

заңда көзделген негіздер болған кезде оңалту және (немесе) банкроттық туралы іс қозғалғанға дейін үш жыл ішінде жасасқан болса, жарамсыз деп танылады.

ҚР Азаматтық Кодексінің 158-бабының, 4-тармағына сәйкес, егер мәмілеге қатысушылардың бірі оны міндеттемені орындаудан немесе үшінші тұлға не мемлекет алдындағы жауаптылықтан жалтару ниетімен жасасқан жағдайда, ал мәміленің басқа қатысушысы бұл ниет туралы білген болса немесе білуге тиіс болса, мүдделі тұлға (мемлекет) мәмілені жарамсыз деп тануды талап етуге құқылы. Аталған нормадан Паулдық талаптың отандық заңнамаға енгізілгенін айқын көруге болады.

Сонымен, елімізде оңалту және банкроттық шеңберіндегі мәмілелерді жарамсыз деп тану мәселелерін реттейтін нормативтік-құқықтық актінің болуына қарамастан, бұл институт қалыптасу үстінде, оның құқықтық режимін заң шығарушы толық анықтамайды. Мәмілені жарамсыз деп танудың арнайы негіздері бекітілуіне қарамастан, теориялық тұрғыдан және тәжірибеде қолдану механизміне байланысты жан-жақты зерттеу жүргізуді қажет етеді. Отандық заңнамада борышкердің мәмілесін жарамсыз деп танудың жалпы және арнайы негіздерін тәжірибеде қолдану тетіктерін нақтылау қажет деп ойлаймыз. Борышкердің мәмілесін жалпы және арнайы негіздермен жарамсыз деп тану үшін неғұрлым егжей-тегжейлі ережелер мен рәсімдерді дамыту, бұл бүкіл процестің ашықтығы мен тиімділігін арттыруға ықпал етеді. Банкроттық рәсімі шеңберінде барлық кредиторлардың талаптарын біркелкі қанағаттандыруға кепілдік беретін тетіктерді енгізу, бұл бір кредитордың басқалардан артықшылыққа ие болуы мүмкін жағдайлардың алдын алады. Бұл ұсыныстар осы саладағы халықаралық тәжірибені, оның ішінде неміс тәжірибесін ескере отырып, Қазақстандағы банкроттық саласындағы дауларды шешудің неғұрлым теңдестірілген және әділ жүйесін құруға ықпал етуі мүмкін.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Савин Д. В. Становление и развитие внеконкурсного оспаривания в европейских правовых системах и в дореволюционной России // Пролог: журнал о праве. - 2023. – № 1. С. 44-53.
2. «Төлем қабілетсіздігі туралы Ереже» Insolvenzordnung (InsO) InsO 05.10.1994 ж.
3. <https://www.gesetze-im-internet.de/inso/>
4. «Банкроттық рәсімінен тыс борышкердің заңды әрекеттерін даулау туралы» Германияның Федералды Заңы 05.10.1994 ж. редакциясында (Anfechtungsgesetz-AnfG) [https://www.gesetze-m-internet.de/anfg\\_1999/](https://www.gesetze-m-internet.de/anfg_1999/)
5. Сборник статей о праве Германии, выпуск № 1 (август 2015 г.), [www.drjv.org](http://www.drjv.org)
6. Шишмарева Т.П. Правовые средства обеспечения эффективности процедур несостоятельности в России и Германии: дис. ...д-ра. юрид. наук: 12.00.03 / Шишмарева Татьяна Петровна. – М., 2021. - 485 с.
7. Remko Roosjen. Creditor protection under Dutch law. <https://www.maak-law.com/creditor-protection-under-dutch-law/>

#### КРАУДФАНДИНГ КАК НЕТИПИЧНАЯ ДОГОВОРНАЯ КОНСТРУКЦИЯ

*Садыков Э.К., Магистрант 2 курса, Карагандинский университет им. академика Е.А.Букетова (научный руководитель, PhD, ассоциированный профессор Акимжанова М.Т.)*

