



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

**POSLOVNE MOGUĆNOSTI I RAZVOJ VEŠTINA
ZA GLUMCE
MODUL II**

FINANSIRANJE Ideje

Razvijeno od strane DAH Teatra (Srbija)

Stardust
Performing Arts Entrepreneurs



Cilj

Svrha ovog modula je da umetnicima ukaže na formu projektnog finansiranja. Ovaj modul takođe želi da objasni više o idejama prikupljanja sredstava, važnosti razvoja strategija prikupljanja sredstava i planiranju za završetak projekata i ispunjenje njegove misije i ciljeva.



Gledajte i razgovarajte



Kako postati bolji fandrejzer
Kara Logan Berlin

Do kraja ovog modula, trebalo bi da budete u mogućnosti da...

Znanje

- Načini finansiranja projekta
- Definisane sadržaja finansijskog plana
- Načini finansiranja finansijskih sredstava – kreiranje budžeta
- Poznavanje zakonske regulative

Veštine

- Veštine analize, proračuna
- Liderske veštine
- Veštine pisanja
- Razlikovanje prihoda i rashoda
- Preciznost, focus
- Odgovornost i disciplina

Stavovi

- Sponzori daju sredstva liderima
- Zarađuje se samo ako je pozorišna produkcija dobra
- Prodaćete emisiju koju voli publika, a ne Kritika
- Nikad ne snižavajte kriterijume

Ključni koncepti

Donacije

Donacija je poklon za pružanje finansijske podrške pozorištu bez ikakvog zahteva usluge.

Grantovi

Apliciranje sa idejom projekta na pozive fondacija.

Crowdfunding

je način prikupljanja novca za pojedinca ili organizaciju prikupljanjem donacija od velikog broja pojedinaca.

Sponzorstva

Sponzorstvo podrazumeva davanje finansijskih sredstava organizaciji i traženje određene naknade.

Fundraisers

Kulturne organizacije takođe organizuju donatorsko veče poslovnom sektoru za promociju svog proizvoda za obezbeđivanje grantova.





Ideje za
finansiranje

Koje strategije biste primenili za
finansiranje vašeg projekta?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Stardust
Performing Arts Entrepreneurs

Proces prikupljanja sredstava

Proces prikupljanja sredstava je proces traženja i prikupljanja dobrovoljnih finansijskih priloga angažovanjem pojedinaca, preduzeća, dobrotvornih fondacija ili vladinih agencija.

Iako se prikupljanje sredstava obično odnosi na napore da se prikupi novac za neprofitne organizacije, ponekad se koristi za identifikaciju i traženje investitora ili drugih izvora kapitala za profitna preduzeća.

Važno je pronaći što više sponzora i podrške u novcu ili u naturi.

Tradicionalno prikupljanje sredstava

Tradicionalno prikupljanje sredstava se uglavnom sastojalo od traženja donacija putem prikupljanja sredstava licem u lice, kao što je kucanje na vrata.

Poslednjih godina, međutim, pojavili su se novi oblici kao što je prikupljanje sredstava na mreži ili reformisana verzija prikupljanja sredstava na bazi.

Za sponzore je važno da budu društveno prihvaćeni i to je jedan od razloga zašto ulažu u pozorište. U poslednjih deset godina banke ulažu sredstva i postaju sponzori pozorišne sezone.

Ideje za finansiranje

- Najuspešnije organizacije za prikupljanje sredstava izgradile su snažno partnerstvo za prikupljanje sredstava između odbora, izvršne vlasti i osoblja koje prikuplja sredstva.
- Odbori, kao grupa, treba da razumeju i pomognu u informisanju strategija razvoja resursa i da prate napredak planova razvoja fondova. Na individualnom nivou, svaki član odbora treba da da lično značajan finansijski doprinos u podršci radu organizacije i da služi kao ambasador napora organizacije tako što se aktivno angažuje kao volonter u naporima prikupljanja sredstava.
- Povezivanje sa profitabilnom institucijom, preduzetnicima ili fondacijom (zainteresovane strane, poslovni sektor, lideri lokalnih zajednica, opštine, Ministarstvo, ambasade)
- Dobar plan promocije
- Istraživanje fondacija koje podržavaju projektну ideju
- Prijavlivanje za grantove



Ideje za finansiranje

Izrada finansijskog plana

Određivanje realnog budžeta i dobra alokacija sredstava. Finansijski plan je skup svih troškova i izdataka projekta.

