

Физиологические и психологические риски связаны также и с тем, что многие коллективы убрали деление групп по возрасту. В одну группу набирают и детей, и взрослых. Но физиология и психология людей разных возрастных групп существенно отличается. И то, что хорошо для одних, плохо других.

При профессиональном подходе есть серьезное и обоснованное разделение по возрастам: 5-6 лет, 7-8 лет, 9-10, 11-12 и т.д. с разрывом где-то в 1-2 года, дальше идут студенты и работающие взрослые. В коммерческом танце сейчас все смешанно, в лучшем случае разделяют на детские группы (с 5 до 10-11 лет), подростковые группы (с 4 по 11 класс) и смешанные студенческо-взрослые группы. Риски обучающихся возвращаются танцу бумерангом репутационных и финансовых издержек. Человек, который «попал» на неспециалиста и не смог научиться танцу, уйдет из коллектива, рассказав знакомым, что в этот коллектив не стоит идти. В результате коллектив не сможет удержать людей, набрать достаточное количество новых участников, и проект рано или поздно закроется. Учитывая, что такие коллективы и школы не единичны, и что люди уже перенасыщены танцевальными шоу, в обществе складывается негативное отношение к танцам.

"Людей, желающих обучиться танцам, становится все меньше и меньше. Мы наблюдаем массовое закрытие танцевальных школ и студий". Как ни парадоксально, но чтобы избежать всего этого и исключить дилетантов из процесса преподавания танцев, достаточно просто ввести лицензирование деятельности. Поскольку написать программу, необходимую для получения лицензии, может только человек, который хотя бы что-то понимает в обучении и имеет профильное образование. Пока никто ничего не проверяет, коммерческий танец полностью зависит от моды и волн популярности.

Литература:

1. yasno-group.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://yasno-group.com/ru/проекты/мнение_эксперта/рынок_коммерческого_танца_в_украине.
2. ubr.ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ubr.ua/business-practice/own-business/tancevalnyi-biznes-otkryvaem-tancevalnuu-shkolu-67518>.
3. Волков А.С. Инвестиционные проекты: от моделирования до реализации. – М.: Вершина, 2006.

СПЕЦИФИКА ТАНЦЕВАЛЬНОГО ПРОЕКТА

Петренко А.В.

*Научный руководитель: Павленко Т.В., к.п.н., доцент
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет*

Для того чтобы танцевальный проект оправдывал себя, нужна массовость. Когда много коллективов и везде «танцуют все», о себе нужно заявлять, начиная от столбовой рекламы, набивки на асфальте и заканчивая

Интернетом. Например, если раньше контекстная реклама была в диковинку, то сейчас между танцевальными школами за нее идет жесткая драка. Но самая лучшая реклама коллектива – это участие его тренера в телевизионном шоу.

Известность позволяет использовать свое имя как бренд и организовывать мощные школы. Например, кто раньше слышал о танцевальном центре «My way» и Александре Бобике? Стоило только ему один сезон посидеть в жюри, и его театр танца стал популярным. Безусловно, кроме медийной известности был еще огромный труд по раскрутке и удержанию своего бренда, но без нее он бы не дал такого результата. Аналогичный пример – «Школа танцев Чапкиса». Кто знал о Григории Чапкисе, кроме специалистов-народников? Для народников Г. Чапкис – легендарная личность. Он танцевал в ансамбле танца Украинской ССР Павла Вирского и был ярким примером для всех. Но среди широких масс он не был известен. Никто и ничего о нем не знал, пока он не появился на экране. То же самое можно сказать и о многих остальных участниках шоу.

Сейчас людей привлекает бренд. Но, справедливости ради, следует отметить, что в танцах даже бренд не всегда спасает. Потому что приходят обучаться, выбирая бренд, а остаются на специалиста. Важно не только создать имя, но и собрать хороший коллектив педагогов.

