

Российская практика и перспективы развития **фандрайзинга** в негосударственных театрах

Ангелина Куликова

Сорочкинские чтения

Москва

2021

Тезис:

Функционал продюсера негосударственного театра сопоставим с функционалом менеджера из любой сферы бизнеса

Обоснование:

Сфера искусства переняла у бизнес-среды следующие принципы управления:

- маркетинг
- PR
- HR-менеджмент
- проектирование
- бюджетирование и пр.

Актуальность:

Привлечение ресурсов – ключевой этап создания театрального проекта. Арт-менеджерам необходимо владеть фандрайзинговыми инструментами, актуальными для российского рынка

Проблема:

В российской практике отсутствует

- ★ определение **фандрайзинга**
- ★ понимание **мотиваций** стейкхолдеров проекта
- ★ единая **система привлечения ресурсов** и способов диверсификации источников на российском рынке



Термин **Фандрайзинг (США)**

— это сбор денег на нужды благотворительной организации или любой другой НКО путем проведения общественных мероприятий (Оксфордский словарь)

— это деятельность, направленная на привлечение в некоммерческий сектор дополнительных финансовых ресурсов (Игнатьева Е.Л. Экономика культуры: учебное пособие, 2013)

Тезис: Перенятие опыта успешных FR-кампаний российскими негосударственными театрами требует ряд корректировок

ОТЛИЧИЯ ОТЛИЧИЯ ОТЛИЧИЯ ОТЛИЧИЯ ОТЛИЧИЯ ОТЛИЧИЯ ОТЛИЧИЯ ОТЛИЧИЯ ОТЛИЧИЯ

1

В США: FR-кампании проводят НКО

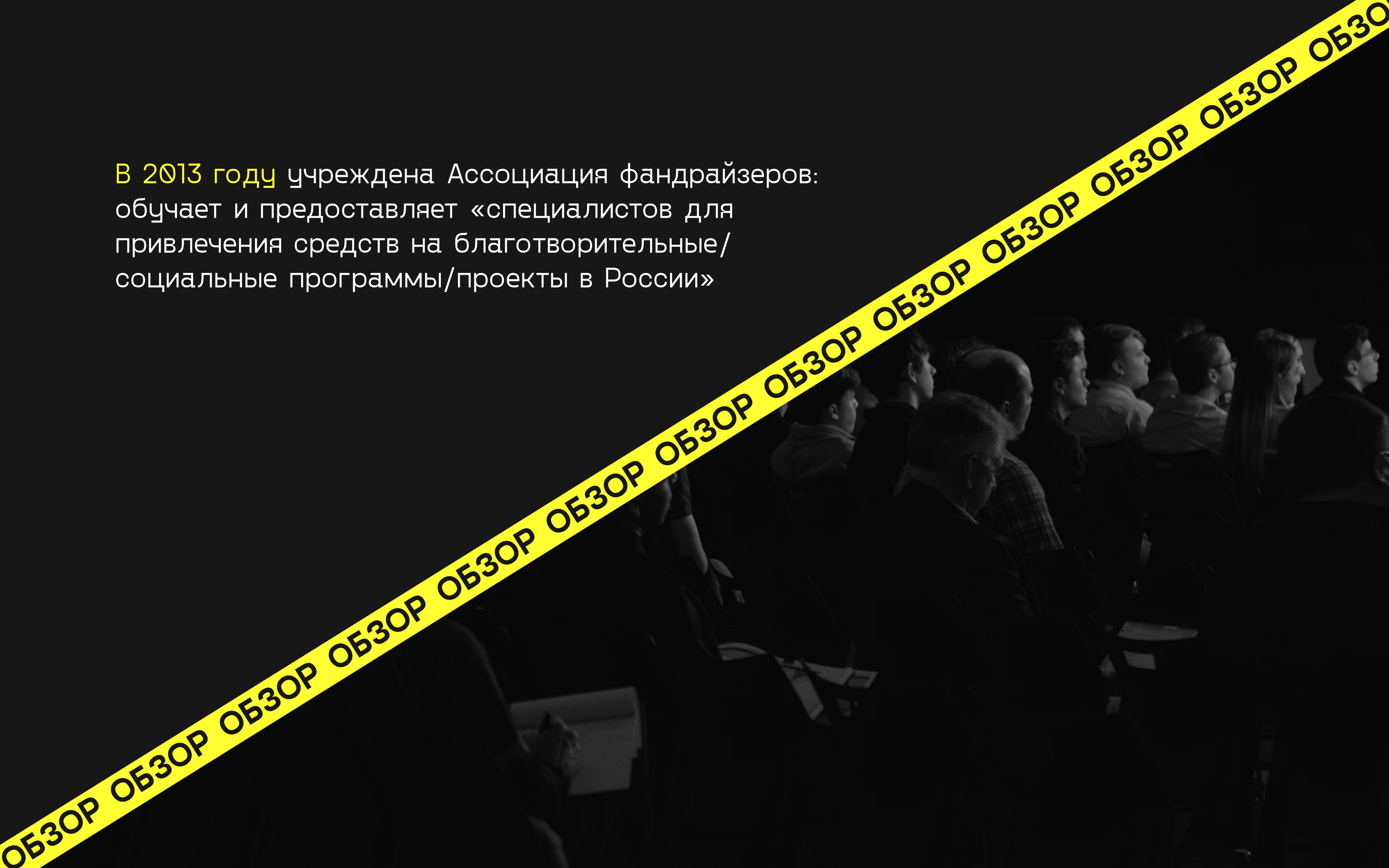
В РФ: FR-кампании проводят НКО + ФЛ, ИП, ООО (согласно Положениям грантовых конкурсов Фонда культурных инициатив, Фонда Прохорова и пр.)


