

справляться с разными превратностями человеческой жизни. Слишком детально прописанные условия воспринимаются скорее, как помеха и потенциальная причина конфликтов. Европейцы на этом фоне видятся своим китайским партнерам часто жесткими, упрямыми и не умеющими приспособливаться к изменяющимся условиям. Китайцев же часто считают ненадежными, неорганизованными, даже скрытными. В коммуникативном поведении этот культурный стандарт проявляется в избегании однозначных формулировок и подчеркивании обстоятельств, которые должны привести к изменению правил. Историческими корнями такого отношения является то, что согласно учению Конфуция, государство и общество должны управляться посредством морали, человечности и добродетели, а не абстрактными законами.

Приведенные здесь нормы культурного стандарта, естественно, не могут описать все возможные ситуации общения с китайскими партнерами, но они могут послужить в качестве ориентиров и стимулов для дальнейшего изучения как других культур, так и своей собственной.

---

1. Thomas, A. Handbuch. Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Band 1: Grundlagen und Praxisfelder / A. Thomas, E. Kinast, S. Schroll-Machl (Hg). – Göttingen : Vandenhoecke& Ruprecht GmbH&Co., 2003. – 464 s.

2. Thomas, A. Handbuch. Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Band 2: Länder, Kulturen und interkulturelle Berufstätigkeit / A. Thomas, S. Kammhuber, S. Schroll-Machl (Hg). – Göttingen : Vandenhoecke& Ruprecht GmbH&Co., 2003. – 400 s.

## СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ ТАНЦЕВАЛЬНОГО БИЗНЕСА

**Оседач-Брилевская Е. К.**

*руководитель студии современного танца «ArtDance Studio» (г. Луца)*

***Аннотация.** Данная статья рассматривает основные этапы становления танцевального бизнеса – создание, продвижение и реклама услуг на примере собственного опыта. Она поможет избежать определенных трудностей и ответит на возникшие вопросы в ходе развития вашего бизнеса, поможет быть конкурентоспособным и востребованным на рынке услуг – то есть позволит быстро пройти этап «старт бизнеса – прибыльность бизнеса» в танцевальной сфере.*

***Summary.** The article considers the main stages of dance business formation, such as start up, promotion and advertising according to first-hand experience. This article will help to avoid some difficulties and will answer the questions have been raised during the development of your business, will help to be competitive and in demand in the market. In other words it will allow to speed the stage «business starts – profitability» in dance sphere.*

В настоящее время достаточно большое количество людей заботятся о своем здоровье, внешнем виде и о поддержке себя в хорошей форме. Среди услуг, которые направлены на поддержание здоровья и тонуса тела, необходимо выделить занятия танцами. Сегодня на смену статичному стереотипу жизни приходит динамичный. У человека появляется больше свободного времени и средств для организации собственного досуга. Занятия танцами стали одним из популярных направлений при выборе занятий по интересам, как у детей, так и у взрослых. Поэтому сегодня в связи с популярностью данного вида искусства количество частных школ и студий танца

стремительно увеличивается.

Из вышеперечисленного следует вывод, что открытие танцевальной студии отличная идея для начала собственного бизнеса. Шансы успеха увеличиваются, если вы знакомы с танцевальной культурой – являетесь исполнителем либо имеете опыт преподавания. Но одних танцевальных навыков для организации своего дела будет недостаточно. Необходимо продумать грамотную организацию бизнеса, которая обозначит риски, определит пути продвижения и рассчитает необходимые вложения в дело.

Все вышесказанное доказывает теоретическую и практическую значимость данной статьи. Цель – разработать и описать пути создания и продвижения танцевального бизнеса.

Регистрация и организация бизнеса. После принятия решения открытия танцевальной студии необходимо зарегистрировать свою организацию. Поэтому для начала определяемся с формой ведения бизнеса – индивидуальный предприниматель (ИП), общество с ограниченной ответственностью (ООО) или частное унитарное предприятие (ЧУП). Находясь одному в начале пути открытия собственного дела в танцевальной сфере либо не имея в штате большого количества сотрудников, целесообразным будет регистрация себя как индивидуального предпринимателя для занятия предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [2]. У ИП в отличие от ООО и ЧУП значительно меньшие цифры уплаты налогов, меньший документооборот и процесс регистрации организации достаточно проще. Самым весомым плюсом регистрации бизнеса как ООО или ЧУП является неограниченное количество наемных работников, в отличие от ИП. При регистрации индивидуального предпринимателя допускается лишь до 3 наемных работников. Но, учитывая, что в танцевальном бизнесе, наемные работники должны быть высококвалифицированными педагогами и, исходя из собственного опыта старта бизнеса, целесообразным будет регистрация себя как индивидуального предпринимателя. При дальнейшем развитии возможна реорганизация формы ведения бизнеса – ликвидация ИП и регистрация ООО либо ЧУП. Вид экономической деятельности – «Образование в области культуры. Обучение танцам и деятельность танцевальных студий». Код экономической деятельности 85520 [3]. Система налогообложения – единый налог. Ставки единого налога зависят от административно-территориального расположения танцевальной студии и варьируются от 67 до 110 белорусских рублей [2].

