

Способы распространения Учения Григория Грабового посредством Дистанционного Обучения, Краудфандинга, Краудсорсинга, Краудинвестинга, Kickstarter, Пожертвований, Фандрайзинга.

На сайте <https://www.grabovoi.education> даны технологии дистанционного лектория. На сайте есть следующее:"

- 276 веб-семинаров
- Учебные материалы
- 12 онлайн конференций
- Сертификация*
- Сублицензирование*

"

Можно всю Программу Обучения Учению Григория Грабового дистанционно реализовывать по принципу предложенного на сайте <https://www.grabovoi.education> дистанционного лектория.

Первый вариант: После проведения вебинара преподавателем по тому курсу, который выбирает сам преподаватель, давать ссылки на материалы Программы Обучения в порядке возрастания дат. Если давать по две или три ссылки, тогда можно текущие материалы Программы Обучения передать примерно за год. Можно так же просто рассылать на почты слушателей аудиозаписи семинаров, отредактированные печатные тексты из расшифровок аудиозаписей, книги и видеозаписи семинаров.

Второй вариант: Создать отдельный каталог дистанционного образования по Программе Обучения Учению Григория Грабового. В функциях каталога заложить, что раз в неделю будут даваться ссылки или направляться слушателям в порядке возрастания дат материалы в виде аудиозаписей семинаров, отредактированные печатные тексты из расшифровок аудиозаписей, книги и видеозаписи семинаров. Количество семинаров можно предложить на каждую неделю 5. Слушатель сможет каждый день, кроме субботы и воскресенья смотреть видеозаписи семинаров, прослушивать или прочитывать семинары и книги входящие в Программу Обучения.

Можно так же предложить слушателям первый и второй варианты дистанционного образования по Программе Обучения. Преподавателям, которые согласятся обучать в соответствии с первым вариантом можно сообщить, что им достаточно проводить лекции только по выбранным ими курсу, а добавление материалов из стандартной Программы Обучения нужно для системного образования по всей Программе Обучения. Преподаватель не обязан сразу консультировать по рассылаемым материалам из стандартной Программы Обучения, но со временем целесообразно рекомендовать преподавателям проводить такие консультации в письменной форме, например через электронную почту. Письменная заочная форма консультаций позволит преподавателям в спокойной обстановке сопоставлять вопрос присланный по семинару с текстом семинара или книги и давать ответы на основании своего опыта освоения Учения. В целом это поднимет рейтинг преподавания, так как будут преподаваться системные знания обеспечения вечной жизни и рейтинг преподавателей, так как они будут консультировать по всем текущим материалам программы и по следующим новым, которые будут создаваться Григорием Грабовым и которые будут сразу же включаться в Программу Обучения.

Динамичная структура обучения с преподаванием постоянно поступающих новых знаний обеспечения вечной жизни, с системным обучением предшествующим знаниям способна на порядки поднять количество обучающихся. Нужно будет выдавать сертификаты участникам дистанционного образования получившим дистанционный курс образования по тем конкретным материалам программы, которые они получили, например, по итогам каждого

месяца, года и так далее. При написании участниками дистанционного образования аттестационных отчётов по изучению конкретных материалов Программы Обучения или при сдаче ими зачётов, экзаменов можно заключать с ними сублицензионные договора на право обнародования произведений посредством проведения лекций, семинаров, вебинаров.

Согласно приказу 137^[4] Министерства образования и науки РФ от 06.05.2005 «Об использовании дистанционных образовательных технологий», итоговый контроль при обучении с помощью ДОТ (дистанционных образовательных технологий) можно проводить как очно, так и дистанционно. Законодательство РФ действует в рамках законов определённых в международном праве, поэтому как очная, так и дистанционная форма итогового контроля при обучении с помощью дистанционных образовательных технологий признается во всех странах мира.

Важно при этом открыть отдельный каталог с результатами обучающихся из разных стран с новыми текущими датами, чтобы было видно, что сейчас можно получать результаты, а не только в предшествующее время их получали. Каталог результатов можно создать по всем разделам Учения, кроме управления в области политики, чтобы было видно, что нет участия в политической деятельности. Можно так же открыть на сайте каталог с заключениями экспертов и комиссий экспертов из разных стран и постоянно выставлять в этом каталоге экспертные выводы подобные экспертизе эффективности Учения и другим опубликованным экспертизам по Учению с хорошими выводами. Экспертов можно приглашать через созданный сайт. При активных разъяснениях актуальности учебного процесса для современности и рассылок разъяснений, учебных программ, материалов и результатов применения Учения в профильные по разделам Учения организации, учебные заведения и научные объединения, можно получить много хороших отзывов и экспертных заключений от учёных, специалистов, общественных деятелей и известных личностей.

Этими действиями производится так же распространение информации в специализированные области о возможности достижения вечной жизни посредством конкретных технологий Учения на основе развития сознания и духовной сферы. Получается объективная оценка действия Учения, основанная на многочисленных хороших результатах от применения Учения, на экспертных заключениях. Технологию по способу образовательной деятельности посредством дистанционного лектория можно получить по лицензионному договору у юридического лица ESPER CONTROLS LIMITED, связаться с которым можно через сайт <https://www.grabovoi.education> или можно применить программное обеспечение для дистанционного обучения такого типа как сообщено на сайтах <http://www.opensourcesummit.org>, <http://ra-kurs.spb.ru/2/0/2/1/?id=13> и других сайтах реализующих шаблоны программ позволяющих создавать сайты для дистанционного обучения.

В настоящее время приходит много предложений по распространению Учения посредством применения способов Краудфандинга, Краудсорсинга, Краудинвестинга, Пожертвований, Фандрайзинга, использования данных Всемирного банка благотворительности, с помощью которых большое количество людей получают доступ к материалам Учения независимо от их благосостояния. (Сведения об этих способах расположены ниже). Так как в таких способах люди вкладывают часто незначительные или символические суммы средств или участвуют без денег лично в качестве добровольцев в продвижении Учения, но главное, что смогут иметь доступ к материалам Учения. Законодательно технологии защищены, так как можно, например, привлекать средства для издания книг в хорошем переплёте, средства на создание сайтов по распространению Учения и другие материальные области образовательного процесса, когда контролируемость привлечённых средств в соответствии с законом обеспечивается известными по средней статистике затратами на производство материальных ценностей. Все материалы стандартной Программы Обучения Учению Григория Грабового для создания системы дистанционного обучения можно получить у юридических и физических лиц имеющих право на лицензированное использование материалов составляющих Программу Обучения Учению Григория Грабового.

