



Национальный  
исследовательский  
Томский  
государственный  
университет



**Ю.Ю. КАЛЮЖНАЯ, Е.А. КОВАЛЕВСКИЙ, Л.В. КАПИЛЕВИЧ,  
Ю.Г. КАЛИННИКОВА**

# **ВЫДАЮЩИЕСЯ ДОСТИЖЕНИЯ СИБИРСКИХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ**

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ СТУДЕНТОВ**

**(В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА  
«ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ  
ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ  
И СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ»)**

*Учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению «Туризм», формирующее навыки фандрайзинговой деятельности, необходимые для развития некоммерческого туризма.*

## Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	2
ПУТЕШЕСТВИЕ И ПУТЕШЕСТВЕННИКИ.....	3
Современные путешествия на телевидении и в интернете.....	8
ЭКСПЕДИЦИИ.....	12
Проектная деятельность в туризме.....	18
ФАНДРАЙЗИНГ.....	20
История развития фандрайзинга.....	20
Основные понятия и специфика направления.....	20
Анализ грантовой системы РФ и других стран.....	22
Полный цикл фандрайзинга.....	28
ФАНДРАЙЗИНГ В ИСТОРИИ И НА ПРИМЕРЕ ВЕЛИКИХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ.....	32
СОВРЕМЕННЫЕ ЭКСПЕДИЦИИ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ РОССИИ.....	36
Кругосветная экспедиция сибирских экстремалов «ЧЕРЕЗ ОКЕАНЫ С ENERGY DIET».....	40
ЕВГЕНИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ КОВАЛЕВСКИЙ О ЛИЧНОМ ОПЫТЕ ФАНДРАЙЗИНГА.....	42
КРАУДФАНДИНГ.....	46
Краудфандинг на платформе BOOMSTARTER.....	47
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	49

## ВВЕДЕНИЕ

Согласно федеральному закону «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» (с изменениями на 18 апреля 2018 года) *туризм* – это временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства (далее - лица) с постоянного места жительства в лечебно-оздоровительных, рекреационных, познавательных, физкультурно-спортивных, профессионально-деловых, религиозных и иных целях без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания.

Туризм на современный момент является очень перспективной сферой в экономике любой страны. Для того чтобы она развивалась и приносила государству все больше доходов требуется прежде всего развитие ее финансирования. И здесь имеется ряд основных задач, к которым можно отнести: создание самого туристического продукта, формирование рынка туристических услуг, совершенствование инфраструктуры рынка, повышение качества услуг, развитие внутреннего и иностранного туризма.

Россия обладает уникальными природными богатствами. Благодаря протяженности ее территории, она включает большое количество самых разнообразных природных зон с различным климатом, что позволяет организовать множество баз для разного рода отдыха. Огромное число всемирно известных исторических памятников и объектов высокой культурной ценности на территории страны располагает к бурному росту и развитию въездного и внутреннего туризма.

В настоящее время далеко не все объекты туристической значимости могут похвастаться, что находятся на государственном обеспечении. В связи с этим наиболее важной проблемой для них является поиск альтернативных источников финансирования, к которым относится фандрайзинг. Под фандрайзингом в туризме понимается комплекс мер, предназначенных для обеспечения нормального функционирования организации, предполагающий анализ внешней и внутренней среды, оценку предстоящих затрат, поиск потенциальных доноров, конкретизацию ресурсов и каналов их поступления и прочее.

## ПУТЕШЕСТВИЕ И ПУТЕШЕСТВЕННИКИ

Путешествие – передвижение по какой-либо территории или акватории с целью их изучения, а также с общеобразовательными, познавательными, спортивными и другими целями.

До XIX века путешествия были одним из основных источников получения сведений о тех или иных странах (их природе, населении, истории, хозяйстве), общем характере и очертании поверхности Земли.

От античного времени сохранились описания путешествий Геродота, учёных, сопровождавших Александра Македонского в его походах. Классический пример путешествия Средневековья – странствования Марко Поло и Афанасия Никитина. Путешествие с религиозными целями (для поклонения святыням, посещения святых мест) в Средние века получило название «паломничество»; русские паломники, в числе которых, например, игумен Даниил, оставляли путевые записки о своих путешествиях, получившие название хожений. Эпоха Великих географических открытий характерна многими путешествиями, в корне изменившими представление о планете.

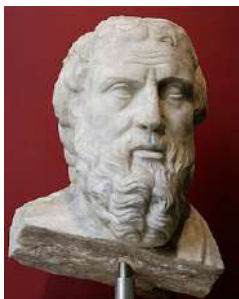


Рис. 1 – Статуя Геродота Галикарнасского



Рис. 2 – Афанасий Никитин

Позднее большое значение для расширения знаний о Земле имели путешествия Д. Ливингстона и Г. Стэнли, Н. М. Пржевальского и другие. Однако уже Пржевальский называл свои путешествия научными рекогносцировками, так как они могли удовлетворить лишь запросы первичного и общего знакомства с особенностями той или иной территории. Поэтому уже в XVIII–XIX вв., по мере углубления исследований, конкретизации и специализации научных целей и задач, путешествия стали приобретать характер научных экспедиций.



Рис. 4 – Давид Ливингстон



Рис.5 – Николай Михайлович Пржевальский

С середины XX века, в связи с бурным развитием туризма, термин «путешествие» стал обозначать любую поездку, совершённую в какой-то мере самостоятельно, независимо от туристической компании. Путешественниками в настоящее время называют людей, участвующих в

самостоятельных, зачастую авантюрных, поездках (например, Т. Хейердал, Ю. А. Сенкевич, И. Ганзелка, М. Зикмунд, Ф. Ф. Конохов, В. А. Шанин). Путешественник – тот, кто совершает или совершал путешествие.

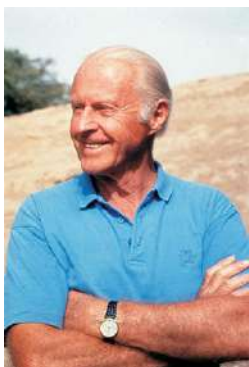


Рис. 6 – Тур Хейердал



Рис. 7 – Юрий Александрович Сенкевич

Колумб XX века – так называют норвежского путешественника, археолога, историка и писателя Тура Хейердала. В 1999 году земляки признали его самым знаменитым норвежцем прошлого столетия, ведь больше никому из соотечественников не удалось получить 11 почетных степеней европейских и американских университетов.

Книги великого практика экспериментальной археологии послужили источником вдохновения для поколений юных мечтателей, а документальный фильм Хейердала «Кон-Тики» получил «Оскар». Знаменитый путешественник побывал во всех уголках земного шара и путем экспериментов доказал, что океаны не разъединяют, а соединяют людей.

В путешествиях Тур Хейердал заинтересовался лодками из тростника. В 1969 году исследователь нанял корабелов с озера Чад. Строители, основываясь на макетах и рисунках древнеегипетских судов, сконструировали судно из тростникового папируса, который раздобыли на эфиопском озере.



Лодку, которой команда дала название «Ра», спустили на воду у берегов Марокко. Но она продержалась на волнах Атлантики несколько недель и разломалась. Команда оставила «Ра».

В 1970-м Тур Хейердал с врачом и путешественником из России Юрием Сенкевичем и пятью другими коллегами со всех континентов погрузились на «Ра-II», построенную с учетом прежних ошибок болливийскими мастерами. Члены экспедиции достигли цели – острова Барбадос.

Хейердал доказал, что древнеегипетские мореплаватели, используя паруса и Канарское течение, могли преодолеть океан и причалить к берегам Америки. И в первой, неудачной, и во второй, увенчавшейся успехом, экспедициях участвовал Сенкевич.

Юрий Сенкевич – уникальная личность, как для российской науки, так и для телевидения. Юрий Александрович стоял у истоков советского телевидения, стал первооткрывателем российского



Севера, участвовал в подготовке советских космонавтов к выходу на орбиту, покорил Эверест, писал увлекательные книги о путешествиях и природе, открывавшие мир жителям Советского Союза. Но знаменит ученый, кандидат медицинских наук стал именно как путешественник и телеведущий первой советской телевизионной передачи «Клуб путешественников». Выпуски программы под руководством Сенкевича отличались энергичностью, ведущий рассказывал не только о природе других стран и континентов, но и истории из собственной жизни.



Рис. 8 – Юрий Сенкевич в программе «Клуб путешественников»

В гостях у Юрия Александровича побывали иностранные путешественники-коллеги по экспедициям на лодках «Ра» и «Ра-II» Тур Хейердал и Карло Маури, путешественник и писатель Федор Конюхов и даже знаменитый исследователь Мирового океана Жак-Ив Кусто. С новым телеведущим Юрием Сенкевичем «Клуб путешественников» получил ряд престижных международных премий, среди которых «ТЭФИ» и «Хрустальный глобус».

В 1979 году ученый и путешественник Сенкевич снова принимал участие в подготовке экспедиции, отправлявшейся к Северному полюсу, а спустя год в составе советской экспедиции отправился покорять Эверест. На основании путешествий, совершенных Юрием Александровичем, изданы 3 книги сочинений и мемуары «Путешествие длиною в жизнь».

Жак-Ив Кусто – французский исследователь Мирового океана, режиссёр научно-популярных фильмов «Подводная Одиссея», изобретатель акваланга, автор множества книг о подводном мире. Друзья и знакомые называли его Капитаном Кусто. В целом можно утверждать, что работа этого человека для многих людей открыла «голубой континент». Жак-Ив родился 11 июня 1910 года в предместье Бордо, в маленьком городке под названием Сент-Андре-де-Кюбзак. Его отец Даниэль был адвокатом, известным на всю страну как самый молодой юрист, получивший докторскую степень. Мама мальчика, Элизабет, происходила из семьи фармацевтов, но сама занималась домашним хозяйством и воспитанием Жак-Ива и его старшего брата Пьер-Антуана.

Ещё в юности грезил морем и уже тогда имел твёрдое намерение связать с ним свою судьбу. В возрасте 20 лет он окончил морскую школу и поступил в военно-морскую академию. В какой-то момент Жак-Ив увлёкся небом и даже пытался перевестись в военно-морскую авиацию. Но после автомобильной аварии, в которой он получил серьёзные травмы, с новой мечтой пришлось проститься. Именно авария и последовавшие проблемы со здоровьем ещё больше приблизили Кусто к морю. Для восстановления утраченного здоровья он начал ежедневно плавать. Именно в этот период своей жизни он изобрёл свои первые очки для подводного плавания.

Пылливый ум естествоиспытателя не давал покоя: начались эксперименты со специальной экипировкой для погружения. В результате в 1943 году мир получил автономный акваланг, благодаря

которому можно было длительное время находиться под водой и погружаться на неведомые ранее глубины. Уже в 1946 году акваланг Кусто поступил в промышленное производство. Дальше – больше: на свет появились подводные осветительные приборы и телекамеры. Всё это, без преувеличения, произвело революцию в изучении океанов. Так в результате страшной автомобильной аварии мир получил великого путешественника, изобретателя и исследователя морей.



Рис. 9 – Океанолог Жак-Ив Кусто

Имя Жака-Ива Кусто неразрывно связано с названием его корабля – «Калипсо». Но мало кто знает, что до того, как стать главным судном всемирно известного исследователя морей, это был минный тральщик ВМС Великобритании.



Рис. 10 – Калипсо в порту Ла-Рошель, 1999 год. Фото: Commons.wikimedia.org/ Peter Potrowl



Выкупил судно для Кусто ирландский миллионер Томас Лоэл Гиннесс. Исследователь получил корабль в аренду, стоимость которой составляла 1 франк в год. Арендатор переоборудовал корабль под экспедиционное судно, установил на нём оборудование для погружений и исследований, а также разместил на палубе вертолётную площадку. Корабль мог в режиме полной автономности преодолевать до 5 тысяч миль (порядка 9200 км). Команда «Калипсо» состояла из 12 человек, при этом 10 членов экипажа – сами исследователи. За время работы команды Кусто на «Калипсо» корабль побывал практически во всех океанах и морях мира, включая Антарктику, и даже прошёл по руслу Амазонки.

В 1952 году благодаря грантам Национального географического общества США и Французской академии наук он отправился в четырехлетнее путешествие по океанам мира.

В 1953 году вышла в свет его первая книга – "Молчаливый мир", которая была издана более чем на 20 языках в количестве 5 млн. экземпляров. Документальный фильм с тем же названием получил гран-при Каннского кинофестиваля и "Оскара".

Впоследствии его путешествия на "Каллипсо" были запечатлены в более чем 100 научно-популярных фильмах и ещё нескольких книгах, ставших бестселлерами.

Кусто был награжден многочисленными государственными наградами различных стран и почетными званиями академических организаций всего мира. Он активно боролся против загрязнения Мирового океана промышленными отходами, а также выступал за прекращение Францией ядерных испытаний в южной акватории Тихого океана. В 1973 году был создан фонд «Команда Кусто», занимающийся океанографическими исследованиями и охраной окружающей среды.

В 1996 году «Калипсо» затонул после столкновения с баржей в Сингапуре. Спустя две недели корабль был поднят со дна и отбуксирован на французскую базу команды Кусто. Все последующие годы корабль тщетно пытались превратить в музей великого исследователя, но идея постоянно натывалась на различные финансовые и бюрократические препоны.

В наследство от исследователя остались его многочисленные книги, десятки фильмов, переведённых на многие языки мира. Жак-Ив Кусто увидел дно мирового океана таким, каким его не видел ещё никто. Исследователь был ошеломлён масштабами разрушений морских экосистем.

Жак-Ив Кусто умер в 1997 году в возрасте 87 лет, спустя год после того, как затонул «Калипсо». Причина смерти – серьезные осложнения после воспаления легких. "Командир Жак-Ив Кусто присоединился к миру молчания", – говорилось в заявлении фонда Кусто.

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Что такое путешествие? Основные его цели.
2. Чем знаменит Юрий Сенкевич?
3. Какой путешественник доказал возможность пересечения Атлантического океана на парусных лодках древними Египтянами?
4. Какими достижениями и открытиями известен Жак-Ив Кусто?

## Современные путешествия на телевидении и в интернете

Как, не выходя из дома, бесплатно сходить в музеи и зоопарки, побывать в Париже и Серенгети или даже взглянуть на Землю из космоса. В современном мире технологий достаточно включить телевизор или канал в интернете, и вот, ты уже в пустыне Сахаре или пробираешься через дебри джунглей. Конечно, виртуальные путешествия никогда не заменят настоящие. Но они дают возможность бесплатно посмотреть мир в любой момент, без всякой привязки к отпуску. К тому же, это удобный способ изучать новые места и планировать будущие путешествия.

Существует множество программ позволяющих отправиться на край света, например, фототуры Гугла дают возможность погулять у Тадж-Махала, взглянуть на Дубай с 800-метрового небоскреба Бурдж-Халифа или на Париж с любой из трех смотровых площадок Эйфелевой башни. Есть и нестандартные путешествия, например, спуск в походную на подземный дворец соляную шахту в Величке или самый настоящий дайвинг в десятках разных мест, например, у Галапагосских островов.

Яндекс развивает свой картографический сервис, и на его картах можно взглянуть на города России с высоты птичьего полета. Например, полетать над Дворцовой площадью в Петербурге или над Успенским собором во Владимире.

Потрясающий проект российской команды Air Pano позволяет увидеть съёмку буквально со всего, что может летать: от самолетов и воздушных шаров до дирижаблей и радиоуправляемых дронов. Сейчас на сайте около 2000 панорам из самых живописных уголков мира. Здесь можно стать свидетелем извержения камчатского вулкана Толбачик или увидеть Кремль с воздуха в разных ракурсах, полюбоваться пейзажами Исландии или Гавайев, побывать в иорданской Петре и даже заглянуть внутрь знаменитой «Сокровищницы».

Виртуальные музеи являются проектом Гугла, посвященным искусству. Десятки тысяч картин лучших музеев мира сняты в высоком разрешении, позволяющем рассмотреть каждый мазок кисти. Некоторые музеи любезно разрешили отснять не только свои экспозиции, но и помещения. И теперь можно не вставая со стула прогуляться по залам Дворца дождей в Венеции или побывать в музее афинского Акрополя.

Вебкамеры по всему миру позволяют заглянуть в любой уголок планеты в прямом эфире. На Международной космической станции камеры позволяют увидеть нашу планету из космоса в любое время суток. Многие блогеры проводят экскурсии в прямом эфире в своем городе, а огромное количество профессиональных фотографий позволяет создавать виртуальные экскурсии по любым уголкам планеты.

Современным путешествиям посвящены многочисленные телепередачи («Непутевые заметки», «Вокруг света», «Человек мира»), документальные фильмы и сериалы («Одноэтажная Америка», «Вкус путешествий», «Дикий мир»). Рассмотрим лишь некоторые из них.

### *«Выжить любой ценой», Discovery Channel*



Легендарная личность, Билл Брэдшоу, вдохновляет людей с экранов на максимально опасные и авантурные приключения. «Выжить любой ценой» – это, конечно, не путевые заметки. В первую очередь мы увидим инструкцию по выживанию в сложнейших условиях суровых природных ландшафтов: от тундры до Сахары.

*«За кадром», канал Россия 2*



Автор и ведущий передачи – профессиональный фотограф Марк Подрабинек. С такой профессией выдавать некрасивую картинку просто преступно, но, к счастью, видеоряд в проектах Марка всегда проработан на высшем уровне.

Но главное в программе – её концепция. Задача Марка в том, чтобы, отправившись в какое-нибудь место, сделать 10 фотографий, которые лучше всего охарактеризуют увиденное. Для этого ведущему приходится менять сотни локаций, обрабатывать гигабайты информации и подспудно вникать в местную жизнь.

*Проекты о путешествиях Познера и Урганта, Первый канал*



Первая совместная работа мастеров телеэфира – цикл передач «Одноэтажная Америка». Это российский 16-серийный документальный фильм-путешествие по США, созданный съёмочной группой тележурналиста Владимира Познера по вдохновению и мотивам одноимённого романа Ильфа и Петрова. Если бы не получилось, то и два следующих трэвел-сериала, «Тур де Франс» и «Их Италия», никогда бы не вышли в свет.

