

Оригинальная статья / Original article

<https://doi.org/10.21869/2223-1552-2022-12-1-209-218>

Каритативная инноватика: фандрайзинг и краудфандинг

И. А. Семенов¹ ✉

¹ Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний
ул. Большая Нижегородская 67Е, г. Владимир 600020, Российская Федерация

✉ e-mail: iasemenov@list.ru

Резюме

Актуальность исследования обусловлена тем, что процесс цифровизации интегрируется во всю совокупность отраслей народного хозяйства, непосредственно связанную с поддержанием должного уровня благосостояния населения. Диджитализации подвержена и благотворительность, в том числе каритативная деятельность. Автор рассматривает фандрайзинг и краудфандинг как инструменты цифровых социально преобразующих капиталовложений. Представлены элементы и механизм осуществления финансовых операций при благотворительном онлайн-пожертвовании, описан их функционал в симбиозе с web-сервисами.

Цель – выявить и структурировать существенные признаки инновационных форм каритативной деятельности – фандрайзинга и краудфандинга.

Задачи: раскрыть понятия «инновационные формы каритативной деятельности», «фандрайзинг» и «краудфандинг»; проанализировать алгоритм функционирования инновационных форм каритативной деятельности, а также спрогнозировать пути их дальнейшего развития в будущем.

Методология. Методологическая основа исследования базируется на онтологическом, социально-экономическом подходе, а также на иных подходах, обобщенных диалектическим методом, при исследовании инновационной области каритативной деятельности.

Результаты. В результате проведенной работы рассмотрена сущность, а также механизм реализации инновационных форм каритативной деятельности, выведена модель взаимодействия участников фандрайзинговых и краудфандинговых отношений. Представлен социально-философский аспект каритативной деятельности.

Выводы. Социально преобразующие капиталовложения – это важный элемент цифровизации благотворительной деятельности, который заметным образом выражается в форме фандрайзинга и краудфандинга. При успешной реализации инновационных форм каритативной деятельности и внедрении их в практику существенно повышается скорость решения финансовых задач, связанных со сбором средств, а также полнота охвата заинтересованной в каритативной помощи аудитории.

Ключевые слова: фандрайзинг; краудфандинг; каритативная деятельность; цифровизация; волонтерство; экспресс-пожертвования; некоммерческие организации; экономическое донорство; социальное капиталовложение; социальная инициатива.

Конфликт интересов: В представленной публикации отсутствует заимствованный материал без ссылок на автора и (или) источник заимствования, нет результатов научных работ, выполненных авторами публикации лично и (или) в соавторстве, без соответствующих ссылок. Авторы декларируют отсутствие конфликта интересов, связанных с публикацией данной статьи.

Для цитирования: Семенов И. А. Каритативная инноватика: фандрайзинг и краудфандинг // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2022. Т. 12, № 1. С. 209–218. <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2022-12-1-209-218>.

Поступила в редакцию 28.11.2021

Принята к публикации 11.01.2022

Опубликована 28.02.2022

Caritative Innovation: Fundraising and Crowdfunding

Ivan A. Semenov¹ ✉

¹ Vladimir Law Institute of the Federal Penitentiary Service
67E Bolshaya Nizhegorodskaya str., Vladimir 600020, Russian Federation

✉ e-mail: iasemenov@list.ru

Abstract

The relevance of the study is due to the fact that the process of digitalization is integrated into the entire set of sectors of the national economy, which is directly related to maintaining the proper level of well-being of the population. Charity, including caritative activities, is also subject to digitalization. The author considers fundraising and crowdfunding as a tool for digital socially transformative investment. The elements and the mechanism of financial transactions for online charitable donation are presented, their functionality is described in symbiosis with web services.

The purpose is to identify and structure the essential features of innovative forms of caritative activity: fundraising and crowdfunding.

Objectives: to reveal the concepts: "innovative forms of caritative activity", "fundraising" and "crowdfunding"; to analyze the algorithm of functioning of innovative forms of caritative activity, as well as to predict the ways of their further development in the future.