Анализ рынка является важным пунктом старта бизнеса. Выясняем, сколько танцевальных школ и студий существует в вашем городе, сколько стилей и направлений можно в них освоить, насколько квалифицированные тренировки можно получить. К плюсам любого бизнеса можно отнести удачное месторасположение, устоявшаяся клиентская база, широкий спектр услуг, в танцевальном деле – это разнообразие танцевальных направлений, а также хорошая репутация. С минусами, которыми можно столкнуться при организации танцевального бизнеса, это неизвестность на рынке услуг, удаленное месторасположение, занятость жителей города в других танцевальных студиях и школах и другими увлечениями.

Поэтому обязательно определяем, какие танцевальные направления сегодня самые популярные. На сегодняшний день их достаточно много. Это street dance, хип-хоп, латиноамериканские и социальные танцы, стрип-пластика, go-go и различные танцевальные программы, направленные на похудение. Основная целевая группа – дети, молодежь, женщины.

Для успешности собственного дела в танцевальной сфере необходимо наличие удачного расписания. В основном это вечернее время. Однако существует определенный слой населения, которому будет удобны занятия в первой половине дня – учащиеся 2 смены в школе, женщины в декретном отпуске, либо пенсионного возраста. Поэтому проанализировав целевую аудиторию необходимо грамотно составить удобное расписание.

Также необходимо позаботиться о правильном и удачном месторасположении студии. В идеальном представлении это несколько филиалов по городу – обязательно центр и спальные районы города, удобное месторасположение с высокой проходимостью. Самое оптимальное решение для старта танцевального бизнеса – аренда помещения, которое должно отвечать определенным требованиям. Площадь арендуемого помещения для занятий до 10 человек это 70-80 кв. м., до 15 человек площадь должна быть минимум 120 кв. м. Хороший пол – важное условие для танцевального зала. Оптимальные варианты – нелакированный паркет, ламинат с антискользящим покрытием, сценический линолеум. Также обязательным условием для танцевального зала является наличие зеркал высотой не менее 1,6 м, закрывающим хотя бы одну стену, чтобы ученик мог видеть себя во время занятий в полный рост на удаленном расстоянии [3].

Кроме хорошего пола и наличия зеркал в арендуемом помещении для занятий танцами необходимо наличие балетного станка для выполнения различных упражнений и растяжки, музыкального оборудования и раздевалки.

Ключевым фактором любой танцевальной студии является квалифицированный преподаватель. Даже учитывая тот факт, что занятия в танцевальной студии не являются профессиональной деятельностью, а лишь одним из вариантов проведения досуга, любой ученик желает посещать квалифицированные тренировки. И в последнее время существует тенденция того, что родители отдают своих детей в танцевальную студию именно с перспективой дальнейшего профессионального роста. Поэтому необходимо наличие в вашей команде педагогов с соответствующим хореографическим образованием. Однако стоит помнить, что не всегда хороший исполнитель будет хорошим педагогом, и не всегда хороший педагог будет хорошим исполнителем. Поэтому прежде чем принимать на работу человека, исходя из его танцевальных навыков как исполнителя, необходимо убедиться в наличии у него педагогического опыта либо предоставить ему такую возможность. Пригласить провести тренировку со своей группой, чтобы определить наличие у возможного работника таланта педагога.

После принятия на работу сотрудника помните, что для успешного и конкурентоспособного бизнеса в танцевальной сфере необходим постоянный рост и развитие преподавателей. Эту задачу может решить посещение ими мастер-классов, семинаров, саморазвитие, дистанционное обучение, курсы повышения квалификации, посещение и участие в различных танцевальных фестивалях и конкурсах. Для успешной реализации задачи роста и развития профессионализма тренерского состава мной был разработан курс, направленный на рост профессиональной педагогической работы конкурентоспособного уровня, включающий в себя вопросы от правильного построения занятия до психологических аспектов работы. Успешность реализации курса была доказана решением ряда вопросов, возникавших на первоначальных этапах тренировочных занятий. Поэтому важным пунктом успеха и востребованности танцевальной студии является практическое участие организатора бизнеса и личной заинтересованности тренерского состава в профессиональном педагогическом росте.

Рекламная кампания. До старта бизнеса необходимо разработать пути продвижения своего бизнеса в танцевальной сфере. Первым и важным моментом для реализации является разработка логотипа студии для узнаваемости на рынке танцевальных услуг. Дальнейшим будет пункт распространения печатных материалов – листовок, афиш, буклетов в местах высокой посещаемости – торговых центрах, учреждениях образования и культуры, досках объявлений, распространение по почтовым ящикам. Данный пункт является ключевым при первоначальном наборе учеников в танцевальную студию.