Просто Владимир и Иван сумели настолько профессионально рассказать обо всем, что они узнавали, видели, пробовали, о том, на чем и куда ездили, что оторваться от экрана было не под силу. И, конечно, красочное описание подкреплено интересными фактами, точными интеллигентными наблюдениями и тонким юмором.

### **«Орёл и Решка», MTV, Пятница**

«Орёл и решка» – украинская познавательная телепрограмма о путешествиях. Каждые выходные двое ведущих отправляются в различные города мира.



По правилам программы, один из них должен прожить субботу и воскресенье на 100 долларов, а второй может тратить неограниченные средства, которые хранятся на «золотой» банковской карте. Чтобы решить, как кто из них проведёт эти выходные в рамках программы, ведущие перед каждым путешествием бросают монету, и всё решает орёл или решка. В ходе программы зрителя знакомят с основными достопримечательностями города, в котором находятся ведущие, подсказывают названия отелей и рассказывают о стоимости той или иной услуги.

### **«Вокруг света», канал Россия**



Эта передача, как и предыдущий цикл «В поисках приключений», – подробные и обстоятельные рассказы опытного путешественника Михаила Кожухова. Здесь нет ни экстрима, ни ночных приключений, зато можно во всех деталях узнать о жизни, традициях и ремеслах многих стран.

Михаил Юрьевич и его стажеры отправляются в поездки за знаниями и опытом, которыми с удовольствием делятся с внимательными телезрителями. В основе проекта три основные позиции – рассказ о профессии, обучение ведущего этой профессии и его самостоятельное участие в процессе работы. Форма телепрограммы – документальный сериал, где главный герой – ведущий, Михаил Кожухов, путешествует по разным странам и, собственно, «ищет приключения».

Каждый выпуск длится 44 минуты. Михаил приезжает в страну и познаёт жизнь и быт местных жителей на себе. Например, выбирает популярную – а зачастую – уникальную профессию, и рассказывает о ней с точки зрения журналиста.

Большинство мест, в которых побывала съёмочная группа, нельзя назвать экзотическими, поэтому отдельные выпуски можно посмотреть прямо перед отпуском и потом перебивать всех фразами типа «кстати, интересный факт...».

*«30 дней по России», канал Моя планета*



Если услышать слово «финн» и зажмуриться, перед глазами на 100% будет этот парень – Вилле Хаапсало, тот самый, из «Особенностей национальной охоты» и кучи других российских фильмов.

Так вот, он справедливо предположил, что съемочными площадками Москвы и Питера Россия не ограничивается, и решил проехать её всю до Тихого океана классическим и, собственно, единственно возможным маршрутом – по Транссибу.

Проект вышел веселый, познавательный, во многом по-европейски наивный, но и без лишней иронии. Сразу видно, что Вилле искренне любит нашу страну и хочет рассказать о ней все самое интересное, пускай иногда с мелкими ляпами и фактическими ошибками

**Вопросы для самопроверки:**

1. Назовите примеры телепередач и документальных фильмов, посвященных современным путешествиям.
2. Назовите инструменты, посредством которых возможно совершить виртуальное путешествие.

## ЭКСПЕДИЦИИ

Экспедиция – это поездка группы лиц, отряда с каким-нибудь специальным (исследовательским, военным и т. п.) заданием.

В истории осталось немало имен храбрых искателей приключений, которые неустанно стремились расширить границы нашего мира. Часто такие путешествия занимали целые годы, именно столько требовалось, чтобы узнать неизведанную ранее территорию. Далеко не все путешественники смогли вернуться домой и поделиться радостями своих открытий.



**Марко Поло** (итал. Marco Polo; 15 сентября 1254, Венеция – 8 января 1324) – итальянский купец и путешественник, представивший историю своего путешествия по Азии в знаменитой «Книге о разнообразии мира». Несмотря на сомнения в достоверности фактов, изложенных в этой книге, высказываемые с момента её появления до нынешнего времени, она служит ценным источником знаний по географии, этнографии, истории Армении, Ирана, Китая, Казахстана, Монголии, Индии, Индонезии и других стран в средние века. Эта книга оказала значительное влияние на мореплавателей, картографов, писателей XIV—XVI веков. В частности, она была на корабле Христофора Колумба во время его поиска маршрута в Индию; по подсчётам исследователей, Колумб сделал на ней 70 пометок.

В нашем списке этот исследователь является самым ранним. Но именно он вдохновил многих своих последователей на новые географические открытия. Марко родился в Венеции предположительно в 1254 году. И его отец, Никколо, и дядя Маттео были богатыми купцами, торговавшими с Ближним Востоком. Когда Марко родился, отец был в отъезде, увиделись они лишь спустя 15 лет. Семья воссоединилась на два года, прожив в Венеции, после чего купцы отправились в Китай в 1271 году. Туда их послали с письмами от Папы Григория X к Хубилай-хану, с которым старший Поло познакомился во время предыдущей экспедиции. Путешествие пролегло через Армению, Персию, Афганистан, горы Памира, вдоль Шелкового пути через пустыню Гоби и вплоть до Пекина. Такой длинный путь потребовал целых трех лет! Следующие 15 лет своей жизни Марко Поло провел в качестве государственного китайского чиновника, он побывал и послом Хана и губернатором города Янчжоу. С помощью Хана и его слуг купец выучил монгольский язык. Также итальянец провел несколько экспедиций в районы Китая, Индии и Бирмы до этого момента ещё неизвестные. В 1291 году хан выдал одну из своих принцесс замуж за персидского ильхана, а семейству Поло разрешил сопровождать делегацию. Итальянцы побывали на Суматре и Цейлоне, затем через Иран, и Чёрное море вернулись в Венецию. Дальнейшая история жизни исследователя известна мало. Он участвовал в войне с Генуей и был взят в плен в 1298 году. Находясь в неволе, Поло познакомился с писателем Рустичано, который и помог купцу записать рассказы о его путешествиях. Изданная книга, известная как «Путешествия Марко Поло» стала одной из самых популярных в средневековой Европе. Надо отметить, что открытия итальянца не были бы возможны без его отца и дяди, которые уже проложили путь в Китай, наладив контакты с Великим Ханом.

**Христофор Колумб** (итал. Cristoforo Colombo, исп. Cristóbal Colón, лат. Christophorus Columbus; между 26 августа и 31 октября 1451, Генуэзская республика – 20 мая 1506, Вальядолид, Королевство Кастилия и Леон) – испанский мореплаватель, в 1492 году, благодаря снаряжению экспедиций католическими королями, открыл для европейцев Америку.

Этот исследователь, один из самых известных в мире, родился в итальянской Генуе в 1451 году. Отец Колумба был ткачом, юноша должен был продолжить это дело. Но в 1472 году семья переехала в Савону, а сам Христофор стал принимать участие в морских походах, записавшись в португальский торговый флот. Возможно, ещё в 1474 году в ходе переписки с астрономом и географом Тосканелли



Колумб задумался о поиске морского пути в Индию через Запад. Однако долгое время этот проект был не востребован.



Рис. 11 – Диоскоро Пуэбло. «Высадка Колумба в Америке» (картина 1862 года)

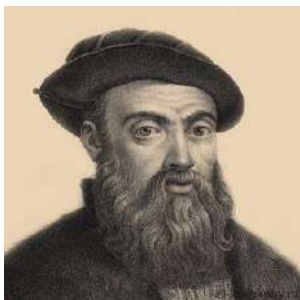
Лишь в 1492 году Колумб при участии короля Испании Фердинанда II и королевы Изабеллы смог снарядить экспедицию. 3 августа 1492 года из гавани города Палос вышли три корабля – "Санта-Мария", "Нина" и "Пинта". Они посетили Канарские острова, принадлежащие Кастилии, и в течении пяти недель шли через Атлантический океан. И вот в 2 часа ночи 12 октября 1492 года матрос Родриго де Триана с борта Пинты увидел землю. Найденный остров получил название Сан-Сальвадор, это был один из Багамских островов. Колумб далее открыл острова Эспальола (Гаити), который был похож на земли Кастилии, и Хуана (Куба). Во время экспедиции Колумб встретился с индейцами араваками, которых он первоначально принял за бедных китайцев. Вернувшись в Испанию, он похитил около 25 из них, выжило лишь семеро. Вернулся в Палос Колумб 15 марта 1493 года и был назначен адмиралом Моря-Океана и генерал-губернатором всех уже и будущих найденных земель. Впоследствии Колумб совершил ещё три путешествия в Новый Свет, все больше и больше дополняя карту современного Карибского бассейна. В своих поисках у Колумба практически не было единомышленников, ведь его идеи были довольно странными для западного мира. Только вот ошибка Колумба была в том, что он, ища Азию, нашел новый материк, хоть и убеждал испанцев в обратном. В своей же оценке проекта Колумб использовал труды марко Поло, Имаго Мунди и оценки округности Земли Птолемеем.



**Фернандо Кортес де Монрой и Писарро Альтамирано** (исп. Fernando Cortés de Monroy y Pizarro Altamirano), более известный как Эрнан Кортес (исп. Hernán Cortés, 1485–1547) – испанский конкистадор, завоевавший Мексику и уничтоживший государственность ацтеков. Благодаря ему в Европе с 1520-х годов стали использовать ваниль и шоколад.

Эрнан Кортес родился в 1485 в Медельине, в тогдашнем Королевстве Кастилии в Испании. Он поступил в университет Саламанки, когда ему было четырнадцать лет, но вскоре устал от учебы и вернулся в Медельин. В этот момент в страну пришли новости об открытии Колумба. Кортес быстро оценил перспективы покорения новых земель и в 1504 году отбыл в Новый Свет. Испанец планировал стать колонистом на острове Эспаньола (ныне остров Гаити). Именно там он зарегистрировался гражданином по прибытии. В 1506 году Кортес принял активное участие в завоевании Гаити и Кубы и был награжден недвижимостью и индейцами-рабами. В 1518 году он возглавил экспедицию в Мексику. Но испанский губернатор, боясь соперничества со стороны Кортеса, отменил поход. Это не остановило Кортеса, он все равно отправился в путь. В феврале 1519 года его сопровождало 11 кораблей, 500 человек, 13 лошадей и несколько пушек. Прибыв на полуостров Юкатан, Кортес сжег свои корабли, отрезав себе, таким образом, путь назад. Здесь исследователь встретился с Херонимо де Агильяре,

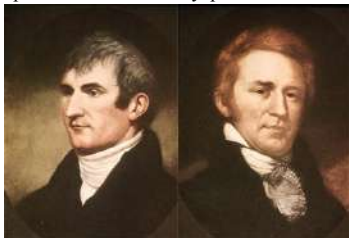
испанским священником, который выжил после кораблекрушения и попал к племени майя в плен. Со временем тот стал переводчиком Кортеса. В марте Юкатан был объявлен испанским владением, а сам Эрнан в качестве дани от покоренных племен получил 20 молодых женщин, одна из которых, Малинче, стала его любовницей и матерью его ребенка Мартина. Женщина стала не просто наложницей, но и переводчицей и советником. Испанец быстро привлек на свою сторону тысячи индейцев, которые устали от господства ацтеков, обещая им независимость. Когда Кортес вошел в столицу ацтеков, город Теночтитлан в ноябре 1519 года, его приветствовал император Монтесума II. Он посчитал Кортеса воплощением и посланцем бога Кецалькоатля. Обилие золотых даров и богатство вокруг вскружило голову испанцу, да и власти решили вернуть своего строптивого исследователя. Когда Кортес узнал, что к нему из Кубы направляется группа войск, он оставил часть своих войск в Теночтитлане, а сам отбыл в долину Мехико. Когда Кортес вернулся в город, там вспыхнуло восстание. В 1521 году войска ацтеков были подавлены, завоеванной оказалась вся их империя. Вплоть до 1524 года всей Мексикой правил Кортес.



**Фернан (Фернандо) Магеллан (Магальяйнс)** (порт.Fernão de Magalhães], исп.Fernando (Hernando) de Magallanes], лат. Ferdinandus Magellanus; 1480 г. – 27 апреля 1521, остров Мактан, Филиппины) – португальский и испанский мореплаватель с титулом аделантадо. Командовал экспедицией, совершившей первое известное кругосветное путешествие.

Магеллан появился на свет в 1480 году в Саброзе, Португалия. Когда мальчику было всего 10 лет, умерли его родители. Маленький Фернан стал пажом королевы Элеоноры. Уже в молодости будущий мореплаватель побывал в Египте, Индии и Малайзии. Но проекты Магеллана не понравились королевской семье, и в 1517 году он вместе с космографом Фалейру предложил свои услуги испанской короне. В то время

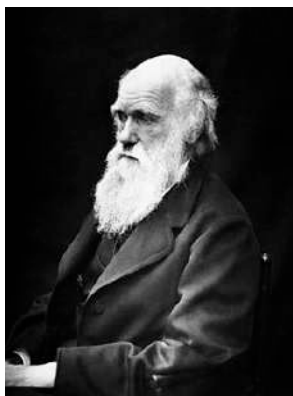
Тордесильясский договор разделял Новый Свет между Португалией и Испанией. Магеллан рассчитал, что пограничные Молуккские острова принадлежат именно испанцам, предложив им свои услуги по нахождению пути к ним. Экспедиция была одобрена королем Карлом V, и 20 сентября 1519 году Магеллан вместе с 5 кораблями отбыл из страны. В экипаж входило 234 мужчины из Испании, Португалии, Италии, Греции и Франции. Первоначально путь экспедиции лежал в Бразилию, а затем, вдоль южноамериканского побережья в Сан-Хулиан, что в Патагонии. Там была совершена зимовка, там же случилась и попытка мятежа. Часть команды потребовала возвращения обратно в Испанию. Магеллан жестко подавил бунт, казнив главаря и заковав в кандалы его сообщников. В сентябре 1520 года экспедиция открыла Магелланов пролив. К тому времени кораблей осталось трое. Южное море было названо мореплавателем Тихим океаном, потому что на нем не было бурь. После высадки на остров Гуам последовал изнурительный рейд к Филиппинским островам. Туда Магеллан доплыл весной 1521 года. Испанец решил подчинить местные земли короне и ввязался в междоусобную войну двух здешних племен. В ходе сражений погиб и сам Фернан Магеллан. Оставшиеся в живых вынуждены были затопить один корабль, ещё один повернул обратно. До Испании 8 сентября 1522 года добралась лишь "Виктория" с 18 выжившими под руководством капитана Хуана Элькано, бывшего мятежника. Интересно, но рейс Магеллана планировался совсем не так. Коммерческого эффекта кругосветное путешествие иметь не могло в принципе. Лишь под угрозой нападения португальцев "Виктория" продолжала следовать на запад.



**Экспедиция Льюиса и Кларка (1804—1806)** – первая сухопутная экспедиция через территорию США из Сент-Луиса к тихоокеанскому побережью и обратно. Экспедицию возглавили Мериуэзер Льюис и Вильям Кларк.

В 1803 году Америка обратила свое внимание на Запад, на Луизиану. Американское правительство толком не знало, что за земли были ранее приобретены у Франции. Именно поэтому Президент Томас Джефферсон поручил Конгрессу выделить 2,5 тысячи долларов на экспедицию, которая была

подготовлена всего за несколько недель после завершения сделки. Исследования должен был возглавить капитан армии Мерриюзер Льюис, который выбрал Уильяма Кларка в качестве своего партнера. В мае 1804 года с ними в путь отправились 3 сержанта и 22 солдата, а также волонтеры, переводчики и рабы – всего 43 человека. Экспедиция начала движение вверх по реке Миссури, затем была зимовка у индейцев племени мандан. Весной путь лежал в верховьях реки, затем был перейден континентальный водораздел. Льюис и Кларк преодолели Скалистые горы, найдя реку Колумбию. В ее устье был построен форт К्लэптон. Идя по реке, американцы вышли к Тихому океану. На обратном своем пути группа после Скалистых гор разделилась на три части, воссоединившись позже и с триумфом вернувшись в Сент-Луис. Город встречал их 23 сентября 1806 года как героев. 28-месячное путешествие доказало, что существует сухопутный трансконтинентальный путь. Льюис и Кларк привезли с собой много информации, включая карту своего маршрута, описание культуры индейцев и наблюдения за окружающей средой. В путешествии отважных американцев не обошлось без помощи коренных жителей. Так, с ними решила пойти молодая индианка из племени шошонов Сакагавей, которая тысячи километров несла на спине своего малолетнего сына. Ее знания и отношения с людьми в значительной степени определили успех миссии.



**Чарльз Роберт Дарвин** (англ. Charles Robert Darwin; 12 февраля 1809 – 19 апреля 1882) – английский натуралист и путешественник, одним из первых пришел к выводу, и обосновавший идею о том, что все виды живых организмов эволюционируют во времени и происходят от общих предков.

Чарльз Дарвин родился в 1809 году. Ещё до того, как начать посещать школу, он проявил большой интерес к природоведению и коллекционированию. Обучаясь медицине в Университете Эдинбурга, Дарвин быстро понял, что это направление не для него. Вместо этого он заинтересовался таксидермией под руководством Джона Эдмонстоуна, который в свое время сопровождал Чарльза Уотертона в его путешествии по тропическим лесам Южной Америки. На втором году обучения Дарвин присоединился к Плиниевскому научному обществу, став членом группы по изучению истории природы. Там он стал заниматься классификацией растений и животных. Отец Дарвина, раздосадованный занятиями сына, решил перевести его обучаться

в Кембридж. Важную роль сыграло письмо от Джона Хенслоу, друга Чарльза и профессора ботаники. Тот предложил кандидатуру Дарвина в качестве бесплатного натуралиста для капитана «Бигля» Роберта Фицроя. Чарльз тут же принял предложение поучаствовать в двухлетней экспедиции на южноамериканское побережье. Путешествие началось 27 декабря 1831 года и продлилось почти 5 лет. Большую часть своего времени Дарвин провел, исследуя геологические образцы и собирая коллекции по естественной истории. В это время сам корабль изучал побережье. Маршрут экспедиции пролегал из английского Портсмута в Санкт-Яго (ныне Сантьяго), Дарвин побывал в Кабо-Верде, Бразилии и Патагонии, Чили и Галапагосских островах. Затем было южное побережье Австралии, Кокосовые острова, Кейптаун и Южная Африка. Во время экспедиции Чарльз не пользовался какими-то четкими инструкциями. Однако в своей работе он применял труды нескольких известных геологов и естествоиспытателей. Ведь за время работы в университете Дарвин находился под влиянием Роберта Гранта, Уильяма Палая (труд «Доказательство христианства»), Джона Хенслоу, Александра фон Гумбольдта («Личное повествование») и Джона Гершеля. Во время своего путешествия Дарвин ознакомился с тысячами видов. Когда ученый вернулся домой и попытался каталогизировать свою коллекцию, то в его голове стали формироваться идеи, послужившие основой фундаментального труда "О происхождении видов" и всей теории эволюции. Вскоре он издал книгу, известную под сокращённым названием «Путешествие натуралиста вокруг света на корабле «Бигль»» (1839). Она имела большой успех, и второе, расширенное издание (1845) было переведено на многие европейские языки и множество раз переиздавалось. Дарвин принял также участие в написании пятитомной монографии «Зоология путешествия» (1842). Эта работа стала определяющей в жизни ученого, расположив его имя в истории.