2

В США: донор имеет налоговые льготы в связи с благотворительной деятельностью

В РФ: система налоговых вычетов — только для ФЛ (меценатов)

В 2013 году учреждена Ассоциация фандрайзеров: обучает и предоставляет «специалистов для привлечения средств на благотворительные/социальные программы/проекты в России»






Князева А.Е. Фандрайзинг в исполнительских искусствах. Вопросы театра, 2017

Доля бюджетного финансирования [культуры] = 80%

Четыре варианта взаимодействия: спонсорство, меценатство, благотворительность, краудфандинг

Мотивы доноров: филантропические и деловые



Музычук В.Ю.
Финансирование культуры
в России: шаг вперед и два назад... 2019

Доля благотворительных
и спонсорских средств в общей сумме
финансовых поступлений, % (2016 г.):

Государственные:

Театры – 2,1%

Музеи – 2,2%

Концертные организации – 1,1%

Библиотеки – 0,4%

Клубы – 1,1%

Промежуточные выводы:

Фандрайзинг не является эффективным инструментом обеспечения ресурсами театральных проектов

Попытки усовершенствовать среду: создание эндаумент-фондов, партисипативное бюджетирование (Музычук, 2016)

Среда не готова к реформенным мероприятиям, что приводит к возникновению институциональных ловушек (согласно Полтеровичу)

