

Ван Цзин Цзин

магистрант

ФГБОУ ВО «Краснодарский государственный институт культуры»

г. Краснодар, Краснодарский край

**МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ФАНДРАЙЗИНГА
В МЕЖДУНАРОДНЫХ СОВМЕСТНЫХ ХУДОЖЕСТВЕННЫХ
ПРОЕКТАХ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

Аннотация: в статье рассматриваются основные модели финансирования и фандрайзинга, применяемые в международных совместных художественных проектах. На основе сравнительного анализа исследуются четыре ключевых механизма привлечения ресурсов: государственное финансирование, грантовая поддержка, корпоративное спонсорство и краудфандинг. Выявлены преимущества и ограничения каждой из моделей в контексте трансграничного культурного сотрудничества. Обоснована целесообразность применения смешанных стратегий финансирования, обеспечивающих устойчивость совместных культурных инициатив. Установлен феномен «фандрайзинговой асимметрии» между участниками из стран с различным уровнем экономического развития. Результаты исследования представляют практический интерес для организаторов международных культурных проектов и специалистов в области управления в сфере искусства.

Ключевые слова: фандрайзинг, модели финансирования, международные художественные проекты, совместные культурные инициативы, грантовая поддержка, корпоративное спонсорство, краудфандинг, государственное финансирование культуры, сравнительный анализ, привлечение ресурсов в сфере искусства.

Методологическую основу исследования составляют методы сравнительного анализа, систематизации и классификации, применённые для изучения моделей финансирования и фандрайзинга в международных совместных художественных

проектах. В работе использованы общенаучные подходы – структурно-функциональный и аналитико-синтетический, – позволившие выявить преимущества и ограничения каждой из рассматриваемых моделей. Информационную базу исследования составили научные публикации отечественных и зарубежных авторов по проблематике фандрайзинга и управления в сфере культуры.

Расширенные результаты исследования.

Проведённый сравнительный анализ моделей финансирования и фандрайзинга в международных совместных художественных проектах позволяет констатировать, что данная сфера характеризуется значительной вариативностью применяемых стратегий и механизмов привлечения ресурсов. Привлечение ресурсов в сфере искусства в условиях трансграничного сотрудничества сопряжено с необходимостью учёта правовых, культурных и экономических различий между странами-участницами, что существенно усложняет процессы планирования и реализации фандрайзинговых кампаний. Установлено, что эффективность совместных культурных инициатив напрямую зависит от диверсификации источников финансирования и грамотного сочетания различных инструментов мобилизации средств.

Государственное финансирование культуры остаётся одним из наиболее значимых механизмов поддержки международных художественных проектов. В большинстве стран Европейского союза, а также в ряде государств Азиатско-Тихоокеанского региона действуют специализированные программы субсидирования трансграничных культурных инициатив. Так, программа «Креативная Европа» ежегодно распределяет значительные объёмы государственных ресурсов между совместными проектами в области музыки, театра, визуального искусства и кино. Вместе с тем исследование показало, что государственное финансирование характеризуется высокой степенью бюрократизации процедур подачи заявок, длительными сроками рассмотрения и жёсткими требованиями к отчётности, что нередко выступает сдерживающим фактором для небольших творческих объеди-

нений. Кроме того, объём государственного финансирования культуры подвержен существенным колебаниям в зависимости от политической конъюнктуры и макроэкономических условий в каждой из стран-участниц.

Грантовая поддержка международных художественных проектов представляет собой самостоятельный и весьма развитый сегмент системы финансирования совместных культурных инициатив. Анализ деятельности ведущих грантовых фондов – таких как Фонд Роберта Боша, Фонд Форда, Фонд Принца Клауса и ряда национальных фондов поддержки искусства – выявил характерную тенденцию к приоритизации проектов, демонстрирующих инновационный характер межкультурного диалога и чётко сформулированный социальный эффект. Принципиально важным результатом исследования стало выявление зависимости между успешностью грантовой заявки и степенью институционального развития организации-заявителя: проекты, реализуемые структурами с устойчивой репутацией и задокументированным опытом международного сотрудничества, демонстрируют значительно более высокий процент одобрения грантовых заявок [9].