**Руаль Энгельбретт Гравнинг Амундсен** (норв. Roald Engelbregt Gravning Amundsen; 16 июля 1872 – 18 июня 1928) – норвежский полярный путешественник-исследователь и рекордсмен, «Наполеон полярных стран» по выражению Р. Хантфорда.

Амундсен появился на свет в семье норвежских судовладельцев. Несмотря на обещания своей матери стать врачом, после ее смерти Роальд присоединился к семейному бизнесу. Его первой экспедицией стала бельгийская антарктическая экспедиция 1897-1899 годов, где он был первым помощником Адриена де Жерлаша. Первая же самостоятельная экспедиция под руководством Амундсена ставила своей целью отыскать Северо-Западный проход (предположительно связывающий Атлантику и Тихий океан на севере) в 1903 году. Этот неуловимый проход был целью множества исследователей, начиная ещё с 1539 года. Именно тогда Кортес поручил Франциско Улоа плыть вдоль полуострова Баха, что в Калифорнии. Амундсен начал свой путь с шестью членами экипажа на 47-тонной стальном корабле охотников на тюленей под названием "Иоа". Путь начался в море Баффина, передвижение начиналось решительно, но затем команда расположилась на зимовку, пропав из поля зрения общественности на целых два года. Роальд за это время сдружился с эскимосами, многому у них научившись. Норвежец узнал, как выживать в условиях вечного холода, научившись использовать ездовых собак и носить шкуры вместо шерстяных курток. В это время Амундсен сумел сделать ещё и несколько научных заметок о магнетизме. Затем экспедиция взяла курс вокруг южного побережья острова Виктории и вдоль северного побережья Канады и Аляски. С побережья этого штата начался последний этап экспедиции на 800 километров вглубь материка к городку Игл-Сити, где имелся телеграф. Отсюда Амундсен 5 декабря 1905 года сообщил всему миру о своем успехе. Перезимовав тут же, путешественник прибыл в Осло только в 1906 году. Амундсен застал отделение Норвегии от Швеции, сообщив о своем достижении для всей Норвегии уже новому королю, Хокону. Но в желании новых открытий Амундсен не остановился, став первым человеком, достигшим Южного полюса и одним из первых, кто пролетел над Северным по воздуху.



**Давид Ливингстон** (Дэйвид Ливингстоун; англ. David Livingstone; 19 марта 1813, Блантайр – 1 мая 1873, нынешняя Замбия) – шотландский миссионер, исследователь Африки.

Доктор Дэвид Ливингстон являлся миссионером, посланным в Африку в 1841 году. Он решил изучить внутренний мир континента, когда вдруг оказалось, что миссия в Колобонге, где он работал, закрывается. Именно Ливингстон первым обнаружил водопад Виктория и стал одним из первых европейцев, которые совершили трансконтинентальное путешествие по Африке. Затем внимание англичанина привлек исток Нила, тайне которого уже более трех тысяч лет. Его путешествие началось из Занзибара по реке Рувума к озеру Малави и затем к Уджиджи на берегу озера Танганьика. К тому времени Ливингстон остался практически один, большинство его грузов и медикаментов было украдено. Неудивительно, что Дэвид заболел. Но он упрямо двинулся дальше, открыв озеро Мверу и Бангвеулу. К концу марта 1871 года англичанин достиг реки Луалаба, полагая, что именно ее исток и является истоком Нила. Но не в силах путешествовать дальше Ливингстон вернулся в Уджиджи, где обнаружил, что все его запасы пресной воды украдены. Хотя дальше путешествовать уже и не было возможности, открытия Ливингстона стали бесценными – так глубоко в сердце Африки ещё никто не забирался. К тому времени слухи о пропаже экспедиции Ливингстона и о его смерти наполнили Европу и Америку. Эта информация привлекла внимание молодого американского журналиста Генри Моргана Стэнли. Он родился в Уэльсе и остался сиротой ещё в детстве, а в возрасте восемнадцати лет переехал в Новый Свет. Юноша стал работать на торговца Генри Стэнли, а когда тот умер, взял его имя и вступил в армию

конфедератов. По окончании Гражданской войны Стэнли стал журналистом, работая в газете «Нью-Йорк Герольд». Именно это издание профинансировало экспедицию, чтобы найти экспедицию Ливингстона, начатую на Занзибаре. Стэнли следовал маршруту своего предшественника, столкнувшись со многими точно такими же проблемами – дезертирством и тропическими болезнями. 27 октября 1871 года Стэнли нашел больного Ливингстона в Уджиджи 27 октября 1871 года. Англичанин стоял среди группы арабских работорговцев, а журналист приветствовал его фразой, ставшей впоследствии знаменитой: "Доктор Ливингстон, я полагаю?". Экспедиция Стэнли насчитывала около 200 опытных носильщиков, большинство из которых сбежали или умерли по дороге. Стэнли при этом порол тех, кто отказывался идти дальше. А вот Ливингстон шел вместе с освобожденными рабами, двенадцатью сипаями и двумя верными слугами из предыдущих путешествий. Именно они доставили тело умершего в 1873 году исследователя на побережье, откуда оно было доставлено в Англию.

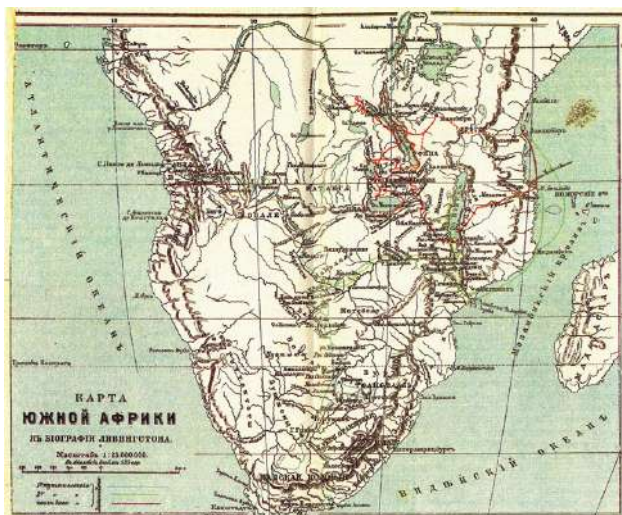
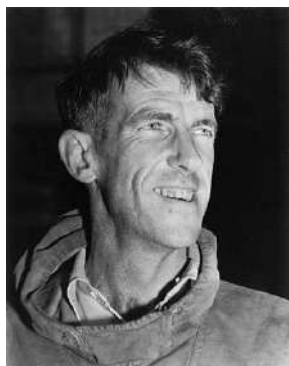


Рис. 12 – Карта Южной Африки.



**Сэр Эдмунд Персиваль Хиллари** (англ. Sir Edmund Percival Hillary, 20 июля 1919 – 11 января 2008) – новозеландский исследователь и альпинист. Один из двух людей – первовосходителей на Эверест (29 мая 1953) вместе с шерпом Тенцингом. Почётный гражданин Непала.

В местном университете он изучал математику и науки. Затем Эдмунд занялся пчеловодством, вместе со своим братом-близнецом покорив несколько пиков в свободное время. С началом Второй мировой войны он решил вступить в ВВС, но снял свою заявку ещё до момента ее рассмотрения. Зато вскоре, благодаря призыву, Хиллари все же присоединился к ВВС в качестве штурмана. В 1951 и 1952 годах в составе британских разведчиков исследовал подходы к Эвересту и Чо-Ойю. В 1953 году Хиллари решил-таки взобраться на самый высокий пик мира. В то время дорога к Эвересту со стороны китайского Тибета была закрыта, а правительство Непала разрешало только одну экспедицию в год. В

1952 году швейцарцы из-за непогоды потерпели неудачу, на следующий год настала очередь англичан. Глава экспедиции, том Хант, создал две команды для восхождения. Хиллари попал в одну



группу с опытным Норгеем Тенцигом. Всего в экспедиции было 362 носильщика, 20 проводников и около 4 тонн груза. Первая попытка покорения пика была предпринята Бурдильоном и Эвансом, однако они не дошли до вершины из-за поломки системы снабжения кислородом. 28 мая Хиллари и Тэнциг с тремя компаньонами начали свой штурм Эвереста. Ночевка состоялась на высоте в 8500 метров, откуда отважные альпинисты же вдвоем продолжили свой путь. 29 мая в 11-30 утра по местному времени пара достигла вершины. Там они пробыли всего 15 минут. За это время они сфотографировались, оставили шоколадку, как подношение богам, и водрузили флаг. Первым человеком, приветствовавшим героев, стал Джордж Лоу, лучший друг Хиллари. Он поднялся к паре навстречу с горячим супом. За свои усилия Хиллари и руководитель экспедиции Хант получили рыцарство от королевы, а Тэнциг был награжден медалью. Хант стал пожизненным пэром, а Хиллари получил множество наград и признание на всю жизнь. Подвиг Хиллари не был бы возможен без участия Норгея Тенцинга, непальского шерпа. Он родился в 1914 году и имел богатый опыт участия в гималайских экспедициях. Он уже принимал участие в 6 предыдущих попытках покорить Эверест. Норгей первоначально вступил в экспедицию в качестве руководителя шерпов, но когда он спас Хиллари от падения в трещину, его стали воспринимать как идеального партнера для восхождения.

Организация и подготовка экспедиции, особенно научной, требует большого количества времени и сил. Большинство путешественников подготавливают проекты экспедиций для их организации и презентации, как органам власти, так и потенциальным спонсорам поддержки.

### Проектная деятельность в туризме

Проект – планируемый комплекс взаимосвязанных задач, с определенными исходными данными и требуемыми результатами, которые будут выполняться в течение определенного периода и в пределах имеющегося обеспечения и ограничений. К основным признакам проекта относят установленную цель (конечный продукт или результат), у которой имеется определенная продолжительность выполнения с точкой начала и завершения. Большинство проектов предпринимается для достижения устойчивого и длительного результата. Проект так же должен быть уникальным, то есть включать в себя какие-то уникальные элементы – продукты, работы, документы и услуги, с особыми требованиями по времени, затратам и качеству выполнения работ.



Рис. 13 – Основы проектного управления

Для осуществления проекта необходимо иметь ресурсное и организационно-методическое обеспечение. Сюда входят материально-технические, человеческие, финансовые ресурсы, как собственные, так и внешние, привлекаемые со стороны.



По цели реализации выделяют коммерческие и некоммерческие проекты. Первые направлены на получение целевого дохода, в то время как вторые имеют своей целью полезный эффект. Выделяют так же стратегические проекты – ориентированные на достижение приоритетов развития в долгосрочной перспективе, тактические – в рамках функциональных направлений деятельности и оперативные проекты, связанные с текущей деятельностью.

Подготовка проекта экспедиции проходит в несколько этапов:

1. Придумать концепцию и маршрут поездки.
2. Наглядно оформить концепцию.
3. Найти единомышленников и участников.
4. Найти спонсоров и партнеров.
5. Съездить.
6. Отчитаться по итогам экспедиции.

Одним из важнейших этапов является поиск средств финансирования. При решении данного вопроса в современном обществе всё чаще встречаются термины «фандрайзинг» и «краудфандинг».

**Вопросы для самопроверки:**

1. Дайте определение понятию экспедиция.
2. Назовите примеры известных экспедиций.
3. Назовите имя одного из первовосходителей на Эверест.
4. Дайте определение понятию проект.
5. Назовите основные элементы проекта.
6. В чём заключаются основные этапы проекта экспедиции?

## ФАНДРАЙЗИНГ

Сбор пожертвований (также сбор средств, иногда варваризм фандрейзинг или фандрайзинг от англ. fundraising) – сбор добровольных пожертвований, в денежной или иной форме, как правило, на цели, не связанные с извлечением прибыли: научные исследования, благотворительные проекты и т.п. Изначально существовал в форме сбора пожертвований добровольцами на улицах.

Точного русского эквивалента английского слова fundraising нет. Поэтому так и пишут английское слово русскими буквами – «фандрайзинг» или «фандрейзинг», кому как больше нравится. Суть от этого не меняется: речь идет о деятельности по привлечению ресурсов на некоммерческие проекты. Человека, который занимается привлечением ресурсов, обычно называют «фандрайзером».

### История развития фандрайзинга

*Первый этап* – зарождение благотворительности. Благотворительность на этом этапе имела вид неформальной взаимопомощи в сообществах, которые стихийно создавались через необходимость людей кооперироваться, чтобы выжить. Добровольная форма сотрудничества порождала некоторые первобытные фандрайзинговые принципы: забота о других, взаимовыручка, обмен ресурсами в натуральной форме и т.д.

*Второй этап* – благотворительность проявляется на общественном уровне как социальное явление. Самой распространенной формой благотворительности в те времена была государственная благотворительность. Благотворительность осуществлялась через раздачу милостыни, развоз продуктов по городу для нуждающихся, больных, одиноких, поддержку церкви, развитие образования и культуры и т.д.

*Третий этап* – начинают учреждаться и активно действовать содружества, которые открывали школы и госпитали для бедных и удерживали их собственными средствами. Данное явление свидетельствует о возникновении первых неприбыльных организаций как новой формы помощи и дополнительного источника ресурсов для нуждающихся. Параллельно этому явлению начинает развиваться меценатство.

*Четвертый этап* – всестороннее развитие меценатства и спонсорства в сфере культуры и образования для популяризации своей персоны в обществе.

*Пятый этап* – зарождение фандрайзинга.

В России фандрайзинг активно стал развиваться с развитием некоммерческих организаций с 1990 года, деятельность которых нацелена не на получение прибыли, а на решение социально важных задач и сделало актуальными вопросы финансирования их деятельности. На сегодняшний день понятие «фандрайзинг» входит в такие сферы деятельности как социальный менеджмент, маркетинг, PR и реклама.

Под фандрайзингом в туризме понимается комплекс мер, предназначенных для обеспечения нормального функционирования организации, предполагающий анализ внешней и внутренней среды, оценку предстоящих затрат, поиск потенциальных доноров, конкретизацию ресурсов и каналов их поступления и прочее.

### Основные понятия и специфика направления

Все источники средств можно разделить на четыре группы: фонды, государственные источники, компании и частные лица. Из этих групп первая (фонды), принципиально отличается от остальных: фонды хотят дать деньги и в этом их миссия, а вот все остальные, как правило, нет. Ещё одно существенное отличие: в фондах при принятии решения человеческий фактор сведен к минимуму: существует огромное количество формальных критериев, по которым фонд решит, давать деньги вам или нет. Во всех остальных источниках, как правило, четких правил и системы не существует, а решения принимают люди, со своими предпочтениями и слабостями – это во многом объединяет все не-фонды. Поэтому в работе с не-фондами много общего: и методы работы, и психология принятия решений.

Фонды – организации, распределяющие средства на некоммерческие проекты на конкурсной основе. Для упрощения сюда же можно отнести и грантовые программы государственных и

коммерческих структур. Для нас практически не важно, откуда деньги у фонда, важно лишь, напомним, что фонд хочет их нам отдать.

*Государственные организации* (за исключением конкурсных программ). Источником средств таких организаций являются бюджеты разных уровней – от федерального до местного, иными словами, это деньги наших с вами налогов. Сюда же относятся всевозможные комитеты по культуре, по делам молодежи, и так далее.

*Коммерческие организации.* Имеются в виду юридические лица, которые работают ради получения прибыли. У них деньги – это и есть та самая прибыль. По закону, ее часть может быть направлена на благотворительность. Однако в реальной жизни компании могут расходовать на поддержку НКО и рекламный бюджет, и маркетинговый.

*Частные лица.* Это просто люди, имеющие возможность отдать часть собственных средств на доброе дело.

В настоящее время широко применяется сбор пожертвований через интернет (т. н. «краудфандинг»).

Фандрайзинг – деятельность, которая направлена на привлечение и аккумулирование средств из различных источников. Выделяют такие виды фандрайзинга, как проектный и оперативный. Первый привлекает средства на реализацию конкретного проекта, у него имеется четкая цель использования средств, а также коммерческая выгода от финансирования проекта. Оперативный фандрайзинг собирает средства на покрытие текущих расходов, не целенаправленность назначения средств (деньги могут пойти на выплату заработной платы, покрытие коммунальных и материальных расходов) снижает заинтересованность вкладчиков.

Фандрайзинг используется в различных сферах общества. В социальной сфере он направлен на оказание помощи незащищенным группам населения и, чаще всего, осуществляется общественными и государственными организациями и фондами, имеющими правовые, финансовые и экономические льготы. В науке открывает возможность для вхождения фирмы в среду разработок новых технологий, перспективных теорий. В образовании фандрайзинг обращен на начальную, среднюю и высшую школы, чтобы спонсор создавал себе имидж заботы о подрастающем поколении. В культурной сфере это поддержка в области изобразительного и музыкального искусства, литературы, театров, кино, музеев, библиотек. Фандрайзинг используется так же в здравоохранении, медицине и экологии.

Почти 90% фондов отметили, что собирают пожертвования на собственных сайтах и в соцсетях, публикуя там свои реквизиты, формы для эквайринга и номера для СМС. Наиболее популярными методами сбора также остаются обращения к крупным жертвователям – физическим лицам (73%) и компаниям (69%), проведение благотворительных акций (68%), установка ящиков для пожертвований в общественных местах (55%).