По возникающим вопросам можно проконсультироваться у адвоката по интеллектуальной собственности Григория Грабового — Конева В. Г., направив вопрос по электронной почте advocatkonev@gmail.com.

Сведения о Дистанционном Обучении из Википедии:

Дистанционное Обучение (ДО) — взаимодействие учителя и учащихся между собой на расстоянии, отражающее все присущие учебному процессу компоненты (цели, содержание, методы, организационные формы, средства обучения) и реализуемое специфичными средствами Интернет-технологий или другими средствами, предусматривающими интерактивность.

Дистанционное обучение — это самостоятельная форма обучения, информационные технологии в дистанционном обучении являются ведущим средством.

Современное дистанционное обучение строится на использовании следующих основных элементов:

среды передачи информации (почта, телевидение, радио, информационные коммуникационные сети),

методов, зависящих от технической среды обмена информацией.

В настоящее время перспективным является интерактивное взаимодействие с учащимся посредством информационных коммуникационных сетей, из которых массово выделяется среда интернет-пользователей. В 2003 году инициативная группа ADL начала разработку стандарта дистанционного интерактивного обучения SCORM, который предполагает широкое применение интернет-технологий. Введение стандартов способствует как углублению требований к составу дистанционного обучения, так и требований к программному обеспечению. В настоящее время имеются отечественные разработки программного обеспечения, которые достаточно широко применяются как отечественными, так и зарубежными организациями, предоставляющими услуги по дистанционному обучению.

Дистанционное обучение позволяет:

- снизить затраты на проведение обучения (не требуется затрат на аренду помещений, поездок к месту учёбы, как учащихся, так и преподавателей и т. п.);
- проводить обучение большого количества человек;
- повысить качество обучения за счёт применения современных средств, объёмных электронных библиотек и т. д.;
- создать единую образовательную среду (особенно актуально для корпоративного обучения).

Дистанционное обучение занимает всё большую роль в модернизации образования. Итоговый контроль при обучении с помощью ДОТ (дистанционных образовательных технологий) можно проводить как очно, так и дистанционно.

Дистанционные образовательные технологии с использованием Интернета применяются как для освоения отдельных курсов повышения квалификации пользователей, так и для получения высшего образования. Можно выделить следующие основные формы дистанционного обучения: в режиме онлайн и в режиме оффлайн. Обучение через интернет обладает рядом существенных преимуществ:

Гибкость — студенты могут получать образование в подходящее им время и в удобном месте;

Дальнодействие — обучающиеся не ограничены расстоянием и могут учиться в независимости от места проживания;

Экономичность — значительно сокращаются расходы на дальние поездки к месту обучения.

Формы организации дистанционных занятий

Чат-занятия — учебные занятия, осуществляемые с использованием чат-технологий. Чат-занятия проводятся синхронно, то есть все участники имеют одновременный доступ к чату. В рамках многих дистанционных учебных заведений действует чат-школа, в которой с помощью чат-кабинетов организуется деятельность дистанционных педагогов и учеников.

Веб-занятия — дистанционные уроки, конференции, семинары, деловые игры, лабораторные работы, практикумы и другие формы учебных занятий, проводимых с помощью средств телекоммуникаций и других возможностей «Всемирной паутины».

Для веб-занятий используются специализированные образовательные веб-форумы — форма работы пользователей по определённой теме или проблеме с помощью записей, оставляемых на одном из сайтов с установленной на нём соответствующей программой.

От чат-занятий веб-форумы отличаются возможностью более длительной (многодневной) работы и асинхронным характером взаимодействия учеников и педагогов.

Телеконференция — проводится, как правило, на основе списков рассылки с использованием электронной почты. Для учебных телеконференций характерно достижение образовательных задач. Также существуют формы дистанционного обучения, при котором учебные материалы высылаются почтой в регионы.

В основе такой системы заложен метод обучения, который получил название «Природный процесс обучения» (англ. *natural learning manner*). Дистанционное обучение — это демократичная простая и свободная система обучения. Сейчас активно используется жителями Европы для получения дополнительного образования. Студент, постоянно выполняя практические задания, приобретает устойчивые автоматизированные навыки. Теоретические знания усваиваются без дополнительных усилий, органично вплетаясь в тренировочные упражнения. Формирование теоретических и практических навыков достигается в процессе систематического изучения материалов и прослушивания и повторения за диктором упражнений на аудио и видеоносителях (при наличии)...

Телеприсутствие. Существует много различных способов дистанционного обучения. Например дистанционное присутствие с помощью робота R.Bot 100

В 1969 году в Великобритании был открыт первый в мире университет дистанционного образования — Открытый Университет Великобритании.

Материал из Википедии по Краудфандингу, Краудсорсингу, Краудинвестингу, Kickstarter, Пожертвованию, Фандрайзину, Всемирному банку благотворительности.

Краудфáндинг (**народное финансирование**, от [англ.](#) *crowd funding*, *crowd* — «толпа», *funding* — «финансирование») — это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через [Интернет](#), чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Сбор средств может служить для различных целей — помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование [стартап-компаний](#) и [малого предпринимательства](#), создание [свободного программного обеспечения](#), получение прибыли от совместных инвестиций и многого другого.

Изначально должна быть заявлена цель, определена необходимая денежная сумма, составлена калькуляция всех расходов, а информация по ходу сбора средств должна быть открыта для всех.

Краудфандинг может также относиться к финансированию компании посредством продажи малых долей предприятия широкому спектру инвесторов. Этот тип краудфандинга недавно получил особое внимание американских должностных лиц. В апреле 2012 года президент

США, [Барак Обама](#), подписал новый закон под названием [JOBS Act \(Jumpstart Our Business Startups Act\)](#), позволяющий стартап-компаниям собирать до \$1 млн посредством краудфандинга, без подачи бумаг и регистраций на продажу акций, как практиковалось ранее^[1].