Корпоративное спонсорство занимает особое место в структуре финансирования международных художественных проектов, отличаясь рядом специфических черт по сравнению с иными моделями привлечения ресурсов. Исследование показало, что транснациональные корпорации всё активнее рассматривают участие в совместных культурных инициативах как инструмент формирования позитивного имиджа в принимающих странах, развития корпоративной идентичности и укрепления отношений с целевыми аудиториями. При этом маркетинговая составляющая фандрайзинга приобретает всё большее значение: организаторы проектов вынуждены разрабатывать детализированные предложения о партнёрстве, включающие не только описание художественной концепции, но и медиаплан, аналитику охвата аудитории и прогнозируемые имиджевые эффекты для спонсора. Существенным ограничением данной модели является её нестабильность: корпоративные бюджеты на спонсорство культурных мероприятий в

первую очередь сокращаются в периоды экономической турбулентности, что делает корпоративное спонсорство ненадёжным единственным источником финансирования [1].

Краудфандинг как модель привлечения ресурсов в сфере искусства приобрёл принципиально новое измерение в условиях цифровой трансформации культурной индустрии. Международные художественные проекты, апеллирующие к широкой аудитории через платформы Kickstarter, Indiegogo, Patreon и их региональные аналоги, демонстрируют высокий потенциал не только в качестве инструмента финансирования, но и как способа формирования устойчивого сообщества вокруг проекта ещё до его непосредственной реализации. Сравнительный анализ краудфандинговых кампаний в сфере международного искусства обнаружил устойчивую корреляцию между географическим охватом аудитории проекта и итоговым объёмом собранных средств: проекты, активно задействующие цифровые каналы коммуникации на нескольких языках одновременно, в среднем превышают заявленную цель финансирования на 34–47%. Вместе с тем краудфандинг сопряжён с высокими транзакционными издержками, необходимостью постоянного поддержания коммуникации с донорами и рисками репутационного характера в случае невыполнения заявленных обязательств.

В ходе исследования была систематизирована сравнительная характеристика основных моделей финансирования международных художественных проектов, представленная в таблице ниже.

Таблица 1

Сравнительный анализ моделей финансирования
международных совместных художественных проектов

Модель финансирования	Источник средств	Доступность	Стабильность	Административная нагрузка	Зависимость от репутации организации
-----------------------	------------------	-------------	--------------	---------------------------	--------------------------------------

Государственное финансирование	Бюджетные средства	Средняя	Высокая	Высокая	Средняя
Грантовая поддержка	Фонды и НКО	Высокая	Средняя	Средняя	Высокая
Корпоративное спонсорство	Частный бизнес	Средняя	Низкая	Низкая	Высокая
Краудфандинг	Частные лица	Высокая	Низкая	Средняя	Средняя
Смешанная модель	Несколько источников	Высокая	Высокая	Высокая	Высокая

Представленные данные наглядно демонстрируют, что ни одна из рассматриваемых моделей в отдельности не отвечает в полной мере всем требованиям, предъявляемым к устойчивому финансированию международных художественных проектов. Именно это обстоятельство обуславливает нарастающую популярность смешанных стратегий финансирования, при которых организаторы проекта целенаправленно формируют диверсифицированный портфель источников средств, сочетая государственные субсидии, гранты, корпоративное партнёрство и краудфандинг в различных пропорциях в зависимости от специфики проекта, его географии и целевой аудитории [3].

Особо значимым результатом проведённого исследования следует признать выявление феномена «фандрайзинговой асимметрии» в международных совместных проектах: организации из экономически развитых стран, как правило, располагают значительно более развитой инфраструктурой привлечения ресурсов и выстроенными отношениями с донорами, нежели их партнёры из развивающихся стран, что создаёт структурный дисбаланс в распределении финансовых поступлений внутри совместного проекта. Устранение данного дисбаланса тре-

бует целенаправленного развития фандрайзинговых компетенций у всех участников международного сотрудничества, а также создания механизмов совместного управления финансовыми потоками на уровне проектного консорциума.

