

ет. Говорить об экономике такого проекта как отдельно существующего в отрыве от киностудии сложно».

Он считает, что без господдержки превратить это в доходный бизнес крайне трудно. «Помимо затрат на экспозицию, антураж, есть постоянные затраты — аренда, коммунальные услуги, зарплаты сотрудников. Поскольку частные музеи имеют в основном нишевую тематику, направленную на определенную целевую аудиторию, то расходы на продвижение в данном случае имеют весомую долю в структуре затрат. Второй фактор — необходимость постоянно обновлять экспозицию, чтобы у той самой целевой аудитории возник повод для очередного посещения. Это тоже затраты», — сокрушается менеджер. По его мнению, отличным подспорьем для частных музеев было бы создание городского каталога и включение самых интересных музеев в программы для выездного туризма. «Так, в некоторые месяцы доля посетителей музея из других городов доходит до 30%. Однако это капля среди общего числа посещающих Санкт-Петербург. В данной работе необходимы воля, поддержка и совместная работа комитета по туризму, комитета по культуре, владельцев частных музеев и туристических компаний по выездному туризму», — уверен господин Беленов.

По его словам, с наполнением музея экспонатами помогают коллеги-кинематографисты и энтузиасты, которые на постоянной или временной основе предоставляют декорации и костюмы. «Для нашего музея является преимуществом тот факт, что он находится на действующей киностудии», — говорит он.

Господин Беленов рассказал, что в ближайших планах — расширение музея. Будет построена действующая студия постпродакшн, где посетители смогут увидеть тонкости создания кино и попробовать себя в роли специалиста по компьютерной графике, шумовым спецэффектам, звукозаписи и монтажу.

БЕЗ РЕЦЕПТА Среди частных музеев единого рецепта выживания нет. Одни приносят прибыль, другие — убыточны. Директор Музея уличного искусства Андрей Зайцев сообщил, что музей существует на частные инвестиции и спонсорские деньги, доля частных инвестиций меняется спонсорами при общей динамике роста инвестиций. «Выставка этого года стала первой, где сработала эта схема, а доход превысил инвестиции. В 2016 году музей получил от комитета по культуре Санкт-Петербурга 500 тыс. рублей на выставку „Через границы/Сквозь ограничения“», — рассказал он.

Безусловным флагманом частных музеев города является «Эрарта». Как сообщили в музее, за два последних года со 182 тыс. посетителей проходимость выросла до 240 тыс. человек в год. «Данных за 2017 год пока, конечно, нет, но по месяцам уже можно зафиксировать рост посещаемости. При текущей тенденции мы прогнозируем до 310 тыс. посетителей», — радуются в музее. Возможно, цифра будет еще больше: в сентябре 2017 года в музее открывается еще одно выставочное пространство специально для экспонирования крупных объектов. «Премьерой нового зала будет выставка истории дизайна Lamborghini с раритетными суперкарами за миллионы евро, вокруг которой очень много ажиотажа», — рассказали в музее.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Каждый год в «Эрарте» проходит приблизительно 50 временных выставок

Первый заместитель директора Музея Фаберже, директор филиала в Санкт-Петербурге культурно-исторического фонда «Связь времен» Михаил Овчинников рассказал: «Музей Фаберже, являясь негосударственным музеем, осуществляет свою деятельность исключительно за счет частных пожертвований. Государственного финансирования музеев не получает. Если говорить об эффективности деятельности музея, то она высокая — за три года существования Музей Фаберже превратился в один из самых популярных туристических объектов Санкт-Петербурга, о чем свидетельствует динамично растущие из года в год показатели посещаемости и независимые рейтинги (на таких ресурсах, как TripAdvisor, «Яндекс»), формируемые на основе изучения общественного мнения». Например, по его словам, в настоящее время в TripAdvisor музей занимает пятое место в рейтинге музеев Санкт-Петербурга, а по официальным данным мониторинга всемирной прессы за 2016 год, осуществленного по заказу правительства Петербурга, Музей Фаберже вошел в топ-20 наиболее часто упоминаемых в связи с Петербургом организаций (не только российских и не только связанных с культурой и искусством).

«Количественный и качественный рост аудитории Музея Фаберже в 2016–2017 годах происходил также во многом за счет проведения временных выставок произведений ведущих художников XX века. Выставки Фриды Кало и Сальвадора Дали посетили сотни тысяч петербуржцев, москвичей, российских и зарубежных граждан. Более 50% посетителей этих выставок были моложе 35 лет. В настоящее время музей ежегодно посещает около 500 тыс. посетителей», — радуется господин Овчинников.