Изучение классификации нетипичных договоров раскрывает их эволюцию от древнеримских времен до настоящего. В истории, начиная с VI века, эти договоры были сгруппированы на основе Дигест Юстиниана, что впоследствии повлияло на их признание в гражданском праве. [1,4] С развитием концепции свободы договора, особенно в советском и современном казахстанском праве, внимание уделялось научной классификации, включая разделение на семь категорий в зависимости от их особенностей. [2,124] Такой исторический

обзор подчеркивает, как правовые системы адаптируются к изменяющимся экономическим и социальным условиям, вводя новые категории для регулирования договорных отношений. Эволюция подходов к нетипичным договорам отражает стремление юридической науки и правоприменительной практики к более гибкому и эффективному решению возникающих перед обществом задач, а также к обеспечению правовой защиты участников договорных отношений в условиях постоянно развивающегося рынка.

В современном контексте эта адаптация продолжает важную роль в правовой науке, предоставляя рамки для интерпретации и применения договорных отношений, которые возникают в ответ на новые формы взаимодействия и коммерческие практики. Такое развитие показывает, как правовая система не просто отражает текущее состояние общества, но и способствует его прогрессу, обеспечивая надежную основу для инноваций и предпринимательской деятельности.

Нетипичные договоры можно разделить на три основные категории, акцентируя внимание на тех, что полностью выходят за рамки действующего законодательства и не регулируются им напрямую. В первую категорию входят уникальные договоры, не охваченные законодательством. Примером могут служить соглашения об использовании личных качеств, например, голоса, или договоры, предусматривающие компенсацию за нанесение ущерба в случае нарушения условия не причинять вред другой стороне. Вторая категория включает договоры, неявно отраженные в законодательстве. Примером служит договор о преимущественной покупке, по которому поставщик обязуется в первую очередь предлагать товар определенному покупателю. Третья категория включает договоры с частично регулируемым законодательством: форма и возможность их заключения определены законом, но конкретное содержание договора разрабатывается участниками. Примером может служить соглашение между вузом и организацией о стажировке студентов. [3;51]

Эта классификация нетипичных договоров является условной, поскольку единые критерии для их определения не установлены. Существенный признак, который требуется для выделения договора в отдельный тип с уникальной правовой основой, объединяет все договоры, имеющие эту особенность. Такое группирование договоров облегчает разработку системы их правового регулирования.

Принцип, закрепленный в статье 380 Гражданского кодекса Республики Казахстан, предоставляет участникам гражданских отношений право на заключение договоров, которые не описаны в нормах гражданского законодательства.[4] В юридической науке и практике используются различные определения, такие как «нетипичный», «неназванный», «безымянный» и «неквалифицированный», для обозначения договоров, на которые не распространяются прямые регулирования гражданского законодательства. Это порождает разнообразные сложности, как в теоретическом, так и в практическом аспектах. В юридической науке особо важна точность используемых терминов, поскольку они не только применяются в теории, но и находят отражение в законодательстве.

Происхождение непоименованных договоров, отмечая их корни в римском праве и их последующее развитие в романо-германских и англо-саксонских правовых системах, где принцип был закреплен на уровне доктрины. В казахстанском гражданском праве внедрение этих договоров связывают с принципом свободы договора, закрепленным в действующем законодательстве.[4]

На практике могут быть заключены договоры, не охватываемые специальными нормами Гражданского кодекса РК, а также смешанные договоры, классификация которых зависит от их ключевых условий. Необходимо выявить существенные системные атрибуты в новых типах договоров, которые еще не нашли отражения в законодательстве, подчеркивая необходимость анализа этих признаков для понимания структуры договорных отношений. Под нетипичными договорами понимаются те, что соответствуют закону, но объединяют элементы различных типов договоров, формируя уникальные правовые отношения.

По нашему мнению, термин «нетипичный договор» наиболее подходит для обозначения договоров, которые являются инновационными в своей структуре, не фиксированными в законе, но при этом не нарушающими его. В качестве основных характеристик нетипичности договора выделяются: уникальность волеизъявления сторон, возникновение правоотношений без формального оформления, сходство с уже существующими договорами и сниженный гражданско-правовой характер. При этом подчеркивается, что эти признаки не исчерпывающие, учитывая многообразие нетипичных договоров в практике.

