

Вяселле ў Новым Свержані

Цэны ў Доме культуры — даступныя, а як займець стабільны попыт на платныя паслугі?

Пад рубрыкай “Інстытут павышэння кваліфікацыі” мы пачынаем публікацыю вытрымак з дыпломных работ сёлетніх выпускнікоў факультэта культуралогіі і сацыякультурнай дзейнасці кафедры менеджменту сацыякультурнай дзейнасці Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта культуры і мастацтваў. Выпускнікі толькі ўладкоўваюцца на першае месца працы, кожны з дыпламаў, як нам падаецца, з’яўляецца практыка-арыентаваным і карысным для работнікаў клубаў ды бібліятэк. Многія ідэі ўчарашніх студэнтаў, якія нават не прыступілі да рэалізацыі сваіх праектаў, могуць быць выкарыстаны іхнімі больш сталымі калегамі і для пашырэння ведаў, і для “нараджэння” сваіх творчых праектаў. Першая публікацыя ўключае вытрымкі з дыплама Дар’і НАЙДЗЯНОВІЧ, якая нарадзілася ў Новым Свержані, што на Стаўбцоўшчыне. Таму тэма яе — “Перспектывы аказання платных паслуг насельніцтву Навасвержанскім домам культуры ва ўмовах фарміравання рыначных адносін”.

Як жа без маркетынгу?

У 1967 годзе ўпершыню ў гісторыі было ўзнята пытанне існавання маркетынгу ў галіне культуры. Ф.Котлер у сваім хрэстаматыйным падручніку зазначыў, што ўсе арганізацыі культуры — музеі, канцэртныя залы, бібліятэкі — ствараюць культурны прадукт. Таму яны павінны змагацца як за ўвагу спажывецца, так і за сваю ўласную долю нацыянальных рэсурсаў. А гэта — праблема маркетынгу. І, як сёння зразумела, галоўная яго мэта ў сферы мастацтваў — увесці адпаведную колькасць людзей у адпаведную форму кантакту з работнікамі культуры ды пры гэтым дабіцца найлепшага фінансавага выніку.

Удасканаленне маркетынговых стратэгий і іх эфектыўнае выкарыстанне прывялі да расслаення арганізацый культуры на камерцыйна арыентаваныя (for profit sector) і некамерцыйныя (non profit sector)...



Зацікавіць гледача

На Стаўбцоўшчыне — 72 установы культуры і мастацтваў: 35 клубаў, 31 бібліятэка, 5 ДШМ і Музей-сядзіба “Дзяржынава”.

Створаны ўстановы новага тыпу: пазалетась з’явіліся Кульская і Тонаўская бібліятэкі-клубы, а летась — Заямнаўскі. Філіял Кульскага сельскага клуба ў вёсцы Цеснавая стаў самастойным Цеснаўскім сельскім клубам. Кадравы патэнцыял, па стане на студзень 2012 года, складае 269 спецыялістаў, 124 маюць вышэйшую адукацыю, столькі ж — сярэдняю спецыяльную, 21 — агульную сярэдняю, 40 чалавек — пенсійнага ўзросту.

Навасвержанскім домам культуры кіруе Валянціна Крыт. План платных паслуг даводзіцца ўстановам раёна, але як ён выконваецца? Для таго, каб адказаць на пытанне, варта спачатку зазначыць, што заробная плата ў насельніцтва раёна павялічваецца, але ўсё ж не так хутка, як хацелася б. Усе клубы Стаўбцоўшчыны прапаноўваюць платныя дыскатэкі, канцэрты, выстаўкі-продажы і г. д. Адно робяць гэта больш паспяхова, другія — менш. Нязменная складанасць для ўсіх — зацікавіць наведвальніка творчым прадуктам.

У кожнага — свае інтарэсы

Між тым, у розных узростах катэгорый — розныя інтарэсы. Сёння цяжка выцягнуць з дому моладзь, якая блукае ў Інтэрнэце і забылася на жывыя стасункі. Таму ад работнікаў культуры патрабуюцца выключна высокі прафесіяналізм, творчае гарэнне, ініцыятыва. Неаспрэчна, вынік прынясе толькі спалучэнне названых якасцей. Што ж канкрэтна патрэбна рабіць для выканання плана?