Methodology. The methodological basis of the study is based on the ontological, socio-economic approach, as well as other and other approaches, generalized by the dialectical method, in the study of the innovative field of caritative activity.

Result. Result of the work carried out, the essence, as well as the mechanism for implementing innovative forms of caritative activity, is considered, a model of interaction between participants in fundraising and crowdfunding relations is derived. The socio-philosophical aspect of caritative activity is presented.

Conclusions. Socially transformative investment is an important element of the digitalization of philanthropy, which is prominently expressed in the form of fundraising and crowdfunding. With the successful implementation of innovative forms of caritative activity and their introduction into practice, the speed of solving financial problems related to fundraising, as well as the completeness of coverage of the audience interested in caritative assistance, significantly increases.

Keywords: fundraising; crowdfunding; caritative activity; digitalization; volunteering; express donations; non-profit organizations; economic donation; social investment; social initiative

Conflict of interest: In the presented publication there is no borrowed material without references to the author and (or) source of borrowing, there are no results of scientific works performed by the authors of the publication, personally and (or) in co-authorship, without relevant links. The authors declares no conflict of interest related to the publication of this article.

For citation: Semenov I. A. Caritative Innovation: Fundraising and Crowdfunding. *Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment = Proceedings of the Southwest State University. Series: Economics, Sociology and Management.* 2022; 12(1): 209–218. (In Russ.) <https://doi.org/10.21869/2223-1552-2022-12-1-209-218>.

Received 28.11.2021

Accepted 11.01.2022

Published 28.02.2022

Введение

Социальная инициатива – должный элемент развивающегося общества, который не только выступает ценностно ориентационной моделью для молодежи, но и помогает в формировании качественной жизнеспособной социальной среды. В современных тенденциях развития научно-технического прогресса особое место уделяется совершенствованию

компьютерных технологий, которые являются важным инструментом социальной инициативы и получают все более широкое распространение в жизни общества [1, с. 17]. Компьютерная индустрия касается каждого из нас, невозможно представить жизнь современного человека вне системы информационных ресурсов и компьютерных технологий. Социально-благотворительная отрасль страны,

наравне с иными экономическими секторами, стремится к унификации своей деятельности, в т. ч. посредством использования передовых средств коммуникации и web-маркетинга.

Материалы и методы

В статье применяется анализ периодических изданий, а также синтез авторского материала. Кроме того, даются ссылки на авторитетные источники и библиографию.

Результаты и их обсуждение

Тенденцию к информатизации поддерживает институт каритативной деятельности. Каритативная деятельность в общем смысле представляет собой социальное взаимодействие, духовное служение, акты милосердия, благотворительность [2, с. 28]. Наиболее очевидно, что информатизация отображается в системе краудфандинга и фандрайзинга.

Краудфандинг относят к социальным инновациям, инструментам для решения социально значимых задач, социального предпринимательства, социальной ответственности граждан [3, с. 56]. Краудфандинг (от англ. – финансирование группой) – вид альтернативного инвестирования, который осуществляется группой лиц

посредством капиталовложения в благотворительные проекты, используя преимущественно инвестиционные платформы, которые расположены в сети Интернет. Именно инвестиционные платформы имеют колоссальную значимость с позиции массовости, продуктивности и оперативности решения финансового вопроса.

Краудфандинг, также именуемый народным финансированием, – это прежде всего акт благотворительности, имеющий признаки юридических правоотношений. Формат краудфандинга для России относительно новый, и его размер значительно меньше, чем в других странах [4, с. 58]. Существенным условием возникновения и функционирования подобного рода отношений являются: цель финансирования, бюджет проекта, сроки реализации. При этом краудфандинговые отношения могут быть оформлены юридически, в виде агентского договора, договора дарения, договора передачи права собственности и т. д., при этом при желании сторон краудфандинговых отношений может быть составлен приемопередаточный акт.

Механизм работы краудфандинга является эффективным и простым [5, с. 44]. Взаимодействие в данном институте строится по следующей схеме (рис.1).