Важным инструментом продвижения вашего танцевального бизнеса является активная работа с социальными сетями – Vkontakte, Facebook, Instagram. Социальные сети – это тот ресурс, на котором находится основная аудитория вашего бизнеса. Они являются самым распространенным видом досуга, поэтому реклама в социальных сетях пользуется большой популярностью. Правильное продвижение вашего танцевального бизнеса с помощью создания и раскрутки группы Vkontakte или создания высокопосещаемой странички в Instagram, привлекут новых учеников и будут работать на создание имиджа студии.

Одним из весомых пунктов рекламной кампании вашего бизнеса в танцевальной сфере является создание собственного сайта. Но чтобы сайт работал на продвижение вашего продукта в сфере танцевальных услуг, необходимо позаботиться о продвижении самого сайта, которое приведет к его высокой посещаемости вашей целевой аудиторией.

Хорошие результаты принесет реклама вашего бизнеса с помощью информационных технологий в СМИ – реклама на местном радио, телевидении, а также публикация в местных печатных изданиях. Такая реклама является одной из наиболее эффективных в продвижении на рынке услуг в связи со своей доступностью и влиянием на широкие слои населения [1].

Также, кроме печатной продукции, рекламы в социальных сетях и продвижения бизнеса с помощью информационных технологий, привлечь нового ученика может организация бесплатного пробного занятия, мастер-классов по популярным направлениям танца вашей студии, участие в различных фестивалях, конкурсах, мероприятиях города, а также организация концертов, с участием учеников студии, что также будет работать на увеличение потока новых клиентов и формирования имиджа вашей танцевальной студии.

Любая реклама требует определенных затрат. Вложенные средства окупятся потоком новых учеников в результате грамотно продуманной и построенной рекламной кампании.

Финансовый раздел. Чтобы определить бюджет танцевальной студии, необходимо составить баланс доходов и расходов, в результате которого определяется прибыль организации. Основные статьи расходов при организации танцевального бизнеса: аренда помещения, оборудование и ремонт, реклама, заработная плата персонала. Основным источником доходов танцевальной студии – проведение групповых занятий.

Для хорошей прибыли вашего танцевального бизнеса необходимо придерживаться адекватной ценовой политики. Сегодня стоимость обучения в месяц – 2 раза в неделю по 45 минут для детей, 60 минут для взрослых, варьируется от 25 до 55 белорусских рублей в зависимости от административно-территориального размещения вашей танцевальной студии. Для прибыльности танцевального бизнеса необходимо обеспечить работу минимум 4 групп с количественным составом

8-12 человек.

Также существуют дополнительные статьи доходов танцевальной студии. Это индивидуальные занятия, занятия по постановке первого танца молодоженов, выступления на различных мероприятиях, концертах, корпоративах, подарочный сертификат на обучение в студии.

Исходя из вышесказанного, следует вывод о том, что подробное изучение данной статьи и использование ее данных при организации собственного дела позволит быстро пройти этап «старт бизнеса – прибыльность бизнеса» в танцевальной сфере. При правильной организации, подробного анализа рынка услуг и подбора квалифицированного персонала, грамотно продуманных и построенных рекламной кампании и финансового плана, танцевальная студия может стать конкурентоспособным и прибыльным бизнесом.

---

1. Бороноева, Т. С. Современный рекламный менеджмент / Т. С. Бороноева. – Минск : Аспект-пресс, 2002. – 141 с.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь (с изм. и доп. на 01.01.2016 г.) : принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г.: одобрен Советом Респ. 18 декабря 2009 г. – Минск : Регистр, 2015. – 352 с.

3. Общегосударственный классификатор Республики Беларусь. Виды экономической деятельности. – Минск : Госстандарт, 2016.

4. Постановление министерства здравоохранения Республики Беларусь об утверждении Санитарных норм и правил от 4 июня 2013 г.: Требования к учреждениям дополнительного образования детей и молодежи. – Минск : Регистр, 2013. – 18 с.

## **ОСОБЕННОСТИ ЕДИНСТВА МЕХАНИЗМОВ МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ**

**Пшенник Г. Г.**

*преподаватель кафедры театрального творчества*

*Белорусского государственного университета культуры и искусств (г. Минск)*

***Аннотация.** В данной статье детально рассматривается менеджмент культуры, который владеет выраженной особенностью в сравнении с другими видами управленческой деятельности, так как культура представляет собой открытую многогранную диффузную систему, а управление подобными системами является слабо структурированным, высоко субъективным и мало прогностичным.*

***Summary.** This article deals with the management in culture, which has a pronounced feature as compared with other kinds of control activity. Culture is presented as an open multi-faceted diffuse system and the control of such systems is weakly structured, highly subjective and little forecasted.*

Прежде, чем обратиться к сущности менеджмента в культурной и социокультурной сфере, а также рассмотреть особенности единства механизмов менеджмента в сфере культуры, следует углубиться в теорию менеджмента и обратиться к истокам его возникновения в Республике Беларусь.

Само понятие «management/managing», как теория искусства управления коллективом, появилось ориентировочно в 1930-х годах в США. Значение, важность термина проявляется уже в этимологии слова: от глагола английского языка *to*