История

В 1997 году поклонники британской рок-группы Marillion[2] без какого-либо участия самой группы организовали и провели интернет-кампанию по сбору средств для финансирования музыкального тура группы по всей территории США. Им удалось собрать \$ 60 000. Позже группа использовала этот метод для записи и продвижения нескольких своих альбомов, в частности Anoraknophobia,[2] Marbles[3] и Happiness Is the Road.[4]

Основанная в США компания ArtistShare (2000/2001) отмечен как первый краудфандинговый сайт для музыки. Вслед за ним появились такие сайты, как Sellaband (2006), SliceThePie (2007), Hyper Funding (2008), IndieGoGo (2008), Pledge Music (2009), Kickstarter (2009), RocketHub (2009), FundaGeek (2011), и в Великобритании Sponsume (2010), PleaseFund.Us (2011), Authr.com (2012), OnSetStart (2012), Gittip (2012).[5]

Краудфандинг в киноиндустрии был основан предпринимателем Эриком Бауманом[6] с запуском FilmVenture.com[7] в 2002 году. А через 2 года, в августе 2004-го,[8] французский предприниматель и продюсер Бенджамин Поммерауд и Гийом Колбок из компании Guillaume Colbos начали кампанию по сбору пожертвований через Интернет, чтобы доснять свой фильм Demain la Veille («Ожидание вчера»).[9] В течение трех недель, им удалось собрать \$ 50 000, что позволило им продолжить съёмки. Это была первая структурированная Интернет-инициатива по краудфандинговому финансированию с использованием посвященного финансированию сайта, а также с различными предложениями-вознаграждениями для своих жертвователей: бонусы, DVD или даже присутствие на съемках.

Четыре месяца спустя, в Великобритании, компания Spanner Films начала производство своего документального фильма об изменении климата Век глупцов.[10] Команде, возглавляемой Фрэнни Армстронг успешно удалось собрать более чем £ 1 000 000 [11] в течение пяти лет (с декабря 2004 года по 2009 год, дата выпуска), для производства и продвижения фильма. Вся съемочная команда работала за очень низкую заработную плату, но кроме этого получала также краудфандинговые «акции». Согласно условиям контракта краудфандинг-инвесторам и членам съемочной группы один раз в год в течение десяти лет с момента выхода фильма выплачиваются роялти-дивиденды.[12]

Morton Valence была одной из череды первых сравнительно малоизвестных групп, самостоятельно применяющая краудфандинг без использования специальных сайтов и таких, как sellaband.[13] The Cosmonaut является ещё одним примером краудфандинга в киноиндустрии: их кампания «Save The Cosmonaut» только за первую неделю привлекла € 130 000. В течение же всего времени фильм собрал € 300 000 пожертвований.

The Professional Contractors Group, торговая ассоциация для фрилансеров в Великобритании была основана в интернете в 1999, когда Энди Уайт сделал призыв к 2000 подрядчиков пожертвовать £ 50 чтобы собрать £ 100 000, которые необходимы для создания такого типа организации. Через 5 дней 2002 человек перечислили деньги и организация была создана. Сегодня её членами являются более 14 000 британцев.

В настоящее время, суммы, которые можно использовать через краудфандинг значительно возросли. В 2012 году проекты создания видеоигр Double Fine Adventure и Wasteland 2

собрали по \$ 3 336 371 и \$ 3 040 299 через краудфандинговый сайт Kickstarter. Взносы сделали более 87 000 человек.

Подходы

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

Сбор денег у людей без всякой прямой материальной отдачи тем, кто пожертвовал определенные средства. Этот вид финансирования существует уже довольно долго, включая поддержку художников и благотворительный фандрайзинг. Иногда используется порог пожертвований, при котором все пожертвования аннулируются, если сумма пожертвований не пересекла установленного минимального порога до конечной даты сбора денег.

Другой вид предусматривает публичное освещение имени жертвователя/грантодателя в благодарности за предоставленные деньги. Лучший пример это "Страница на миллион долларов».

Можно брать деньги взаймы (краудинвестинг)

Может быть предложен квази-акционерный капитал, но ни одна такая схема не должна подпадать под какие-нибудь финансовые положения, касающиеся первичного размещения акций.

Простой инвестиционный акционерный капитал. Когда несколько сторон вовлечены, это может потребовать много работы, поэтому есть платформы, чтобы это облегчить.

Подход, при котором тоже существует порог пожертвований как и в первом варианте, но здесь существуют вознаграждения в обмен на подарки или пожертвования.

Краудсорсинг

Краудсёрсинг (англ. crowdsourcing, crowd — «толпа» и sourcing — «использование ресурсов») — передача некоторых производственных функций неопределённому кругу лиц, решение общественно значимых задач силами добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий.

Содержание

1 Теоретические обоснования 1.1 Преимущества

2 Примеры

3 См. также

4 Примечания

5 Литература

Теоретические обоснования[править]

Термин впервые введён писателем Джеффом Хау (англ. Jeff Howe) и редактором журнала Wired Марком Робинсоном (англ. Mark Robinson) в июне 2006 года. В то время как в аутсорсинге работа отсылается за пределы компетенции компании профессиональным исполнителям за определенные деньги, в краудсорсинге оплата работы не практикуется, или же она невелика. Всю необходимую работу делают неоплачиваемые или малооплачиваемые специалисты-любители, тратящие своё свободное время на создание контента, решение проблем или даже на проведение исследований и разработку.

Один из отличительных признаков краудсорсинга — разбивка работы на мелкие части (модули)[1].

Краудсорсинг — часть того, что Эрик фон Хиппель называет «инновацией с расчетом на пользователя», при которой компании-производители полагаются на пользователей не только в вопросе формулировки потребностей, но и в определении изделий и усовершенствований, которые бы удовлетворили эти потребности. Но, в отличие от узкоспециализированных сообществ, разрабатывающих открытое программное обеспечение или модернизированные принадлежности для виндсерфинга, такая работа управляется и принадлежит только одной компании, которая продает результат. Перефразируя фон Хиппеля, можно сказать, что это направление создано в расчете на предполагаемое желание потребителей бесплатно или за небольшую цену поделиться своими идеями исключительно из интереса увидеть эти идеи воплощёнными.