Основными особенностями фандрайзинга является возможность массового привлечения средств, но также и относительная нерегулярность их привлечения.

Первая особенность подчеркивает преимущества фандрайзинга, показывает его потенциал объединения усилий заинтересованных лиц в развитии проекта. Использование фандрайзинга в практике финансирования мероприятий позволяет расширить круг заинтересованных лиц, привлечь новых сторонников. Партнерами по фандрайзингу могут быть компании, частные лица, фонды и другие некоммерческие организации, государственные органы.

Вторая особенность фандрайзинга содержит отрицательный аспект – нерегулярность поступления средств. Для нейтрализации данного фактора и обеспечения более стабильного притока средств в рамках фандрайзинга необходимо совершенствовать его организацию.

Важно определить, в каком качестве будут привлекаться партнеры по фандрайзингу: донор, меценат, финансовый спонсор, спонсор на условиях бартера, инвестор, организация, дающая грант.

Доноры – это организации, в миссии которых предусмотрено предоставление безвозвратной финансовой, технической помощи на конкурсном основании. В данном случае важно оперативно отслеживать конкурсные предложения, тщательно изучать конкурсную информацию и обеспечить тщательную подготовку конкурсной документации.

Меценаты – это физические лица, осуществляющие благотворительность на добровольном, безвозвратном основании. Меценатов необходимо формировать и привлекать, пропагандируя важность развития той или иной отрасли жизни. Так, греческий общественный деятель, миллионер,

меценат Запас Евангелис в 1859, 1870, 1875, 1888, 1889 годах финансировал проведение спортивных соревнований, первых Олимпиад, предшественниц современных Олимпийских игр.



Рис. 14 – Меценат Запас Евангелис



Рис. 15 Демидовы Павел и Анатолий



Демидовы Павел (1798-1840 гг.) и Анатолий (1812-1870 гг.) Николаевичи – выдающиеся меценаты XVIII века в России.

Род Демидовых прославился не только тем, что обеспечивал армию Российской империи вооружением, благодаря заводу в Туле, но и невероятной любовью к своей Родине. Несмотря на то, что большую часть времени члены семьи проводили за границей, они жертвовали огромные суммы на благотворительность, развитие искусства и науки в России. Павел Демидов вносил более 25000 рублей в пользу Академии наук ежегодно, жертвовал деньги на содержание комитета инвалидов и приютов для бедных. Его брат, Анатолий, также выдающийся меценат России, снаряжал научные экспедиции в Южную Россию, расширял академические связи между странами.

Спонсоры – это юридические и физические лица, оказывающие конкретную помощь на определенных условиях. Важно тщательно изучать интересы партнеров и обеспечить согласование интересов.

### Анализ грантовой системы РФ и других стран

На территории России существуют сотни различных грантов и фондов, которые финансируют научные проекты уже не первый год, но многие из них направлены только на достижение своих собственных целей в области определенных наук или направлений деятельности. Существует небольшое количество фондов, которые готовы финансировать туристские проекты. Приведем примеры нескольких наиболее известных грантовых программ.

#### *Грант президента Российской Федерации*



### Гранты Президента Российской Федерации

Грант президента РФ был основан в 2005 году В.В. Путиным, для помощи молодым ученым в развитии в области науки, искусстве и спорте. В дальнейшем, был создан конкурс на стипендию Президента РФ, в котором принимают участие студенты и по сегодняшний день.

Конкурсы проводятся Фондом президентских грантов для реализации социально значимых проектов и проекты в сфере защиты прав и свобод человека и гражданина. На конкурс могут быть представлены проекты некоммерческих неправительственных

организаций, предусматривающие осуществление деятельности по следующим направлениям:

- социальное обслуживание, социальная поддержка и защита граждан;
- охрана здоровья граждан, пропаганда здорового образа жизни;
- поддержка семьи, материнства, отцовства и детства;
- поддержка проектов в области науки, образования, просвещения;
- поддержка проектов в области культуры и искусства;
- выявление и поддержка молодых талантов в области культуры и искусства;
- сохранение исторической памяти;
- защита прав и свобод человека и гражданина, в том числе защита прав заключённых;
- охрана окружающей среды и защита животных;
- укрепление межнационального и межрелигиозного согласия;
- развитие общественной дипломатии и поддержка соотечественников.

*Основные требования:* В конкурсе могут участвовать некоммерческие неправительственные организации, соответствующие всем следующим требованиям:

1. организация зарегистрирована не позднее, чем за один год до дня окончания приема заявок на участие в конкурсе
2. организация осуществляет в соответствии с уставом один или несколько видов деятельности, соответствующих вышеуказанным направлениям;
3. организация не находится в процессе ликвидации, в отношении неё не возбуждено производство по делу о несостоятельности (банкротстве);
4. у организации отсутствует просроченная задолженность по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации.

Организация, представляющая на конкурс проект, предусматривающий оказание информационной, консультационной, образовательной, методической и иной поддержки деятельности некоммерческих организаций, должна быть зарегистрирована не позднее, чем за один год до дня окончания приема заявок на участие в конкурсе.

*Участниками конкурса не могут быть:* потребительские кооперативы, к которым относятся, в том числе жилищные, жилищно-строительные и гаражные кооперативы, садоводческие, огороднические и дачные потребительские кооперативы, общества взаимного страхования, кредитные кооперативы, фонды проката, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, политические партии, саморегулируемые организации, объединения работодателей объединения кооперативов, торгово-промышленные палаты, товарищества собственников недвижимости, адвокатские палаты, адвокатские образования, нотариальные палаты, государственно-общественные и общественно-государственные организации (объединения), их территориальные (структурные) подразделения (отделения), в том числе являющиеся отдельными юридическими лицами, микрофинансовые организации, некоммерческие организации, от договоров о предоставлении грантов которым Фонд президентских грантов отказался в текущем или предшествующем календарном году в связи с нецелевым использованием гранта и (или) выявлением факта представления в Фонд президентских грантов подложных документов и (или) недостоверной информации.

*Условия:* Условия и порядок проведения конкурса, в том числе требования к заявке на участие в конкурсе, определяются положением о конкурсе, которое утверждается Фондом президентских грантов и размещается на официальном сайте Фонда президентских грантов, не позднее дня начала приема заявок на участие в соответствующем конкурсе. Для участия в конкурсе некоммерческая неправительственная организация должна представить в Фонд президентских грантов заявку, подготовленную в соответствии с положением о конкурсе. Заявка представляется в Фонд президентских грантов в форме электронных документов посредством заполнения соответствующих электронных форм, размещенных на официальном сайте.

*Срок приема заявок на конкурс:*

- дата начала приема заявок – середина июля каждого года;
- дата окончания приема заявок – сентябрь каждого года.

Фонд президентских грантов завершает прием заявок на участие в конкурсе в 23:30 по московскому времени в день окончания приема заявок.



Российский  
научный фонд

Российский научный фонд создан по инициативе Президента России в ноябре 2013 года, его деятельность регулируется отдельным федеральным законом. Целью деятельности РНФ является финансовая и организационная поддержка фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований, подготовки научных кадров, развития научных коллективов, занимающих лидирующие позиции в определенной области науки. Финансовым инструментом Фонда является грант на проведение научных исследований. Грант представляет собой денежные средства,

передаваемые грантополучателю по соглашению, которое накладывает на последнего обязательство выполнить определённые научные исследования и передать их результаты в общественное пользование (опубликовать).

*Оценка экспертов:* На все экспертные процедуры отпускается менее трех месяцев. Фонд привлекает для проведения экспертизы до 3 тыс. экспертов. Создан специальный экспертный совет, который принимает окончательные решения. Члены совета – признанные авторитеты в соответствующих областях знаний, в том числе из Российской академии наук.

*Условия:* Для того чтобы ваша заявка была рассмотрена, в описании проекта необходимо отразить наработки научной группы или лаборатории, включая публикации, имеющийся научно-технический задел. Также следует точно и подробно описать план работы, включая предполагаемое количество публикаций по результатам проекта.

*Отчетность:* Что касается формы отчетности о проведенных исследованиях, то, результаты исследований должны быть представлены в виде публикаций в авторитетных научных журналах, отраженных в реферативных базах Web of Science, Scopus и РИНЦ. Публикация статей в отечественных и зарубежных изданиях стали одним из главных требований всех объявленных конкурсов.

Популярные направления финансирования:

- Гуманитарные и социальные науки
- Науки о Земле
- Сельскохозяйственные науки
- Фундаментальные исследования для медицины
- Биология и науки о жизни
- Химия и науки о материалах
- Физика и науки о космосе
- Математика, информатика и науки о системах
- Инженерные науки

#### Российский фонд фундаментальных исследований



РОССИЙСКИЙ ФОНД  
ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ

Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ) уделяет значительное внимание созданию развитой системы взаимосвязей участников инновационной деятельности, улучшению их взаимодействия для совместной реализации научно-исследовательских

проектов, выработке общих стратегических целей. Для решения этой задачи подписаны соглашения о взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, государственными корпорациями, организациями – координаторами технологических платформ, другими институтами развития и бизнес-структурами. Основной целью соглашений является проведение скоординированной политики в области практического использования достижений фундаментальной



науки, прежде всего в сфере высоких технологий и решения актуальных межотраслевых задач, которые возникают в процессе построения экономики, основанной на знаниях.

*Условия:* Чтобы получить грант на определенный научный проект, требуется подать заявку в фонд, оформленную в соответствии с условиями объявленного конкурса. Каждую заявку сначала оценивают эксперты, а затем экспертный совет фонда, который выносит решение о выделении финансирования или об отказе в поддержке. Единого определения фундаментального исследования не существует, но можно утверждать, что таковым является исследование, ставящее своей задачей разработку или проверку гипотезы (теории), имеющей общий характер и применимой к определенному классу явлений, процессов или объектов.

РФФИ относит к фундаментальным, те исследования, которые направлены на открытие законов природы, установление отношений между явлениями и объектами реальной действительности. Основная функция фундаментальных исследований – познавательная; непосредственная цель – сделать выводы о природных законах, имеющих общий характер и закономерное постоянство. Основные признаки фундаментальности вскрытых явлений:

- а) концептуальная универсальность,
- б) пространственно-временная общность.

### *Русское географическое общество*



Всероссийская общественная организация «Русское географическое общество» (РГО) – географическая общественная организация России, основанная 18 августа 1845 года. Одно из старейших географических обществ мира.

Главная задача Русского географического общества – сбор и распространение достоверных географических сведений. Экспедиции Русского географического общества сыграли большую роль в освоении Сибири, Дальнего Востока, Средней и Центральной Азии, Мирового океана, в

развитии мореплавания, открытии и изучении новых земель, в становлении метеорологии и климатологии. С 1956 года РГО входит в Международный географический союз.

*Гранты Общества* – это целевые денежные средства, предоставляемые физическим и юридическим лицам путем безналичных перечислений в рублях для реализации научных, научно-исследовательских, инновационных и образовательных программ. Гранты предоставляются по следующим направлениям:

- - экогеографическое просвещение;
- - проведение теоретических и прикладных научных исследований;
- - организация экспедиций и путешествий;
- - сохранение объектов живой природы;
- - сохранение историко-культурного наследия России;
- - осуществление молодежных географических программ;
- - издательская работа.

*Условия:* К участию в конкурсах допускаются: а) граждане Российской Федерации, проживающие на территории России, а также граждане других стран, имеющие вид на жительство в Российской Федерации и постоянно проживающие на ее территории; б) юридические лица, зарегистрированные в едином государственном реестре юридических лиц Российской Федерации и осуществляющие научную, научно-техническую или образовательную деятельность.

Предоставление грантов Общества осуществляется путем проведения открытого конкурса. Экспертный совет по каждой заявке проводит открытое (закрытое) голосование с оформлением соответствующего протокола. По результатам проведенного открытого конкурса Экспертный совет Общества готовит заключение о целесообразности предоставления грантов и направляет его Президенту Общества, который в свою очередь направляет заключение уполномоченному представителю Попечительского Совета. После их совместного рассмотрения заключение выносится

на заседания Попечительского Совета и Медиа-совета Общества, для принятия соответствующих решений. На основании принятых Попечительским Советом Общества и Медиа-советом Общества решений, Общество заключает с Грантополучателями договоры о предоставлении гранта. В Договоре о предоставлении гранта Общества должны содержаться следующие существенные условия:

- - его наименование, цели и срок, на который грант предоставлен;
- - сумма и порядок финансирования (единовременный или поэтапный);
- - порядок расходования денежных средств;
- - техническое задание, календарный план и смету;
- - порядок предоставления отчетности, а также другие условия, по которым стороны достигли соглашения;
- - ответственность сторон;
- - условия взаимодействия сторон в случае установления факта нецелевого использования выделенных средств.

Договор о предоставлении гранта Общества составляется в письменной форме и подписывается Исполнительным директором Общества или уполномоченным им на это лицом.

#### *Фонд Владимира Потанина*



Благотворительный фонд Владимира Потанина – один из первых частных фондов в современной России. Он был создан в 1999 году предпринимателем Владимиром Потаниным для реализации масштабных программ в сфере образования и культуры.

Фонд входит в состав Европейского центра фондов, а также Российского Форума Доноров, являясь, кроме того, одним из его учредителей. Сотрудники Фонда активно участвуют в формировании и развитии профессионального благотворительного сообщества в России, продвижении лучших практик и современных методик в сфере филантропии.

Деятельность фонда в сфере образования призвана содействовать изменению образовательной среды, ориентировать ее на поддержку ценностей знания, профессионализма, творчества и добровольчества, развивать и распространять новые учебные практики, повышать качество высшего образования. Стипендиальная программа Владимира Потанина включает в себя:

- Стипендиальный конкурс для студентов, обучающихся в магистратуре
- Грантовый конкурс для преподавателей магистратуры
- Конкурс на поддержку социально значимых инициатив
- Стажировки студентов МГИМО
- Олимпийские стипендии

#### Деятельность Фонда в сфере культуры

Системная работа фонда в музейной сфере призвана поддержать лидеров, способных сделать музей центром культурного, социального и экономического развития своих регионов и направлена на создание условий для реализации потенциала сотрудников российских музеев и развитие их проектной активности, а также открытие широкой публике малоизвестных музейных коллекций в оригинальной и современной форме.

Данное направление деятельности предусматривает три программы: программу поддержки Эрмитажа, программу «Культурный прорыв» и программу «Музей без границ», включающую в себя конкурсы и инициативы:

- Музей 4.0
- Музейный десант
- Музейный старт
- Сила места
- Cultural Skills Academy
- Специальные проекты

### Деятельность Фонда, направленная на развитие филантропии

Работа Фонда направлена на продвижение лучших практик стратегической филантропии, в том числе, модели целевого капитала (эндаумента). В рамках этого направления деятельности работает программа «Эффективная филантропия», включающая в себя:

- «Целевые капиталы: стратегия роста»
- Центры знаний по целевым капиталам
- Центры социальных инноваций в сфере культуры.

### **Зарубежные гранты**

*Australian Postgraduate Award (APA)*  
*Австралийская последипломная премия*

Australian Postgraduate Award (APA)



For National and International Students

Государственные исследовательские гранты Австралии доступны молодым ученым с выдающимся исследовательским потенциалом, зачисленным на исследовательские программы магистратуры и докторантуры в вузы страны. На грант могут рассчитывать студенты, занимающиеся исследованиями в различных областях, включая физику, химию, биологию и другие науки. Размер каждого гранта составляет от 10 000 до 20 000 долларов.

*Условия подачи:* австралийское гражданство, 12 месяцев – это минимальный срок, за который необходимо начать подготовку документов, а также предоставить содержание научной деятельности.

*Göttingen Academy of Sciences Dannie Heineman Prize*  
*Премия имени Дэнни Хайнемана Геттингенской академии наук*

Была учреждена в 1961 году фондом Хайнемана, получила своё название в честь бизнесмена и мецената Дэнни Хайнемана. Подать заявку на премию могут ученые из любой страны мира, он вручается на основании научно-исследовательской ценности и качества конкретной публикации ученого. Премия, как правило, присуждается молодым ученым за недавно опубликованные работы в области естественных наук (математика, физика, химия, биология), которые внесли значительный вклад в эту область. Награда включает в себя 30 тысяч евро.

*Условия подачи:* Стать обладателем гранта может ученый из любой точки мира, 6 месяцев – минимальный срок для подготовки документов и предоставления отчетной документации.

*German Research Foundation (DFG)*  
*Немецкий исследовательский фонд*

DFG спонсирует исследования студентов PhD и молодых исследователей, занимающихся научной деятельностью в различных областях. Для получения гранта необходимо иметь немецкую степень магистра или доктора, или эквивалент, а также свободно владеть английским языком. Гранты доступны иностранцам из всех стран и направлены на обеспечение молодым ученым достойных условий для ведения научно-исследовательской работы. DFG использует ряд различных инструментов для поддержки сотрудничества с российскими исследователями. Как правило, исследователи могут также обращаться за финансовыми ресурсами, необходимыми для международного сотрудничества при всех видах финансирования проектов.

*Условия подачи:* Грант доступен для студентов всего мира, 12 месяцев – минимальный срок подготовки документов и отчетной документации.

Сравнивая источники финансирования на территории РФ и за рубежом, хочется отметить, что грант на научную деятельность на территории России может получить студент, проживающий только на территории данной страны, а вот, например, в таких странах, как: Великобритания и Германия,

студент любой страны может участвовать в конкурсе на получение гранта. Размер выплат по грантам во многом зависит от статуса участника – студент, аспирант, кандидат или доктор наук. К каждому исследователю предъявляется определенный ряд требований, который включает обязательное присутствие в команде не менее трех человек. Размер гранта на территории РФ измеряется от 50 тысяч рублей до 1 миллиона, в то время как в Великобритании суммы выплат начинаются с 10000 тысяч долларов и включают в себя все необходимые расходы во время ведения научной работы. Существует небольшая схожесть в условиях подачи заявки на грант, в договоре о предоставлении гранта должны содержаться следующие существенные условия:

- - его наименование, цели и срок, на который грант предоставлен;
- - сумма и порядок финансирования (единовременный или поэтапный);
- - порядок расходования денежных средств;
- - техническое задание, календарный план и смету;
- - порядок предоставления отчетности, а также другие условия, по которым стороны достигли соглашения;
- - ответственность сторон;
- - условия взаимодействия сторон в случае установления факта нецелевого использования выделенных средств.