Па-першае — пастаянна ўзбагачаць асартымент платных паслуг. Па-другое — умацоўваць матэрыяльна-тэхнічную базу. Усё гэта — не проста. Але іншага шляху няма.

Колькі каштуе білет?

Цэны на паслугі — невысокія. Таму пра выхад на самаакупнасць і атрыманне стабільных даходаў застаецца толькі марыць. Апошнія, фактычна, ідуць на пакрыццё расходаў, звязаных з аказаннем паслуг. А паслугі наступныя:

— танцавальныя вечары, дыскатэкі для дарослых (10 000 руб.) — два разы на тыдзень, для дзяцей (5 000 руб.) — раз на тыдзень;

— дзіцячыя ранішнікі, выпускныя ў садках і школах (ад 100 000 да 300 000 руб.);

— абменныя канцэрты ды канцэрты на прадпрыемствах і ў арганізацыях (ад 500 000 руб.);

— абрадавая дзейнасць (ад 300 000 да 500 000 руб.);

— арэнда памяшканняў (ад 100 000 да 300 000 руб.);

— настольны тэніс (3 000 руб.).

Цэны, паўтаруся, — даступныя. Але попыт на дарослыя танцавальныя вечары — невысокі: спажываюцца паслугі з’яўляюцца моладзь і людзі сярэдняга веку, а яны аддаюць перавагу адпачынку ў Стоўбцах ці Мінску. А вось дзеці з задавальненнем наведваюць дзіцячыя дыскатэкі з конкурсамі ды прызамі.

Дапамагаюць абрады

Работнікі клуба прапаноўваюць платны вясельны абрад “Тры ручнікі”, запісаны ў 1997 годзе ад ураджэнкі вёскі Ячонка — Вольгі Бельскай. Гэта адмысловая тэатралізаваная дзея з глыбокім сакральным зместам. І яна карыстаецца попытам. Такім чынам, старадаўні абрад стаў адной з платных інавацый.

Словам, наш ДК шукае новыя падыходы да арганізацыі адпачынку. І асаблівая ўвага надаецца адраджэнню традыцый. Распрацоўваецца абрад развітання нявесты з родзічамі і ўступлення яе ў новую сям’ю. Зразумела, перспектыва — за такімі абрадамі. (Дар’я Найдзяновіч дадаткам да сваёй працы змяшчае сцэнарый мясцовага вясельнага абраду. Публікаваць яго ў артыкуле не мае сэнсу, бо літаральна ў кожнай вёсцы ён — розны. — Рэд.)

Мадэрнізацыя без спонсара? Не!

Без мадэрнізацыі ўстановы немагчыма пашырыць спектр платных паслуг. А хацелася б стварыць камп’ютарны клуб, адрамантаваць ды забяспечыць сучаснай апаратурай танцпляцоўку. Для гэтага варта задумацца аб прыцягненні спонсараў, пра выпрацоўку фандрайзінгавай палітыкі.

І тут важна адзначыць вось што. Паколькі заробкі насельніцтва растуць не надта хутка, а планы платных паслуг штогод павялічваюцца на падставе прынцыпу “ад дасягнутага”, дык такі стан рэчаў ніяк не спрыяе паспяховаму выкананню апошніх. Значыць, сітуацыю з фарміраваннем названага плана неабходна прыводзіць у адпаведнасць з рэальным станам эканамічна-дэмаграфічных спраў.

Замест высновы

Аказанне платных паслуг для СДК — складаная, але цалкам рэальная задача. І тут нам павінны дапамагчы нашы старадаўнія традыцыйныя абрады. Пры гэтым важна ўлічваць фінансавыя магчымасці насельніцтва. Інакш кажучы, план павінен быць рэальным. Тады і праца будзе ў радасць!..

На здымку: від Новага Свержаня.

Ілюстрацыйнае фота з Інтэрнэту
Аўтар: Яўген РАГІН