Журнал Sloan Management Review (англ.) в сентябре 2011 года опубликовал статью о краудсорсинге Сусуму Огава, профессора маркетинга в Университете Кобе (англ.) в Токио, и Фрэнка Пиллера, профессора Мюнхенской бизнес-школы. Авторы статьи исследовали, как компании «уменьшают риск управления товарным производством», используя повсеместные дешевые информационные технологии для привлечения людей со стороны к процессу разработки дизайна. В своей работе они описали годы исследований в небольшом обзоре двух компаний, на примере которых показывали, как можно максимально эффективно привлекать покупателей к управлению[2].

Преимущества

Доступ к талантливым кадрам по всему миру[3].

Меритократия: значение имеет только конкретный продукт. Национальная принадлежность и профессиональная квалификация не важны. Как показало исследование, проведенное Массачусетским технологическим институтом, более успешными из зарегистрированных участников InnoCentive были те, кто имел меньше практического опыта в соответствующей отрасли[4].

Поручение работы одного сотрудника компании большой группе людей.

Получение необходимых материалов, идей и другой информации как результат работы привлеченной аудитории[5].

Примеры

Среди примеров краудсорсинговых проектов указываются:

Википедия — электронная энциклопедия, создаваемая преимущественно силами волонтеров;

InnoCentive (англ.) — компания, приглашающая учёных за конкурсное вознаграждение от \$10 тыс. до \$100 тыс. решать задачи, которые ставят такие компании, как Procter & Gamble, DuPont и BASF[6];

Threadless (англ.) — компания по производству футболок из Чикаго, процесс разработки дизайна состоит исключительно из проведения онлайн-конкурса, победители еженедельного конкурса получают \$2 тыс. и их работа запускается в производство;

Muji (англ.) — японская мебельная компания, через свой корпоративный сайт собирает идеи для своих изделий и принимает решение о запуске в производство по результатам конкурса;

eBird (англ.) — проект, который использует ресурсы любителей для наблюдения за птицами[7];

NASA Clickworkers (англ.) — проект NASA, созданный с целью проанализировать массив снимков марсианской поверхности силами астрономов-любителей[8].

Peer-to-Patent (англ.) — американский проект, основанный на принципе совместной работы: государственное патентное бюро на постоянной основе работает с открытым интернет-сообществом, в рассмотрении заявок на патенты участвует сеть волонтеров (учёные, технические специалисты, люди, чья квалификация позволяет принимать участие в процессе патентования)[9].

Краудинвестинг

Краудинвестинг — составная часть краудфандинга. Главная особенность краудинвестинга — возможность получения вознаграждения за спонсорство, если проект добивается успеха (аналогично инвестированию).

Существует три разновидности краудинвестинга: 1. Народное кредитование. 2. Роялти. 3. Акционерный краудфандинг.

Содержание

- [1 Народное кредитование](#)
 - [1.1 Платформы с мировым именем](#)
 - [1.2 Социальное кредитование](#)
- [2 Роялти](#)
- [3 Акционерный краудфандинг](#)
 - [3.1 Акционерный краудфандинг в США](#)
 - [3.2 Акционерный краудфандинг в Европе](#)
- [4 Примечания](#)

Народное [кредитование](#)

Наиболее интересный для специалистов данной сферы вид краудинвестинга, так как на данный момент он является лидером по объёму привлеченных средств. *Преимущества для инвесторов:*

- высокие ставки по кредиту;
- широкий выбор объектов кредитования;
- наличие четкого плана возвращения средств и получения процентов.

Преимущества для заемщиков:

- простая схема предоставления кредита;
- низкие тарифы.

В народном кредитовании в качестве инвестора может выступать только физическое лицо. Привлечение финансовой помощи от каких-либо организаций невозможно. Заемщиками могут быть как физические, так и юридические лица.

Платформ, предоставляющих возможность получения займа юридическим лицам, значительно меньше, чем таких же сервисов для физических лиц. При этом привлекаемые инвестиции в обоих случаях схожи по объёму.

Суммы, собираемые с помощью народного кредитования, отличаются внушительными размерами. Например, платформа Funding Circle, флагман британского рынка краудинвестинга, смогла обеспечить привлечение инвестиций от физических лиц в объёме более 250 миллионов долларов США.

В народном кредитовании выделяют две формы общения заемщика со спонсорами:

- с кредитором-посредником (P2P-кредитование);
- с группой людей (непосредственно со спонсорами);

В P2P-кредитовании посредником выступает краудфандинговая площадка, которая становится гарантом сделки.

Платформы

Первопроходцем в данной сфере является платформа Zopa из Великобритании. Мировые лидеры народного кредитования: Babyloan (Франция) и Smava (Германия).

Наибольшего успеха достигла платформа Lending Club (США). Почти за 6 лет своей деятельности (до 2013 года) она сумела привлечь инвестиции в размере свыше 2,7 миллиардов долларов США. Успех Lending Club заинтересовал руководство Google — корпорация приобрела пакет акций данной платформы.

Социальное кредитование

Социальное кредитование — частный случай предоставления займов физическим лицам в рамках народного кредитования. Его главная особенность — низкие процентные ставки. В отдельных случаях ставка по кредиту составляет 0 %. Социальное кредитование используется с целью предоставления помощи находящимся за чертой бедности слоям населения. Актуально для стран с низким уровнем жизни. Социальное кредитование — это не благотворительность: полученные средства заемщик должен вернуть в полном объёме.

В 2012 году доля народного кредитования составила почти 50 % от общего объёма всех займов, предоставленных на мировом рынке краудфандинга. Эксперты считают, что в будущем этот показатель будет только расти. Лидером в данном направлении является платформа KIVA. Общий объём кредитов, предоставленных с её помощью, составляет более 500 млн долларов США.

Роялти

Роялти — вид краудинвестинга, в котором инвестор получает нефинансовое вознаграждение и различные бонусы за свою поддержку. Также кредитор может рассчитывать на часть доходов от реализации спонсируемых проектов. Роялти активно применяется для финансирования разработки компьютерных игр, продвижения музыки, создания фильмов и т. д.

Данный метод считается одним из самых перспективных, поскольку он связан не только с финансовой мотивацией человека, но и с его активным участием в проекте.

Акционерный краудфандинг

Акционерный краудфандинг — это форма инвестирования, в которой кредитор, спонсируя проект, становится одним из его собственников и получает дивиденды, акции или право на участие в голосовании акционеров.

