее упрощенный подход сводит его природу к простой совокупности объектов интеллектуальной собственности (РИД). Между тем, сам по себе РИД, не интегрированный в бизнес-модель и не обеспеченный командой разработчиков, стартапа не образует. В современной доктрине все более обоснованно звучит тезис о необходимости осмысления стартап-проекта через призму категории «сложного объекта» [4].

В контексте нематериальных активов логичнее всего апеллировать к конструкции, закрепленной в ст. 132 ГК РФ, а именно к понятию «предприятие как имущественный комплекс» [6]. По своей юридической сути стартап-проект представляет собой специфический комплекс, консолидирующий исключительные права на РИД, корпоративные доли, цифровые финансовые активы и фактически сложившийся деловой оборот, включая гудвилл и профессиональную репутацию.

Для признания стартап-проекта самостоятельным объектом необходимо выявить ряд его имманентных юридических признаков. Во-первых, это инновационная основа, где ядром стоимости выступают именно РИД и средства индивидуализации [5]. В отличие от классических производственных

предприятий, в стартапе до 80–90% капитализации формируется за счет нематериальных активов, что делает любую сделку критически зависимой от процедуры юридической проверки (due diligence) чистоты прав на код или алгоритмы. Во-вторых, следует отметить алеаторность: стоимость объекта носит вероятностный характер, а сделки венчурного финансирования неизбежно содержат элементы рисковых обязательств. Инвестор приобретает, по сути, «право на будущий успех», что выражается в использовании конвертируемых займов, опционов и механизмов защиты от размытия доли (anti-dilution).

В-третьих, для стартапа характерны масштабируемость и специфический жизненный цикл. Такой проект создается не для генерации стабильной дивидендной доходности, а для кратного увеличения капитализации с целью последующего выхода (exit) инвестора через сделку M&A или публичное размещение (IPO), после чего проект либо трансформируется в классическую корпорацию, либо ликвидируется. Наконец, нельзя игнорировать фактор интеграции человеческого капитала. Несмотря на фундаментальный запрет обращения с человеком как с объектом права, команда фаундеров де-факто становится неотъемлемым элементом инвестиционного актива. Юридически это обеспечивается системами вестинга (vesting) и жесткими ограничительными обязательствами (non-compete, non-solicit) в корпоративных договорах.

Опираясь на указанные признаки, представляется обоснованным утверждать, что стартап-проект не укладывается в рамки традиционных объектов гражданских прав, а представляет собой самостоятельный сложный объект. Признание его таковым обладает существенным практическим значением. Прежде всего, это легализует возможность отчуждения стартапа как единого целого по правилам сингулярного правопреемства, заменяя громоздкие многосторонние сделки. Кроме того, это определяет четкий базовый актив (underlying asset) для токенизации проектов и выпуска цифровых прав, а также диктует необходимость формирования специального правового режима, поскольку действующие меры поддержки (резидентство «Сколково»,

экспериментальные правовые режимы) носят фрагментарный характер и привязаны к статусу юридического лица, а не к сути самого проекта.

Сравнительно-правовой анализ подтверждает актуальность данного подхода. В праве США, например, стартап рассматривается преимущественно как business entity in early stage of development, а инвестирование оформляется через сложные инструменты вроде привилегированных акций (preferred stock), сочетающих элементы доли и долга [7]. В континентальной Европе, в частности во Франции, наряду со специальным публично-правовым статусом Jeune Entreprise Innovante (JEI), доктрина все чаще обсуждает выделение fonds de commerce technologique (технологического коммерческого фонда) как особого имущественного комплекса. Российское право, развиваясь в русле континентальной традиции, наиболее органично воспримет именно концепцию стартапа как сложного имущественного комплекса.

Отсутствие легальной дефиниции детерминирует и прикладные проблемы в судебной практике. Квалифицируя споры как инвестиционные, суды нередко механически применяют нормы о простом товариществе (гл. 55 ГК РФ), что не всегда соответствует подлинной воле сторон. Особую сложность представляет защита исключительных прав на РИД: применяя общие нормы гл. 72 ГК РФ, суды не всегда учитывают непрерывный и коллективный характер создания кода в стартапах, где границы между личным творчеством фаундера и служебным произведением зачастую размыты.

Перспективы законодательного реформирования в данной сфере видятся многовекторными. На первом этапе целесообразно дополнение ст. 128 ГК РФ новым видом объекта – «инновационный проект (стартап-проект)», определив его как имущественный комплекс, созданный для коммерциализации инноваций. На втором этапе необходима разработка специального федерального закона, устанавливающего типовой каркас договоров венчурного финансирования. Наконец, важным шагом станет совершенствование налогового законодательства и закрепление на законодательном уровне минимальных стандартов проведения due diligence. Подобные меры позволят адекватно

отразить реалии цифровой экономики в гражданском законодательстве, повысив инвестиционную привлекательность национальной инновационной экосистемы.

