

Муниципальное автономное образовательное учреждение культуры
дополнительного образования детей
«Детская музыкальная школа № 7 имени С.В.Рахманинова»

**Первый екатеринбургский конкурс технологий управления в
социокультурной сфере «ART-Менеджер года»**

Номинация конкурса:

- Лучшая разработка по привлечению средств (фандрайзинг)

Разработчики проекта:

МАОУК ДОД «Детская музыкальная школа № 7 имени С.В.Рахманинова»

Елена Евгеньевна Бартновская, 8 912 613 61 10

Наталья Ивановна Егорова, 8 912 613 86 07

Екатеринбург, 2015

Пояснительная записка.

Авторы данной работы не являются профессионалами в мире фандрайзинга. Это всего лишь попытка сформулировать результаты собственного практического опыта, основанного на желании реализовать те или иные творческие проекты, нацеленные на развитие МАОУК ДОД «Детская музыкальная школа № 7 имени С.В.Рахманинова» города Екатеринбурга.

Теоретические обоснования, правила, формулировки часто основаны и заимствованы из опыта людей, профессионально занимающихся фандрайзингом. Мы позволили себе включить этот опыт в свою работу, так как он неocenim в нашей собственной профессиональной деятельности, и, возможно, поможет тем, кто стоит в начале трудного пути по привлечению различных ресурсов в реализации творческих проектов.

Кроме того в работе описывается собственный интересный опыт, находки, мысли по развитию меценатского движения в конкретно отдельно взятой образовательной организации, а именно, МАОУК ДОД «Детская музыкальная школа № 7 имени С.В.Рахманинова».

Паспорт проекта первого
Екатеринбургского конкурса технологий управления в
социокультурной сфере «ART-Менеджер года»

Наименование проекта

«И опыт, сын ошибок трудных...»

«Дорога без конца...»

1. Заказчик проекта (от Управления культуры или другой организации или собственная инициатива организации)

Собственная инициатива разработчиков проекта

2. Разработчики проекта (организация, ФИО, координаты)

Бартновская Елена Евгеньевна, 912 613 61 10, Егорова Наталья Ивановна, 912 613 86 07, МАОУК ДОД «Детская музыкальная школа № 7 имени С.В.Рахманинова

3. Решаемая в проекте проблема (формулировка проблемы, актуальность)

Воспитание творческой, работоспособной, самостоятельно мыслящей личности - значимость проблемы для общества и во времени.

4. Целевая аудитория (качественные и количественные характеристики)

Дети в возрасте от 10 до 17 лет, учащиеся и выпускники хорового отделения МАОУК ДОД «Детская музыкальная школа № 7 имени С.В.Рахманинова»,
Творческие коллективы, хормейстеры Свердловской области, городов России, ближнего и дальнего зарубежья.

5. Цель проекта

Жизнь каждого человека должна быть наполнена интересным содержанием, а для этого каждому надо дать такую возможность.

6. Задачи проекта (этапы проекта)

Возрождение, закрепление устойчивой традиции меценатства, благотворительности.

Побуждение коллег будущих и настоящих к активной творческой деятельности.

7. Планируемый результат

Дополнительные источники финансирования в целях свободного развития и процветания различных направлений культуры города Екатеринбурга

8. Общие затраты на проект и источники финансирования

33 805 000 рублей Тридцать три миллиона восемьсот пять тысяч рублей

9. Потенциальные партнеры и заинтересованные лица

- Обучающиеся, родители обучающихся, выпускники, преподаватели ДМШ № 7 имени С.В.Рахманинова;
- Учредитель, депутаты Екатеринбургской городской Думы;
- Совет директоров ЗАО «Таганский ряд»;
- Фонд поддержки и реализации творческих молодежных инициатив в области музыкальной культуры;
- Екатеринбургская академия современного искусства;
- Международный хоровой союз;

- Храм - на- Крови, Патриаршее подворье

10. Мероприятия проекта (наименование, сроки проведения, ответственный за мероприятие)

Комплексный анализ реализованных проектов, состоявшихся мероприятий в период с 1996 по 2015 год. Формулирование собственного практического опыта.