Акционерный краудфандинг привлекателен для инвесторов, но связан с высокими рисками, так как затрагивает организационно-правовую форму предприятия.

Акционерный краудфандинг в США

Весной 2012 года в США был подписан акт JOBS, благодаря которому акционерный краудфандинг должен был стать доступным неаккредитованным спонсорам (обычным гражданам). Однако этого не произошло, так как SEC (комиссия по ценным бумагам и вкладам) не опубликовала директивы, признающие этот вид инвестирования. Из-за этого краудфандинговые платформы пока лишены права как принимать инвестиции, так и предоставлять потенциальным кредиторам список проектов, нуждающихся в финансировании. Этот перечень пока доступен лишь аккредитованным спонсорам. Несмотря на отсутствие необходимых законодательных актов и малые объёмы инвестиций, количество американских платформ, работающих в данном направлении, увеличивается.

Акционерный краудфандинг в Европе

В европейских странах акционерный краудфандинг развивается активнее, чем в США. Важным этапом стало появление в Италии закона, разрешающего такой способ предоставления займов для стартапов. Одним из самых успешных сервисов, специализирующихся на акционерном краудфандинге, является Seedrs (Великобритания).

Kickstarter

Kickstarter	
URL:	kickstarter.com
Коммерческий:	да
Тип сайта:	краудфандинг
Язык(и):	английский

Расположение сервера:	США
Владелец:	Avantlumiere
Автор:	Перри Чен
Начало работы:	28 апреля 2009 года (ранее известен как KickStarter)
Текущий статус:	работает

Kickstarter — [сайт](#) для [привлечения денежных средств](#) на реализацию творческих, научных и производственных проектов по схеме [краудфандинга](#) (то есть добровольных пожертвований). Kickstarter финансирует разнообразные проекты, такие, как создание фильмов [независимого кинематографа США](#), [комиксов](#), [видеоигр](#), музыки и т. д.^{[1][2]}

Содержание

[\[убрать\]](#)

- [1 Модель](#)
- [2 Kicking It Forward](#)
- [3 Крупнейшие проекты по количеству привлечённых средств](#)
- [4 Критика](#)
- [5 См. также](#)
- [6 Примечания](#)
- [7 Ссылки](#)

Модель

Используемый на сайте способ коллективного сбора средств называют «[краудфандинг](#)»^[3]. Kickstarter облегчает сбор денежных средств, создав модель, которая может быть лучше традиционных способов инвестирования^[4]. Тот, кто хочет получить финансирование, должен зарегистрироваться и разместить описание проекта на Kickstarter. Kickstarter содержит рекомендации^[5], какие проекты будут приняты.

Владелец проекта должен указать срок и минимальное количество средств, которое необходимо собрать. Если проект не собрал нужное количество средств к определённому сроку, то деньги возвращаются жертвователям. Деньги собираются с помощью [Amazon Payments](#)^[6]. [источник не указан 557 дней][источник не указан 557 дней].

Kickstarter берет 5 % от привлечённых средств; Amazon взимает дополнительные 3-5 %^[7]. В отличие от многих форумов по сбору средств или [инвестиций](#), Kickstarter не претендует на право собственности на проекты и работы, которую они производят. Тем не менее, проекты, осуществляемые на сайте, сохраняются и доступны для общественности. После того, как финансирование проектов завершается, загруженная информация и материалы не могут быть отредактированы или удалены с сайта^[8].

Kicking It Forward

Существует программа **Kicking It Forward**, в которой к марту 2013 приняло участие 233 проекта (в том числе 31, находившийся на стадии сбора средств): их создатели дают обещание (не контролируемое каким-либо формальным договором) 5 % прибыли, полученной после их выпуска, потратить на финансирование других проектов на Kickstarter'е^[9]. В числе проектов, присоединившихся к программе: [Wasteland 2](#), [Project Eternity](#), [Project Fedora](#), [Torment: Tides of Numenera](#).

Крупнейшие проекты по количеству привлечённых средств

В следующей таблице приведены крупнейшие успешно завершённые проекты по состоянию на 25 июля 2012 года, отсортированы по количеству привлечённых средств.

Позиция	Название проекта	Автор	Категория	% финансирования	Всего, в \$	Число жертвователей	Последний срок	Ссылка
1	Pebble	Pebble Technology	Дизайн	10266	10266845	68928	2012-05-18	[1]
2	Игровая консоль OUYA	Ouya	Видеоигры	905	8596475	63416	2012-08-09	[2]
3	Project Eternity	Obsidian Entertainment	Видеоигры	362	3986929	73986	2012-10-16	[3]
4	Reaper Miniatures Bones: An Evolution Of Gaming Miniatures	Reaper Miniatures	Настольные игры	11430	3429236	17744	2012-08-25	[4]
5	Double Fine Adventure	Double Fine Productions и 2 Player Productions	Видеоигры	834	3336371	87142	2012-03-13	[5]
6	Wasteland 2	InXile Entertainment и Obsidian Entertainment	Видеоигры	325	3040299	61290	2012-04-17	[6]
7	Профессиональный 3D-принтер с высоким разрешением	Formlabs	Техника	2945	2945885	2068	2012-10-26	[7]
8	Homestuck Adventure	MS Paint Adventures	Видеоигры	355	2485506	24346	2012-10-04	[8]

Позиция	Название проекта	Автор	Категория	% финансирования	Всего, в \$	Число жертвователей	Последний срок	Ссылка
	Game							
9	Oculus Rift Step Into the Game	Palmer Luckey	Техника	974	2437430	9522	2012-09-01	[9]
10	Planetary Annihilation	Uber Entertainment Inc	Видеоигры	247	2229344	44161	2012-09-14	[10]
11	Shadowrun Returns	Harebrained Schemes LLC	Видеоигры	459	1836447	38276	2012-04-29	[11]
12	Elevation Dock: лучший док для iPhone	ElevationLab	Дизайн	1952	1464706	12521	2012-02-11	[12]
13	Переиздание The Order of the Stick	Rich Burlew	Комикс	2171	1254120	14952	2012-02-21	[13]
14	Amanda Palmer: The new RECORD, ART BOOK, and TOUR	Аманда Палмер	Музыка	1192	1192793	24883	2012-05-31	[14]
15	Sedition Wars: Battle for Alabaster	CoolMiniOrNot	Настольные и карточные игры	4756	951254	4278	2012-06-30	[15]
16	Ремешок, превращающий iPod в часы	Scott Wilson	Дизайн	6283	942578	13512	2010-12-16	[16]
17	Скрытый радиоприемник и Bluetooth-колонка	John VDN + Vitor Santa Maria	Дизайн	751	938771	5358	2012-01-18	[17]

- [Официальный веб-сайт](#)
- [Kickstarter помогает обойтись без издателей](#) // computerra.ru
- [Руководство по поддержке Kickstarter-проектов](#)

Пожертвование

Пожертвование — дар, передача денег в пользу какой-либо организации или лица; а также добровольная оплата без принуждения, то есть оплата в благодарность за уже имеющуюся у тебя вещь или полученную услугу.

