

ИМЕ И ПРЕЗИМЕ: Иван Тасовац
АДРЕСА СТАНОВАЊА: Љубомира Стојановића 33, Београд
ТРЕНУТНО ЗАПОСЛЕЊЕ: директор Београдске филхармоније

ПРЕДЛОГ РАДА И РАЗВОЈА
БЕОГРАДСКЕ ФИЛХАРМОНИЈЕ

1. Колико познајете рад Установе Београдске филхармоније
(организациона структура, програм рада)?

Током последњих 20 година, Установа је прешла значајан развојни пут унапређења квалитета и константног подизања степена напретка. То је постигнуто захваљујући неколико значајних стратешких потеза:

- ангажовањем најквалитетнијих оркестарских музичара који се селектују посредством аудиција иза паравана по светским стандардима
- ангажовањем шефа-диригента са адекватном репутацијом
- константним обнављањем и одржавањем инструментаријума
- реновирањем постојеће зграде Београдске филхармоније, чиме су обезбеђени неопходни технички услови за рад свих запослених
- осмишљавањем нове програмске политike БФ, која је привукла нову публику
- оригиналним приступом ГР-у и маркетингу и решењима нетипичним за област класичне музике, привучена је пажња јавности и излажење из уобичајених оквира
- успостављање чврсте спонзорске политике
- успостављање, одржавање и ширење мреже претплатника
- умрежавањем са сродним институцијама у региону
- развојем едукативних програма и стицањем нове публике од најрнијег узраста на иновативан начин
- позиционирањем на место водеће културне институције у земљи и региону
- представљањем оркестра на међународној сцени кроз успешно спроведене турнеје и гостовања
- покретањем фондације Београдске филхармоније *Зубин Мехта* (2005) као јединственог примера приватно-државног партнериства на нашој културној сцени, а потом као и њеног специјалног огранка у САД-у (*American Friends of the BPO*).
- покретање традиције концерата на отвореном који су највећи догађаји у домену класичне музике у историји Србије 2017. и 2018. године.
- покретање иницијативе за изградњу адекватне концертне дворане
- одлична адаптација институције у периоду потпуног затварања услед пандемије COVID 19
- прилагођавање активности оркестра током целе сезоне обележене рестрикцијама услед пандемије, као и допирање до нове публике уз иновативна и креативна решења као што је акција „Музика свуда“ којом је БФ успела да привуче различите партнere и да њена извођења чује много већи број људи него што је то било могуће у сали.

Организациона структура

Установа је према Правилнику о систематизацији радних места подељена на 2 организационе јединице: Организацију програма и Секретаријат

Организацију програма чине:

- Оркестар;
- Програмска делатност.

Оркестар, извођењем музичких програма, обавља основну делатност Београдске филхармоније.

У Програмској делатности се обављају стручно-оперативни послови којима се планира распоред рада и стварају уметнички и технички услови за обављање основне делатности.

У Секретаријату се обављају послови од заједничког интереса за Установу, односно послови чијим вршењем се обезбеђује несметано, ефикасно и усклађено обављање основне делатности.

Организацијом програма руководи директор, односно секретар Београдске филхармоније.

Оркестром руководи концертмајстор, односно шеф диригент када је ангажован.

Програмском делатношћу руководи лице задужено за организацију, обједињавање и усмеравање рада запослених у програмској делатности;

Секретаријатом руководи секретар Београдске филхармоније.

Органи Београдске филхармоније су: директор, Управни одбор и Надзорни одбор.

2. Како видите тренутну и будућу позицију Београдске филхармоније у земљи, региону и шире?

Београдска филхармонија је етаблирана као најбољи српски оркестар који стиче значајан углед на међународној сцени. Стратешко планирање, улагање и континуирно подизање степена развоја, резултирали су да је Београдска филхармонија најуспешнија институција културе која служи као пример добре праксе у Србији. Трудићу се да стечену репутацију оправдам као и да додатно допринесем угледу ове куће одржавањем и неговањем врхунског квалитета што је асполутни императив по коме се ова институција препознаје и издава. Комбинацијом квалитетних и креативних концепата који задовољавају највише светске професионалне и уметничке критеријуме, уз сарадњу са врхунским уметницима као гостима концертних сезона, треба наставити повећање не само броја претплатника већ и ширење круга љубитеља класичне музике.