Что касается последнего пункта, то, как правило, гранты не выдаются просто так, поэтому Федеральные агентства имеют полное право проводить проверку на предмет целевого расходования гранта. Такие моменты прописываются в договоре, где четко указываются обязательства молодого ученого. Он обязан следовать предоставленному плану, и на каждом выполненном этапе предоставлять отчет о расходе денежных средств. Если же грантополучатель нарушает условия договора и использует средства не по назначению, то ему грозит штраф в двойном размере выплаченной суммы и в дальнейшем запрет на подачу заявки в данный фонд или общество.

### **Полный цикл фандрайзинга**

Фандрайзинговые процессы всегда идут по так называемому циклу фандрайзинга. Сначала необходимо оценить потребности своей организации или проекта в ресурсах, а также ценность вашего проекта с точки зрения потенциальных доноров. Затем вы должны оценить возможные источники поддержки: кто может дать вам деньги? Следующим этапом будет выбор технологий, способов обращения за поддержкой, а также собственное обращение. Заканчивается все благодарностью донорам и оценкой проделанной работы: насколько эффективно было все сделано? Достигнута ли цель? Что можно улучшить? Так мы плавно возвращаемся к первому пункту – новой оценке потребностей.

Фандрайзинг состоит из следующих этапов:

1. Анализ проблемы.
2. Идея.
3. Описание целевой группы.
4. Определение целей и задач, стратегии.
5. Определение механизмов и инструментов.
6. Составление сметы, анализ имеющихся и необходимых ресурсов.
7. Поиск и отбор потенциальных доноров.
8. Проведение фандрайзингового мероприятия, акции.
9. Анализ полученных результатов, извлечение уроков.
10. Благодарность донорам

При планировании и реализации любого проекта необходимо придерживаться выбранной стратегии. Для начала необходимо подготовить бизнес-план проекта, содержащий всю необходимую документацию и наглядно представляющий проект. На следующем этапе формируется спонсорское предложение. Для этого требуется собрать информацию, которая может заинтересовать спонсоров, изучить их пожелания, разработать спонсорские пакеты с разными условиями сотрудничества и привилегиями – для генерального спонсора, эксклюзивного спонсора, и т. п.

Четкое определение целевой аудитории проекта позволяет выбрать и привлечь потенциальных спонсоров. Необходимо установить такие взаимоотношения с партнерами, которые удовлетворяют интересам обеих сторон, и позволят в дальнейшем после окончания проекта продолжить дальнейшее сотрудничество на долгосрочной основе.

*Зачем же нужна стратегия фандрайзинга?*

Общее понимание целей и приоритетов проекта позволяет достойно его представить спонсорам в соответствии миссии и уставным обязательствам организации. Это позволяет расставить соответствующие приоритеты и определить порядок их реализации, обеспечивает финансовую устойчивость проекта и целенаправленность использования средств. Выбор адекватных инструментов и методов фандрайзинга также важен для реализации проекта и облегчает работу фандрайзера.

На начальном этапе необходимо разделить цели на основную, на определенный период времени и рассмотреть требования к финансированию (сколько и на какие этапы).

Прежде чем приступить к реализации проекта, важно проанализировать не только свои возможности, но и свои ресурсы. Существует несколько инструментов для проведения такого рода анализа: Бостонская матрица фандрайзинга, SWOT-анализ и другие.

<p><b>Strengths</b> Каковы самые сильные стороны вашей организации? Что мешает нам по максимуму воспользоваться этими сильными сторонами?</p>	<p><b>Weaknesses</b> Каковы самые слабые внутренние стороны или внутренние ограничения вашей организации? Какие действия мы можем предпринять, чтобы преодолеть слабые стороны и ограничения</p>
<p><b>Opportunities</b> Каковы основные внешние возможности, которыми располагает ваша организация? Как мы можем воспользоваться этими возможностями?</p>	<p><b>Threats</b> Каковы основные угрозы, с которыми сталкивается ваша организация? Как мы можем противостоять этим угрозам?</p>

Рис. 16 – Матрица SWOT-анализа

Выявив сильные и слабые стороны проекта, а также финансовое положение организации, можно приступать к анализу внешних факторов, способных повлиять на проект. К ним относятся: политические, экономические, социальные и технологические факторы (STEEP-анализ), конкуренция.

Основной задачей фандрайзера является привлечение средств в соответствии с целью, которую он четко понимает и способен точно донести до спонсора или донора. Умение выстроить долгосрочные отношения с донором позволяет взаимодействовать с ним снова и снова, понимая его мотивы и подогревая его интерес к проекту. С донором нужно работать постоянно. Он должен быть в курсе всех текущих дел, а также уже выполненных задач на различных этапах. Его нужно поздравлять с праздниками, приглашать на значимые мероприятия, откликаться на просьбы о встрече и т. д. Главный вопрос, стоящий перед фандрайзером: как сделать, чтобы донор не просто разово помог, но и помогал дальше?

#### *Организация фандрайзинга*

Прежде чем остановится на конкретном методе привлечения средств, необходимо провести поиск потенциальных источников финансирования. Создание определенного «портрета донора» позволит облегчить работу по его поиску. Важно понимать мотивы доноров осуществляющих поддержку тех или иных проектов. Для кого-то это соответствует их увлечениям или мечтам, другие считают своей обязанностью поддерживать те или иные проекты, чувствовать свою причастность к чему-то великому и важному, а третьи поддерживают свой имидж в глазах общественности. Поэтому перед приходом к каждому конкретному донору необходимо изучить всю информацию, имеющуюся о нём.

Это могут быть социальные сети, статьи в интернете и периодических изданиях, личное общение и знакомство, поэтому очень часто спонсорами становятся знакомые участников проекта. Также в поиске потенциальных доноров помогут контакты с государственными организациями, изучение социологических исследований по благотворительной деятельности российских предприятий, телефонные обращения и письма.

При презентации проекта важно подчеркнуть связь целей проекта с потребностями и интересами доноров, поддержать и укрепить её, поддерживая имидж проекта и положительное общественное мнение о деятельности организации.

Важно понимать, что фандрайзинг – это не выпрашивание денег, а вовлечение людей в процесс изменения мира. Необходимо удовлетворить их моральные, а порой и материальные потребности, получить необходимые ресурсы и достичь цели организации и реализации проекта, что позволит укрепить связи с новыми партнерами, и заявить о себе.

Результатом фандрайзинга могут являться не только денежные средства, но и материальные ресурсы, новые партнеры и единомышленники, товары и услуги, скидки на них, а также человеческие ресурсы (работники, волонтеры).

Возможными источниками поступлений в бюджет проекта могут стать члены организации, сам фандрайзер, близкие и знакомые участников проекта, частные лица, которые оказались заинтересованы данным проектом, бизнесмены (АО, частные фирмы, зарубежные представительства), фонды, а также государство, которое может предоставить не только финансирование, но и, например, налоговые льготы.

#### *Основные ошибки фандрайзинга*

Как и в любом другом виде деятельности, в фандрайзинге существуют ошибки, которые можно допустить. Это может быть связано не только с отсутствием опыта в данном виде сбора средств, но и в неправильной оценке своих сил. К основным ошибкам в фандрайзинге относятся:

- «Ошибка сапера – не знаете, к кому приходите. Темы проекта нет в приоритетах донора»

Данная ситуация встречается довольно часто при неправильно собранной или неполной информации о потенциальном доноре, а также не точном «потребности донора». На сегодняшний день не все люди, имеющие значительные средства имеют аккаунты в социальных сетях или являются медийными. Многие предпочитают не выставлять напоказ свои материальные возможности, либо ограждают себя от излишнего внимания. Именно поэтому важно подойти к сбору информации с особой тщательностью и деликатностью. Не всё, что выставляется в сеть – является правдой, и не всё, что говорят об этом человеке другие люди достойно внимания. Именно индивидуальный подход к каждому донору позволит добиться желаемого успеха.

- Низкий статус позиции фандрайзера.

Многие руководители организаций, директора фирм долгим и упорным трудом добивались своего положения, и могут не захотеть разговаривать с рядовым участником проекта. Фандрайзер должен занимать высокую должность в проекте, тогда донор будет не только воспринимать его всерьёз, но и будет видеть проявленное к себе уважение. Важно помнить, что каждый донор должен чувствовать себя значимым для проекта.

- Визитка фандрайзера: писать «фандрайзинг»

Многие потенциальные доноры таковыми не становятся ввиду неправильного подхода к проведению фандрайзинга. Просить деньги с порога одним своим видом или представившись фандрайзером не стоит. Это создает негативное отношение к проекту ещё до его презентации, а фандрайзер становится похожим на попрошайку. Должность креативного директора или менеджера будет более уместна.

- Просить заниматься фандрайзингом человека, который уже занят множеством функций.

Поиск потенциальных доноров, работа с ними, переговоры, подготовка и презентация проекта отнимает много времени и сил. Нагружать этими обязанностями и без того занятого человека будет не продуктивно. Проведенная им работа может оказаться малоэффективной.



- Ничего не инвестировать в фандрайзинг.

Любой фандрайзинг требует денежных вложений. Необходимо качественно и доступно представить материалы по проекту (распечатка на бумаге, рассылка и реклама в Интернете, и т.п.). Важно предусмотреть в бюджете проекта затраты на проведение, при необходимости, благотворительных вечеров по сбору средств, выставок, или установку ящиков для пожертвований.

- Не соблюдение сроков реализации проектов.

У каждого проекта существуют свои сроки реализации, их несоблюдение может повлечь за собой, не только потерю донора, но и имиджа организаторов. При возникновении непредвиденной ситуации следует оповестить донора о задержке, а также разъяснить её причину.

- Не пробовать различные инструменты, если не получается основным методом.

Успешный фандрайзер обладает креативным мышлением и способностью ориентироваться в нестандартных ситуациях. Это позволяет найти подход к любому донору и убедить его принять участие в проекте. Если не получилось донести до донора информацию старым проверенным методом, нужно проявить смекалку и попробовать по-другому, не бояться учиться и применять новые способы.

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Дайте определение понятию фандрайзинг.
2. Назовите основные этапы развития фандрайзинга.
3. Назовите 4 группы возможных источников средств для реализации проекта.
4. В каком качестве могут привлекаться партнёры по фандрайзингу?
5. Назовите наиболее известные гранты и фонды РФ.
6. В чём существенное различие между отечественными и зарубежными грантами?
7. Назовите основные этапы цикла фандрайзинга.
8. Зачем нужны стратегия фандрайзинга?
9. Дайте определение понятию SWOT-анализ. Какие ещё виды анализа проекта вы знаете?
10. Что такое «портрет донора»?
11. Назовите основные ошибки фандрайзинга.

## ФАНДРАЙЗИНГ В ИСТОРИИ И НА ПРИМЕРЕ ВЕЛИКИХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ

Феномен спонсорства, донорства и меценатства существовал во все времена. И великие путешественники так же использовали средства от жертвователей для своих экспедиций и путешествий. Ещё со времён Геродота V век до н.э., основными спонсорами были купцы, которые в поисках новых торговых путей и рынков сбыта продукции, снаряжали большие количества экспедиций. Также источником доходов для первооткрывателей того времени были власти, которые, считая свою цивилизацию самой значимой, старались распространить свое влияние и расселиться на как можно большие территории.

Одним из таких распространителей миссии расселения был Ганнон, который, снарядив экспедицию из 50-ти вёсельных кораблей с 30 тысячами финикийцев отправился в путь из Карфагена на запад до Столпов Мелькарта (Гибралтарский пролив), основал колонию на месте современного Рабата и построил там храм. В общей сложности он заложил на берегу Марокко пять городов, включая Агадир. Как далеко на юг зашла его экспедиция – неясно: он наверняка достиг берегов Гамбии или Сьерра-Леоне и, возможно, даже видел вулкан Камерун.



Рис. 17 – Карта плавания Ганнона

В дальнейшем, именно торговля и поиск новых колоний, стали основным двигателем спонсорства экспедиций. Мир был мало изучен, и открытие новых земель и цивилизаций стало приоритетным.



Путешествие Колумба (1492-1493) стало возможным благодаря поиску новых более выгодных торговых путей. Он долго искал средства на путешествие и в итоге получил в качестве помощи пожалованное дворянство от королевы Испании Изабеллы и обещание в случае успеха звания Адмирала Моря-Океана и вице-короля всех открытых им земель. Реальную же помощь ему оказал Мартин Алонсо Пинсон, испанский судовладелец, мореплаватель. Впервые Мартин Алонсо узнал о проекте Колумба от настоятеля монастыря Рабида Хуана Переса. В монастыре в это время на попечении монахов жил сын Колумба Диего. Колумб прислушался к монаху и встретился со старшим Пинсоном, а затем и с его братьями. Пинсон оказал Колумбу протекцию через советника королевы Изабеллы, а также оплатил одну восьмую часть расходов. Кроме того, он предоставил первооткрывателю Америки свой корабль «Пинта», став его капитаном. Его родной брат возглавил «Нинью». Также деньги, под поручительство Пинсона, выдали местные марраны (крещёные евреи) в зачёт своих платежей в бюджет. Среди них был раввин и королевский казначей, наставник Кастильской Авраам Сениор (Коронель) и его зять Майера Меломед. На полученные средства были снаряжены 3 судна и 100 человек экипажа. На дальнейшие путешествия ему было выделено гораздо больше средств и кораблей, так как в дело вмешались другие государства, борющиеся за новые территории, в том числе Португалия, которая в скором времени отправила Васко да Гаму (1497-1499) за землями для нее.



Первым научным грантом того времени стала экспедиция Джона Кабота (1497-1498), когда король Генрих VII выделил ему средства на следование «ко всем местам, областям и берегам Восточного, Западного и Северного морей». Ему снарядили два судна, а итогом плавания стало открытие северного берега Ньюфаундлена и нахождения одного из самых богатых рыбой районов Мирового океана. Успехи первых экспедиций позволяли путешественникам получать ещё большие субсидии и снаряжения для последующих походов, чем они благополучно пользовались. На протяжении XVI – XVIII веков основными спонсорами путешествий являлись монархи, желающие расширить свои владения и как можно больше обогатиться, и торговцы, расширяющие свои рынки и разнообразие продукции. Эпоху Великих географических открытий сменил золотой век великих научных

экспедиций. В XVIII веке Великобритания, Франция и другие западные державы наперебой приглашали лучших специалистов и отправляли их на кораблях исследовать новые для европейцев моря и земли – уточнять их географию, этнографию, гидрологию, биологию. Задно они спешили объявить ещё свободные от других колонистов территории своими владениями. Одним из таких путешественников был Джеймс Кук.



В 1768 г. Кук был назначен капитаном корабля Индевор, направленного с научными целями в южную часть Тихого океана. Экспедиция была организована Британским адмиралтейством для захвата новых земель. На борту были натуралисты и художники, которые зарисовывали новые, ранее неизвестные виды растений и животных. За первой тихоокеанской экспедицией последовали ещё две – на Аденчере и Резольюшене целью поиска южного материка и детального обследования Новой Зеландии и др. островов в Южном полушарии; потом на Резольюшене и Дискавери для поисков северо-западного прохода из Атлантического океана в Тихий и присоединения к Великобритании новых земель в северной части Тихого

океана. Программа экспедиций была обширной: определение глубин, ветров и течений, изучение флоры и фауны, наблюдения за светилами, съёмка береговой линии. В 1773 г. Кук первым пересек Южный полярный круг и достиг 71 ю.ш. В 1779 г. он погиб на Гавайских островах в стычке с туземцами из-за украденной ими шлюпки.



В 1899-1902 гг. Г. С. Цыбиков совершил свое знаменитое путешествие в Центральный Тибет, предпринятое на средства Русского географического общества, а отчётный доклад на заседании РГО 7 (20) мая 1903 вызвал сенсацию в учёном мире и был удостоен высшей награды – премии им. Н.М. Пржевальского. Итогом его проекта стала книга, написанная по результатам путешествия, «Буддист-паломник у святых Тибета», принесшая Г. Цыбикову мировую известность. Коллекция ксилографов и рукописей, переданная в Азиатский музей, стала важной частью Тибетского фонда.



Поляков Иван Семенович (1845-1887) русский зоолог, антрополог и этнограф. Наиболее известен открытием в 1879 г. Костёнковской стоянки первобытного человека, а также научным описанием (1881 г.) лошади Пржевальского. Одним из постоянных спонсоров и наставником Ивана Семёновича был князь Пётр Алексеевич Кропоткин (9 декабря 1842, Москва - 8 февраля 1921, Дмитров) – русский революционер-анархист, учёный географ и геоморфолог. Исследователь тектонического строения Сибири и Средней Азии и ледникового периода.

В августе 1863 года Поляков познакомился с членами Сибирского Отдела Императорского Русского Географического Общества, которые обратили внимание на его умение наблюдать характерные явления природы, на точность его наблюдений, способность к труду и быстрое усвоение научных методов исследования. Когда же, в 1866 году, некоторые богатые золотопромышленники предложили Отделу Общества несколько тысяч рублей для отыскания скотопрогонного пути с золотых приисков Олекминской системы в Нерчинский округ,

Отдел поручил это дело князю Крапоткину, а последний согласился взять с собой добровольно предложившего свои услуги в качестве натуралиста-препаратора Полякова, который и успел собрать порядочный гербарий, до 200 шкурок птиц и много другого научного материала. За отчет о проведенных исследованиях награжден золотой медалью ИРГО.