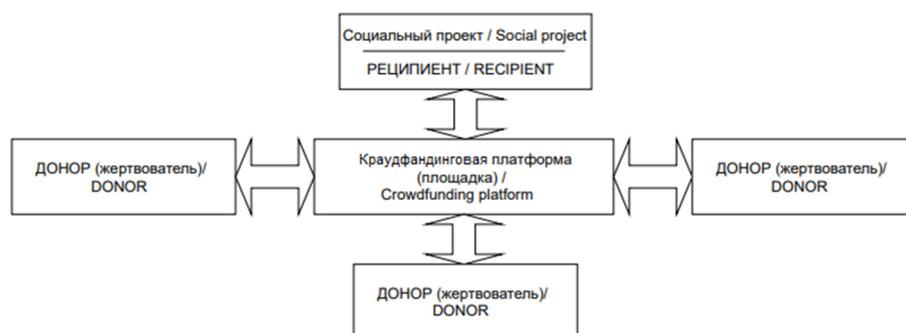


Рис. 1. Модель взаимодействия участников краудфандинговых отношений

Краудфандинговые площадки представляют собой web-страницу, web-сайт или web-сервер, которые обеспечивают многоуровневую коммуникацию между

реципиентом и донором. Под реципиентом подразумевается физическое или юридическое лицо, требующее финансовой помощи, для реализации социально

значимого проекта или конкретной каритативной помощи. Донорами (так называемыми жертвователями) являются лица, которые направляют капиталовложения на развитие конкретной социальной программы или социального проекта.

В качестве гаранта чистоты, открытости и стабильности сделки выступает краудфандинговый сервис, который за свои услуги может взимать плату, конкретную услугу или процент от пожертвованных средств. Данный сервис распространяет свои услуги, чаще всего посредством краудфандинговых платформ – web-сайтов, предназначенных для упорядоченного размещения проектов, а также их продуктивного графического оформления в сети Интернет. Внимательное рассмотрение вопросов развития краудфандинговых платформ позволяет сделать вывод о том, что их использование с каждым годом осуществляется на разном фундаменте и в новых сферах [6, с. 1668].

Важным аспектом развития IT-благотворительности стало внедрение в социальные сети («Фейсбук», «ВКонтакте»,

«Одноклассники») функции «экспресс-пожертвования», т. е. добровольное, безвозмездное капиталовложение на развитие определенной идеи или проекта, преимущественно в социальной сети. Для участника подобного рода отношений реципиент должен отвечать ряду требований:

– во-первых, необходимо наличие документов, подтверждающих личность нуждающегося, или документов, подтверждающих личность ответственного за сбор средств;

– во-вторых, медицинские/ветеринарные документы для подтверждения диагноза и назначение от врача/ветеринара, если цель сборов – лечение;

– в-третьих, финансовые документы, которые подтверждают заявленную к сбору средств сумму (реквизиты);

– в-четвертых, соблюдать требования интернет-ресурса (социальной сети) по ведению финансовой отчетности и приходно-расходных операций.

Концепция подобного рода пожертвований формируется по следующей схеме (рис. 2).

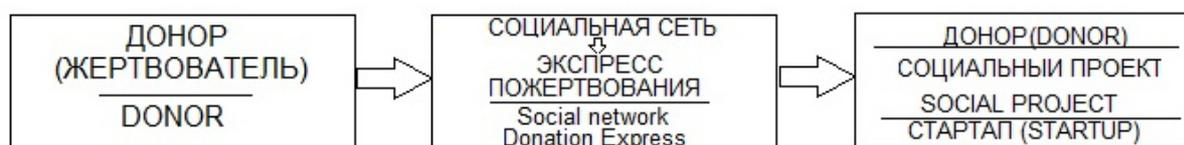


Рис. 2. Модель взаимодействия участников экспресс-пожертвований в социальных сетях

В данном случае краудфандинговой платформой выступает сама социальная сеть. Важно, что социальные сети позволяют самостоятельно генерировать повестку, проецировать свои намерения, цели и личные инициативы [7, с. 25].