Содержание

[\[убрать\]](#)

- [1 История](#)
- [2 Современное состояние](#)
 - [2.1 Программное обеспечение](#)
 - [2.2 Музыка](#)
 - [2.3 Компьютерные игры](#)
 - [2.4 Йога](#)
 - [2.5 Прочее](#)
- [3 Отражение в литературе и искусстве](#)
- [4 См. также](#)
- [5 Примечания](#)
- [6 Ссылки](#)

История

Пожертвования как форма кооперирования людей имеют длительную историю.

Один из самых древних примеров, сохранившийся до наших дней - уличные артисты (музыканты, мимы, клоуны, акробаты, фокусники и т. д.), которые выступают на улицах, площадях или в общественных местах. Они собирают добровольную оплату публики после выступления, или же, реже, предварительно.

Пожертвования и благотворительность являются составной частью религий мира:

- так, в буддизме и индуизме монахи принимают подаяния от мирян, неся людям мудрость. Любопытно отметить, что они не имеют морального права называть размер подаяния.

Современное состояние

Программное обеспечение

Впервой версии свободная лицензия GPL содержит строку: «When we speak of free software, we are referring to freedom, not price.»

GNU проект понимает продажу свободного ПО, как копирование с одновременной оплатой, которая может быть произвольной.

Самый успешный ^[источник не указан 121 день] свободный софт: Linux Kernel, GNU/Linux ОС, GCC, MySQL БД, Apache BC, LibreOffice.

Сейчас большое количество свободного софта принимает донат, размещая кнопку Donate, на своём сайте.

Музыка

В 1997 году поклонники музыкальной группы [Marillion](#) собрали деньги на её тур, а затем на собранные деньги он состоялся. В 2004 году двум французским режиссёрам из компании «[Guyom Corp](#)» удалось собрать \$50,000. Это были пожертвования до реализации, их можно считать более примитивной формой чем после, так как не требуется кредитование и есть возможность для обмана.

После широкого использования в США [краудфандинга](#), в России также начали появляться такие проекты.

В 2007 был создан сайт **kroogi.com**, работающий по принципу «Заплати, сколько считаешь нужным», сейчас взимается комиссия в размере 15 %. Помимо музыки на сайте распространяются книги, видео, художественные работы, мультипликация. Аналогичный музыкальный проект **thankyou.ru** запущен в 2010 году, позволяющий общаться слушателям с музыкантами.

Сейчас многие консервативные звукозаписывающие студии продают в Интернете музыку в mp3, а иногда и в более качественном формате, по фиксированной цене, но без систем защиты, что позволяет её копировать и распространять нелегально.

Компьютерные игры]

Донат распространён среди инди-игр (англ. indie games от independent — «независимый») и малобюджетных игр. Используются самые различные формы: краудфандинг со сбором фонда до начала создания, донат произвольной суммы, продажа с оплатой.

Заметным шагом к донату стал проект **gog.com** продающий электронные копии PC игр, гордящийся отсутствием систем защиты («DRM Free»).

Йога

В последнее время выражение "провожаю занятие за пожертвование" (или донейшн) твердо укоренилось в [йога](#)-сообществе всего мира. Употребление слова "пожертвование" в данном контексте не противоречит общему значению (добровольный взнос без принуждения), однако приобретает философскую специфику. Так, с позиции энергетического устройства Вселенной, донейшн – это способ обеспечения полноценного энергообмена и равновесия в мире и между учеником и преподавателем в частности.

Многих адептов йоги считают ведение занятий за безвозмездно или за пожертвование практикой духовного развития: для преподавателя йоги это возможность принимать “благодарность”, не привязываясь к результатам своего труда, умение бескорыстно выполнять свою работу, служение. Для ученика — отдавать, отблагодарить, избавиться от материальных зависимостей. Подобная практика опирается на принципы, описанные в философском трактате о йоге [«Йога-сутрах» Патанджали](#), известные как [ахимса](#) и [апариграха](#).

Прочее

[Эверестом успеха](#) ^[источник не указан 121 день] доната, является [Википедия](#) — свободная, общедоступная, мультиязычная энциклопедия, являющаяся пятым ресурсом в мире по посещаемости. Раз в год на сайте появляется напоминание о необходимости пользователей поддержать ресурс, пожертвовав произвольную сумму денег.

Огромное количество сайтов разной тематики размещают у себя кнопки Donate, для своего финансирования, или же предоставляют площадку для проектов которые принимают пожертвования. Крупные [краудфандинговые](#) площадки: ArtistShare, [Kickstarter](#), Pledgemusic, Funding4Learning, Fondomat, RocketHub, IndieGoGo, Sponsume.

Фандрайзинг

Фандрайзинг, иногда *фандрэйзинг* (от [англ. Fundraising](#)) — процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов (человеческих, материальных, информационных и т. д.), которые организация не может обеспечить самостоятельно и которые являются необходимыми для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом.

Содержание

- [1 Возможные источники привлечения ресурсов](#)
- [2 Разница между донорами, меценатами и спонсорами](#)
- [3 Фандрайзинговая стратегия](#)
- [4 Спонсорство](#)
- [5 Фандрайзинг в СНГ](#)
- [6 Интересные факты](#)
- [7 Известные фандрайзеры](#)
- [8 Ссылки](#)

Возможные источники привлечения ресурсов

- Компании;
- Частные лица;
- Фонды;
- Государственные органы.

Все эти источники могут выступать в качестве:

- Финансового спонсора;
- Спонсора на условиях бартера;
- Инвестора;
- Грантодающей организации;
- Мецената;
- Донора.