В Новом музее говорят, что их заведение всегда было убыточным, несмотря на то, что помещение находится в собственности, а в штате работает всего семь человек. Причину сотрудники видят в специфике музея, поэтому разговора о сворачивании проекта нет. «Повышение цен на билеты не покрывает расходы,

которые несет единственный владелец (жена коллекционера и основателя Аслана Чехоева, умер год назад. — **Г**). Комитет по культуре Петербурга за семилетнюю историю дважды оказывал материальную поддержку музею. В первом случае это была выставка Виталия Пущницкого, во втором — Владислава Мамышева-Монро. Гранты покрыли не более 25% расходов», — говорят в Новом музее.

Как рассказали в Музее эмоций, объем инвестиций, вложенных в 2016 году в его открытие, составил около 10 млн рублей. На ежемесячное содержание музея тратится в среднем 1,2 млн рублей. «Как таковых выставок у музея нет, существует постоянная экспозиция. Средняя проходимость зависит от сезона. В феврале, например, минимальный объем трафика посетителей — 50–70 человек в день. Летом посетителей куда больше, в зависимости от дня недели их количество варьируется от 200 до 400 человек в день. Стоимость самого дорогого билета составляет 600 рублей», — говорят сотрудники музея. Таким образом, даже в самый удачный день музей вряд ли способен заработать более 240 тыс. рублей.

НА ТЕАТРАЛЬНЫХ ПОДМОСТКАХ С театрами ситуация еще более сложная — окупить их на одних только постановках практически невозможно.

Светлана Денисова, начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», при этом полагает, что частному театру вряд ли под силу долго существовать в режиме самоокупаемости даже в таком культурном городе, как Санкт-Петербург. «Но, к счастью, всегда есть место для безумства молодых энтузиастов, которые делают такие проекты. Я знаю, например, проект Городского театра, который существует уже второй год полностью на энтузиазме молодой административной группы и труппы из выпускников 2016-го года курса Черкасского. Конечно, им удалось получить минимальные гранты, а все остальное — это средства от продажи билетов. Не знаю, хватит ли у ребят сил и энергии, чтобы продлить такой проект. Ясно, что по определению их не может быть много. Зачастую они существуют на спонсорскую помощь, есть группа поклонников театрального коллектива

МУЗЕЙ ФАБЕРЖЕ ИЗВЕСТЕН ЕЩЕ И ПОТОМУ, ЧТО РАСПОЛОЖЕН В ИСТОРИЧЕСКОМ ЗДАНИИ

или художников (если говорить о галереях), которые по-настоящему поддерживают это заведение, вкладывают в него, пока у них есть такая возможность», — говорит госпожа Денисова.

Директор театра «Особняк» Ольга Гусева подтверждает слова госпожи Денисовой: «Пока театр убыточен, траты на содержание помещения, хозяйственные и коммунальные услуги съедают все и даже больше. За сезон на рекламу и полиграфию, зарплаты штатных сотрудников, налоги ушло более миллиона рублей. Помимо этого, мы участвуем в конкурсах на получение грантов от комитета по культуре. В среднем в последние годы нам выпадают гранты по 400–500 тыс. рублей. Спектакли „Машина едет к морю“ и „Чайка над Вишневым садом“, номинированные на театральную премию „Золотой софит“, были поддержаны комитетом. Спектакли сторонних коллективов, идущие на нашей сцене, имеют нестабильный успех у зрителя, а вот посещаемость наших спектаклей выросла почти вдвое, наполняемость зала составляет 80–100%».

Впрочем, некоторые театральные проекты способны приносить и прибыль. В театральной гостининой Vinci отмечают рентабельность своего проекта. «Посещаемость гостининой за год выросла вдвое, с 750 до 1560 человек в месяц. Причины в репертуаре, который поднимает актуальные темы, в наличии развитой системы дополнительных продаж (курсы, мастер-классы, лекции, кафе и собственное издание), а также в относительно низкой стоимости билетов — средняя цена 420 рублей. Кроме того, отмечают, что у них выгодные условия аренды, а в программах господдержки не участвуют», — говорят в Vinci.

Как рассказал Александр Воронко, оказание финансовой поддержки негосударственным театрам из бюджета Санкт-Петербурга возможно в форме предоставления на конкурсной основе субсидий социально ориентированным некоммерческим организациям на проведение мероприятий в области культуры и искусства. В 2017 году финансовую поддержку получили 36 негосударственных театров на сумму 59,25 млн рублей, сообщил господин Воронко. ■