Донорские пожертвования, функционирующие в краудфандинговом обороте, могут быть двух видов:

1. Безвозмездные (благотворительные) – в данных отношениях отсутствует материальная выгода для донора, он не вправе запросить дивиденды или иного рода преференции, все безвозмездные по-

жертвования исключают цель – улучшение материального положения дарителя. Благотворительный краудфандинг может предполагать получение нематериальных выгод. Отметим, что для данного вида краудфандинговых отношений не характерно получение дивидендов и иных отчислений с последующего развития проекта, а все авторские и смежные права неукоснительно остаются у реципиента.

2. Инвестиционные – жертвователь вправе попросить определенную денежную сумму, поступившую с реализации проекта, либо ту или иную услугу в рам-

ках проектной деятельности реципиента. В данный перечень входят также условия передачи приобретенной реципиентом выгоды, доля в активе управления организацией и т. д. При этом данные обязательства реципиента имеют срочный характер, т. е. исполняются в строго установленный срок. Подвидом инвестиционных краудфандинговых отношений выступают долговые и долевого виды донорства:

– долговой – согласно мировой статистике абсолютно преобладает по размеру собираемых средств [8, с. 301]. Иногда относится к виду пассивного дохода, суть которого заключается в инвестиционном пожертвовании, которое осуществляется посредством приобретения облигаций либо участия в предоставлении кредитов, когда оператор платформы выступает кредитором проекта от лица пользователей;

– долевого – донор, жертвуя на развитие проекта или компании реципиента, сам становится дольщиком в будущей фирме. Данный вид краудфандинговых отношений чаще всего реализуется в сфере недвижимости, инвестор является акционером определенной собственности, и его доля пропорциональна сумме, которую он вложил. Ключевая особенность долевого краудфандинга – отсутствие верхнего порога получения выгоды донором. Заметим, что в настоящее время функционирование долевого краудфандинга подвергается критике органов государственной власти. Так, Государственная дума предлагает внести ряд изменений в долевого инвестирование: во-первых, ограничить объем денежных средств, поступающих с донорского финансирования физическими лицами; во-вторых, планируется ввести запрет на долевого краудфандинг «полезной» недвижимости (обогащенных недр, участков

земли с полезными ископаемыми и т. д.) [9].

Соблюдая существенные условия проекта, важной особенностью краудфандинговых отношений является договоренность, что в случае нарушения одного или нескольких принципиальных условий проект возвращается в предстартовое состояние. Иными словами, если необходимая сумма не была собрана, реципиент возвращает донорам все пожертвования и начинает проектную деятельность сначала.

Текущая государственная политика направлена на поддержание социально-полезной инициативы как со стороны граждан, так и со стороны организаций [10, с. 432]. Вместе с тем инновационные формы каритативной деятельности, в частности краудфандинг, породили новую юридическую категорию, именуемую утилитарными цифровыми правами. Утилитарные цифровые права предполагают триединство прав: владения, пользования и распоряжения собственностью на территории информационного пространства. Важно, что Закон о привлечении инвестиций [11] не раскрывает понятие цифровых прав и обстоятельства их возникновения в полном объеме; отметим, что обозначенные в законе обязательственные и иные права, их содержание и условия осуществления регулируются в соответствии с правилами информационной системы, отвечающей установленным законом признакам [12, с. 48]. Кроме того, закон вводит понятия «квалифицированного» и «неквалифицированного» инвестора. Квалифицированный инвестор – это специально обученный субъект, продолжительно занимающийся инвестиционной деятельностью, имеющий опыт практического применения знаний о краудфандинговой деятельности. Неквалифицированный инвестор –

это человек, самостоятельно занимающийся инвестированием через краудфандинговые платформы, при этом инвестирование может не являться его основным видом деятельности. Получается, в законе говорится не об информационных правах, а исключительно об информации [13, с. 80].

