



Особенное время в году для петербургских музеев и дворцов с точки зрения проведения мероприятий — Петербургский международный экономический форум Фото Александра Корякова

принимает вклад в виде как прямого финансирования, так и льгот на обслуживание, технические услуги, поставки оборудования для нужд музея и ремонтно-строительные работы. Максимальный взнос позволяет проводить мероприятия в кинозале, выставочных залах, в том числе и Мраморном зале, говорится на сайте музея. Музей активно поддерживает ювелирные холдинги. В 2014 году юбилей в Этнографическом музее праздновала одна из российских ювелирных компаний. За год до этого в залах отмечала свое 20-летие одна из крупнейших телекоммуникационных компаний России.

Особенное время в году для петербургских музеев — ежегодный Петербургский международный экономический форум в начале июня. Компании и банки устраивают приемы в Шуваловском дворце, в котором расположен музей Фаберже, в здании Биржи у Ростральных колонн, в Екатерининском дворце, в Эрмитаже, в Михайловском замке, в Павловске.

Собеседники издания отмечают, что как такового рынка аренды музейных залов не существует. Провести мероприятие в музее могут его партнеры и спонсоры. Приемы компаний во дворцах и музеях — распространенная мировая практика и взаимовыгодное партнерство, говорят источники в event-индустрии. Критерий соответствия корпорации музею очень важен, говорит представитель одного агентства. Компании, которые устраивают такие мероприятия, чаще всего друзья музея, а не организации, которым захотелось оплатить на вечер музейный зал. «Музеи заинтересованы в том, чтобы партнер не был разовым, а приходил со своим видением поддержки музея. Клуб друзей музея — это пул корпоративных и индивидуальных спонсоров. Они и становятся первыми претендентами на совместное мероприятие с музеем», — заключает собеседник издания.

ПОЧАСОВАЯ АРЕНДА

Ряд музеев предлагает услуги аренды по прозрачному механизму и прайс-листу, размещенному в публичном доступе. Мероприятие можно организовать в атриуме Петропавловской крепости, галерее музея современного искусства «Эрарта», Большом Петергофском дворце, Инженерном замке, Мраморном дворце, а также Шереметевском, Шуваловском и Юсуповском дворцах. С одними можно заключить прямой договор аренды, с другими, и это в основном государственные музеи,

действует «соглашение на проведение мероприятий культурного характера».

Среди «гостеприимных» музеев собеседники называют Русский с его Мраморным дворцом, Константиновский дворец, Эрмитаж, Юсуповский дворец, Петергоф. Доходы некоторых музеев от проведения мероприятий не превышают 2,3% от общих средств, зарабатываемых институтом, приводит пример собеседник издания. Деньги направляются на развитие музея, приобретение оргтехники, изготовление сувенирной продукции, надбавки к зарплатам сотрудников музея.

По данным комитета по культуре Санкт-Петербурга, право на организацию мероприятий в музее определяется Гражданским кодексом. Музей может распоряжаться имуществом с согласия собственника (КИО или Минкульт). От полученных доходов производится уплата НДС в бюджет. При этом доходы музея от этой деятельности учитываются, но не являются определяющими при предоставлении субсидий, сообщили в ведомстве.

В музее Арктики и Антарктики, Музее политической истории России, Музее антропологии и этнографии имени Петра Великого (Кунсткамере), музее Анны Ахматовой в Фонтанном Доме на запрос издания сообщили, что услуги сдачи в аренду своих помещений в учреждениях нет, но мероприятие в формате совместной с музеем деятельности провести возможно. «У нас бывают общие партнерские проекты с другими организациями, совместная деятельность — но не аренда», — пояснили в одном из музеев.

Стоимость проведения мероприятия в Русском музее колеблется от 100 тыс. до 1 млн рублей, эта сумма составляет не более 5% от общего дохода, сообщили в музее. Эрмитаж действует на основании устава, в котором музею разрешается оказывать услуги за плату, если деятельность связана с организацией социально-культурных мероприятий. Условие музея: партнеры должны соответ-

**В 2012 ГОДУ
ЖУРНАЛИСТЫ
ПОЛУЧИЛИ
ПРИГЛАШЕНИЕ
ОТ ЮРИДИЧЕСКОЙ
ФИРМЫ, КОТОРАЯ
ПРЕДСТАВЛЯЛА
ОТРЕСТАВРИРОВАННУЮ
ДЛЯ ЭРМИТАЖА
ВАЗОЧКУ, И В ЭТОТ
ЖЕ ДЕНЬ КОМПАНИЯ
ПРАЗДНОВАЛА
СВОЕ 20-ЛЕТИЕ**

ствовать «высоким критериям и традициям Эрмитажа», говорит начальник службы развития музея Екатерина Сиракян. Все мероприятия в Эрмитаже проходят на основании договора, финансовые условия не раскрываются, средства от этой деятельности используются в целях развития музея, подчеркивает Сиракян.

Юсуповский дворец предлагает в аренду 14 помещений, вместимостью от 200 человек (445 кв. м — Белоколонный зал) до 10 человек (25 кв. м, буфетная при театре), парадный двор (2600 кв. м) и конюшенный флигель (общая площадь 400 кв. м). Стоимость аренды Белоколонного зала на вечер — €4,6 тыс. В 2012 году прием для клиентов здесь проводило региональное отделение одного из крупнейших банков, в концертной программе было 13 произведений.

Средняя ставка аренды залов во дворцах Петербурга составляет около 300 тыс. рублей. Провести концерт (около трех часов) в Шереметевском дворце стоит около 40 тыс. рублей. Музей Фаберже, открытый в Шуваловском дворце в 2013 году, может предоставить помещения для мероприятия на целый день, но в большинстве случаев арендаторы выбирают вечерний режим — после закрытия музея, сообщил представитель музея. Сдается Большой зал дворца, который вмещает 200 человек, и внутренний двор. Есть ряд критериев, которые выставляет каждый музей для себя: например, ограничение на проведение свадеб, использование свечей и другие запреты. «Свадебные» услуги предлагает Этнографический музей: «Время свадеб», «Семья и брак в традиционной культуре», «Величавые обряды». В программы входит театрализованное представление, экскурсии, фотосессия в Мраморном зале. Стоимость варьируется от 15 тыс. рублей до 45 тыс. рублей.

Конечная цель проведения подобных мероприятий — это просветительская и фандрайзинговая деятельность музея, говорит госпожа Сиракян. «Именно на таких приемах и встречах рождались многие спонсорские и партнерские проекты. Это позволяет компаниям представить город гостям, а нам — пополнить эндаумент-фонды музеев и привлечь потенциальных партнеров», — заключает она.

**КАК ТАКОВОГО РЫНКА АРЕНДЫ МУЗЕЙНЫХ ЗАЛОВ
НЕ СУЩЕСТВУЕТ: ПРОВЕСТИ МЕРОПРИЯТИЕ В МУЗЕЯХ
МОГУТ ЕГО СПОНСОРЫ, ЭТО РАСПРОСТРАНЕННАЯ
МИРОВАЯ ПРАКТИКА И ВЗАИМОВЫГОДНОЕ
ПАРТНЕРСТВО**