Sponzorstvo

Pronalaženje sponzora će ojačati vaše kontakte i komunikacijske veštine.

Donatorske večeri će vam omogućiti da promovirate svoj projekat.

Zakonska regulativa

Uvek poštujujte zakonske regulative



Stiven Stejsi Menadžer društvenih medija u Wootton George Consulting

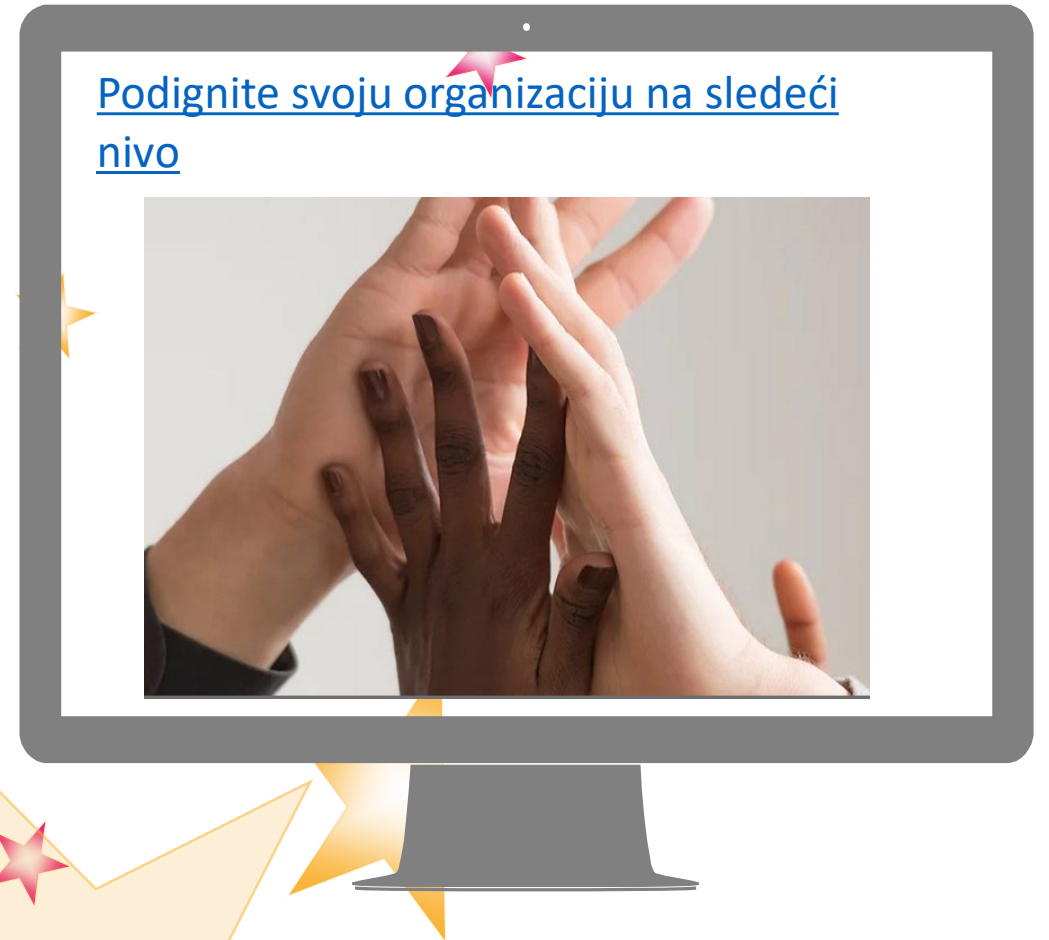
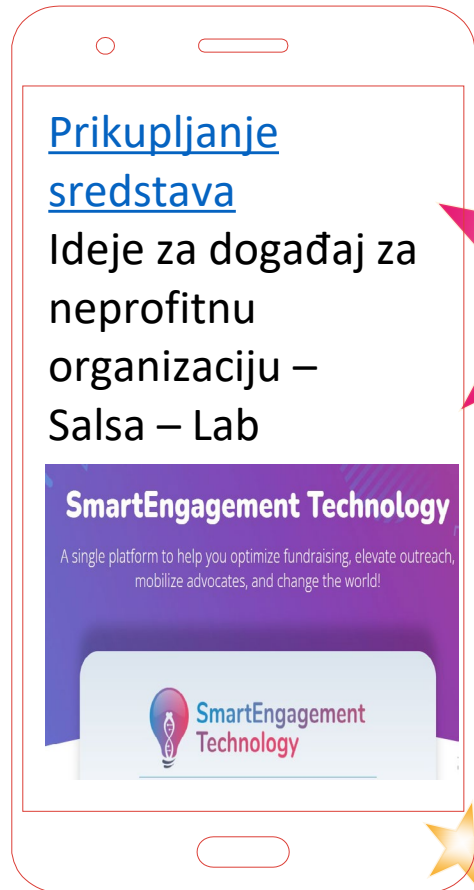
Uticaj organizacione kulture na prikupljanje sredstava je pitanje o kome se retko govori u našem sektoru, ali u ovim izazovnim vremenima može napraviti razliku između uspeha i neuspeha. Bez obzira da li prikupljate sredstva u nacionalnoj dobrotvornoj organizaciji, bolnici ili maloj lokalnoj dobrotvornoj organizaciji, kultura u kojoj radite će u velikoj meri odrediti šta možete da postignete. Drugim rečima, vaš uspeh kao prikupljača sredstava će delimično biti definisan načinom na koji kultura funkcioniše za vas ili protiv vas.