### *Императорское Русское Географическое Общество*

С самого начала своего существования Русское географическое общество развернуло обширную экспедиционную и просветительскую деятельность. Оно внесло крупнейший вклад в изучение Европейской России, Урала, Сибири, Дальнего Востока, Средней и Центральной Азии, Кавказа, Ирана, Индии, Новой Гвинеи, полярных стран и других территорий. Эти исследования связаны с именами известных путешественников Н.А. Северцова, И.В. Мушкетова, П.А. Кропоткина, И.Д. Черского, Н.М. Пржевальского, Г.Н. Потанина, М.В. Певцова, Г.Е. и М.Е. Грумм-Гржимайло, П.П. Семёнова-Тян-Шанского, В.А. Обручева, П.К. Козлова, Н.Н. Миклухо-Маклая, А.И. Воейкова, Ю.М. Шокальского, Ф.Ф. Берга, Ч.Ч. Валиханова и многих других. Очень тесно сотрудничали с РГО военные и гражданские чиновники Военно-топографического Депо Главного штаба российской императорской армии и Корпуса военных топографов. Другой важной традицией РГО была связь с Военно-Морским Флотом. В числе действительных членов Общества было немало адмиралов и морских офицеров: П.Ф. Анжу, В.С. Завойко, Л.А. Загоскин, П.Ю. Лисянский, Ф.Ф. Матюшкин, Г.И. Невельской, К.Н. Посьет, Е.В. Путятин и другие. Членами Общества были художник-маринист И.К. Айвазовский и баталист В.В. Верещагин. Общество быстро охватило своими подразделениями всю Россию.

Крупнейшими благодетелями, направлявшими значительные средства на деятельность Общества были: купец П.В. Голубков, который финансировал исследования Средней Азии, издание карт, Камчатскую экспедицию, известного табачный фабрикант, коммерции-советник В.Г. Жуков, активно поддерживавший подготовку сочинений по статистике России, его именем была названа одна из престижнейших премий ИРГО – Жуковская, золотопромышленник С.Ф. Соловьев, пожертвовавший полпула золота на Сибирскую экспедицию, а также Почётный гражданин Н.В. Голиков, граф Эмерик Гуттен-Чапский, Почётный гражданин Турубаев, М.К. Сидоров и мн. др. Особое место среди меценатов Русского географического общества занимают золотопромышленники Сибиряковы, финансировавшие целый ряд экспедиционных и просветительских проектов Общества. Заслуживает внимания тот факт, что Русское географическое общество работало над «Великими реформами» Александра II. Значительную роль в их подготовке и проведении сыграли члены ИРГО Я.И. Ростовцев, Н.А. Милютин, Е.И. Ламанский. А многолетний Вице-председатель РГО П.П. Семёнов-Тян-Шанский считал главным делом своей жизни именно эту работу, а не знаменитые путешествия, научные труды или собранную им уникальную коллекцию голландской живописи.

Россия является признанным лидером среди полярных держав мирового сообщества. Важнейшим этапом освоения Арктики стала организация по замыслу Российского Императора Петра I Великой Северной экспедиции (1733–1743 гг.), охватившей своими исследованиями весь север России от Печоры до Чукотки. Возглавил экспедицию В. Беринг. Участники экспедиции во время морских и пеших походов исследовали и впервые нанесли на карту почти все русское побережье Северного Ледовитого океана, а также составили его географическое, геологическое, ботаническое, зоологическое и этнографическое описания.

Во второй половине XVIII в. русскими мореплавателями была предпринята попытка проникнуть в Арктический бассейн, дойти до Северного полюса и преодолеть путь из Атлантического океана в Тихий. Научно обоснованный проект такой экспедиции был разработан великим русским ученым М.В. Ломоносовым, а возглавил ее В.Я. Чичагов. Это была первая полярная экспедиция, основанная на научном расчете. Ее участниками были выполнены геофизические, океанографические и метеорологические наблюдения по специальной программе, разработанной М.В. Ломоносовым, были проведены наблюдения над течениями и дрейфом льда в Гренландском море, взяты пробы грунта, во многих местах измерены глубины, описан животный и растительный мир Шпицбергена.

Россия приняла активное участие в научных исследованиях, проведенных в рамках Первого Международного полярного года в 1882–1883 годах. Работы проводились на станциях: Сагастырь, в устье Лены (начальник – Н.Д. Юргенс) и Малые Кармакулы, на южном острове Новой Земли

(начальник – К.П. Андреев). Полученные на станциях данные имели важное научное значение и были использованы многими учеными для развития метеорологической науки.

В XIX в. и начале XX в. важные открытия и исследования сделали русские экспедиции: – М.М. Геденштрота, Ф.П. Литке, П.Ф. Анжу, Ф.П. Врангеля, П.К. Пахтусова, Э.В. Толля, В.А. Русанова, Г.Я. Седова и др.

Совершенно новый этап в исследовании и транспортном освоении Северного Ледовитого океана связан с именем знаменитого русского мореплавателя адмирала С.О. Макарова. По его идее в 1899 г. в Англии был построен первый в мире мощный ледокол «Ермак», который предполагалось использовать для регулярного сообщения с Обью и Енисеем через Карское море и для научных исследований океана в высоких широтах.

Значительный вклад в исследование Северного морского пути внесла Гидрографическая экспедиция Северного Ледовитого океана (ГЭ СЛО) на ледокольных пароходах «Таймыр» и «Вайгач» в арктические навигации 1910-1915 гг. Экспедиция, выходя ежегодно из Владивостока, с каждым годом продвигалась все дальше на запад по арктической трассе и выполнила обширные океанографические и другие наблюдения. Экспедиция по праву считается первой русской комплексной экспедицией в Северном Ледовитом океане. Однако вершиной достижений ГЭ СЛО следует считать открытие в сентябре 1913 г. архипелага Северная Земля. Это открытие стало последним крупным географическим открытием на всем земном шаре.

Советская Антарктическая экспедиция (САЭ) – постоянная экспедиция Арктического и Антарктического научно-исследовательского института Академии наук СССР (1955—1992 годы).

Экспедиция была организована в преддверии Международного геофизического года. В неё входили как сезонные, так и зимующие в Антарктике научно-исследовательские отряды. 13 июля 1955 года Советом министров СССР был утверждён проект 1-й Комплексной антарктической экспедиции Академии наук СССР (КАЭ, название «Советская антарктическая экспедиция» было принято в 1959 году, с 1992 года в Антарктике действует Российская Антарктическая экспедиция). Российская Антарктическая экспедиция (РАЭ) – непрерывно работающая экспедиция Арктического и Антарктического научно-исследовательского института Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды России. В РАЭ участвуют зимовщики, проводящие в Антарктике около года, и сезонные отряды, работающие антарктическим летом. Целью экспедиции было создание исследовательской станции на антарктическом побережье, а также сезонной полевой базы в центральной области материка. РАЭ является участником подпрограммы «Изучение и исследование Антарктики» российской федеральной целевой программы «Мировой океан».

Осенью 2011 года началась уже 57-я сезонная экспедиция. На пяти постоянных и нескольких сезонных полярных станциях работает свыше 200 человек постоянного и сезонного персонала. Ведутся работы по переносу главной базы экспедиции со станции «Мирный» на станцию «Прогресс».

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Назовите основные источники доходов для первооткрывателей?
2. Каким открытием известен Колумб?
3. Какие наиболее известные экспедиции финансировала Императорское Русское Географическое Общество?

## СОВРЕМЕННЫЕ ЭКСПЕДИЦИИ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ РОССИИ



Восхождение на Эверест в 1996 году было совершено экспедицией Красноярского края, в состав которой входил **Коханов Валерий Петрович** (1958), мастер спорта международного класса по альпинизму (1987), «Снежный барс» (1991). Спасатель международного класса (1997), заместитель начальника отряда по поисково-спасательной работе Сибирского регионального поисково-спасательного отряда МЧС России. Спонсором данной экспедиции стала Красноярская федерация альпинизма. Члены

команды обратились к Сергею Баякину, альпинисту и тогда депутату горсовета, он выступил как организатор и один из спонсоров. Валерий Zubov, на тот момент в должности губернатора, так же поддержал их, а МЧС выделило самолёт Ил-76, на котором экспедиция вылетела в Гималаи с ещё 4 командами спортсменов, которые следовали по другим маршрутам.

В 1999 г. спортсмен участвовал в поездке красноярских ветеранов альпинизма и спелеологии, посвященной 200-летию перехода армии Суворова через Альпы, и взшел на наивысшую точку Альп в Швейцарии – гору Монте-Роза (4634 м).

В 2001 г. Валерий Коханов за 23 дня в одиночку пересек озеро Байкал с юга на север. С 2001 по 2009 г. он поднимался на Мустаг-Ата (7546 м, Памир), Мангун-Тайга (3977 м, Восточный Саян), пик Грандиозный (2891 м, Восточный Саян), гору Пумори (7145 м), участвовал в красноярской экспедиции «Гималаи-2009». В 2011 г. он дважды поднимался на гору Аконкагуа (6962 м, высшая точка Южной Америки).

С 2002 г. В. П. Коханов – член Русского географического общества, в настоящее время руководит горной секцией Красноярского отделения Русского географического общества.



**Фёдор Конюхов** (1951) родился и вырос на берегу Азовского моря. Покорять морскую стихию он начинал с отцом на рыбацкой лодке, а затем и самостоятельно. Спорт, служба в армии и учеба закаляли характер и воспитали выносливость, находчивость и отвагу, которые проявятся впоследствии в экспедициях по покорению высочайших горных вершин, водных, воздушных и сухопутных путешествиях.

В биографии Федора Конюхова есть знаковый момент, когда ему от деда достается натальный крест великого покорителя севера Георгия Седова. Русский исследователь оставил его перед последним походом на Северный полюс в надежде, что Михаил Конюхов вручит крест тому ребенку, который сможет добраться до Арктики.

Фёдор смог добиться заветной цели трижды: пройдя маршрутом легендарного Витуса Беринга и воссоздав условия того периода; в составе советско-канадской трансантарктической лыжной экспедиции, а также совершив одиночный 72-дневный поход до Северного полюса в 1990 году.

Впоследствии Фёдор покорил за 59 дней Южный полюс, участвовал в сухопутных и вело экспедициях, осуществлял одиночные морские походы, 6 кругосветных плаваний; взобрался на 7 вершин мира, 17 раз пересёк Атлантику, причём один раз на вёсельной лодке, устанавливал мировые рекорды, а также планирует облететь, вокруг света на воздушном шаре, стартовав в Австралии, минуя 33-35 тысяч км через Тасманово море, Тихий океан, Чили, Аргентину, Атлантический океан, мыс Доброй Надежды, Индийский океан, вернуться обратно.

Где бы ни был российский путешественник, его походы связаны с научно-исследовательской деятельностью и развитием российской науки, а также творчеством. Он является автором 17 книг и 3000 картин.

**Экспедиция «Сибирь – Индийский океан»** стартовала на парусном катамаране «Байкал-27» фирмы «Кулик» в конце 2006 года из города Фуджейра Объединенных Арабских Эмиратов и продолжалась почти два месяца. За это время было пройдено около 7 тысяч километров.



Рис. 18 – Экспедиция «Сибирь – Индийский океан»

Путешественники побывали на Мальдивских островах, где осмотрели коралловые рифы. Затем пересекли экватор, прошли Шри-Ланку и совершили переход через Бенгальский залив до Андаманских островов. Финишировали они у берегов Таиланда. Участники выполнили научно-исследовательские задачи: испытание в реальных экстремальных условиях морского путешествия спутниковой системы связи «Гонец», миниэлектростанции «Гелиос 1», микробиологического фильтровального материала «AquaVallis» (разработчик ИФПМ СО РАН, изготовитель ООО «Аквазон», г. Томск).

В состав экспедиции вошли:



Рис. 19 – Анатолий Кулик



Рис. 20 – Евгений Ковалевский

**Анатолий Кулик (Новосибирск)** – Родился 18 апреля 1954г. в г. Краснодар, по образованию инженер – механик, к.т.н., руководитель, капитан и кок, мастер спорта СССР по туризму, чемпион СССР по водному туризму, яхтсмен. Организатор парусной регаты на надувных судах, проходящей на Обском море более 20 лет. С 1990 года известен производством надувных катамаранов под маркой «Кулик».

**Евгений Ковалевский (Томск)** – мастер спорта России по туризму, чемпион России по водному туризму, «Выдающийся путешественник России». Организатор и руководитель пяти гималайских экспедиций (2001-2005гг.). Обязанности в походе: дипломатия, отношения с властями и местным населением, переводчик, а так же видео и фотосъёмка.





Рис. 21 – Геннадий Пикалов



Рис. 22 – Павел Гридин

- **Геннадий Пикалов (Новосибирск)** – яхтсмен, парусный опыт с 1969 года, участие в 19 парусных регатах «Обское море», неоднократное прохождение озёр Байкал и Балхаш. Обязанности в походе – боцман, казначей.

- **Павел Гридин (Кемерово)** – чемпион СССР по парусному туризму, мастер спорта СССР по туризму, заслуженный путешественник России. Обязанности в походе – всё электроснабжение судна: от электрогенератора и ноутбука до карманного фонарика и топового огня на мачте.



- **Юрий Маслобоев (Новосибирск)** – яхтсмен, мастер спорта России по туризму, чемпион России по горному туризму, чемпион СССР по велотуризму. Обязанности в походе – штурман, медбрат.

Подготовка к путешествию заняла около трех лет. Помощь в экспедиции понабилась не только денежная, но и организационная, юридическая. Это лишний раз доказывает, насколько важно предусмотреть все нюансы и варианты развития событий. По окончании экспедиции путешественники выразили благодарность всем своим спонсорам и помощникам:

1. ЗАО «Кулик» (Новосибирск) – за спонсорскую поддержку – предоставление катамарана, снаряжения, а также помощь в и решении организационных и практических вопросов.

2. Ольгу Калинину-Сулакшину (Томск) – за круглосуточное курирование, информационное обеспечение, работу с прессой, радио и телевидением.

3. Игоря Шустова (Новосибирск) – за большую подготовительную работу, информационное обслуживание экспедиции и работу со СМИ.

4. Григория Филимонова (Томск) – за организацию и выполнение работ по информационному и Интернет обеспечению.

5. Олеся Гридину (Кемерово) за ежедневную телефонную связь с участниками и передачу информации.

6. Авиакомпанию S7 – за прямую спонсорскую поддержку, за обеспечение перелётов Россия – ОАЭ, Таиланд – Россия, а также лично Антона Ерёмину, Леонида Дайнеко, экипаж рейса Бангкок – Новосибирск за внимание к экспедиции, помощь в решении практических вопросов.

7. Бориса Коплевича (Томск-Дубаи) и компанию EmExGroup (Дубаи, ОАЭ) – за большую подготовительную работу и непосредственную помощь и поддержку в Эмиратах транспортом и консультациями, за спонсорскую поддержку – подарок команде лодочного мотора и генератора.

8. Компанию «Stealth Telecom» (Шарджа, ОАЭ) и лично Григория Украинского и Юрия Ткачёва – за спонсорскую поддержку – предоставление КВ-радиостанции и обеспечение радиосвязью, создание радиомоста с российскими партнёрами и группой поддержки.

9. Евгения Козырева (Новосибирск) за разработку брэнда экспедиции.

10. ГУ МЧС России по Томской области и лично генерала-майора А. Е. Бабкина – за содействие в решении административных вопросов и курированием вопросов безопасности экспедиции.

11. ООО «Ваш доктор» (Кемерово) – за обеспечение медицинской аптекой и виртуальное обслуживание участников.

12. Компанию «Wellcome» (Томск) – за предоставления экспедиции компьютера.
13. Олеся Ильину (Новосибирск) – за предоставление хорошего морского компаса.
14. Владимира Рассохина, гитарного мастера (Новосибирск) за предоставление уникальной гитары.
15. Фирму Тур Ателье (Новосибирск) и лично Павла Рябова за предоставление спальных мешков.
16. Фирму «Капитан» (Новосибирск) и лично Ольгу Васильеву – за предоставление хороших спасательных жилетов.
17. Владимира Пронина, консула Посольства России в Таиланде – за организационное содействие и финансовую поддержку.
18. Дайвинг-центр «Весёлый Роджер» и лично Дмитрия Сачека и Александра – за тёплый приём на острове Пхукет в Таиланде
19. Коллектив НИИПП и лично Эдуарда Фёдоровича Яука и Игоря Константиновича Ковалёва – за подготовку и предоставление солнечной электростанции и сигнальных огней.
20. МТС-Томск и лично директора Геннадия Евгеньевича Зарю – за предоставление международного трафика для спутникового телефона.
21. «Томсккосмоссвязь» и лично Татьяну Попову и Валерия Ивановича Егорова – за предоставление спутникового телефона Турая.
22. Компанию Инком (Томск) и лично Михаила Сонькина и Михаила Лиханова, а также ЗАО «Спутниковые системы связи» (Москва) – за предоставление системы спутниковой связи «Гонец».
23. ВГТРК-Томск – за информационное обеспечение и изготовление фильмов.
24. Владислава Кириенко – за создание и поддержание баннера экспедиции.
25. Электронное издательство «Томский обзор» и лично Елену Чернову – за размещение баннера экспедиции в Интернет сети.
26. Компанию «Интант» (Томск) и лично Светлану Сиволап – за изготовление атрибутики экспедиции.
27. Компанию «Форма» (Томск) и лично Геннадия Сушинского и Ирину Дедкову – за предоставление атрибутики.
28. Центр рекламных услуг (ЦРУ) (Шабанова Алексея Витальевича) – за изготовление баннера экспедиции.
29. Томскую полиграфическую компанию (Шальгина Александра Ивановича) – за изготовление атрибутики экспедиции
30. Коллектив ЗАО «Кулик» и лично Светлану Целищеву – за помощь и организационное содействие при подготовке и по завершению экспедиции.
31. Дом путешественника (Томск) (лично Алексею и Галину Бушовых) – за организационное содействие и информационное обеспечение.
32. ООО «Аквазон» (Томск) – за техническую поддержку и предоставление биофильтров Аквалалис.
33. ООО «ИФАР» (Томск) и лично Вениамина Хазанова – за предоставление антидепрессанта «Янтарь».
34. Андрея Малинина, российского пилота (Фуджейра, ОАЭ) – за организационное содействие и практические советы в Фуджейре.
35. Ахмеда Дарака, президента международного яхт-клуба “Marina Club” (Фуджейра, ОАЭ) – за предоставление стоянки в гавани яхт-клуба и личное внимание к экспедиции.
36. Камаева Махача Ильясовича и Самунина Илью Валерьевича, Консулов Посольства РФ в ОАЭ – за содействие в решении вопроса с отплытием от берегов ОАЭ.
37. Вицке Альберта Эриховича (Томскэнерго) за предоставление силикогеля.
38. Андрея Лоленко и Николая Коновалова (Томск) за тиражирование видеоматериалов экспедиции.
39. Межрегиональную Ассоциацию «Сибирское соглашение» и лично Виктора Анатольевича Лукова за организационную поддержку.
40. Торни Бринджсого, шведского яхтсмена – за ценные советы и предоставленные рыболовные снасти, и другое снаряжение.
41. За прямую спонсорскую поддержку Е.Ковалевского: администрацию г. Томска (лично мэра Александра Макарова); коллективы комитета по инновационной деятельности (Григорий Павлович

Казьмин) и департамента социальной политики (Владимир Иванович Подкатов); Вячеслава Новицкого – депутата Томской областной; Юрия Петровича Похолкова – ректора Томского политехнического университета; Сергея Григорьевича Псахье – председателя Президиума Томского научного центра СО РАН, директора ИФПМ СО РАН; Евгения Рубцова (ОАО АК «Томские мельницы»).