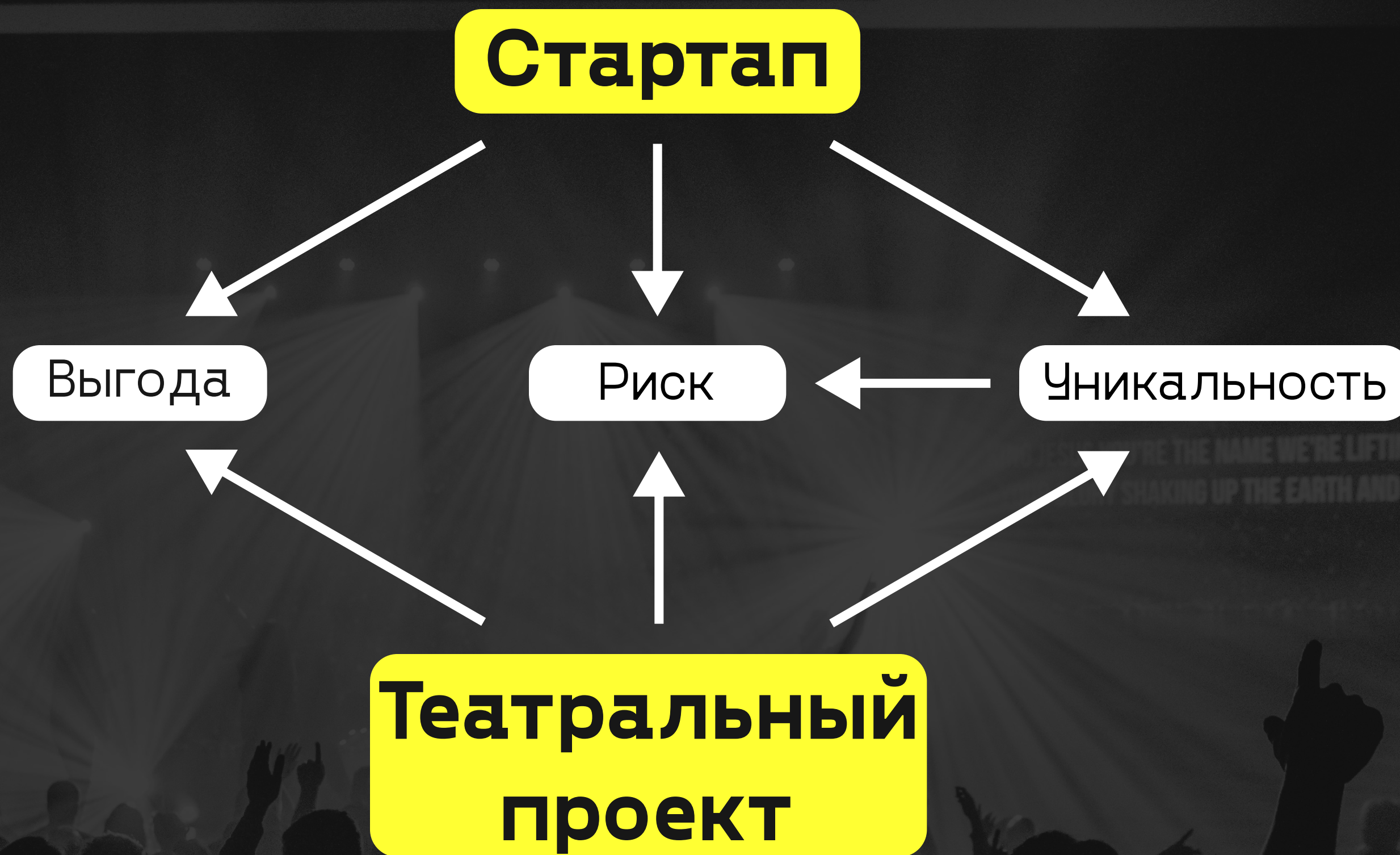


Гипотеза 1

Театральный проект по первичным признакам, на самом деле, можно определить как культурный стартап

Гипотеза 2

Инструменты проектного фандрайзинга в культурном стартапе аналогичны инструментам привлечения ресурсов в стартап в период инкубации.