Šta određuje kulturu prikupljanja sredstava? Dakle, šta je to što određuje kulturu prikupljanja sredstava u organizaciji? Povezano je sa stvarima kao što su: starost i veličina organizacije; Koliko dugo je vršeno prikupljanje sredstava; Status prikupljanja sredstava unutar organizacije; U kojoj meri je prikupljanje sredstava „u vlasništvu“ u odnosu na druge funkcije; Interni procesi donošenja odluka (npr. birokratija); Uključivanje ili neuključivanje onih na vrhu; Da li poverenici razumeju prikupljanje sredstava ili ne; Stavovi prema riziku i inovacijama; Ravnoteža između osnaživanja i kontrole osoblja koje prikuplja sredstva; Spremnost da se investira u budućnost (ili ne); Da li je prikupljanje sredstava zastupljeno na nivou višeg menadžmenta ili ne – sve ovo utiče na efektivnost prikupljanja sredstava u okviru organizacije.

<https://www.wgconsulting.co.uk/news/developing-a-fundraising-culture/#:~:text=So%20what%20is%20it%20that%20determines%20the%20fundraising,%20long%20fundraising%20has%20been%20carried%20out>

*Studija
slučaja*

Dodatna literatura



Plan akcije



1 – Korak 1

Napravite spisak troškova jedne pozorišne predstave.

Odredite visinu honorara autorskom timu.

Odredite cenu izrade kostima, scenografije i zakupa prostora i sve potrebne troškove za vašu produkciju.

2 – Korak 2

Odredite koliko vam je novca potrebno za projekat.

Ponovo odredite resurse za svaki element projekta.

3 – Korak 3

Napravite listu svih izvora finansiranja.

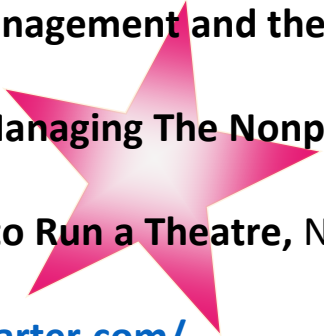
Napravite spisak potencijalno dobijenih sredstava.

Razmislite da li je vaš projekat realan i izvodljiv.



Reference

- Adizes I. (2009), **Management in culture**
- Byrns W. (2009). **Management and the Arts**. Belgrade; Clio
- Drucker P. (1990), **Managing The Nonprofit Organization**, New York, Harper Collina Publisher.
- Volz J. (2011), **How to Run a Theatre**, New York, Bloomsbery.
- <https://www.kickstarter.com/>
- <https://donately.com/?msckid=5179b31cf8e61b20f8f1d26e036681eb>
- <https://www.wgconsulting.co.uk/news/developing-a-fundraising-culture>





Stardust

Performing Arts Entrepreneurs



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.