Напредак Београдске филхармоније видим у њеном позиционирању у онлајн свету што сматрам једном од најзначајнијих развојних стратегија које имам намеру да имплементирам. То ћу спровести најпре проналажењем најбољег партнера за заступање и дистрибуцију снимака на дигиталне платформе као што су Дизер и Спотифај. Улагањем у квалитетне аудио записи оркестарских извођења и стратешким одабиром репертоара за презентацију, имам намеру да Београдска филхармонија буде не само позиционирана већ и конкурентна на овим платформама. Такође, проналажење најбоље опције за преношење концерата путем интернета (стримовање), планирам да успоставим и развијем нови

предузетнички модел према коме би Београдска филхармонија установила своју дигиталну концертну дворану. По угледу на већ познате примере као што је Берлинска филхармонија и друге оркестре који примењују савремену технологију у својој делатности, Београдска филхармонија треба да обезбеди своје место и развије препознатљивост и у онлајн свету.

Сматрам да треба наставити са обогаћивањем едукативних програма кроз циклусе дечјих концерата као и концерата за бебе (који су се до сада показали веома успешним), и неговања камерног музицирања, али и радити на повећавању броја публике и изградњи будућих генерација којима ће концерти Београдске филхармоније бити саставни део живота уз употребу нових технологија како би се дигиталној генерацији приближила на њима разумљивом језику.

Када је реч о регионалној позицији и заступљености, Београдска филхармонија је већ стекла репутацију најбољег оркестра у земљи и региону. Имајући у виду капитални пројекат изградње нове концертне дворане, то ће недвосмислено утицати и додатно ојачати стечену лидерску позицију не само у региону већ и на Балкану. Оркестар треба да настави са одржавањем веза са најбољим оркестрима из региона са којима је већ имао интензивну размену искуства током неколико година сарадње, у оквиру циклуса *Пика-Точка-Тачка*, као и да развија нове.

Репутација Београдске филхармоније превазишла је регионалне оквире, па је један од најзначајнијих циљева у наредном периоду наставак етаблирања на широј међународној сцени. Поред запажених гостовања у Москви у сали „Чајковски“ као и у Грацу у „Музикферјуну“, Београдска филхармонија у наредном периоду треба да прошири делокруг активности на међународном плану упркос умањењима путовања у периоду за време али и потенцијално након пандемије. До сада се оркестар представио у више европских земаља и један од стратешких циљева требало би да буде наставак презентације оркестра на што ширем европском нивоу и у најзначајнијим дворанама, али и преко океана. Оркестар се одлично приказао у САД-у у октобру 2014. године на турнеји која је један од најзначајнијих пројеката у историји оркестра. Још већи ниво квалитета који је оркестар досегао у последње четири године са својим шефом диригентом Габријелом Фелцом, треба континуирано демонстрирати.

3. Описати план даљег развоја Установе у циљу још значајнијег положаја Београдске филхармоније у
-организационо-техничком делу
-уметничком делу

1. РЕДОВНА КОНЦЕРТНА СЕЗОНА

Абонмански концерти Београдске филхармоније чине централни део рада током једне сезоне. Они представљају најзначајнији контакт са публиком, која дуги низ година показује константну привјеност оркестру, а тај број временом расте. Централни део сезоне прилика је да се публици прикажу високи дometи оркестра, представљајући стандардни оркестарски репертоар, уз иновативне комбинације са савременим остварењима. Поруџбине нових дела српским композиторима такође видим као једну од

ставки коју треба и даље развијати. Избор уметника, диригената и солиста, треба да рефлектује идеју о напретку и усмерењу. Врло је важно да уметници који су ангажовани буду етаблирани на светској музичкој сцени и тиме допринесу успону ансамбла. Тиме се пре свега мисли на сталне сараднике, шефа-диригента и сталног гостујућег диригента, али и остале уметнике. Посебну важност, у дигиталном добу, треба придавати уметницима који су посебно видљиви на друштвеним мрежама, чиме могу бити посебно атрактивни публици. Циклуси концерата треба да буду атрактивни за различите циљне групе, које се могу определити према програму, диригенту и солисти или инструменту који воле да слушају у солистичкој улози.

Како је претходних сезона потражња за улазницама била велика, а капацитети дворане Коларца ограничени, известан број програма се изводи два пута. Постепен прелазак на свирање свих програма више пута довео би и до достизања високог интерпретативног нивоа, и светског стандарда, што би требало да буде петогодишњи циљ. Тиме би се број публике увећао, чиме би Београдска филхармонија била и у том сегменту спремна да уђе у нову дворану потпуно припремљена.

Паралелно са планирањем наредне сезоне, неопходно је и планирати онлајн сезону, која је током пандемије била једина веза музичара са светом. Такође, потребно је стратешки радити на избору програма који ће се стримовати преко интернета и тиме представити оркестар на најбољи могући начин.