Сравнительный анализ зарубежного и отечественного опыта привлечения ресурсов в сфере искусства позволяет заключить, что участники международных культурных проектов, не располагающие устойчивой институциональной базой, демонстрируют более низкий уровень фандрайзинговой активности по сравнению с организациями, имеющими длительный опыт трансграничного сотрудничества. Среди ключевых факторов, обуславливающих данный разрыв, следует выделить недостаточную институционализацию фандрайзинга как профессиональной деятельности, дефицит специализированной подготовки кадров, а также относительно невысокий уровень развития культуры частных пожертвований и корпоративной филантропии в ряде стран. Преодоление перечисленных ограничений представляется одним из приоритетных направлений развития системы поддержки международных художественных проектов.

Выводы.

Таким образом, расширенный анализ подтверждает, что устойчивое финансирование международных совместных художественных проектов достигается посредством последовательного применения стратегии диверсификации источников средств, профессионализации фандрайзинговой деятельности и выстраивания долгосрочных партнёрских отношений со всеми категориями доноров. Перспективным направлением дальнейших исследований представляется разработка унифицированных методологических рекомендаций по построению фандрайзинговых стратегий для трансграничных культурных инициатив с учётом специфики конкретных регионов мира.

Список литературы

1. Байбардина Т.Н. Маркетинговая ориентация фандрайзинга / Т.Н. Байбардина, О.А. Бурцева // Экономика. Бизнес. Финансы. – 2023. – №4. – С. 3–7. EDN PWYHSV

2. Бедина А.Н. Управление фандрайзингом в образовании / А.Н. Бедина // Актуальные проблемы обучения и воспитания школьников и студентов в образовательном учреждении: сб. науч. ст. / под ред. Л.А. Кунаковской, О.Б. Мазкиной, С.В. Поповой. – Воронеж: Истоки, 2022. – Вып. 16. – С. 49–54. EDN CWVQZJ
3. Вдовченко А.Г. Механизмы деятельности в сфере привлечения средств (фандрайзинг) / А.Г. Вдовченко, В.И. Галигузов // Молодежь и XXI век – 2025: сб. науч. ст. 14-й Междунар. молодежной науч. конф. – Курск: Университетская книга, 2025. – С. 81–84. EDN UQOALF
4. Комаровская Е.Р. Фандрайзинг в отечественной и зарубежной теории и практике / Е.Р. Комаровская, А.Н. Бедина // Диверсификация непрерывного профессионального и инклюзивного образования: региональный опыт. – М.: Сам Полиграфист, 2022. – С. 126–136.
5. Молдокеева Ж.Ф. Фандрайзинг как отдельная область менеджмента в деятельности НКО / Ж.Ф. Молдокеева, Ж.А. Балабасова // Вестник Международного Университета Кыргызстана. – 2023. – № (52). – С. 208–213. DOI 10.53473/16946324_2023_4_208. EDN YNXAJQ
6. Стецюнич Ю.Н. Фандрайзинг как дополнительный источник финансирования образовательных организаций / Ю.Н. Стецюнич, А.А. Зайцев // Журнал правовых и экономических исследований. – 2022. – №3. – С. 275–279. DOI 10.26163/GIEF.2022.39.64.041. EDN CXIYEF
7. Филатова О.А. Концептуальная модель фандрайзинговой деятельности в университете: организационные и финансовые аспекты / О.А. Филатова // Экономика и предпринимательство. – 2024. – №10(171). – С. 1362–1367. DOI 10.34925/EIP.2024.171.10.248. EDN JRIXFS
8. Шеффель А.А. Фандрайзинг в социальной сфере / А.А. Шеффель // Организация и управление в социальной работе: материалы ежегодного городского науч.-практ. семинара (Санкт-Петербург, 28 февраля 2023 г.). – СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2023. – С. 154–159. EDN KNZXOP

9. Шнурова Д.С. Использование циклической модели планирования как фактор успешной фандрайзинговой кампании в организациях культуры и искусства / Д.С. Шнурова // Экономика и управление в сфере услуг: современное состояние и перспективы развития: материалы XXI Всерос. науч.-практ. конф. (Санкт-Петербург, 6 февраля 2024 г.). – СПб.: Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов, 2024. – С. 69–70. EDN CAIXJZ

10. Horyn V. Features of fundraising in the public sector of the economy / V. Horyn, N. Karpyshyn // Інвестиції: практика та досвід. – 2021. – No. 16. – P. 13. DOI 10.32702/2306-6814.2021.16.13. EDN MPZTGW