

С Т А Н О В И Щ Е

на конкурс за академична длъжност ”професор”
по тема “Артмениджмънт и арторганизации” на АМТИИ

По обявения конкурс на АМТИИ по тема “Артмениджмънт и арторганизации” се явява един кандидат. Това е доц. д-р Емилия Борисова Константинова преподавател в магистърска програма на АМТИИ “Артмениджмънт и ПР на арторганизации”.

По обявения конкурс Емилия Константинова представя пакет от документи като например Автобиография, Диплома за завършена бакалавърска степен “Основи на онлайн маркетинга”, Диплома за доцент по направление “Теория на изкуствата (артмениджмънт и финансиране на арторганизации), медицинско свидетелство, удостоверяващо доброто здравословно състояние на кандидата. Доктор по изкуствознание и изобразителни изкуства: Диплома за висше образование на образователно-квалификационна степен магистър по артмениджмънт.

Представен е списък на публикациите по темата на хабилитационния труд, Резюме на монографичен труд “Бизнес модели на арторганизации и Монография на тема “Бизнес модели на арторганизации”.

Представени са доклади, изнасяни на международни и национални конференции като например: Научен доклад “Бизнес модели на съвременните арторганизации”: Бизнес модел на новосъздадена арторганизация”: Плаващите кейове на Жан-Клод и Кристо – феномен на артмениджмънта: “Креативни стратегии в управлението на ART LASEL”: “Кураторството – проблеми в изкуството”.

В своята монография “Бизнес модели на арторганизации” Емилия Константинова изследва съвременните световни бизнес модели, които дават добри резултати. Монографията има теоретична част, която обосновава тезата и има разработена практична част, в която вниманието е насочено към примерни модели, които са подробно разгледани и съответно визуализирани.

В теоретичната част се третира по-важните понятия определящи спецификата на всеки бизнес модел и замягащи елементите на управление и финансиране на арторганизациите. Отделено е внимание на авторите, пишещи

по тези въпроси. Като връзка със следващата емпирична част се подчертава необходимостта от акцент върху предприемачеството и иновации в изкуството.

Емилия Константинова набляга върху различните типове иновативни модели, които могат да послужат за бъдещото развитие на съвременния мениджмънт в българските творчески организации. Затова следва да се отбележат различните примери на бизнес модели, на които е обърнато повече внимание в текста и преди всичко засягат чуждестранния опит. Отделено е значително внимание на самофинансиращия се модел на Жан-Клод и Кристо, създаден през дългите години на тяхната творческа дейност. Разгледани са също така бизнес моделите на световно известни арторганизации в това число Лувъра и неговите филиали, музеят Гугенхайм, Большой театър, Театър Ла Скала в Милано, Цирк дьо Солей и редица други.

Авторката, стъпвайки върху концептуалните модели, вече обяснени и приложени в тези арторганизации, извежда в изследването по-важните аспекти на техните иновативни стратегии. Тя се позовава на широк кръг имена на мениджъри и консултанти на арторганизации от различен тип и обобщава техните идеи и реализирани проекти. Проследени са бизнес модели през 20 век, като се подчертава, че тези модели се прилагат по-скоро в областта на производството и услугите.

В монографията са оформени отделни части в ядрото на които са съсредоточени съвременни предложения. Един от най-старите модели имащ свои предшественици още в древността е “люксозен и ексклузивен”. Подчертава се, че този модел е насочен към хора “които имат всичко”. Затова от особено внимание е степента на организираност и се предполага “запазване на конфиденциалност и дискретност, защото тази група потребители е твърде капризна.” (с.197) Примерно затворения и отворения бизнес модел, модел на Дублин и Кейли, концептуалния модел на Остервалдер, стратегията “син океан” и “червен океан” и други, са ситуирани в раздела “Основни видове концепции на бизнес модели”.

Интерес представлява методът “максимално използване на компетентност”. При този бизнес модел се разчита на ресурсите и на ноу-хау в общите, специфичните и управленски коимпетенции, които арторганизацията притежава. И от които извлича допълнителни приходи. Продавайки професионална компетентност арторганизацията може да се наложи като лидер в

определя област. Като пример е посочена аукционна къща Sothebys, която започва с малки обучителни програми по артбизнес с произведения на изкуството, ювелирни изделия, ценни предмети и пр.

В момента Институтът предлага летни курсове, онлайн курсове и специализации по света. Обучава и свои служители – бъдещи кадри на своя състав, но “произвежда” подготвени експерти и предприемачи, които играят съществена роля в света на изкуството.

Интерес представлява “договор въз основа на резултат”. Моделът е свързан с публично-частно партньорство между държавни или частни институции и арторганизацията. Партньорите като правило разпределят рисковете помежду си, но удължаването на договорните отношения зависи от получените резултати.

Бизнес модела Айкидо е изграден на парадоксален принцип.. За него е характерна стратегията “син океан” т.е. прави се дълбок анализ на ситуацията на пазаря и като резултат се използва сравнително недобре запълнена пазарна ниша. Удачен пример за тази бизнес стратегия е практиката на фирмата Marvel Comics.

Авторката анализира редица успешни модели, доказали своята ефективност в света. Обаче в анализите не се говори за нито един успешен бизнес модел в България. А такива модели има и те не са малко. Обръщането поглед към родната практика безспорно би обогатило изследването.

Независимо от пропуските в изследването то може да е полезно за студентите от магистърската програма “Артмениджмънт” и “ПР на арторганизации” в АМТИИ.

Въз основа на хабилитационния труд, предлагам на уважаемите членове на Научното жури да гласуват положително за получаване на академичната длъжност “професор” на Емилия Борисова Константинова.

Доц. д.и.н Незабравка Иванова