

# ИСКУССТВО И ПОКЛОННИКИ КАК СТАТЬ ПАТРОНОМ МУЗЕЯ

«Стиль Инициативы» узнал у представителей государственной Третьяковской галереи и частного Музея современного искусства «Гараж»

о́льга дра́ничкина:

«просто дать денег и отойти в сторону — с третьяковкой это не работает»

Всех партнеров и спонсоров вы называете друзьями Третьяковской галереи.

Да, друзья — это и участники наших индивидуальных программ, они покупают абонементы на год, которые стоят от 2 тыс. до 100 тыс. руб., и участники корпоративных программ. Они тоже приобретают годовые абонементы, но уже для компаний. Стоят они от 600 тыс. до 6 млн руб. Деньги от этих программ лояльности идут на нашу деятельность, выставки и так далее. Кроме того, наши друзья — это спонсоры и меценаты. Ими могут стать и частные лица, и компании. Спонсоры поддерживают тот или иной проект по спонсорскому договору, который предполагает отдачу в виде рекламы, упоминаний. Общение со спонсорами мы обычно начинаем с того, что рассказываем им о наших текущих проектах. У нас есть чуть ли не еженедельно обновляемая программа — такая книжка, в которой перечислено все, на что мы сейчас ищем деньги. Это могут быть не только выставки, но и реставрационные проекты, закупки, издательская деятельность. Но чаще всего в компаниях заранее знают, какие проекты им интересны, это зависит от профиля деятельности. Кто-то предпочитает образовательные программы, кто-то — громкие выставки, кто-то хочет вступить в корпоративную программу и использовать набор предоставляемых нами услуг — лекций, частных экскурсий — для своих сотрудников. Или для своих партнеров или клиентов. Например, в сегменте Private Banking наличие нашей корпоративной программы уже стало правилом хорошего тона.

Есть ли у вас стандартные спонсорские пакеты?

Нам часто задают этот вопрос. Нет, стандартных спонсорских пакетов у нас нет. Каждый проект уникален, со своим бюджетом, обязательствами, территорией.

Вот, например, в ваших планах есть проект на 13 млн руб. Какие варианты у компании, которая хотела бы стать его спонсором?

Она может стать полным или частичным спонсором. Давайте рассмотрим более крупный проект — выставку Михаила Ларионова. У нее уже есть ряд спонсоров, и мы всегда их указываем, чтобы новая компания, которая хочет участвовать, о них знала. Разумеется, мы также указываем собранную сумму и сумму, которую осталось найти.

Наш генеральный спонсор — банк ВТБ — часто выбирает масштабные проекты. Именно благодаря крупным спонсорам мы можем их осуществить. Крупные спонсоры нередко обеспечивают масштабные проекты целиком плюс готовы покрыть дополнительные расходы, например реставрационные работы.

А меценаты?

Они есть, но нередко хотят остаться неизвестными. И некоторые из них вносят больший вклад, чем иные корпорации.

Есть ли среди проектов, на которые вы сейчас ищете финансирование, главные?

Это всегда крупные выставочные проекты. Сейчас — выставки 2018–2019 годов: Михаила Ларионова, Василия Поленова. Очень важны исследовательские проекты, которые, к сожалению, не всегда понятны спонсорам. От них нет такой PR-отдачи, как от выставок, они не такие громкие, интересны скорее научному миру, а не широкой публике, но они очень важны для жизни и развития музея. Они часто дорогостоящие, как и реставрация, строительство. Сейчас среди наших задач — реконструкция Музея Голубкиной, реконструкция дома Корина. Деньги на реконструкцию мы уже нашли, сейчас ищем на экспозицию. Мы создаем новые музеи — например, дом Павла и Сергея Третьяковых в Голутвине, через пару лет там будет новый музей, созданный на частные средства. Дом Рябушинского рядом также реконструируется за счет частных средств.

О каких цифрах мы говорим? Главные спонсоры приносят миллионы, десятки миллионов в год?

Несколько главных спонсоров — это десятки и даже сотни миллионов. Нельзя забывать и о дарителях. Так, прошлый год ознаменован поступлением собрания Владимира Некрасова,



Директор Фонда поддержки Третьяковской галереи Ольга Драничкина

благодаря переданной им коллекции мы сделали отдельный зал Гелия Коржева. Это очень крупные суммы. У нас есть произведения, купленные на деньги частных жертвователей. Для сравнения: на бюджетные средства в прошлом году была приобретена одна работа, на спонсорские деньги и пожертвования — более 1,9 тыс. музейных предметов. И надо понимать, что нам очень сложно что-либо подарить. У нас есть экспертно-фондово-закупочная комиссия, которая обсуждает каждую работу, которая нужна галерее. И только из этого списка нам можно что-либо подарить. Вообще, наши спонсоры и наши дарители обычно очень вовлечены в жизнь музея. Просто дать денег и отойти в сторону — с Третьяковкой это не работает. Программу «Меценаты и дарители» мы начали в 2017 году, но мы и представить не могли, что она будет так успешна. Видимо, сейчас наступил период зрелости: домой все всё себе уже купили, в галеристов наигрались, и теперь крупным коллекционерам хочется, чтобы работы изучались, сохранялись и выставлялись. Многие, например, начали расставаться со своими собраниями.

Какой из реставрационных проектов последнего времени вам кажется особенно важным?

Работа Врубеля, которая была в 1995 году украдена из музея Еревана и найдена потом разорванной. Наша реставратор Инна Соловьева восстановила эту работу.

Давайте вернемся к программе «Друзья Третьяковской галереи» для частных лиц. Что предусматривает программа лояльности?

Есть очень разные пакеты. 2 тыс. руб. — это льготная карта для молодежи и людей старше 60 лет, 10 тыс. — семейная карта, карты 25 тыс., 50 тыс., 100 тыс. руб. — привилегированные, они позволяют приводить друзей, участвовать в закрытых мероприятиях, кураторских экскурсиях. Для друзей мы сейчас устраиваем первую поездку — в Узбекистан по местам Верещагина. Пока обладателей карт у нас относительно немного — мы работаем только с августа прошлого года, совсем недавно мы поздравили нашего тысячного друга. Мы вообще ценим дружбу. Даже для тех, у кого карты за 2 тыс. руб., подразумевающие только проход без очереди, мы стараемся сделать больше: устроить мастер-классы, пригласить на кураторские экскурсии. Мы надеемся, что в ближайшие несколько лет мы поменяем пропорцию: людей с картами будет больше, чем случайно зашедших в музей. Поймите, в советское время было немало хороших программ, но все они были обезличены, сейчас, где-то с 2000-х, возвращается частное меценатство. От обезличенного мы возвращаемся к личному. Так, у нас в Лаврушинском появился зал Некрасова, на Крымском Валу формируется зал Костаски, зал Талочкина — коллекционеров, которые еще в советское время подарили свои коллекции Третьяковской галерее. Традиции сейчас возрождаются: люди готовы и хотят видеть свое имя, вкладывать в это деньги. Это другое сознание и отношение к материальным ценностям. Представьте, например, ребенок придет в музей, увидит работу, и она изменит всю его жизнь. Возможно, именно вы помогли этому случиться. Вот в чем смысл спонсорства и меценатства.



555,3 млн руб. — доход от пожертвований и спонсорских средств, в том числе поступивших в фонд, в 2017 году. Это 25% всех доходов Третьяковской галереи за прошлый год