Театральный проект предполагает зачастую не прибыль, но выгоду

Стартап // театральный проект



Формирование уникальной идеи

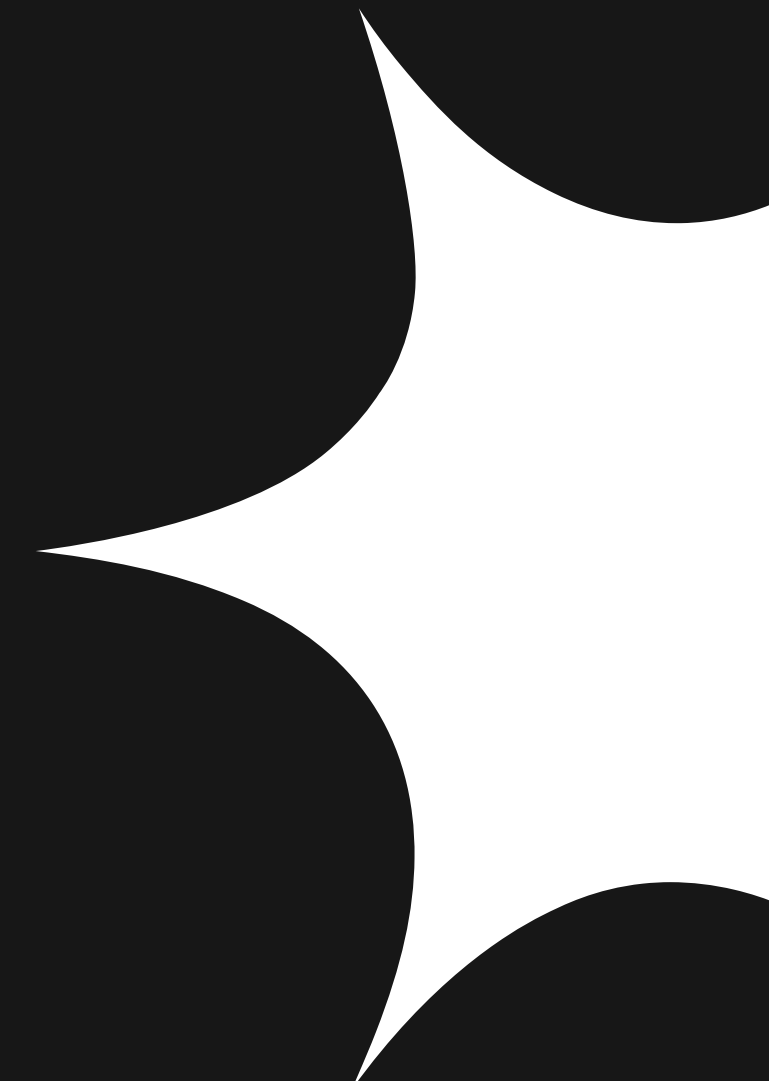
Детализация, аналитика
(SWOT-анализ, AGILE-планирование и пр.)

Подбор команды (художественной,
технической, административной)

Разработка MVP + финансирование

Маркетинговая и рекламная кампании

Развитие и поддержка: масштабирование



Этапы привлечения ресурсов

В стартап

В фандрайзинговой
кампании

PRE-SEED

Средства от FFF (family, friends, fools)

Первичная поддержка проекта
ресурсами от лояльной аудитории

SEED

Грантовая поддержка
Инвестирование

Грантовая поддержка
Спонсорство, меценатство и пр.

ROUND A

Доп финансирование
Организационная поддержка
Менторство

Доп финансирование
Информационная поддержка
Партнерские интеграции

Фандрайзинг — это инструмент привлечения ресурсов (финансовых, человеческих, материальных, информационных и пр.) с целью реализации социально и культурно значимых, уникальных инициатив (в состоянии неопределенности рынка)

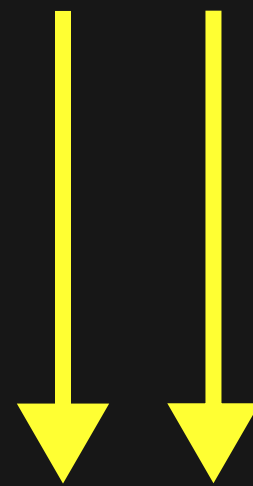
Вложение — не «благотворительный акт»!