Мотивы осуществления каритативной деятельности донорами могут быть разнообразны, обобщённо их можно представить в следующем виде:

– «легкое инвестирование», исполнение материальных пожертвований через краудфандинговую платформу не требует дополнительных знаний и умений, однако влечет увеличение акционерного портфеля дарителя, за счет чего достигается выгода от отчисления реципиентом прибыли;

– «потребность участия», психологическая потребность донора быть причастным к благотворительной деятельности, проявление внимания к ощущению себя в качестве социально-активного элемента; также данную стезю мотивации связывают с проявлением альтруизма;

– предоставление фирмам доступа к выгодным реальным опционам, так называемая «награда» за пожертвование [14, с. 418]. Награда может выражаться в материальной и нематериальной выгоде, части товаров или выполнении услуг.

Возникновение, развитие и функционирование института фандрайзинга связано с именем П. Д. Холла – американского историка, теоретика проблемы осуществления некоммерческой благотворительной деятельности. Автор определял фандрайзинг как способ социального взаимодействия в американском обществе, связанный с привлечением финансирования [15, с. 32]. Кроме того, Питер Холл в своих трудах определил этику благотворительных движений и задал вектор развития коммуникации с доно-

рами, в т. ч. посредством интернет-коммуникаций [16, с. 64].

Иными словами, фандрайзинг представляет собой целенаправленный сбор средств на социально-полезные, некоммерческие цели. Система фандрайзинга строится на следующей модели:

а) формирование потребительской потребности;

б) поиск потенциального донора (жертвователя);

в) работа с донором/истребование пожертвований;

г) направление собранных пожертвований реципиенту (просящему).

Источником финансирования социально-полезной инициативы могут быть:

а) представители бизнеса;

б) государство посредством реализации субсидий и грантов;

в) некоммерческие организации и благотворительные фонды через гранты и партнёрские программы. Стоит отметить, что пожертвования в пользу благотворительных фондов во многих случаях совершаются спонтанно, единоразово [17, с. 508], поэтому данный источник финансирования не может расцениваться как основной;

г) отдельные индивиды посредством мероприятий и ярмарок по целевому сбору средств, а также частных пожертвований.

Каритативная инноватика в большей степени выражается в благотворительном онлайн-фандрайзинге. Способы данного выражения весьма разнообразны, наиболее популярные предстают в виде:

1) интернет-сайтов компаний, где размещается просьба о сборе средств на благотворительные нужды;

2) публичных страниц в социальных сетях (выполняют ту же функцию, что собственные интернет-сайты);

3) электронных рассылок с просьбой сделать пожертвование. Исследование общемировых трендов использования

некоммерческими организациями различных информационных технологий показывает, что 63% НКО регулярно рассылают донорам электронные письма [18, с. 67] с просьбой сделать пожертвования или внести благотворительные членские взносы.

Структурировав систему финансирования, чаще всего применяемую в онлайн-фандрайзинге, можно вывести три вида пожертвований:

1) пожертвование произвольной суммы. Донор может внести любую сумму на счет реципиента, в определенном диапазоне или вне диапазона денежных средств;

2) пожертвование суммы определенного размера. Реципиент указывает «рекомендуемую» к зачислению сумму, обычно кратную «десяти»: 10 рублей, 100 рублей и т. д.;

3) оформление подписки. Донор соглашается на регулярные платежи в пользу реципиента с указанием систематической суммы суммы зачисления или без указания такой суммы.

С позиции продуктивности финансирования долгосрочного онлайн-проекта наиболее выгодным для реципиента является оформление донором подписки на длительный срок. Во-первых, это обеспечивает регулярный приток денежных средств, во-вторых, показывает заинтересованность жертвователя в развитии проекта, в-третьих, долгосрочное инвестирование помогает в планировании и реализации дальнейшего сотрудничества с уже найденными спонсорами, что является ключевым положением для развития бла-

готворительного проекта, постоянного увеличения партнеров и площадок по привлечению финансовых ресурсов [19, с. 54].

Законодательное регулирование фандрайзинговой деятельности в нашей стране аналогично с краудфандинговой. На сегодняшний день не существует специализированной современной общедоступной информационной системы, которая могла бы обобщать, сопоставлять и анализировать как российские, так и международные нормативно-правовые документы [20, с. 165]. Именно поэтому данный вопрос может стать отдельной темой научного исследования.