2. ЕДУКАЦИЈА МЛАДЕ ПУБЛИКЕ – ДЕЧЈИ КОНЦЕРТИ

Годинама уназад, дечји концерти за различите дечје узрасте представљају неке од најинтересантнијих програма. У циљу системског развоја нове публике, негују се концерти за предшколски и школски узраст, а посебну атракцију чине концерти за бебе. То је прилика да највећи број деце први пут уђе у концертну дворану и прво види, а затим и чује звуке различитих инструмената. Са тим се успешно повезују и друге активности деце које их укључују у сарадњу (цртање, квиз, такмичење у дириговању).

Посебну атракцију чине концерти за бебе са импровизованом играоницом, а такву праксу би требало наставити и по градовима Србије. На тај начин ће и многи родитељи бити наша публика по први пут.

Присуствовање деце пробама оркестра је веома значајно, а такву праксу треба увести и за тинејџере уз посебну припрему.

Уз дечје концерте свакако треба наставити са праксом рада на специјалним издањима – дечјим књигама, ЦД-овима за децу – у смеру простора на веб сајту намењеном деци, креирањем видео игрица за децу инспирисаним оркестром, радом на специјалним онлајн програмима итд. Такав развој едукативних програма за децу може бити веома учинковит у контексту допирања до већег броја младих, него што је то могуће кроз редовну организацију концертних активности.

3. КАМЕРНИ КОНЦЕРТИ

Како је доба пандемије обележено појмом дистанце, камерна музика са свим својим видовима, чинила се као једина могућност за музицирање. Откривен је огроман неистражен простор који и даље остаје занимљив за нашу публику, нарочито са одличним акустичким условима у дворани Београдске филхармоније, која је идеална за такве

догађаје. Такође, таква извођачка пракса се показала као одличан вид тренинга и одржавања свирачке кондиције, уместо свирања у симфонијском оркестру.

Такви програми, далеко логистички једноставнији, могу бити представљени на алтернативним просторима, не само у Београду, него и широм Србије.

4. ГОСТОВАЊА ПО СРБИЈИ

Неадекватни технички услови који карактеришу у највећој мери дворане у Србији често су препека за адекватну реализацију концерата БФ. Уместо тога, проналажење алтернативних простора са изузетно мотивисаним партнерима чине се као прилика да БФ са већим успехом реализује мисију децентрализације. Лако пријемчив и атрактиван програм, а који не подилази публици, већ дискретно едукује, треба да буде модел за успешну сарадњу. Добра маркетиншка подршка локалне заједнице је изузетно важна.

5. ТУРНЕЈЕ У ИНОСТРАНСТВУ

Промоција оркестра у иностранству најбоље се остварује преко гостовања и турнеја у иностранству. Без обзира на финансијски примамљиве понуде, треба водити рачуна о томе да се БФ представи у најбољем могућем светлу у смислу да се бирају ексклузивне локације концерата, тј. реномиране дворане. У циљу што вишег нивоа музицирања, сугерише се учешће шефа-диригента или сталног гостујућег диригента, тј. да потенцијални сарадници не буду наметнути од стране промотора. Такође, веома је важно да репертоар турнеје буде усаглашен са усмерењем које води БФ, а као обавезан део сваког програма треба поставити и српско дело адекватне намене. С обзиром на високе трошкове организације турнеје, сугерише се већи број концерата чиме се смањују трошкови организатора, а повећава добит. У скорој будућности треба се повезати са реномираном концертном агенцијом која би обављала посао менаџера турнеја за светско тржиште.

6. СНИМАЊА КОМПАКТ-ДИСКОВА

Снимање компакт диска БФ са симфонијом Глијера за инострану издавачку кућу и пробој на светско тржиште представља велики успех. Са том традицијом треба наставити, посебно истичући репертоарску оригиналност. Поред такве праксе, посебно пажњу треба посветити и пласирању садржаја на дигиталне платформе Дизер, Спотифај и др., које представљају будућност у слушању и емитовању музике.

7. НАБАВКА НОВИХ ИНСТРУМЕНТАТА И ПРАТЕЋЕ ОПРЕМЕ

Неопходно је континуирано радити на обнављању и одржавању инструментаријума, који представља суштинско средство за рад ове институције. Како је његов квалитет у директној вези са квалитетом извођења, неопходно је музичарима обезбедити што боље инструменте.