Всего стоимость путешествия для участников составила 1 505 960 рублей, из них 80 500 средства спонсоров, а 525 460 – личные средства путешественников.

### **Кругосветная экспедиция сибирских экстремалов «ЧЕРЕЗ ОКЕАНЫ С ENERGY DIET»**

Экспедиция стартовала в феврале 2008 года из Таиланда совершенная на самодельном надувном разборном парусном катамаране. На первом этапе команда прошла до ОАЭ, позже были ещё два этапа, и в марте 2011 года мореплаватели завершили безостановочный переход через Атлантику из Намибии в Бразилию. В ходе четвертого, заключительного этапа сибиряки впервые в истории мореплавания пересекли Тихий океан на подобном судне.



ПЕРВЫЙ ЭТАП – февраль-март 2009 года. Кругосветная экспедиция стартовала с острова Пхукет, (Таиланд) Было пройдено около 8 тыс.км от берегов Индонезии (о.Пхукет, Таиланд) через Мальдивы, Индию (Гоа) до Персидского залива (порт Фуджейра, ОАЭ). Кроме Анатолия Кулика в экипаже были Александр Проваторов (г. Барнаул) и Алексей Саратовкин (г. Барнаул)."

ВТОРОЙ ЭТАП – 2009 год. Первоначально предполагалось идти в Средиземное море - вокруг Аравийского полуострова через Аденский залив и Красное море, но пиратство в водах Аденского залива скорректировало планы экспедиции, и было решено идти в Атлантику вокруг Африки. Переход 2 этапа начали из Гоа (Индия) и завершили на Сейшелах. Пройдено было около 3,5 тыс.км. Кроме Анатолия Кулика, в экспедиции участвовали Алексей Сажнов (г.Волгоград), Игорь Ивлев (г. Кемерово) и Владимир Манилов (г.Томск). Путешествие осуществлялось при поддержке фирмы «Кулик» и компании «Экспедиция», а также на собственные средства участников.

ТРЕТИЙ ЭТАП – 2010 год.

СТАРТ: остров Маэ (Mahe), Сейшелы

ФИНИШ: порт Фурталезу (Ресифи), Бразилия (восточное побережье Южной Америки)

СРОКИ: 3-4 месяца

ПРОТЯЖЕННОСТЬ ЭТАПА: 14 тысяч километров

КОМАНДА – Анатолий Кулик, Евгений Ковалевский, Евгений Ташкин, Юрий Маслобоев (Новосибирск, Томск).

Это был самый продолжительный непрерывный переход на таком судне в истории мореплавания.

Основными спонсорами этого этапа стали NL International - международная компания прямых продаж и Анатолий Кулик. Экспедиция зарегистрирована Русским географическим обществом, выполнена при поддержке Томского научного центра СО РАН и Томского отделения партии «Единая Россия». Питание участников в этой длительной автономной экспедиции было организовано на основе продукта EnergyDiet компании NL-International.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Чем известен русский путешественник Фёдор Конюхов?
2. Назовите участников экспедиции «Сибирь-Индийский океан».
3. Кто стал основным спонсором кругосветной экспедиции сибирских экстремалов?

## ЕВГЕНИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ КОВАЛЕВСКИЙ О ЛИЧНОМ ОПЫТЕ ФАНДРАЙЗИНГА



Евгений Александрович Ковалевский (род. 6 мая 1957 г., Томск, СССР) — советский и российский путешественник, общественный деятель, ученый. В 2006–2013 гг. совершил первое в мире кругосветное плавание на надувном парусном катамаране. С 1974 по 2017 г. совершил более ста походов и экстремальных путешествий в СССР, России, Гималаях, Мировом океане. С 2001 по 2016 г. подготовил и реализовал более десяти экспедиций в Гималаях.

Кандидат технических наук. Ученый секретарь по международной деятельности ИФПМ. Первый заместитель председателя Томского отделения РГО. Старший научный сотрудник Томского государственного университета.

Дважды удостоен звания «Выдающийся путешественник России». Президент Клуба путешественников и экстремальных спортсменов Сибири. Мастер спорта по спортивному туризму. Двукратный чемпион России и серебряный призер России по водному туризму. Вице-президент Федерации рафтинга России. Член правления ТРОО общества «Знание» России, член Томской городской палаты общественности.

Когда Евгений Александрович впервые столкнулся с вопросами финансирования своих экспедиций в 1998 году, он не знал, что и как делать. В то время его друг Борис Смолин (Полярный путешественник, покоритель Северного полюса, заслуженный мастер спорта, заместитель директора Клуба «Приключение», эксперт в области экспедиционного снаряжения и оборудования) уже имел опыт сбора средств и подсказал, что сделать в первую очередь. Было необходимо подготовить проект экспедиции на бумаге с красивыми картинками и обоснованием необходимости данного мероприятия, целями и пользой для общества. Затем с данным проектом можно было идти к людям, имеющим финансовые средства и представлять его. Первый проект Евгения Александровича состоял всего из 4-5 страниц формата А4, но в дальнейшем, он улучшал и дополнял его, что в последствии привело к возникновению шаблона для подобных проектов. Для руководителя достаточно будет и одной странице, на которой кратко и по сути, изложен проект, а затем, в случае необходимости, более подробный проект попадает в руки заместителей и рекламных менеджеров. Далее необходимо проявить упорство и настойчивость, если кто-то выразил интерес, то надо цепляться «мертвой хваткой», но, не перегибая, иначе может оттолкнуть. Долгое время приходилось нарабатывать связи и искать пути к властям, которые не всегда были заинтересованы в таких проектах. Тем не менее, при обращении к Сергею Степановичу Солодкову, на том этапе начальнику департамента спорта и молодежной политики города Томска удалось собрать около 100 000 рублей и это вдохновило Евгения Александровича. На разных этапах ему пришлось столкнуться с непониманием, презрением и даже унижением. Но он не опустил руки и его энтузиазм, харизма, горящие глаза и энергетика сделали своё дело и уже при последующих обращениях люди охотнее реагировали на знаменитое имя путешественника.

Со слов Евгения Александровича:

*- В общем, реагируют на известность, потому что, после возвращения с первой экспедиции у меня было огромное количество долгов, со второй же я вернулся с ещё большими долгами, третья была почти в ноль, а к четвертой я стал известен. Это многое изменило. «А мы о Вас слышали!» – и если обо мне слышали, это во многом меняет ситуацию, на порядок облегчает. Поэтому для поиска денег, нужно чтобы делал это кто-то известный. Скажем, если ты амбициозный молодой человек и у тебя интересный проект. Ты хочешь, но не готов к этому бесконечному обходу, то лучше*

обратиться к знающему человеку или команде. Есть, конечно, те, кто собирает средства на огромное количество проектов, но я не знаю, есть ли такие где-то известные, специализирующиеся команды, которые для кого-то ищут ресурсы. Мне кажется, что всё это утопия.

Возможно, мой метод очень кустарный, он такой, человеческий, во всяком случае, у меня он работает. Я точно знаю, что и у моих коллег он работает. Но у нас какой-то лично работает на своей харизме. Если ко мне, например, придет Володя Иванников и скажет: «Вот мне нужны деньги, я хочу использовать алгоритм для привлечения средств, как сделал известный писатель на издание сборников сочинений томских писателей. Я хочу также». Я ему скажу: «Володь, а не получится также, ты не Геннадий Скарлыгин, ты не писатель, ты другой». У меня свой алгоритм, как я сейчас понимаю, из научного мира. Научный мир в Томске друг друга знает. Поэтому когда я уже работал с научным миром 15 лет, меня уже знали, потому что я был уже заведующим международным отделом, был, более или менее, известен в узких научных кругах. По крайней мере, я знал всех ректоров, ректора обо мне слышали и когда я к ним обращался, ты мне не отказывали. Иногда, в 2003 году бывали ситуации очень сложные. Стартовать не хватало 200 тысяч, я пошел к ректору нашего института и попросил о помощи. Он говорит: «Напиши письма вот этим шести людям по 30 тысяч». Дальше я развозил эти письма, он звонил им и говорил, поддержите парня. Они интересовались, необходимо ли это ему лично и после подтверждения давали деньги. Такой у меня работал механизм. А потом уже я стал известен, а известность она приходила ведь тоже не просто так, потому что если ты реализуешь проект, замечательно, но если о нём никто не узнал, этот проект теряет смысл, потому что смысл всех проектов это соединение двух сверхзадач, это максимальное личное саморазвитие, а второе – польза людям. Например, ты залез на Эверест и спустился, это сработало, а если ты потом это широко не осветил, не увлек кучу последователей, не создал поток желающих работать тоже в этом направлении, то грош тебе цена. А самое главное, с чем я столкнулся, тоже неожиданно для себя, никто о тебе не узнает и твои будущие проекты не сработают, будучи неизвестными. Поэтому, я начал популяризировать направление развития человека во взаимодействии с природой ещё с 95-го года, вместе с ТВ-2 и, к тому моменту, у меня уже был целый алгоритм наработан о том, как освещать события, которые я инициировал. Я вёл походы, проводил соревнования и сборы. Это всё общая схема, общий комплекс, который в итоге приводил к поддержке моих проектов. Так вот я проводил в год 10-15 мероприятий, в среднем каждый месяц. И все их широко освещал на радио, телевидении, в газетах, тогда интернета не было, сейчас всё немного иначе, так что мои рекомендации немножко прошловековые. Но это всё сработало, и к 2004-му году я стал известен не только как человек, который сплавился с Эвереста, но и как человек, который непрерывно популяризировал через СМИ подобные направления и меня уже знали все СМИ, позитивно относились, приглашали на специальные передачи и уже имя на меня работало. Я работал не на имя, я работал на идею привлечь внимание людей к спорту, к здоровому образу жизни, природе, предложить им механизмы сборов, конференции, соревнования. Я, делая всё это, создал команду, это тоже важно, когда ты не один, а у тебя есть команда. Моя команда помогала мне, готовила бумаги, фотографии, ещё что-то. Популяризация связана и с видео, с фото и с текстами, которые надо писать и это нужно делать постоянно. А когда у тебя команда, это легче. Я тогда ещё сказал, нам нужна видеокамера, с парнями скинулись и купили видеокамеру, потом вторую. Потом когда первые сибирские экспедиции пошли, мы половину бюджета отодли на всякие батареи. Это было очень важно, я тогда этого не знал, это я сейчас так говорю, а тогда действовал по интуиции. В итоге у меня сформировалась система и в течение до 2010-12-х годов, находились люди, которые были готовы поддержать проекты. Но проект должен просматриваться, он должен показывать интересную идею, интересное название, какие-то новые вещи и показывать пользу для территории, для региона и для спонсора. Некоторые внимательно относились к тому, где и как они прозвучат.

Фандрайзинг приводит к тому, что ты должен своё имя перевести в продукт. Я пишу книги, записываю диски, которые можно продавать, но это отдельная отрасль, я этим не занимаюсь, потому что у меня просто нет времени и желания, я продолжаю готовить проекты и прочее. Для этой работы необходимо найти людей.

Что касается поиска спонсоров, я тогда ещё придумал термин, «спонсора не нужно искать, его надо создать». Многие люди, с которыми мы общаемся, не знают о наших проектах, но как только они становятся для них известными и интересными, они решают тебя поддержать, и становятся

спонсорами, которых ты «создал». А для этого ты должен быть убедителен, должен показать сильные стороны, аргументировать свою пользу. Сейчас очень много бизнесменов, которые чувствуют социальную ответственность, и они уже понимают, что желательно кого-то поддерживать в этом, раз у них есть возможность. Кому-то они отказывают, кому-то часто идут навстречу, к примеру, к детям дома. Спонсоры предпочитают системному, не просто поддержать одного человека, а какие-то ежегодные соревнования, олимпиады, чтобы отдача была, ведь при выдвигении себя в депутаты, в буклетном издании это можно использовать. А чем можно себя выгодно представить? То, что ты деньги зарабатываешь это никому не интересно, а то, что ты их потом вкладываешь в социальные проекты, это людям нравится.

Спортивное оборудование также является отдельной строкой бюджета любой экспедиции. Для этого у нас есть мастера. И, если я точно знаю, какое оборудование нам нужно - я знаю, где его найти. Бублики для сплавов по крутым рекам делает Костя Эриксон из Новокузнецка, катамараны делает Анатолий Кулик из Новосибирска. Я когда впервые пошёл в экспедицию, я обратился к нему, чтобы поддержать Кулика, ему тоже нужна была реклама, он мне дал два катамарана дорогостоящих, потом сделал третий специально для сплава по северной реке Эвереста. Это было бесплатно, особенной отдачи он не получил, тем не менее, он до сих пор горд, что на его катамаранах сплавились с Эвереста, и мне было приятно. А бублики делают в Сибири несколько человек, но изобретатель Костя делает лучше, и я заказываю у него. Всё делается своими руками, изобретается, изотавливается, что хочешь использовать, то и выбираешь. Если понимаешь что делать - делаешь, если нет - надо разбираться. Поэтому подготовка к экспедиции, это очень серьёзная комплексная работа и занимают ею очень умные люди, опытные, квалифицированные. Есть огромное заблуждение, что ребятами движет сила воли, что они забрались на вершину Эвереста и больше ничего не умеют. Ничего подобного! Эти люди умеют столько, сколько никто не умеет. Чтобы идти на северный полюс, ты должен уметь лыжи ремонтировать, выбрать одежду и выжить в этой одежде, умудриться убрать конденсат из палатки и одежды. Если ты тупой, ты просто сдохнешь. Поэтому если ты ищешь и делаешь проекты для людей, не будь тупым, будь умным. Это особое состояние души и жизни - делать проекты, в которые ты сам себя вовлекаешь, растёшь, развиваешься, формируя себя, но ты ещё и вовлекаешь кучу народа, вот такие проекты надо поддерживать. Вот у нас есть колясочник Игорь Скивечки, он сам себя поднимает и он выступает с речами, создал суворовское движение, туда детей принимают, вдохновляют мотивирующие всякие тренинги, мастер классы проводит. Вот эти проекты надо поддерживать. Я думаю, что люди то мы все одинаковые. Делаешь ты экспедицию для себя, но ты берёшь в неё своих воспитанников, учеников, потом вместе с ними встаёшь на следуюющую линию, потом они уже вовлекают людей, выступают перед школьниками. Это всё отмечается постепенно, накапливается со временем, если ты это делаешь постоянно, у тебя не разовый проект. А я думаю, что нужно поддерживать именно такие проекты, саморазвивающиеся и полезные для общества.

Что же необходимо предусмотреть при подготовке к экспедиции? На выживание в экстренных ситуациях, предусмотреть все аварии, все сбои. Запасись прекрасным ремонтным набором, который стоит приличных денег. Кулик говорил: «Это не авантюра, а нормально подготовленный отлаженный механизм». Несомненно, это авантюра и романтика, ведь природой управляя невозможно, но мы всегда серьёзно готовились и в лыжные, в горные, в скальные и водные походы, и вокруг океана. Очень много уходит внимания снаряжению. Если ты умеешь его ремонтировать, у тебя всё есть для его ремонта - ты пройдёшь. Если ты взял велосипед в кругосветку, у тебя колесо прокололось, и ты не знаешь, что с ним делать, значит, ты не готов. Чтобы быть готовым, надо ходить в маленькие экспедиции и набираться опыта, потом уже сделать первый серьёзный долгий поход, там уже и второй. Есть уникалы, которые делают серьёзные походы в малом возрасте, но это уникалы. Для рекомендации это не годится, это может быть вдохновляющим примером не больше. И то, что я говорил, это мой личный опыт, успешный достаточно. Это не универсальный подход для широкого круга людей, это подход которым шёл я и успешен был для меня.

Также стоит не забывать о других формах помощи, кроме денежной. Важна поддержка, если это зарубежная экспедиция, МИДА. Пишешь письмо Лаврову, обосновываешь. Он пускает письмо по департаментам, дальше работаешь с ними, это полезно для решения вопросов за рубежом. За поддержкой связи можно обратиться в какие-то структуры, у кого есть спутниковая связь, мобильная, возможно какое-то СМИ, ГТРК или ИТАРТАСС раньше был. Желательно иметь

поддержку федерального СМИ. Это популяризация и вдохновение для тех, кто на тебя смотрит, повышение известности, которая опять же облегчает поиск поддержки. В СССР нужны были такие знаковые фигуры, и государство помогало. Сейчас с этим сложнее. Сибиряков мало замечают. Например, даже наша шикарная экспедиция, обход вокруг планеты на парусном катамаране, кругосветное плавание, выполненное почти за 7 лет, было мало освещено, никто о нём ничего не услышал и не увидел. А ведь это пример подвига русских путешественников. Тогда спонсора EnergyDiet, компании NL-International привлек участник нашей команды. Кулик ему сказал: «Приведёшь спонсора, возьму в экспедицию». А у того был в друзьях президент этой компании Дима Хохлов. Он с Димой поговорил, убедил и тот выступил спонсором. Мы прошли и ему понравилось, была высокая отдача. Деньги небольшие, 6-7 миллионов, зато 30 тысяч сетевых менеджеров NLInternational вдохновились, и они поддержали следующий этап - Тихий океан, но тот провалился, потому что посещаемость сайта экспедиции во время Атлантического этапа была 20 тысяч посещений в день, а на Тихом океане 200 в день, в 100 раз меньше (ссылка в интернете: <http://ocean.energydiethd.com/>) Проект стал нерентабельным. Но нужно отдать должное им, мужественно профинансировали до конца, за это им огромное спасибо. Это был самый дорогостоящий проект, почти миллион долларов он стоил.