Разница между донорами, меценатами и спонсорами]

Разница между донорами, меценатами и спонсорами состоит в следующем:

- Доноры — это организации, в миссии которых предусмотрено предоставление безвозвратной финансовой, технической помощи на конкурсном основании.
- Меценатство — это благотворительная помощь физических лиц на добровольном безвозвратном основании.
- Спонсорство — это конкретная помощь юридических и физических лиц на определенных условиях.

Все сущности, которые могут выступать источником привлечения ресурсов, можно называть «партнерами».

Фандрайзинговая стратегия

Важными аспектами фандрайзинговой стратегии являются следующие:

- Написание бизнес-плана проекта.

- Написание спонсорского предложения.
- Четкое определение целевой аудитории проекта для дальнейшего определения потенциальных спонсоров.
- Установление таких взаимоотношений с партнерами, которые удовлетворяют интересам обеих сторон.
- Правильное закрытие проекта (включает в себя работу с партнерами после окончания проекта для создания возможности дальнейшего долгосрочного сотрудничества).

Спонсорство

Важным аспектом составления спонсорского предложения является выделение определенных спонсорских пакетов с разными условиями сотрудничества и привилегиями — для генерального спонсора, эксклюзивного спонсора, медийного спонсора и т. д. Стоимость спонсорского пакета может достигать нескольких миллионов евро в зависимости от масштаба проекта, географии и целевой аудитории.

Интересные факты

- Термин «профессиональный фандрайзер» («professional fundraiser») — тот, кто предоставляет услуги по привлечению ресурсов самостоятельно или по контракту, тогда как «фандрайзер-профессионал» («fundraising professional») — сотрудник организации, которая ищет пути привлечения ресурсов.
- Команда президента США Барака Обамы организовала рекордный сбор средств на предвыборную кампанию в 2008 году собственными усилиями на основании привлечения средств нижних слоев общества.

Всемирный индекс благотворительности

Всемирный индекс благотворительности (World Giving Index (WGI)) был составлен [Charities Aid Foundation](#) на основе данных, собранных [институтом Гэллапа](#), включает 153 страны мира и показывает, насколько активно население этих стран в сфере [благотворительности](#). Charities Aid Foundation утверждает, что WGI является крупнейшим исследованием из когда-либо проводившихся, изучающим благотворительное поведение во всем мире^[1]. Первое издание было выпущено в сентябре 2010 года, оно показало, что максимальное число пожертвований делают народы Новой Зеландии, Австралии и Ирландии (Россия находилась на 138 месте). В рейтинге 2011 года РФ поднялась до 130 места, а возглавили рейтинг США.^[2] Исследование показало, что во многих странах счастье играет большую роль в вопросе жертвования денег, чем богатство.

Содержание

- [1 Методология](#)
- [2 Всемирный индекс благотворительности за 2010 год](#)
- [3 Примечания](#)
- [4 Ссылки](#)

Методология

Показатели основаны на данных всемирного опроса, проведенного институтом Гэллапа в 153 странах, что в совокупности охватывает 95 % мирового населения. В большинстве стран, где проводилось исследование, было проведено анкетирование 1000 представителей

репрезентативной выборки населения, проживающих в городских центрах. В некоторых крупных странах, таких как Китай и Россия, было собрано не менее 2000 анкет, а в небольшом числе стран, где было трудно проводить опрос, число опрошенных было в пределах от 500 до 1000 человек, но также с репрезентативной выборкой.

Респонденты были старше 15 лет и выбирались случайно. Исследование проводилось по телефону или очно, в зависимости от телефонного покрытия страны. Charities Aid Foundation (CAF) работали с данными, собранными в марте 2010 года.

Респондентам задавались вопросы — занимались ли вы каким-либо из перечисленных видов деятельности в течение предшествующего месяца:
















- жертвовали деньги организации;
- работали в организации в качестве волонтера;
- оказывали помощь непосредственно нуждающемуся в ней человеку, который вам незнаком.







































Организация, которой предоставлялись деньги или труд, могла представлять собой политическую партию/организацию, зарегистрированную благотворительную организацию, общественную организацию или культовое сооружение.





































Плюс к этому в исследовании использовались данные по ВВП из программы [Международного валютного фонда](#) Outlook и дополнительный всемирный опрос, сделанный институтом Гэллага, делающий оценку уровня счастья^[3].

































Всемирный индекс благотворительности за 2010 год

Чем выше оценка WGI, тем больше благотворительность нации.

#	Страна	% населения давал деньги	% населения вкладывал время	% населения помогал незнакомым людям	Благосостояние, Величина баллов (из 10)	Величина WGI
1	 Австралия	70%	38%	64%	7.3	57%
1	 Новая Зеландия	68%	41%	63%	7.4	57%
3	 Ирландия	72%	35%	60%	7.5	56%
3	 Канада	64%	35%	68%	7.0	56%
5	 Швейцария	64%	35%	68%	7.5	56%
5	 США	64%	35%	68%	7.2	56%
7	 Нидерланды	64%	35%	68%	7.6	56%
8	 Великобритания	64%	35%	68%	5.6	56%
8	 Шри-Ланка	58%	52%	50%	4.2	53%
10	 Австрия	69%	30%	58%	7.2	52%
11	 Лаос	64%	32%	53%	5.0	50%
11	 Сьерра-Леоне	29%	45%	75%	3.0	50%
13	 Мальта	83%	21%	40%	6.3	48%
14	 Исландия	67%	26%	47%	6.9	47%
14	 Туркмения	17%	61%	62%	6.6	47%