По мнению Батлера Е.А. нельзя применять классические категории для разделения новых договорных моделей, которые не вписываются в традиционные рамки, такие как передача собственности, выполнение работ, оказание услуг или создание предприятий. В своём анализе автор выделяет инновационные договоры, не имеющие прямого регулирования в законе, включая уникальные и смешанные типы договоров. [5,115] Доктрина, разработанная учеными в области права, подчеркивает использование аналогии с существующими типами договоров для регулирования нетипичных договоров. В случаях, когда подходящие аналогии отсутствуют, предлагается опираться на общие положения о договорах. Если эти меры неэффективны, рекомендуется применять аналогию права, опираясь на основные принципы законодательства и требования к добросовестности и справедливости.

Витрянский В.В. предложил следующую последовательность применения норм: сначала общие принципы договорного права, затем правила, применимые к сходным типизированным договорам, и в конце - использование аналогии закона и права для уникальных случаев. [6,326] При этом был разработан подход, который позволял систематизировать процесс регулирования нетипичных договоров в условиях советского права, где законодательство часто оставляло множество аспектов недооформленными. Это предложение о последовательности применения норм стало одним из важных шагов к формированию более гибкого и адаптивного подхода к регулированию договорных отношений, особенно в сферах, где типизированные формы договоров не могли полностью отразить специфику и потребности сторон.

Ключевые аспекты подхода Витрянского В.В. в регулировании нетипичных договоров заключались в следующем:

1. Общие принципы договорного права: Первоначальное приложение общих принципов права, таких как добросовестность, разумность и справедливость, к нестандартным договорам помогает установить основную юридическую базу для любого договорного отношения, гарантируя защиту основных прав и интересов участников.

2. Правила сходных типизированных договоров: Если нетипичный договор имеет сходства с каким-либо типизированным договором, то можно применять нормы, регулирующие этот типовой договор. Это позволяет использовать уже существующие решения и практику для регулирования подобных ситуаций, что обеспечивает более простую и понятную юридическую обработку случая.

3. Аналогия закона и аналогия права: В ситуациях, где отсутствуют как общие, так и специфические нормы, применимые к нетипичному договору, предлагается использовать аналогию закона (применение норм права, регулирующих сходные отношения) и аналогию права (применение общих принципов права). Это предоставляет возможность заполнения пробелов в законодательстве и обеспечивает справедливое решение на основе правовой логики и целей законодательства. Такой подход значительно облегчил задачу юристов и судей при рассмотрении споров, связанных с нетипичными договорами, и способствовал развитию более гибкой правовой системы, адаптированной к разнообразным и быстро меняющимся условиям хозяйственной деятельности. [6,345]

Нетипичные договоры в правовой системе — это договоры, которые не имеют чёткого регулирования в действующем законодательстве или которые формируются на основе уникальных соглашений между сторонами для решения специфических задач. Их развитие и эволюция отражают изменения в экономике, технологиях и общественных отношениях.

Этапы эволюции нетипичных договоров:

1. Ранний этап: В начальные периоды развития правовых систем нетипичные договоры часто возникали из практической необходимости регулировать новые виды взаимоотношений, для которых не существовало законодательных рамок. Эти договоры основывались на общих правовых принципах и добросовестности сторон.

2. Развитие коммерческой деятельности: С развитием коммерции и появлением новых форм бизнеса, таких как франчайзинг, лизинг или факторинг, возникла потребность в создании нетипичных договоров, которые были бы способны регулировать эти новые экономические отношения.

3. Технологический прогресс: В эпоху цифровизации и глобализации, когда начали активно развиваться информационные технологии, появилась потребность в договорах, регулирующих такие области, как программное обеспечение, базы данных, интернет-услуги и краудфандинг. Это стало новым этапом в развитии нетипичных договоров.