ПОЛЕЗНОСТЬ ПОЛЕЗНОСТЬ ПОЛЕЗНОСТЬ ПОЛЕЗНОСТЬ ПОЛЕЗНОСТЬ

Речь идет о превращении бюджетного финансирования культуры и искусства в инвестиции в человеческий капитал, отдача которых в силу известных особенностей отложена во времени (Рубинштейн, 2008)

Выгоды стейкхолдеров при вложении ресурсов

Прямые:



- прибыль (если есть)
- реклама
- КСО и ESG-подход
- налоговые вычеты (для ФЛ)
- touchpoint с клиентом
- взаимодействие с другими игроками рынка (гос-вом, КО, НКО)

Косвенные, отложенные во времени:

- повышение имиджа
- повышение лояльности аудитории
- расширение клиентской базы
- реализация Национальных проектов (Культура, Образование)
- рост человеческого капитала и накопление нематериальных активов

«Культура имеет значение»

Конференция Всемирного банка, 1999

В ходе конференции были сформулированы четыре основных причины приоритетности сферы:

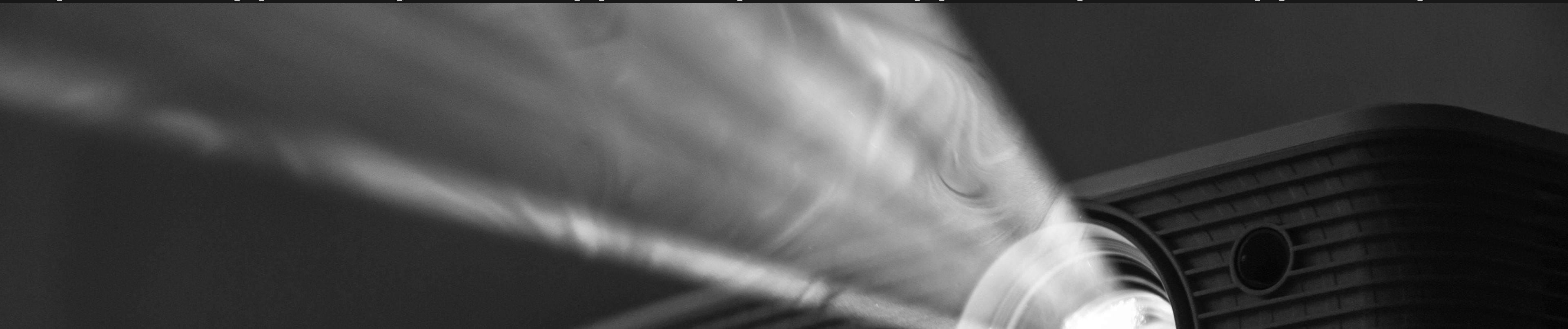
1. Культура выступает как механизм объединения общества
2. Культура формирует экономическое и социальное будущее нации
3. Культура обеспечивает экономическое развитие страны
4. Культура становится мощным инструментом маркетинга для бизнеса

Театральный проект VS Стартап

- характеристики инициативы: риск и уникальность
- этапы создания: 6 основных
- этапы привлечения средств: инструменты фандрайзинга/стартапа
- выгодное сотрудничество

★ Явная аналогия между FR-инструментами и стартап-инструментами: возможно, такой подход применим к всей сфере культуры.

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ



ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

- ★ Нет единого понимания, что такое фандрайзинг и как этот инструмент работает в сфере негосударственных театров
- ★ Данные гипотезы необходимо подтвердить статистикой.
- ★ В качестве доказательной базы разработать методологию оценки эффективности элементов фандрайзинга в становление культурных проектов и инициатив в негосударственных театров.
- ★ Эффективная модель привлечения не ресурсов к проекту (независимо от названия)

Спасибо за ваше время и внимание!

Ангелина Куликова

e-mail: angelina.kuli13@gmail.com

Будь на связи с искусством

