Funded by the European Union
BELARUS BEEHIVE

Адукацыйны курс быў распрацаваны спецыяльна для платформы learn4belarus.online

Фандрайзинг для социально-культурных проектов

Модуль 2. Сотрудничество с бизнесом через КСО

Дополнительный материал к лекции 2.1

Культура и бизнес: Модели сотрудничества и основные «точки входа»

Глоссарий терминов

Краткие определения терминов и аббревиатур, которые встречаются в лекции.

Термин	Определение
B2B (business-to-business)	Формат взаимодействия, при котором культурная организация «продаёт» бизнесу свою экспертизу (например, разработку стратегии) как услугу, а не получает благотворительную помощь.
CEO (Chief Executive Officer)	Генеральный директор компании. Часто именно он подписывает окончательное решение о партнёрстве в малом и среднем бизнесе.
CFO (Chief Financial Officer)	Финансовый директор. Отвечает за бюджет компании и может участвовать в решении о финансировании партнёрства.
Elevator pitch	Очень короткая презентация идеи или проекта — «на время поездки в лифте». Используется в первом контакте с бизнесом.
Employer branding (бренд работодателя)	Имидж компании как работодателя. Культурные инициативы могут укреплять его через мероприятия и смысл для сотрудников.
ESG (Environmental, Social, Governance)	Стандарт отчётности бизнеса по экологическим, социальным и управленческим показателям. Требует от бизнеса измеримого социального эффекта, а не просто «добрых дел».
ESRS / CSRD	Европейские стандарты и директива о корпоративной отчётности в области устойчивого развития. Усиливают требования ESG конкретными данными и показателями.
HR (Human Resources)	Отдел или функция работы с персоналом. Иногда именно HR-менеджер принимает решение о сотрудничестве в малом и среднем бизнесе.
KPI (Key Performance Indicator)	Ключевой показатель эффективности. Бизнес использует KPI, чтобы измерять результаты, в том числе результаты партнёрства с культурными проектами.
PR (Public Relations)	Связи с общественностью. Одна из главных мотиваций бизнеса к сотрудничеству с культурными проектами, особенно на этапе спонсорства.
Sustainability (устойчивое развитие)	Долгосрочная способность бизнеса и его проектов сохранять положительный эффект без ущерба для будущего.

Термин	Определение
Title sponsorship	Формат, при котором бизнес получает эксклюзивное право ассоциироваться с проектом (например, «X Festival, powered by Y»). Требует сильного, узнаваемого бренда со стороны культурной организации.
Win-win	Ситуация, в которой обе стороны партнёрства получают реальную пользу. Основной принцип здорового сотрудничества бизнеса и культуры.
Компетентное волонтёрство	Формат, при котором сотрудники компании помогают культурному проекту своей профессиональной экспертизой (например, юридической или маркетинговой), а не только деньгами.
Корпоративный фонд	Отдельная юридическая единица внутри крупной компании, которая занимается социально значимой деятельностью и имеет собственные критерии и процедуры отбора партнёров.
КСО (корпоративная социальная ответственность)	Этап эволюции, на котором бизнес осознаёт ответственность перед обществом и официально оформляет партнёрства с социальными и культурными инициативами.
Спонсорство	Модель сотрудничества, при которой бизнес платит за видимость (логотипы, упоминания, доступ к аудитории) в обмен на поддержку конкретного события или проекта.
Филантропия	Модель поддержки культуры бизнесом, основанная на добровольной передаче средств без ожидания прямой пользы взамен.