Выводы

Констатируем, что современные каритативные отношения, в частности краудфандинговая и фандрайзинговая благотворительность, подвержены всесторонней информатизации, которая, несомненно, может положительно сказаться на динамике развития социально-благотворительной отрасли. Это обусловлено, прежде всего, скоростью распространения информации, представленной реципиентом, о решении финансовых задач, связанных со сбором средств, а также полнотой охвата заинтересованной в помощи аудитории (доноров). Проблемным остается вопрос законодательного регулирования данной отрасли, так как ни национальное, ни зарубежное законодательств не обладает специально-отраслевыми нормами, регулирующими данный вид социально-экономических отношений.

Список литературы

1. Ягудин А. Н. Уголовная ответственность за нарушение правил эксплуатации средств хранения, обработки или передачи компьютерной информации и информационно-телекоммуникационных сетей: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2013. 27 с.

2. Семенов И. А. Философский и религиоведческий аспект каритативной деятельности (на материалах Владимирской области) // *Право и общество*. 2020. № 1(29). С. 28-29.
3. Волчкевич Т. Я., Скуратович А. Л. Краудсорсинг как социальная инновация // *Актуальные научные исследования в современном мире*. 2016. № 11-2 (19). С. 55–59.
4. Иконников Д. А., Покаместов И. Е. Краудфандинг в России: вызовы и перспективы // *Вопросы устойчивого развития общества*. 2021. № 3. С. 58-64.
5. Заговеньева А. А., Хамидуллина Э. М., Шеметова Н. К. Краудфандинг как современный инструмент финансирования проектов // *Молодежь и наука*. 2020. № 5. С. 44.
6. Сироткин А. С. Диджитализация и краудфинансы: особенности и перспектива в сфере финансовых технологий // *Вопросы инновационной экономики* 2019. Т. 9, № 4. С. 1661-1676.
7. Крайнова Н. В., Агурова А. А. Интернет-благотворительность в России: условия, формы и практики // *Социальные и гуманитарные знания*. 2021. Т. 7, № 1(25). С. 18-27.
8. Мотовилов О. В. Феномен краудфандинга: исследование особенностей // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2018. № 2. С. 298–316.
9. Госдума предложит запретить краудфандинг для долевого строительства. URL: <https://www.rbc.ru/finances/31/05/2019/5cefaa2b9a794725fd8ee547> (дата обращения: 10.10.2021).
10. Семенов И. А. Религиозный аспект каритативной деятельности на примере Владимирской области // *Научные труды КубГТУ*. 2020. № 3. С. 432-436.
11. О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федер. закон от 02.08.2019 г. № 259-ФЗ: [ред. от 31.07.2020 г.] // *Собрание законодательства Российской Федерации*. 2019. № 31, ст. 4418.
12. Янковский Р. М. Криптовалюты в российском праве: суррогаты, «иное имущество» и цифровые деньги // *Право. Журнал Высшей школы экономики*. 2020. № 4. С. 43–77.
13. Казаченок О. П. Привлечение инвестиций с использованием инвестиционных платформ (краудфандинг): направления развития правового регулирования // *Вестник Университета имени О. Е. Куцафина (МГЮА)*. 2020. № 8(72). С. 74-85.
14. Joe M. Ricks. Motives, Timing, and Targets of Corporate Philanthropy: A Tripartite Classification Scheme of Charitable Giving // *Business and Society Review*. 2013. N 9. P. 413–436.
15. Dobkin H. P. A Historical Overview of Philanthropy, Voluntary Associations, and Nonprofit Organizations in the United States, 1600-2000. *The Non-Profit Sector* / ed. by Walter W. Powell and Richard Steinberg. Yale University Press, 2006. P. 32-65.
16. Dobkin H. P. Question of Empowerment: Information Technology and Civic Engagement in New Haven, Connecticut // *Nonprofits and Technology: Emerging Research for Usable Knowledge* / ed. by Michael Cortés and Kevin Rafter. Lyceum Books, 2007. P. 64-68.
17. Петренко В. С. Эконометрическое моделирование сборов фандрайзингового благотворительного фонда «Русфонд» в системе социально-экономической безопасности // *Экономическая безопасность*. 2021. Т. 4, № 2. С. 505-518.
18. Корнеева И. Е. Онлайн-фандрайзинг в российских НКО: масштабы и влияющие факторы // *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2019. № 5(153). С. 58-81.
19. Косов М. Е. Отечественная практика применения фандрайзинга как метода финансирования некоммерческих организаций // *Аудиторские ведомости*. 2019. № 4. С. 42-54.
20. Гуренко М. А. Влияние информационных технологий на развитие фандрайзинга // *Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт*. 2019. № 3(22). С. 164-167.