На практике процедура отчуждения развивающегося стартап-проекта сегодня превращается в крайне трудоемкий процесс, требующий одновременного заключения множества взаимосвязанных соглашений. Инвестору приходится отдельно оформлять переход доли в уставном капитале, договоры отчуждения исключительных прав на программный код, соглашения о переходе прав требования и договоры перевода долга. Подобная фрагментация неизбежно порождает риск «разрыва» имущественного комплекса, когда, например, права на ключевой алгоритм остаются у фаундера, а доля в компании переходит к новому владельцу. Признание стартапа единым сложным объектом позволило бы применить к таким сделкам конструкцию сингулярного правопреемства, аналогичную продаже предприятия как имущественного комплекса по правилам ст. 132 ГК РФ [6]. Это радикально упростило бы процедуру закрытия инвестиционных раундов и снизило бы нагрузку на правовой департамент как стартапа, так и венчурного фонда.

Отдельного внимания заслуживает интеграция института стартап-проекта с набирающим обороты рынком цифровых финансовых активов (ЦФА). В настоящее время одна из главных проблем токенизации инновационных проектов заключается в правовой неопределенности базового актива (underlying asset). Эмитент цифровых прав должен четко понимать, чем именно обеспечен выпускаемый токен: будущим доходом, долей в ООО или конкретным объектом интеллектуальной собственности. Если законодатель закрепит за стартап-проектом статус самостоятельного сложного имущественного комплекса, это создаст прозрачный и легитимный фундамент для эмиссии цифровых прав, удостоверяющих участие в таком проекте [1]. Подобный шаг не только легализует существующие практики инвестиционного краудфандинга, но и привлечет в отрасль новые объемы капитала за счет снижения правовых барьеров для розничных инвесторов.

В этой связи разработка специального федерального закона «О венчурном финансировании инновационных проектов» видится не просто желательной, а объективно необходимой мерой [2]. Такой нормативный акт должен выполнять роль «безопасной гавани» (safe harbor) для участников оборота. В частности, закон мог бы закрепить презумпцию действительности типовых инструментов венчурного финансирования, таких как конвертируемый заем или корпоративный опцион, ограждая их от риска признания притворными сделками, прикрывающими иные правоотношения. Кроме того, целесообразно унифицировать на законодательном уровне условия вестинга (vesting) для фаундеров, установив разумные максимальные сроки и стандартные триггеры для ускоренного перехода прав (acceleration), что предотвратит затяжные корпоративные конфликты в случае досрочного выхода одного из основателей из проекта.

Не менее важным вектором реформирования является эволюция подходов судебной практики к квалификации спорных отношений. Арбитражным судам необходимо постепенно отходить от сугубо формального толкования условий договоров и переходить к оценке их экономической подоплеки. При рассмотрении споров о принадлежности прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные в период становления компании, судам следует учитывать специфику стартап-среды, где границы между личным творчеством основателя и служебным заданием зачастую размыты в силу непрерывного и коллективного характера разработки [5]. Игнорирование этого факта и механическое применение общих норм гл. 72 ГК РФ нередко приводит к вынесению решений, которые, будучи формально верными, разрушают экономическую ценность всего стартап-проекта [4].

Резюмируя изложенное, следует подчеркнуть: правовая природа стартап-проекта требует выхода за рамки устаревших догм, пытающихся втиснуть динамичный инновационный бизнес в прокрустово ложе традиционных вещных или обязательственных конструкций. Формирование специального правового режима, признающего стартап самостоятельным сложным имущественным

комплексом, станет не просто данью уважения новым технологическим реалиям, но и практическим инструментом защиты прав инвесторов, фаундеров и, в конечном счете, обеспечения технологического суверенитета страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Ермаков В.В. Цифровая экономика и новые объекты гражданских прав: проблемы теории и правоприменительной практики // Журнал российского права. 2021. № 4. С. 45–58
2. Кабатова Е.А. Правовое регулирование венчурного инвестирования в Российской Федерации: доктринальные подходы и судебная практика // Вестник экономического правосудия. 2020. № 11. С. 112–127
3. Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2019. 620 с.
4. Крашенинников Е.А. Сложные объекты в гражданском праве: теоретико-правовой анализ конструкции // Гражданское право. 2022. № 2. С. 3–11
5. Сергеев А.П. Интеллектуальная собственность как основа формирования имущественного комплекса технологического стартапа // Право интеллектуальной собственности. 2023. № 1. С. 22–35
6. Маковский А.Л., Суханов Е.А. Предприятие как имущественный комплекс и стартап-проект: сравнительно-правовой анализ // Законы России: опыт, анализ, практика. 2020. № 9. С. 15–24
7. Feld B., Mendelson J. Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist. 4th ed. Hoboken: Wiley, 2020. 320 p.

Guseva A.V.
student of 3rd year
field of study 40.04.01 «Jurisprudence»
Volga State University of Water Transport
(Nizhny Novgorod, Russia)

CONCEPT AND LEGAL CHARACTERISTICS OF A STARTUP PROJECT AS AN INDEPENDENT OBJECT OF LEGAL REGULATION

Abstract: *this article examines the civil-law classification of startup projects. It argues that the traditional system of objects of civil rights established in Article 128 of the Civil Code does not adequately reflect the nature of venture enterprises. Specific legal characteristics of startups are identified, allowing them to be regarded as complex, dynamic property complexes. The article concludes that startups need to be recognized as a distinct category in legislation to reduce transaction costs and minimize legal risks.*

Keywords: *startup project, civil-law classification, object of civil rights, property complex, venture enterprise, transaction costs, legal risk.*