8. ИЗГРАДЊА НОВЕ КОНЦЕРТНЕ ДВОРАНЕ

Један од кључних циљева БФ треба да буде успешна транзиција ка успостављању новог пословног модела који је у вези са пројектом изградње нове концертне дворане. Промена локације и повећање просторних капацитета отвара могућност за остваривање још једног од стратешких циљева, а то је повећање броја концерата, затим повећања броја запослених и имплементацију низа активности које су у вези са класичном музиком намењених не само љубитељима класичне музике већ и најширој заједници. Имајући у виду да је у току конкурс за идејно решење, као и да ће до изградње бити потребно неколико година, то време треба да се искористи за трасирање Београдске филхармоније ка потпуно новој развојној фази у погледу планирања концертних сезона и целокупног менаџмента. За наредне четири године предлажем да се јачају дигитални капацитети институције који ће уласком у технолошки опремљену дворану, испунити услов за реализацију најсавременије дигиталне концертне дворане. Такође, сматрам да програми треба да буду планирани да комуницирају са млађим генерацијама. Имајући увид у редовну публику Београдске филхармоније, можемо очекивати смену генерације претплатника у наредном периоду, зато предлажем да се то време искористи за програмску комуникацију са специфичним циљним групама које ће се едуковати да би у будућности постали редовна публика нове концертне дворане.

9. УНАПРЕЂИВАЊЕ УМЕТНИЧКОГ КВАЛИТЕТА РАДА ОРКЕСТРА

Београдска филхармонија је досегла сасвим нови уметнички и извођачки квалитет са последњим шефом-диригентом Габријелом Фелцом. Тиме је остварен циљ који се односи на континуирани и систематски напредак оркестра. Разноврсност коју оркестар добија кроз сарадњу са другим гостујућим диригентима треба гајити, и то кроз избор најзначајнијих имена светске музичке сцене данашњице. Не треба губити из вида да су то уједно и често звезде дигиталног света који је данас највећа платформа за међународну препознатљивост. Кроз сарадњу са таквим уметницима и Београдска филхармонија би себи обезбедила јачу интернационалну видљивост која би на њу скренула још већу пажњу.

Поред тога, континуирано улагање у снимање концертних наступа несумњиво утиче на подизање квалитета самог оркестра. Такође, један од значајних циљева рада БФ требало би да буде наставак рада оркестарске академије Филхадемија која је већ поставила својврсне оквире за едуковање будућих сарадника, а могла би да има свој пун потенцијал у оквиру нове зграде, имајући у виду тренутне недовољне капацитете постојећег простора. Дугорочни пројекат ове врсте би окупио младе, неафирмисане музичаре из земље и иностранства, и омогућио им да прва искуства стекну управо на оркестарској академији Београдске филхармоније. Тиме би БФ добила прилику да, од великог броја талентованих музичара за своје чланове, изабере оне најквалитетније.

10. ПРОДАЈА КАРАТА – ПОВЕЋАЊЕ БРОЈА ПРЕТПЛАТНИКА

Београдска филхармонија показује завидан ниво када је у питању унапређивање односа са публиком и повећање броја претплатника. Свакако треба да се и у наредном периоду настави са том праксом поготово кроз примену тенденција савремених комуникација.

У наредном периоду предлажем комбиновање неколико модела продаје. Задржати и усавршавати претплатнички систем продаја карата, али такође треба планирати појединачне догађаје којима би имале приступ специфичне циљне групе али и најшира заједница. Такође сматрам да би било корисно направити својеврсни редизајн сајта. Иако веома садржајан, информације о продаји карата би требало да буду транспарентније приказане како би биле доступније за кориснике. Поред своје билетарнице, Филхармонија спроводи и онлајн продају карата коју треба интезивирати и побољшати на задовољство крајњег корисника.

Највећи капитал Београдске филхармоније је база њених претплатника коју треба одржавати и проширити на начин који је најадекватнији за публику у контексту информисања о програмима. И у овом смислу, сматрам да је комбиновање онлајн и оффлајн модела најучинковитије.

4. Описати план деловања БФ у развоју културног живота у Србији

Београдска филхармонија је у последње време пуно урадила на плану децентрализације тако што је реализовала бројне наступе ван Београда. Значајан помак је оставрен и кроз поклон концерте на улицама разних градова или у удаљеним општинама главног града чиме се превазишла мањкавост концертних простора у Србији.

Такође, планирањем и комуникацијом великих концерата на отвореном, Београдска филхармонија је успела да на њене наступе долази цела Србија чиме је пуно пута доказала да не припада само главном граду.

У наредном периоду треба наставити са осмишљавањем активности овога типа поготово када се ради о едукацији млађих генерација које немају пуно прилика да слушају и упознају класичну музику. Такође, коришћењем дигиталних капацитета уз планирање онлајн активности и интерактивном комуникацијом преко друштвених мрежа, Филхармонија може још успешније да умањи баријере географске удаљености.

Детаљнија објашњења у вези свих питања из обрасца могу дати у разговору са члановима Управног одбора.