#	Страна	% населения давал деньги	% населения вкладывал время	% населения помогал незнакомым людям	Благосостояние, баллов (из 10)	Величина WGI
16	 Гайана	36%	33%	67%	6.0	45%
16	 Катар	64%	18%	53%	6.4	45%
18	 Гонконг	70%	13%	50%	5.1	44%
18	 Германия	49%	28%	56%	6.7	44%
18	 Дания	67%	20%	45%	8.0	44%
18	 Гвинея	28%	42%	61%	4.3	44%
22	 Гватемала	46%	33%	51%	6.5	43%
22	 Тринидад и Тобаго	45%	25%	60%	6.7	43%
22	 Мьянма	36%	40%	52%	5.3	43%
25	 Таиланд	73%	18%	36%	6.9	42%
25	 Кувейт	41%	19%	67%	6.6	42%
25	 Люксембург	58%	28%	41%	7.0	42%
25	 Норвегия	43%	38%	45%	7.6	42%
29	 Ангола	24%	39%	61%	4.2	41%
29	 Италия	62%	16%	45%	6.3	41%
29	 Кения	30%	28%	64%	4.3	41%
29	 Малави	29%	35%	58%	5.1	41%
33	 Марокко	72%	4%	44%	4.7	40%
33	 Танзания	42%	26%	51%	4.4	40%
33	 ЦАР	24%	47%	48%	4.4	40%
36	 Нигерия	29%	28%	61%	5.0	39%
36	 Коста-Рика	38%	23%	55%	7.6	39%
36	 Израиль	51%	18%	47%	7.3	39%
39	 Судан	26%	20%	69%	4.3	38%
39	 Сомалиленд	35%	23%	56%	5.0	38%
39	 Либерия	8%	30%	76%	4.1	38%
39	 Чили	48%	16%	49%	6.5	38%
39	 Афганистан	35%	23%	55%	4.4	38%
39	 Гаити	40%	38%	35%	3.8	38%
45	 Финляндия	42%	28%	42%	7.7	37%
45	 Швеция	52%	12%	47%	7.5	37%
45	 Замбия	55%	27%	59%	4.7	37%
45	 Ливан	40%	13%	57%	5.2	37%
45	 Гана	22%	31%	57%	4.2	37%
50	 Кипр	42%	22%	45%	6.8	36%
50	 Бельгия	40%	24%	45%	7.1	36%
50	 Бахрейн	43%	18%	48%	5.7	36%
50	 Филиппины	25%	36%	48%	4.9	36%

#	Страна	% населения давал деньги	% населения вкладывал время	% населения помогал незнакомым людям	Благосостояние, баллов (из 10)	Величина WGI
50	 ОАЭ	40%	14%	54%	6.9	36%
50	 Ямайка	28%	18%	61%	6.2	36%
50	 Колумбия	24%	20%	63%	6.3	36%
50	 Индонезия	45%	27%	35%	5.5	36%
50	 Таджикистан	17%	42%	48%	4.6	36%
59	 Белиз	28%	27%	50%	6.5	35%
59	 Сирия	33%	9%	62%	5.0	35%
59	 Узбекистан	24%	39%	41%	5.3	35%
62	 Пуэрто-Рико	30%	18%	55%	6.6	34%
62	 Гондурас	35%	27%	41%	6.0	34%
62	 Доминиканская Республика	25%	25%	52%	4.8	34%
62	 Словения	35%	27%	40%	5.8	34%
66	 Панама	35%	21%	43%	7.0	33%
67	 Мавритания	27%	15%	55%	4.5	32%
67	 Азербайджан	22%	27%	48%	4.6	32%
67	 Ботсвана	15%	19%	62%	5.5	32%
67	 Монголия	33%	31%	32%	4.5	32%
67	 Мексика	25%	20%	50%	7.0	32%
72	 Уганда	13%	22%	59%	4.6	31%
72	 Китайская Республика	37%	15%	41%	5.5	31%
72	 Боливия	22%	20%	50%	6.1	31%
72	 Тунис	19%	12%	61%	5.2	31%
76	 ЮАР	15%	19%	57%	5.2	30%
76	 Малайзия	32%	29%	30%	5.4	30%
76	 Бразилия	25%	15%	49%	7.0	30%
76	 Аргентина	21%	16%	52%	6.4	30%
76	 Никарагуа	30%	16%	52%	5.4	30%
81	 Республика Корея	27%	22%	38%	5.6	29%
81	 Чад	22%	27%	38%	4.6	29%
81	 Польша	42%	9%	35%	5.8	29%
81	 Камерун	18%	12%	56%	4.7	29%
81	 Чехия	31%	18%	37%	6.5	29%
86	 Иран	35%	12%	38%	5.1	28%
86	 Джибути	20%	16%	49%	4.9	28%
86	 Саудовская Аравия	27%	12%	45%	6.1	28%
86	 Коморы	12%	21%	51%	3.5	28%

#	Страна	% населения давал деньги	% населения вкладывал время	% населения помогал незнакомым людям	Благосостояние, баллов (из 10)	Величина WGI
86	 Намибия	17%	17%	49%	4.9	28%
91	 Испания	25%	13%	44%	6.2	27%
91	 Македония	38%	9%	34%	4.5	27%
91	 Сенегал	16%	13%	52%	4.3	27%
91	 Зимбабве	9%	19%	53%	4.1	27%
91	 Перу	20%	19%	42%	5.5	27%
91	 Мали	16%	21%	44%	4.1	27%
91	 Франция	31%	22%	28%	6.3	27%
91	 Сингапур	35%	10%	35%	6.1	27%
91	 Республика Конго	11%	18%	51%	3.8	27%
100	 Молдавия	17%	20%	42%	5.6	26%
100	 Непал	22%	21%	36%	4.9	26%
100	 Нигер	11%	11%	57%	4.3	26%
100	 Уругвай	20%	15%	43%	6.3	26%
100	 Египет	19%	6%	52%	5.1	26%
100	 Йемен	17%	7%	53%	4.8	26%
106	 Алжир	17%	9%	50%	5.6	25%
106	 Парагвай	31%	17%	28%	5.6	25%
106	 Эфиопия	24%	13%	38%	4.3	25%
106	 Бенин	19%	19%	37%	6.3	25%
106	 Белоруссия	11%	32%	32%	5.6	25%
106	 Ирак	7%	6%	61%	4.8	25%
112	 Словакия	29%	13%	31%	5.3	24%
112	 Албания	27%	15%	31%	4.6	24%
112	 Венесуэла	19%	15%	37%	7.2	24%
115	 Армения	6%	12%	51%	4.2	23%
115	 Сальвадор	15%	12%	42%	6.8	23%
115	 Эквадор	18%	16%	35%	6.0	23%
115	 Латвия	16%	18%	34%	4.7	23%
119	 Хорватия	26%	6%	34%	5.8	22%
119	 Япония	17%	23%	25%	5.8	22%
121	 Эстония	12%	15%	37%	5.1	21%