Заявитель проекта

(_____)

«Если вы не занимаетесь своей репутацией,
будьте уверены: за вас это сделают
ваши конкуренты»

Генри Форд

«Заговори, чтобы я тебя увидел»

Сократ

«Мы никогда не сможем изменить
направление ветра, но в нашей власти
поставить нужные паруса»

Роберто Гозуэта

Все начинается с идеи: мы много знаем, учимся, видим, слышим,
вдохновляемся – и вот она, ее величество ИДЕЯ!

Все начинается с проблемы: мы живем, взаимодействуем, стремимся – и
вот она, неизбежно рождающаяся ПРОБЛЕМА!

Два неразрывно существующих понятия. Сколько раз мы ловили себя на мысли: «Зачем мы это придумали? Вот не начинали бы – и проблем было бы меньше!» Но дальше, как правило, следует: «Жить без этого уже неинтересно». Каждый, стремящийся к достижению какой-либо цели – отчасти миссионер, берущий на себя ответственность за судьбу грядущего поколения, за позитивные изменения в обществе.

Начиная работать над проектом, мы формулируем:

- на достижение каких конкретных целей он направлен;
- протяженность во времени;
- неповторимость и уникальность проекта;

Важно иметь подробное описание позиций, формирующих проблемное поле. Число факторов, обозначающих проблему = числу задач, решаемых в ходе реализации проекта. Так формулируются задачи проекта.

Далее выстраиваем стратегию – наиболее общий механизм действий, определяющий пути достижения комплекса целей.

И в заключении расписываем мероприятия проекта: встречи, обучение, публикации, исследования, презентации, порядок конкурсно-фестивальных выступлений, акции и т.д.

Расписываем круг ответственности участников и организаторов проекта.

10,9,8,7,6,5,4,3,2,1,0 - Поехали!

Важнейшим документом в любом проекте является Смета. Доходная часть, как правило, формируется из взносов участников мероприятия. Расходная часть состоит из наименований, как подверженных корректировке в зависимости от масштабов мероприятия, количества участников проекта (транспортные расходы, оборудование, канцелярские принадлежности, количество призов, дипломов, изготовление рекламной продукции и методической литературы, организация фуршетов, работа волонтеров), так и устойчивых и неизменяемых (аренда концертных залов, торжественные мероприятия: приемы, круглые столы, стоимость перелета, проживания и питания членов жюри, фото и видеосъемка и т.д.)

Как правило, встает вопрос о дополнительных финансовых источниках, необходимых для создания наиболее комфортных условий для участников мероприятий. Формируем список партнеров, начинаем работать с потенциальными спонсорами.

Мы знаем, что **теоретически** существует Пакет документов, так называемый, План работы с потенциальными спонсорами. Необходимо:

1. Составить список потенциальных спонсоров.

1.1 Выписать названия предприятий, контактных лиц, Ф.И.О. руководителей, электронные адреса.

1.2 Максимум информации о благотворительной деятельности и об основном бизнеспрофиле каждой организации.

2. Разработка обращения к спонсору.

- 2.1. Краткое описание проекта, цель, мероприятия, результаты.
 - 2.2. Составить список выгод для спонсора, возможную форму участия в проекте, а также продвижения бренда спонсора.
 - 2.3. Составить стандартное письменное и устное обращение индивидуально для каждого потенциального спонсора с приложением описания проекта.
 - 2.4. Разработать стандартную форму Договора о спонсорской поддержке.
3. Организовать встречу между руководителями спонсоров и организаторами проекта.

НО ЭТО ТОЛЬКО ТЕОРЕТИЧЕСКИ. На самом деле в нашей практике осуществить данный план не удалось ни разу. Мы пробовали на первых порах обращаться к спонсорам по известной схеме. Как правило, отклика не следовало, наши бумаги где-то ждали ответа и встречаться с нами никто не хотел. Мы поняли: сначала встреча, личный контакт – ну а бумаги потом. Самое главное – добиться аудиенции с руководством предприятий – потенциальных спонсоров.

Возможно, есть счастливые люди, окрыленные идеей, легко заходящие в кабинет к спонсору. Для нас это всегда проблема. Стереотип «Деньги просить стыдно» не дает покоя. Визит к спонсору всегда сопровождается большой внутренней самоподготовкой. Особенностью в нашей практике является, что этот процесс не заканчивается с завершением проекта. Работа над собой – процесс перманентный. Поиск аргументов происходит постоянно: читаешь ли, смотришь ли, общаешься ли, находишься на работе или в отпуске...