4. Социальные изменения. Современное общество требует более гибкого подхода к регулированию взаимоотношений, что также способствует развитию нетипичных договоров. Например, договоры на оказание уникальных услуг или создание индивидуальных творческих проектов.

5. Законодательное признание: Постепенно, с накоплением практики применения и решения судебных споров, некоторые из нетипичных договоров начинают закрепляться в законодательстве. Примеры таких трансформаций включают в себя законодательное урегулирование краудфандинга в некоторых странах.

Таким образом, эволюция нетипичных договоров показывает, как правовая система адаптируется к меняющимся условиям экономики и общества. От раннего признания и использования на основе общих принципов права до полноценного законодательного урегулирования — этот процесс подчеркивает важность гибкости и способности права отвечать на вызовы времени. По нашему мнению, нетипичный договор возникает из практических взаимоотношений, проявляя уникальные элементы без законодательного регулирования. Его ключевые черты включают специфическое волеизъявление, нормативную неопределенность, и сходство с типовыми договорами, при этом такие отношения могут быть вспомогательными. Для регулирования применяют аналогичные стандарты, общие принципы и обычаи деловой практики. Экономическая динамика и деловые операции превышают формы, установленные законом, вызывая неизбежное расхождение между законодательством и практикой. В силу динамичности экономических и деловых процессов, нормативно-правовая база не всегда успевает отражать все новые формы договорных отношений, что неизбежно приводит к появлению нетипичных договоров.

В качестве примеров новых нетипичных договоров можно определить договоры о совместной разработке программного обеспечения, договоры на создание и использование уникальных инноваций или технологий, а также договоры краудфандинга, где участники финансируют проекты в обмен на будущие вознаграждения. Эти договоры адаптируются под специфические потребности сторон и развивающийся рынок, выходя за рамки классической классификации. В свете развития новых форм экономической деятельности и возникновения нетипичных договоров, особое внимание заслуживает договор краудфандинга. [7,298]

Краудфандинг определяется как процесс коллективного сбора средств или других ресурсов, осуществляемый добровольно группой людей (доноров). Этот процесс, как правило, происходит через Интернет и направлен на поддержку инициатив других лиц или организаций (реципиентов). Стоит отметить что, общепринятое определение краудфандинга является довольно широким и не охватывает всю специфику и цели этого процесса. Более детальный анализ краудфандинга позволяет увидеть его как метод народного финансирования, который используется для разнообразных целей: от запуска новых продуктов и услуг до поддержки социальных и культурных проектов, помощи нуждающимся, и даже финансирования личных инициатив как физических, так и юридических лиц. [8]

Это направление получило широкое распространение благодаря Интернет-технологиям, которые существенно упростили процесс сбора средств, сделав его доступным и прозрачным для большого числа людей по всему миру. Интернет-платформы для краудфандинга позволяют организаторам проектов напрямую связываться с потенциальными донорами и инвесторами, предоставляя тем самым возможность коллективно финансировать проекты, которые могут не получить поддержку через традиционные финансовые институты. Особенность краудфандинга также заключается в его объектно-субъектном составе, где «доноры» (инвесторы или спонсоры) предоставляют ресурсы, а «реципиенты» (инициаторы проектов) их используют для достижения конкретных целей. Эти отношения часто урегулированы через условия, которые определяют права и обязанности каждой стороны, включая возможные вознаграждения для доноров, что добавляет дополнительную структуру и ясность в процесс краудфандинга.

Рассмотрим опыт других стран в области правового регулирования краудфандинга. В 2012 году, в США был введен закон JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), направленный на стимулирование экономического роста и создание новых рабочих мест. Этот закон упростил малым бизнес-стартапам доступ к капиталу через публичные рынки без необходимости проведения IPO. В рамках этого закона были установлены правила для участников краудфандинга: инициаторов финансирования, инвесторов и краудфандинговых платформ, которые выступают в роли посредников. [7,302] Во Франции с октября 2014 года функционирует законодательное регулирование краудфандинга, что делает эту страну одним из лидеров в Европейском союзе в плане законодательного упорядочения данного вида финансирования. Закон о краудфандинге устанавливает верхний предел финансирования проектов через краудфандинговые платформы в размере 1 млн евро. Это регулирование помогает в обеспечении прозрачности и безопасности как для инвесторов, так и для инициаторов проектов.