Чтобы найти средства, любой даже начинающий проект должен быть полезен обществу, показать перспективу. Если ты захотел покататься на лодке по Телецкому озеру -иди катайся. А вот если ты создаёшь яхтную секцию, если ты будешь воспитывать детей, ну покажи это в своём проекте, тогда можешь получить поддержку, в том числе грантовую. Существуют также интернет-площадки, такие как Boomstarter.ru и Planeta.ru. Вот у нас Женя Жуков собрал нам средства на фильм на обоих форумах. То есть вполне можно использовать их, они вполне рабочие. Там есть какие-то определенные свои правила, масса проектов и не получают там поддержку. Как я понял здесь очень важно максимально распространить информацию, подходит комплексно. Те деньги, которые собирал Женя Жуков, он собрал под моё имя, если бы он от себя выдвинул этот проект, я думаю, что он бы не собрал такую сумму. У меня в Томске имя есть, а в России оно менее слышно, поэтому есть целые механизмы, как сделать имя. Я начинал свой путь, когда интернета не было, поэтому я не освоил эти технологии, тут уже занимается этим какой-нибудь креативный продюсер, сам этим я не занимаюсь. Но если он мне скажет, что я должен где-то выступить, привлечь внимание – надо идти. Все свои экспедиции я сделал без интернета, столкнулся я с его возможностями, по сути, уже закончив фандрайзингом заниматься.

Сейчас я сам зарабатываю на проекте. Веду деятельность в русском географическом обществе. У меня не только же экспедиции. Мы сейчас выиграли грант Президента на создание маршрута по Сибири. Тот блок, за который я отвечаю это просвещение школьников, студентов или инвалидов и сирот, о повышении гордости за отечество на примере достижений русских путешественников. Хороший проект, полезный для России. Можно писать книги, буклеты, вести мастер-классы, это тоже нужно всё организовать. У меня есть, по сути, основа для продукта, но чтобы он стал действующим, надо много работать.

Я экспедиции сейчас особо не готовлю, я сейчас на Бутане акцентирую своё внимание, на поиске формулы счастья. Года через 2 начну собирать деньги на обход планеты на катамаране. Фандрайзингом несколько последних лет я не занимаюсь вообще. На Бутан я 3 года деньги собирал, продавал книги. Мне нужно было 600 тысяч, на 300 тысяч я продал книги за 3 года и 300 потихоньку заработал, 200 тысяч от спонсоров. Это уже и фандрайзингом не назовёшь, потому что ты идёшь к конкретному человеку директору компании, которого ты хорошо знаешь, который тебя прекрасно знает, он привык, что я раз в год прихожу. Но на многих предпринятиях я уже года 2 или 3 не был. Поэтому на Бутан буду снова собирать средства, возможно, но не факт.

### **Вопросы для самопроверки:**

1. В каких экспедициях участвовал Евгений Ковалевский?
2. Что, по словам Евгения Александровича, является основной задачей при реализации проекта?
3. Какой основной алгоритм использует Е.Ковалевский для поиска средств для своих проектов?
4. Назовите основных разработчиков уникального оборудования для экспедиций Ковалевского.



## КРАУДФАНДИНГ

Краудфандинг (англ. crowdfunding – «народное финансирование», "crowd" - букв. "толпа") – способ коллективного финансирования, основанный на добровольных взносах.

Современная модель краудфандинга подразумевает взаимодействие автора-инициатора, который предлагает идею или проект для финансирования, краудфандинговой площадки (или платформы) – специализированного интернет-сайта для анонсирования краудфандинговых проектов и сбора средств, а также спонсоров (или доноров, бэкеров), которые поддерживают проект и получают материальное или нематериальное вознаграждение. Такой способ финансирования представляет собой одно из ответвлений краудсорсинга, а от краудинвестинга отличен тем, что вознаграждением для спонсоров не могут выступать прибыль от проекта или доля в нём.

Краудфандинг применяется в широком спектре случаев: для помощи пострадавшим от стихийных бедствий, производства товаров, создания программного обеспечения, записи музыкальных альбомов, запуска или поддержки других проектов. В 2012 году через краудфандинг было привлечено \$16 млрд, в 2015 году ожидался рост до \$34 млрд.

Временной отрезок сбора средств и включённые в него мероприятия называют краудфандинговой кампанией (или проектом). В него входят следующие этапы:

1. Составление подробного описания проекта.
2. Изготовление иллюстраций по проекту.
3. Создание видеоролика, поясняющего идею и смысл.
4. Указание требуемой суммы, необходимой для реализации проекта.
5. Указание срока сбора средств.
6. Представление проекта на сайт (краудфандинговую площадку).
7. Модерация проекта администрацией сайта.
8. Запуск и продвижение проекта, сбор средств.
9. Реализация проекта, если заявленные средства в указанный срок собраны, или его закрытие, если не собраны, с возвратом денежных средств спонсорам.

*Роль автора проекта:* Изначально автором проекта должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов и поощрений для поддерживающих проект, а информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех.

Важным фактором успеха краудфандингового проекта являются иллюстрации и пояснения: они должны быть качественными, достоверными и убедительными. Исследователи краудфандинга отмечают, что информация по инновационным проектам часто бывает непонятной, а ознакомление с научным исследованием для большинства спонсоров является длительным процессом, который зачастую не несёт положительного результата.

Предприниматель, стремящийся использовать краудфандинг (например, для стартового капитала), обычно использует интернет-сообщества, чтобы привлечь небольшие суммы денег от лиц, которые, как правило, не являются профессиональными финансистами.

Важную роль в развитии краудфандинговых инициатив играет продвижение автором своего проекта. Для этого авторы зачастую используют массовые рассылки по базам лояльных клиентов/сторонников идеи, публикации в СМИ, привлечение известных личностей в качестве бренд-амбассадоров, возможности социальных медиа: Facebook, Twitter, специализированные сайты являются важнейшими инструментами для обмена информацией о краудфандинговых проектах и способствуют преобразованию социального капитала в финансовый.

### *Краудфандинговые площадки*

Краудфандинговые площадки связывают художников, дизайнеров, предпринимателей и других инициаторов проектов с их потенциальной аудиторией, которая верит в них и готова финансово поддерживать. Площадки мотивированы на получение дохода за счёт привлечения достойных проектов и щедрых спонсоров.

Часть краудфандинговых площадок работает по принципу «всё или ничего»: финансирование проекта осуществляется только в том случае, если он собрал всю сумму, частичного финансирования

нет. Как показывает статистика Kickstarter, если проект не собирает нужной суммы за 60 дней, то чаще всего он не собирает их вообще.

В 2012 году по всему миру работало 450 краудфандинговых площадок, а к 2016 году прогнозировалось увеличение их количества до двух тысяч. Примеры:

- Kickstarter (только для резидентов США, Великобритании и Канады) – одна из крупнейших американских крауд-платформ с широким спектром проектов; работает по схеме «всё или ничего»;
- IndieGoGo (по всему миру) – одна из крупнейших американских крауд-платформ; использует гибкую модель финансирования, позволяющую авторам соответствующих кампаний оставлять все собранные средства;
- Planeta.ru (Россия) – одна из первых российских крауд-платформ, крупнейшая по объёму сборов в Рунете; работает с проектами широкой тематики и использует гибкую модель сборов (проекты могут считаться успешными при сборе 50 % от цели);
- Boomstarter (Россия) – одна из первых российских крауд-платформ, работает с проектами широкой тематики; размещение проектов на платформе платно.
- MaeSens (Белоруссия, основана в 2011 году) – краудфандинговая платформа для финансирования творческих и социальных проектов, в том числе поддержки детских домов, нуждающихся в срочном лечении детей, а также помощи бездомным животным в Белоруссии. За два с половиной года существования на эти цели передано более 2,5 млрд белорусских рублей (более \$250'000).
- Matchpool (Израиль) Краудфандинговая платформа социальных сетей, которая включает возможность создания собственных «пулов сообществ» (нечто, похожее на «каналы» в Slack и «группы» в Facebook) с использованием блокчейн технологий продвигает команда Matchpool.

### Краудфандинг на платформе BOOMSTARTER



Одним из ярких примеров успешного проекта на платформе Boomstarter является сбор средств на производство фильма по материалам путешествия по Королевству Бутан Е.А. Ковалевского «Королевство Бутан. В поисках формулы счастья».

Сбор средств на платформе инициировал Евгений Жуков – продюсер, режиссер, директор продюсерской компании «CAST production» и руководитель Информационного центра Томского отделения Русского географического общества. Из начальных 90 000 рублей на производство фильма, было собрано 218 000 рублей.

Идея оформить результаты экспедиции в документальный фильм появилась у Евгения Ковалевского как логическое завершение проекта, кроме этого, фильм – мощнейший инструмент для донесения идей и просвещения. За несколько месяцев странствий им был накоплен материал для будущей научно-популярной книги, богатейший фото и видео материал, фиксирующий быт и мироустройство бутанцев, посещение уникальных уголков, встречи с руководством страны, бедняками, обычными жителями и туристами. В результате экспедиции Евгений Ковалевский пришел к весьма неординарным ответам на вопрос, почему одна из самых бедных стран мира является самой счастливой.



Рис. 23 – Евгений Ковалевский в процессе сбора информации

Продажи команда фильма запланировала ряд дозъемок:

- интервью с известными учеными-психологами, изучающими счастье
- большое интервью с Евгением Ковалевским

Необходимая сумма позволила сделать захватывающий научно-популярный фильм с любопытной историей, красочным визуальным рядом и качественным звуком, ну и самое главное - поделиться с людьми формулой счастья.

В рамках проекта в г.Томск приехала делегация из Королевства Бутан и встретилась с руководством Томского государственного университета (ТГУ); итогом встречи стала договоренность о совместных исследованиях, направленных на улучшение качества жизни общества.

Спонсорами проекта стали 78 зарегистрированных пользователей платформы Boomstarter. Каждому из них было сделано поощрение. Например, для генерального спонсора (стоимость лота 90 000 рублей): «Дорогой генеральный спонсор, большое Спасибо вам! Это вся необходимая сумма! Мы укажем вас или логотип вашей компании в качестве генерального спонсора в начальной заставке фильма, а также в финальных титрах в качестве продюсера. организуем специальную встречу с Евгением Ковалевским за чашечкой бутанского чая, он проведет для вас экскурсию по своему офису-музею, пригласим вас на закрытую премьеру фильма (количество человек по вашему усмотрению), где Евгений Ковалевский лично вручит вам благодарственное письмо и специально подготовленный пакет авторских вознаграждений: DVD диск с фильмом, печатную книгу «Великий океан» с автографом, памятный календарик, затем предоставит вам слово. Также мы снимем ролик о вас и вашем благом деле и покажем его на премьере. Дополнительно учтем ваши пожелания». За небольшой лот в 100 рублей спонсора указывали в титрах фильма.

Евгений отправил свой фильм «В поисках формулы счастья. Взгляд Евгения Ковалевского» на XIX фестиваль путешественников «56-я параллель».

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Дайте определение понятию краудфандинг.
2. Назовите основные этапы краудфандинговой кампании.
3. Назовите примеры основных краудфандинговых площадок.
4. Кто инициировал сбор средств на производство фильма «Королевство бутан. В поисках формулы счастья» на платформе Boomstarter?

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сибирские путешественники пересекают Индийский океан на парусном надувном катамаране [Электронный ресурс] – СИБИРЬ – ИНДИЙСКИЙ ОКЕАН 2006 URL: [http://ekovalevsky.com/ekspeditsiya\\_sibirindiyskiy\\_okean\\_blagodarit.html](http://ekovalevsky.com/ekspeditsiya_sibirindiyskiy_okean_blagodarit.html)
2. Запас, Евангелис – [Электронный ресурс] – URL: ru.wikipedia.org/wiki/Запас, Евангелис
3. Экономика общественного сектора: Учебник./Под ред. П. В. Савченко, И. А. Погосова, Е. Н. Жильцова. -М.: ИНФРА-М, 2010. -763 с
4. Шулятьева Г. М., Фуфачев А. Л. Фандрайзинг как источник финансирования развития физической культуры и спорта //Проблемы современной науки и образования. – 2015. – №. 9. – С. 85-87.
5. Маштаков Д. О., Перова Т. В., Парадеева И. Н. Фандрайзинг в сфере туризма //Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т. 4. – №. 12. – С. 116-118.
6. Клецина А. А. и др. Тенденции в современном российском фандрайзинге //ЦРНО СПб. – 2014.
7. Бикалова Н. А., Рассохин И. В., Растьянин А. А. Фандрайзинг: проблемы развития и возможные перспективы //Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – №. 56. – С. 32-37.
8. Алехина Ю. Е., Мильченко П. А., Перова Т. В. Доступность как основная тенденция развития сферы туризма //Современные научные исследования и инновации. – 2017. – №. 4. – С. 438-440.
9. Шевкунова К. С., Ляскина Е. В. К вопросу о маркетинге социального туризма //Индустрия туризма и сервиса: состояние, проблемы, эффективность, инновации. – 2016. – С. 161-163.
10. Сидорова Д. А. Онлайн-благотворительность современной России: связь с донором //Этносоциум и межнациональная культура. – 2015. – №. 10. – С. 109-112.
11. Таратынова Т. В. Исследования фандрайзинга как технологии ресурсного обеспечения организаций социально-культурной сферы //Научные исследования: теоретико-методологические подходы и практические результаты. – 2017. – С. 323-325.
12. Спиридонова Е. В. Фандрайзинговые источники для высокотехнологичных инновационных проектов //Российское предпринимательство. – 2017. – Т. 18. – №. 11. – С. 1761-1770.
13. Белякова А. А., Очиров Т. В., Измайлова М. А. Потенциал филантропии в XXI веке //Гражданское общество России: становление и пути развития. – 2015. – С. 1307-1310.
14. Tabachnikova M. V. Фандрайзинг в системе ресурсного обеспечения социальных проектов региона–организационный и институциональный аспекты //Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. – Т. 2. – С. 108-121.
15. Дусенко С. В., Теличева Е. Г. Туризм: социальный анализ и региональные тенденции развития. – 2014.
16. Косова Л. С., Филандышева Л. Б., Бондаренко Е. С. Анализ туристских возможностей и продвижения регионального туристского продукта Томской области //Вестник Кемеровского государственного университета. – 2015. – №. 2-7 (62).
17. Пелевина Н. Е. Дизайн и информационные технологии в современной туриндустрии //Молодежь и современные информационные технологии. Сборник трудов XIV Международной. – 2015. – №. 2-С. – С. 165.
18. Серикова У. С. История освоения Арктики //История и педагогика естествознания. – 2016. – №. 4.
19. Черникова Т. Ю., Пасько О. А. История освоения и охраны природных ресурсов Арктики //Творчество юных-шаг в успешное будущее: Арктика и её освоение.–Томск, 2016. – 2016. – С. 84-87.

20. Пшизова А. Р., Хамуков А. А. КРАУДФАНДИНГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ //Проблемы и перспективы социально-экономического развития регионов Юга России. – 2014. – С. 67-70.
21. Седельников С. Р. Краудфандинг как инструмент финансирования стартапов в Российской Федерации //Проблемы современной экономики. – 2015. – №. 4 (56).
22. Дук А. Ю., Джамадинова М. Д. Краудфандинг как новая форма инновации в инвестировании //Вопросы региональной экономики. – 2016. – Т. 26. – №. 1. – С. 27-33.
23. Юрченко А. А., Кузнецова В. А. Краудфандинг-новый способ финансирования //Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2015. – Т. 2. – №. 11.
24. Веселовский М. Я. Краудфандинг в России: состояние и возможности стимулирования инновационных стартапов //Инновационное развитие экономики. – 2016. – №. 2. – С. 7-13.
25. Григонис Э. П. Объект преступлений против интересов службы в коммерческих и иных организациях //Мир юридической науки. – 2017. – №. 5. – С. 25-30.
26. Семенова А. Г. Туристический и гостиничный бизнес: грани взаимодействия //Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2010. – №. 1.
27. Цыганова С. В., Шигабетдинова Г. М. Факторы популярности телевизионной трэвел-передачи на примере передачи «ОРЁЛ И РЕШКА» //Экономика и социум. – 2017. – №. 6-2. – С. 561-564.
28. Ганиева И. А. Проблемы и возможности конкурсного финансирования сельскохозяйственных научных исследований в России //Достижения науки и техники АПК. – 2014. – №. 10.
29. Баталова Л. В. Рекурсивность социальной субъективности: от путешествия к туризму //Теория и практика общественного развития. – 2014. – №. 19.
30. Путешествие // Википедия. [2018—2018]. Дата обновления: 22.06.2018. URL: <https://ru.wikipedia.org/?oldid=93497020>



**ФОНД  
ПРЕЗИДЕНТСКИХ  
ГРАНТОВ**

## **ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ТУРИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ И СОЦИАЛЬНОЙ АДАПТАЦИИ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЕЖИ**

- **ЗОЛОТОЕ КОЛЬЦО СИБИРИ**
- **ПУТЕШЕСТВЕННИКИ СИБИРИ**

**Томск**

**ПАРТНЁРЫ:**



Департамент  
общего образования  
Томской области



Национальный  
исследовательский  
Томский  
государственный  
университет

**РОССИЯ** **ТОМСК**

ГТРК «Томск»



Международная ассоциация  
**СИБИРСКОЕ  
СОГЛАШЕНИЕ**

При поддержке Полномочного представителя Президента РФ в Сибирском федеральном округе



### **Информационный центр Томского отделения Русского географического общества**

Адрес: Томск, пр. Ленина, 75  
Тел.: 8 (3822) 51-28-61,  
Тел.: 8-913-820-2185, 8-913-852-1037 (вайбер/ватсап)  
e-mail: [rgotomsk@mail.ru](mailto:rgotomsk@mail.ru)  
сайт: [rgotomsk.com](http://rgotomsk.com)