В работе со спонсорами «цепляемся» за любую кажущуюся мелочь:

Пять правил Глеба Жиглова:

- Разговаривая с людьми, всегда улыбайся.
- Будь к человеку внимательным и старайся подвигнуть к разговору о нем самом.
- Найди тему, которая ему интересна.

- Проявляй к человеку искренний интерес. Вникни в него, узнай, чем он живет...
- В первоисточнике Глеб Жиглов не произносит пятое правило. Мы сформулировали свое: Будь верен спонсору, не подводи его!

В этом правиле кроется огромный смысл. Мы НИКОГДА не просили больше, чем надо для детей. Деньги тратились исключительно целенаправленно, о чем оформлялись отчеты, несмотря на то, что на практике этого никто не требовал. В качестве благодарности и внимания – своими руками сделанная газета к празднику, звонок – поздравление с искренними пожеланиями благополучия и добра. Да вот, собственно, и все. Ну и конечно, победы на конкурсах!

Считаем наш случай уникальным: мы с ЗАО «Таганский ряд» - 18 лет!

В свое время нам показались интересными рекомендации Уинстона Черчилля в общении с людьми. В разговоре:

- Энергично начать;
- Не отклоняться от темы;
- Пользоваться простым языком;
- Запечатлеть картину в сознании слушателя;
- Эффектно закончить;

Почему люди дают деньги? Гарольд Сеймура предполагает, что «люди больше всего хотят, чтобы к ним просто обратились».

Фандрайзеры сформулировали целый ряд причин, по которым люди жертвуют деньги.

- Потребность в самоуважении. Спонсор, как правило, человек яркий, интересный, динамичный, современный. Дорожит репутацией компании. Благотворительность, помощь нуждающимся формирует в нем чувство собственного достоинства, создает положительные ощущения;

- Потребность в признании со стороны окружающих: оказывая благотворительную помощь, спонсор формирует свой положительный имидж и привлекает положительное внимание общественности;
- Ощущение социальной ответственности: искренняя вера в значимость той сферы, куда идут пожертвования;

Вывод: люди обычно жертвуют деньги, исходя из целого комплекса соображений. Однако, по мнению Филипа Котлера – одного из ведущих мировых авторитетов в области маркетинга – «большой ошибкой многих руководителей является ожидание добровольных пожертвований в пользу достойного дела. Отвечая на вопрос о том, почему они жертвуют организациям, люди чаще всего отвечают: «Потому что нас попросили».

Итак, Fund raising (фандрайзинг) – поиск, привлечение и аккумуляция различных ресурсов: людей, оборудования, информации, времени, денег и других средств для осуществления проектной деятельности некоммерческого характера.

А теперь ТО, ради чего создавалась эта работа. Нам кажется, что нам удалось определить и сформулировать новое направление фандрайзинга (амбициозности авторов нет оправдания), которое родилось в рамках нашей практической деятельности: СОТВОРИ СЕБЕ СПОНСОРА.

А начиналось все весьма прозаично. («Когда б вы знали, из какого сора растут цветы...»)

Находясь в рамках бюджетного финансирования очень сложно реализовывать творческие проекты. Чтобы оплатить счета по договорам, иногда приходится неделями бегать к экономистам, юристам, финансово-бюджетным организациям. А в период проведения таких масштабных мероприятий, как Международные хоровые ассамблеи «EURASIA CANTAT», часто необходимо оплату производить немедленно, бегом, а то не успеешь!!!

Вот и была организована структура «Фонд поддержки и реализации молодежных творческих инициатив в области музыкальной культуры».

Интересно, что инициатива создания некоммерческого Фонда исходила от людей, совсем не связанных с бухгалтерией и экономикой – это бывшие выпускники хора «Глория» Детской музыкальной школы № 7 имени С.В.Рахманинова. Просто в нужный момент сошлись интересы сразу нескольких людей. Кстати, анализируя наш опыт, мы понимаем, что очень ВАЖНО в нужное время находиться в нужном месте среди нужных людей! А потом – «Посылай все к черту и делай!»

Фонд был зарегистрирован и начал свою работу в августе 2010 года. Для работы было необходимо создать сайт конкурса, зарегистрировать в законодательном порядке эмблему Международных хоровых ассамблей.