В Российской Федерации, реагируя на быстроразвивающиеся, но ещё не урегулированные нормативно инвестиционные отношения, с 1 января 2020 года начал действовать новый законодательный акт - Закон РФ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ». [9] Этот закон официально устанавливает рамки для использования онлайн-платформ для инвестирования, включая краудфандинг. В нём вводятся определения новых терминов, с которыми предстоит ознакомиться всем участникам этих инвестиционных отношений. Закон определяет инвестиционные платформы как информационные системы в Интернете, созданные для заключения инвестиционных соглашений с использованием информационных технологий. Средства могут привлекаться через такие платформы тремя основными способами: предоставление займов, выпуск небанковских ценных бумаг, а также через утилитарные цифровые права, которые включают в себя права на передачу вещей или интеллектуальных прав, а также права на выполнение работ или оказание услуг, при условии, что такие права создаются и функционируют в рамках информационной системы.

Анализируя перспективы развития краудфандинга в Республике Казахстан, можно отметить, что существующие условия в стране предполагают значительный потенциал для его расширения и интеграции в экономику. Краудфандинг может стать важным инструментом для финансирования стартапов, инновационных проектов и социальных инициатив, однако для этого требуется соответствующая правовая база. Для полноценного развития краудфандинга в Казахстане крайне важно создание устойчивого и четкого регуляторного механизма, который бы способствовал защите всех участников процесса и одновременно стимулировал бы развитие инновационных и креативных проектов. Реализация этих шагов позволит Казахстану использовать краудфандинг как эффективный инструмент для поддержки и развития местной экономики.

Одной из ключевых задач, влияющих на динамику развития краудфандинга, является создание адекватного и эффективного правового регулирования существующих краудфандинговых отношений. Развитие краудфандинга в Республике Казахстан тесно

связано с необходимостью тщательного анализа и осмысленного внедрения международного опыта, с учётом уникальных аспектов экономического развития и особенностей гражданского оборота в стране. Примеры стран, таких как США, Канада, Франция, Китай и Россия, которые имеют значительный опыт в применении краудфандинга, могут служить важным источником знаний для Казахстана. Эффективное развитие краудфандинга в Казахстане зависит от способности правительства, бизнес-структур и других правовых субъектов создавать условия для интеграции краудфандинга в систему экономических и предпринимательских отношений. Это, в свою очередь, будет способствовать позитивным изменениям в экономической и правовой сферах страны.

Мы полагаем, что особенности краудфандинговых отношений требуют более детализированного подхода к регулированию, чем тот, который предлагается в проекте закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам регулирования цифровых технологий». В свете этого, мы высказываемся за разработку отдельного законопроекта, специально посвященного краудфандингу. Взяв за основу опыт зарубежных стран, уже внедривших аналогичные законы, мы предлагаем адаптировать лучшие мировые практики к нашим условиям, при этом сохраняя принятую в международной практике терминологию и подходы к регулированию краудфандинга. Такой подход позволит обеспечить высокую адаптивность и эффективность предстоящего законодательного регулирования в этой сфере.

В заключение можно утверждать, что одним из ярких примеров нетипичных договоров в современной юридической практике выступает договор краудфандинга. Этот вид договора демонстрирует гибкость и адаптивность правовых систем к изменениям в экономике и технологиях, обеспечивая правовую основу для новых форм финансирования. Краудфандинг, как инструмент привлечения средств на реализацию различных проектов через интернет, требует от законодателей разработки специфических регулятивных механизмов, способных обеспечить защиту всех участников процесса.

Таким образом, краудфандинговые договоры не только отражают потребности современного общества в инновационных и гибких подходах к финансированию, но и подчеркивают важность адаптации правовых норм к быстро меняющемуся миру. Нетипичные договоры, такие как договоры краудфандинга, играют ключевую роль в стимулировании экономического развития и способствуют реализации креативных и технологических проектов, что делает их неотъемлемой частью современной юридической практики.