References

1. Yagudin A. N. Ugolovnaya otvetstvennost' za narushenie pravil ekspluatatsii sredstv hraneniya, obrabotki ili peredachi komp'yuternoj informacii i informacionno-telekommunikacionnyh setej. Avtoref. diss. kand. yurid. nauk [Criminal liability for violation of the rules of operation of means of storage, pro-

cessing or transmission of computer information and information and telecommunications networks. Cand. jurid. sci. abstract diss.]. Moscow, 2013. 27 p.

2. Semenov I. A. Filosofskij i religiovedcheskij aspekt karitativnoj deyatel'nosti (na materialah Vladimirskoj oblasti) [Philosophical and religious aspect of caritative activity (based on the materials of the Vladimir region)]. *Pravo i obshchestvo = Law and Society*, 2020, no. 1(29), pp. 28-29.

3. Volchkevich T. Ya., Skuratovich A. L. Kraudsorsing kak social'naya innovaciya [Crowdsourcing as a social innovation]. *Aktual'nye nauchnye issledovaniya v sovremennom mire = Current Scientific Research in the Modern World*, 2016, no. 11-2 (19), pp. 55-59.

4. Ikonnikov D. A., Pokamestov I. E. Kraudfanding v Rossii: vyzovy i perspektivy [Crowdfunding in Russia: challenges and prospects]. *Voprosy ustoychivogo razvitiya obshchestva = Issues of Sustainable Development of Society*, 2021, no. 3, pp. 58-64.

5. Zagovenyeva A. A., Khamidullina N. K. Kraudfanding kak sovremennyy instrument finansirovaniya proektov [Crowdfunding as a modern tool for project financing]. *Molodezh' i nauka = Youth and Science*, 2020, no. 5, p. 44.

6. Sirotkin A. S. Didzhitalizaciya i kraudfinansy: osobennosti i perspektiva v sfere finansovyh tekhnologij [Digitalization and crowdfunding: features and prospects in the field of financial technologies]. *Voprosy innovatsionnoi ekonomiki = Issues of Innovative Economy*, 2019, vol. 9, no. 4, pp. 1661-1676.

7. Krainova N. V., Agurova A. A. Internet-blagotvoritel'nost' v Rossii: usloviya, formy i praktiki [Internet charity in Russia: conditions, forms and practices]. *Sotsial'nye i gumanitarnye znaniia = Social and Humanitarian Knowledge*, 2021, vol. 7, no. 1(25), pp. 18-27.

8. Motovilov O. V. Fenomen kraudfandinga: issledovanie osobennostej [The phenomenon of crowdfunding: a study of the features]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika = Bulletin of the Saint Petersburg University Economy*, 2018, no. 2, pp. 298-316.

9. Gosduma predlozhit zapretit' kraudfanding dlya dolevogo stroitel'stva [The State Duma will propose to ban crowdfunding for shared-equity construction]. Available at: <https://www.rbc.ru/finances/31/05/2019/5cefaa2b9a794725fd8ee547>. (accessed 10.10.2021)

10. Semenov I. A. Religioznyj aspekt karitativnoj deyatel'nosti, na primere Vladimirskoj oblasti [The religious aspect of caritative activity, on the example of the Vladimir region]. *Nauchnye trudy KubGTU = Scientific works of KubSTU*, 2020, no. 3, pp. 432-436.