В рамках уставной деятельности Фонд явился инициатором проведения различных творческих проектов – методических, культурно-просветительских, конкурсno-фестивальных. Так, за три года Фонд организовал два Всероссийских семинара «Фонопедический метод развития голоса». Автор метода – кандидат педагогических наук, доцент кафедры музыкального образования Самарской академии музыкального искусства, вокальный педагог Самарского театра оперы и балета В.В.Емельянов.

В 2011 и 2013г.г. – Международные хоровые ассамблеи Евразия-кантат, направленные на развитие хорового искусства, возрождение интереса широких кругов общества к хоровому пению.

2012 год – впервые состоялся Региональный конкурс исполнителей на музыкальных инструментах «Сказы Бызова». Целью проведения конкурса является популяризация музыки Уральских композиторов, в частности, Члена Союза композиторов Урала, члена Союза композиторов Польши, профессора Уральской Государственной консерватории имени М.П.Мусоргского Андрея Борисовича Бызова. Второй конкурс «Сказы Бызова» состоялся в марте 2014 года на базе МАОУК ДОД «Детская музыкальная школа № 7 имени С.В.Рахманинова.

2014 год – организована первая Международная конференция «Хоровой диалог». В рамках конференции состоялось 8 мастер-классов хормейстеров из Словении, Норвегии, Италии с творческими хоровыми коллективами Екатеринбурга. В результате деятельности Фонда в 2015 году хормейстер с мировым признанием Андреа Анжелини (Италия)

готовит концертную программу с муниципальным хором «Доместик» из произведений эпохи Возрождения. Концерт состоится 24 апреля 2015 года в Муниципальном музее изобразительных искусств.

Сегодня Фонд имеет свою историю, свой опыт. Так, например, ровно через три года существования нагрянула проверка Министерства юстиции. Фонд прошел очередные университеты. Не просто, ведь Фонд – некоммерческая организация и заработная плата сотрудников не предусмотрена, а, стало быть, бухгалтера и юриста у Фонда просто нет. Все построено на энтузиазме учредителей. А отчитываться пришлось по уставным и финансовым документам деятельности за три года. Воистину «Не боги горшки обжигают». Отчитались! Пришлось даже потратить время на суды с Министерством юстиции – выиграли!

А что же выиграли мы, руководители детского концертного хора «Глория»? У нас нет необходимости убеждать Фонд в оказании помощи. Даже просить не надо. Фонд, проводя мероприятия, зарабатывает, чтобы помочь нашим детям. Несмотря на небольшие суммы в обороте, в 2014 году Фонд определил первого стипендиата – это Камбарбекова Жанелла – талантливая ученица хорового отделения ДМШ № 7 имени С.В.Рахманинова (кстати, стипендия выплачивается из личных средств руководителей Фонда). Сейчас фонд планирует проведение различных мероприятий: абонементных концертов, новогодних спектаклей и др. с целью заработать средства для оказания помощи в проведении крупных хоровых форумов, творческих поездок хоровых коллективов ДМШ № 7 имени С.В.Рахманинова.

Нельзя не упомянуть Международный хоровой Союз (Москва) и его руководителя Сметанина Бориса Ивановича. Мы никогда не получали финансовой поддержки и денежных средств от Союза. Зато информация и возможность участвовать в Международных конкурсах по рекомендации Союза значительно повлияло на рост профессионализма и авторитета концертного хора «Глория» ДМШ № 7 имени С.В.Рахманинова. В 1998 году, еще малоизвестный в России хор стал центром хорового движения Урало-Сибирского региона. До сих пор не можем понять, почему Борис Иванович Сметанин выбрал именно нас. Получили письмо с предложением работать вместе, согласились. В 2000 году Италия по рекомендации Международного хорowego Союза бесплатно принимала

«Глорию», единственный хор из России, на хоровом фестивале в городе Лоретто. В 2002 году хор приехал в Москву на 6 часов, чтобы спеть сольный концерт в Доме дружбы народов Болгарии и России. На концерт хора по приглашению Международного хорового Союза приехали слушатели из Казани, Ярославля, Воронежа, Ижевска. Творческие связи укреплялись, уровень хора стремительно совершенствовался.