#### Список литературы:

1. Кофанов Л. Л. Дигесты Юстиниана : пер. с лат. / Л.Л.Кофанов; отв.ред.Л.Л. Кофанов. — 2-е изд., испр. — Москва: Статут, 2008. — Т. I. — 356 с.
2. Ойгензихт В.А. Нетипичные договорные отношения в гражданском праве: Учебное пособие / В. А. Ойгензихт. - Душанбе : ТГУ, 1984. - 128 с.
3. Мыскин. Договоры в системе договорно-правовых конструкций // Закон. — 2011. — № 6. — С. 49–55.
4. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть), принят Верховным Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 г. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.01.2024 г). - [Электронный ресурс].- Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1006061](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1006061)
5. Батлер Е. А. Непоименованные договоры / Е.А. Батлер. - Москва: Экзамен, 2008. -222 с.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. - М., 1997. - 682 с.
7. Мотовилов О. В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей // Вестник СПбГУ. - Экономика. — 2018. — Т. 34. — Вып. 2. — С. 298-316.

8. Краудфандинг [Электронный ресурс] // Википедия. — Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

9. Федеральный закон Российской Федерации от 2 августа 2019 года №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». - [Электронный ресурс].- Режим доступа: [https://base.spinform.ru/show\\_doc.fwx?rgn=117701](https://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=117701)

## LEGAL MECHANISMS IN SHARED-EQUITY CONSTRUCTION

*Turusbekova R.E., second-year master student in private law, Karaganda University named after academician E.A. Buketov*

A vibrant and developing segment of the real estate market, shared-equity building is becoming more and more well-known as a calculated method of investing in and developing real estate. This creative idea entails a number of parties with various interests getting together to work together towards the realization of a building project as the shared objective. However, every shared-equity building project has a complex web of risks at its core that must be carefully allocated, managed, and mitigated. The smooth development of these kinds of projects depends on how well developers, investors, consumers, and other stakeholders can manage these risks fairly.

The increasing popularity of shared-equity construction has necessitated a thorough comprehension of the legal framework supporting it. In order for parties to participate in such initiatives with confidence that risks are fairly distributed and handled, legal frameworks are necessary. This paper explores the complex world of legal processes in the context of shared-equity creation. It aims to clarify the many legal frameworks — contractual, insurance, regulatory, and disclosure — that specify obligations and potential liabilities. This investigation, which has a strong emphasis on risk allocation and management, seeks to shed light on the legal and practical aspects of shared-equity building while also providing helpful advice for those navigating this challenging terrain.

With shared-equity construction projects becoming common in many countries and each with its own set of legal, economic, and regulatory quirks, this essay provides a thorough rundown of the legal environment around risk distribution. Through an analysis of diverse legal procedures implemented in different countries, the aim is to offer an international viewpoint on the obstacles, achievements, and developing patterns within this ever-changing domain.

We start by breaking down the basic legal frameworks that underpin the shared-equity development process, such as insurance, contracts, risk allocation clauses, due diligence, and regulatory compliance. Each of these processes is essential in determining how risk and responsibility are shaped, and their interactions affect every project participant in a significant way. In a time of fast urbanization, pressing ecological issues, and a constantly changing real estate landscape, shared-equity development serves as an exemplar of cooperative innovation. Nevertheless, the success of a shared-equity construction project is dependent on the effectiveness of the legal structures that oversee it.

Contracts and Agreements. Construction contracts are legally binding agreements between parties involved in a shared-equity construction project. These parties typically include the developer, investors, contractors, buyers, and other stakeholders. The terms and circumstances under which the project will be carried out are outlined in construction contracts. They outline each party's tasks and obligations as well as project deadlines, payment plans, dispute resolution procedures, and — most importantly — how risks are divided up between the parties. Particular provisions in construction contracts assign different risks, including delays, overruns in costs, modifications to the design, and performance problems. To handle various facets of risk distribution, indemnity clauses, force majeure clauses, default termination terms, and change order provisions are frequently employed [1].