11. O privlechenii investitsii s ispol'zovaniem investitsionnykh platform i o vnesenii izmenenii v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoi Federatsii [On attracting investments using investment platforms and on Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation]. Federal Law of August 02, 2019 № 259-FZ (as amended of July 31, 2020). *Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoi Federatsii = Collection of Legislation of the Russian Federation*, 2019, no. 31, article 4418.

12. Yankovsky R. M. Kriptovalyuty v rossijskom prave: surrogaty, "inoe imushchestvo" i cifrovye den'gi [Cryptocurrencies in Russian law: surrogates, "other property" and digital money]. *Pravo. Zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki = Pravo. Journal of the Higher School of Economics*, 2020, no. 4, pp. 43-77.

13. Kazachenok O. P. Privlechenie investitsij s ispol'zovaniem investicionnykh platform (kraudfanding): napravleniya razvitiya pravovogo regulirovaniya [Attracting investments using investment platforms (crowdfunding): directions of development of legal regulation]. *Vestnik Universiteta imeni O. E. Kutafina (MGYuA) = Vestnik Universiteta imeni O. E. Kutafina (MSLA)*, 2020, no. 8(72), pp. 74-85.

14. Joe M. Ricks. Motives, terms and goals of corporate charity: A three-sided scheme of classification of charitable donations. *Review of Business and Society*, 2013, no. 9, pp. 413-436.

15. Dobkin H. P. A Historical Survey of Philanthropy, Voluntary Associations, and Nonprofit Organizations in the United States, 1600-2000. The Nonprofit Sector; ed. by Walter W. Powell and Richard Steinberg. Yale University Press, 2006, pp. 32-65.

16. Dobkin H. P. The issue of Empowerment: Information Technology and Civic Engagement in New Haven, Connecticut. Non-profit organizations and technologies: New research in the field of useful Knowledge; ed. by Michael Cortez and Kevin Rafter. Lyceum Books, 2007, pp. 64-68.

17. Petrenko V. S. Ekonometricheskoe modelirovanie sborov fandrajzingsovogo blagotvoritel'nogo fonda "Rusfond" v sisteme social'no-ekonomicheskoy bezopasnosti [Econometric modeling of fundraising

charity Fund "Rusfond" fees in the system of socio-economic security]. *Ekonomicheskaya bezopasnost' = Economic Security*, 2021, vol. 4, no. 2, pp. 505-518.

18. Korneeva I. E. Onlajn-fandrajzing v rossijskih NKO: masshtaby i vliyayushchie faktory [Online fundraising in Russian NGOs: the scale and influencing factors]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny = Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*, 2019, no. 5(153), pp. 58-81.

19. Kosov M. E. Otechestvennaya praktika primeneniya fandraizinga kak metoda finansirovaniya nekommercheskikh organizatsii [Domestic practice of using fundraising as a method of financing non-profit organizations]. *Auditorskie vedomosti = Audit Statements*, 2019, no. 4, pp. 42-54.

20. Gurenko M. A. Vliyanie informatsionnykh tekhnologii na razvitie fandraizinga [The influence of information technologies on the development of fundraising]. *Aktual'nye problemy i perspektivy razvitiya ekonomiki: rossijskij i zarubezhnyj opyt = Actual Problems and Prospects of Economic Development: Russian and Foreign Experience*, 2019, no. 3(22), pp. 164-167.

Информация об авторе / Information about the Author

Семенов Иван Александрович, преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин, Владимирский юридический институт Федеральной службы исполнения наказаний, г. Владимир, Российская Федерация,
e-mail: iasemenov@list.ru,
ORCID: 0000-0002-0888-642X

Ivan A. Semenov, Lecturer of the Department of Humanitarian and Socio-Economic Disciplines, Vladimir Law Institute of the Federal Penitentiary Service, Vladimir, Russian Federation,
e-mail: iasemenov@list.ru,
ORCID: 0000-0002-0888-642X