В 2011 году на Первых Международных хоровых ассамблеях «Евразия-кантат» мы убедились в необычайной важности участия в работе группы волонтеров. Мы обрели новых надежных партнеров: Екатеринбургскую академию современного искусства.

И, наконец, последний (вчерашний) опыт по привлечению спонсорских средств.

В кабинет к директору заходит молодой преподаватель и начинает путано и сбивчиво объяснять, что необходима сумма денег на ремонт смычков для обучающихся. Деньги нужны наличные, так как не существует в Екатеринбурге мастерской по ремонту смычков, где можно произвести ремонт за безналичный расчет. Где взять деньги? Сумма то нужна небольшая – 1 200 рублей.

Вечером в школе собирается конференция родителей. Мы заинтересованно обсуждаем проблемы наших детей, пути развития нашей замечательной школы. В результате наш фирменный волшебный сундучок с *удовольствием* наполняется необходимой суммой денег. Важный штрих: директор близко не подходит к сундучку. Деньги собраны конкретному преподавателю, для помощи конкретным детям.

А для директора важнейший результат заключается в следующем: уже после окончания мероприятия в кабинет заходят родители и предлагают свою помощь в случае острой необходимости!

Пожертвования спонсоров с 1996 года по настоящее время:

ЗАО «Таганский ряд»

Никифоров Анатолий Владимирович, Тестов Виктор Николаевич

1996 год – поездка в Грецию 5000 рублей

1997 год – приобретена виолончель для Лунегова Александра – 2 000 у.е.

1998 год – 400 000 рублей Неерпельт (Бельгия) хор «Глория»

1998 год – 50 000 рублей Варна (Болгария)

1999 год – 50 000 рублей (пожертвования преподавателям к 40-летию школы)

2000 год – 14 000 евро Лоретто (Италия), Пуатье (Франция)

2001 год – 100 000 рублей Москва (Россия)

2002 год – Международный хоровой Союз (президент Сметанин Борис Иванович) предоставил возможность на безвозмездной основе проведения сольного концерта хора «Глория» в Болгарском культурном центре в Москве.

2003 год – 300 000 рублей Вернигероде (Германия)

2004 год – 360 000 рублей Бремен (Германия)

2006 год – 350 000 рублей Прага (Чехия)

2006 год – 1 200 000 Сямынь (Китай)

2007 год – 550 000 рублей Маринье, Анси (Франция), Рива дель Гарда (Италия)

2008 год – 150 000 рублей Варшава (Польша)

2010 год – 150 000 рублей Гаджиево (Мурманск)

2011 год – 600 000 рублей Вернигероде (Германия), Грац (Австрия)

2013 год – 300 000 рублей Анси, Маринье, Клуз (Франция)

2014 год – 90 000 рублей Абакан (Хакассия)

2015 год – 246 000 рублей Санкт-Петербург

Итого: 5 621 000 рублей

Административный ресурс:

2003 год – ввод нового здания Детской музыкальной школы № 7 имени С.В.Рахманинова после реконструкции – 25 000 000 рублей.

Необходимо пояснить, что посылом к реализации столь масштабного проекта были неоспоримые достижения и заслуги творческого коллектива преподавателей и учащихся ДМШ № 7 имени С.В.Рахманинова, и, в частности, лауреата Международных конкурсов концертного хора «Глория».

2007 год – появление в Школе большого концертного рояля KAWAI 1 200 000 – бюджет города + по инициативе депутатов Екатеринбургской городской Думы 1 800 000 рублей дополнительно из бюджета города.

Итого: 28 000 000 рублей

Фонд поддержки и реализации творческих молодежных инициатив в области музыкальной культуры:

2011 – 30 000 рублей путевки в лагерь Приозерный

2011 год – 70 000 рублей Вернигероде (Германия), Грац (Австрия) - авиабилеты

2014 год – 84 000 рублей Абакан (Хакасия) экскурсионная программа: Саяно-Шушенская ГЭС, село Шушенское

Итого: 184 000 рублей

Екатеринбургская академия современного искусства

2011, 2013 год – привлечение волонтеров для организации Международных хоровых ассамблей «Евразия-кантат

Результат: создание комфортных условий для гостей города, привлечение внимания творческих коллективов России, дальнего зарубежья к городским проектам. Инвестиции в сферу услуг города: гостиницы, туристический бизнес, общественное питание.