Для обычных школ и студий, у которых нет известного имени, есть определенный лимит рентабельности. Например, если школа или студия существуют легально, то в танцевальной группе должно заниматься как минимум 25 человек. Это позволяет перекрыть официальную и неофициальную плату за аренду, выплатить зарплату тренеру и что-то заработать. При меньшем количестве занимающихся коллектив будет работать в ноль или в минус. Если школа работает в нелегальном формате, то в группе должно быть порядка 18 человек. Учитывая, что активный интерес к танцам, который был просто данью моде, прошел, массового спроса на обучение танцам сейчас нет, многим коллективам крайне сложно работать рентабельно.

Есть в танцах и схемы дополнительных доходов, но это достаточно узкий коридор. Финансовая модель коммерческого танца выглядит так. Первый источник доходов – это плата за обучение. Второй – плата за форму, костюмы. Дополнительные деньги дают зачеты, аттестации, выезды на сборы, семинары, фестивали. Но использовать второй и третий пункты могут позволить себе не все танцевальные направления. Например, в современных танцах форма для занятий вольная, в фестивалях и конкурсах участвуют тоже не все. Остается только первый источник доходов, который ограничивается спросом, площадью зала и энергетикой тренера – насколько ее хватает, чтобы удержать массу. То есть в целом заработки в танцах невысокие.

Исключение составляет преподавание конкурсного бального танца, где есть еще такие источники финансирования как индивидуальные занятия, семинары. Но даже для них сейчас сложные времена. Если раньше существовали только народные и бальные танцы и те, кто имел финансовые возможности, выбирали бальный танец, то сейчас есть современные танцы,

которые интересны и детям, и взрослым и не требуют дополнительных затрат на костюмы и пр. Доходы бальных коллективов заметно снизились.

Большие доходы хореографам дают постановки, но для этого нужно иметь и известность, и широкий круг знакомых. Для тренера же по танцам ситуация сейчас такова, что выгоднее работать на кого-то, чем на себя. К примеру, если человек работает только как хореограф, он тратит время исключительно на занятия. Человек, который одновременно является и менеджером коллектива, тратит много времени и сил, чтобы подготовить костюмы, все организовать и т.д. Он больше зарабатывает, но если перевести заработок на то время, которое он потратил, получится меньше. В коллективе легче работать и в том смысле, что всегда есть костюмный фонд, которым можно воспользоваться, а также известны все возможности для выступлений: где, когда, на каких условиях.

Кроме коммерческой специфики, следует учитывать, что в танце, также как в спорте, есть предел физических возможностей. Всю жизнь преподавать танец мало кому удастся. Если преподает танцор, который не столько учит, сколько сам танцует, его физической формы хватит в среднем на 5 лет. Чтобы зарабатывать, нужно вести много групп и приходится много танцевать. Человек быстро сгорает. Если группу ведет подготовленный преподаватель, который больше объясняет, то его срок «службы» составляет 15-20 лет.

Но в любом случае тренеру по танцам приходится постоянно меняться, придумывать новые фишки, чтобы удерживать и привлекать аудиторию и, по своей сути, – это работа на износ. Рано или поздно придут молодые и потеснят. Сложнее всего работать в коммерческих группах. Здесь максимальные требования к тренеру и максимальная самоотдача. Если человек что-то не получает, ему что-то не нравится, он перестает ходить. Если обучение комплексное (изучают несколько направлений), нужно понимать и знать, как удержать группу в течение года.

Продолжительность работы тренером зависит также от универсальности подготовки и выбранного стиля. Если хореограф, к примеру, преподает только hip hop (хип-хоп), то через 5-6 лет он окажется за бортом. Hip hop – стиль вечно молодых. Тренеры с универсальной подготовкой в современном танце также не всегда остаются до конца. Чаще всего со временем они начинают заниматься чем-то другим. Либо переходят в другие стили, либо занимаются около танцевальными направлениями, уходят в постановку, в администрирование (когда есть свой коллектив, на тебя работают твои ученики, и ты занимаешься менеджментом), в преподавание в вузах.

Литература:

1. yasno-group.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://yasno-group.com/ru/проекты/мнение_эксперта/рынок_коммерческого_танца_в_украине.
2. ubr.ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ubr.ua/business-practice/own-business/kogda-tancy-prinosiat-dengi-39009>.