

Культурные люди. Как сделать бизнес на искусстве

Иркутский арт-бизнес напоминает корабль, который по объективным причинам не рискует пускаться в большое плавание: пункта его конечного назначения пока нет на карте.

"У нас есть прекрасные художники и скульпторы, - говорят специалисты, которые занимаются организацией выставок и аукционов. - Есть коллекционеры, которые понимают и ценят искусство и готовы платить за него деньги. Правда, их можно пересчитать по пальцам, класс потребителей пока не сформирован. И, возможно, не появится и в ближайшие несколько лет". Поэтому талантливые служители арт-бизнеса везут свои работы за границу, где их артефакты раскупают, как горячие пирожки.

Поклонники двух богов

Основоположницей нового иркутского арт-бизнеса старожилы считают Сару Абрамовну Цитрон. В 70-х годах эта молодящаяся еврейка заведовала государственным художественным магазином, который располагался в здании "Антея". "В те времена картины писались в основном по заказу государства и распределялись по заводам, фабрикам и профилакториям. Поэтому госмаг, организованный совместно с местным Союзом художников, был единственным местом, где можно было приобрести полотна", - рассказал "Конкуренту" владелец салона "Антиквар" Сергей Снарский. После ухода Сары Абрамовны на покой госмаг "переехал" под крыло Союза художников и переориентировал ассортимент на творцов, добавив в него кисти, краски и кисточки.

Первую попытку организовать "серьезную" галерею в середине 90-х годов предпринял Союз художников. Сейчас его "Классика" вызывает неоднозначную реакцию экспертов.

"У галереи огромные возможности, разработан план работы, - рассказал директор фирмы "СибАрт", которая организует выставки и аукционы иркутских художников за границей, Александр Фофин. - Но, на мой взгляд, нет целенаправленной и планомерной работы с самими художниками. Выставки зачастую носят "отчётно-праздничный" характер. "В качестве продавцов в "Классике" выступают сами художники. А, как известно, творцы не способны продавать свои произведения. Нельзя служить двум богам одновременно", - поделился соображениями Сергей Снарский.

Сейчас галерей в Иркутске, как и настоящих коллекционеров, раз-два и обчёлся: "Палитра", "Главный стиль", недавно открывшаяся галерея "Планетарий" и построенная на лиственничных болотах и энтузиазме создателя галерея Владимира Пламеневского, которая буквально возродилась из пепла после пожара в 2004 году.

Галерею "Палитра" восемь лет назад открыли иркутяне Лина и Дмитрий Ермонтовичи. Они пришли в арт-бизнес несколько неожиданно: в середине 90-х они занялись торговлей красками для художников, потом начали брать их работы на комиссию. Торговлей и налаживанием контактов занималась Лина. Она вспоминает, что тогда произошло её знакомство с известным в Иркутске коллекционером Александром Иващенко. "Паролем к знакомству и дружбе стал вопрос Иващенко: "Как вы относитесь к Десяткину?". Ермонтовичи называют свою "Палитру" галереей позитивного искусства. "Сейчас время позитива, настроя на красоту, любовь", - говорит Лина. Поэтому здесь не продаются эпатажные, так называемые "чернушные" работы.

Практически всем нашим экспертам не даёт покоя такое явление "искусства", как стихийный арт-рынок возле бывшей вотчины Сары Абрамовны, а ныне магазина "Антея".

"То, что там продаётся в основной массе, - настоящий китч, рассчитанный на невзыскательных покупателей и туристов, - уверен Александр Фофин. - Подобные образцы не блещут качеством и формируют дурной вкус у людей, которые, повесив на стену картину, срисованную ядовитыми красками с открытки, наивно полагают,

что приобщились к высокому искусству". "Впрочем, на Монмартре тоже царит огромная безвкусица, дух коммерции и потакания низкому вкусу, - вздыхает директор "СибАрта". - Мы ходили туда с художниками и ничего стоящего не нашли".

Финансовый провал и общественный успех

Гораздо чаще эксперты вздыхают, отвечая на вопрос о конечных потребителях арт-бизнеса. Они пока - дефицит. Александр Фофин считает, что в Иркутске ещё не сформирован класс коллекционеров - покупателей предметов искусства, и, судя по всему, его не будет ещё несколько лет. Хотя есть люди, которые разбираются в искусстве, но не могут его себе позволить. Наглядное подтверждение этой мысли - два международных аукциона, которые прошли в Иркутске в 1999 и 2000 годах. Тогда директору "СибАрта" удалось завлечь на Байкал руководство влиятельнейшего и старинного французского аукционного дома "Друо" ("Drouot"), соседствующего с такими монстрами, как "Sotheby`s" или "Christie`s".

Первый аукцион "Легенды и мифы Байкала", который готовился несколько лет, стал беспрецедентным для Иркутской области и Сибири мероприятием, ведь Друо никогда не проводил подобных мероприятий за пределами Франции. Все лоты для аукциона глава "Друо" 74-летний мэтр Клод Робер выбирал лично. Затем был подготовлен каталог, его перевели на несколько языков и распространили среди клиентов аукционного дома в Европе, Америке, Азии и даже Африке.

Несмотря на всю торжественность момента и обаяние мсье Робера, который лично стучал аукционным молотком в иркутском "БайкалБизнесЦентре", из 229 лотов было продано всего 46. "С молотка" ушли 44 картины и два серебряных кольца на общую сумму 60 тысяч рублей, хотя затраты на аукцион составили полмиллиона рублей. "Аукцион был успешным с точки зрения общественного мнения, поскольку возрождает традицию аукционных торгов, вносил свою лепту в формирование арт-рынка, но он не был удачным в финансовом плане", - прокомментировал свой первый опыт Александр Фофин. Поэтому он отказался от этой затеи и повёз двух иркутских художников во Францию, где аукцион прошёл гораздо успешнее.

Лина Ермонтович считает, что в силу ограниченности местного рынка иркутские художники недооценены. "В 2001 году мы впервые приняли участие в выставке-ярмарке в Москве, - рассказала она. - Я пригласила трёх искусствоведов, чтобы они высказались относительно отобранных мною работ. Хотелось проверить, насколько сама хорошо чувствую и могу отличить настоящее. "Девушка, - с раздражением сказали эти дамы. - Вы приехали на ярмарку, а привезли музей".

Штучный купец

Куратор галереи "Главный стиль" Татьяна Смолькова считает, что в Иркутске практически нет потребителя, заинтересованного в настоящем современном искусстве. Спрос обычно на "байкалы в ветреную погоду", то есть ремесленные поделки в романтически-туристическом стиле. Сергей Снарский отмечает, что часть клиентов его салона гораздо лучше разбирается в джипах и горных лыжах, чем в предметах искусства. Именно поэтому основные покупатели в "Антикваре" - это обеспеченные люди, которые ищут дорогие подарки. По увеличению числа покупателей можно составлять календарь дней рождения известных персон, увлекающихся коллекционированием. Кассу салона формируют постоянные клиенты, но приятно, когда её невзначай пополняют артисты, путешествующие по стране с очередным туром. Их Снарский любовно называет "гастролёрами". "Буддиста Гребенщикова интересовало всё, что связано с Востоком. Он был у нас дважды. Купил что-то небольшое, уже не помню, что именно. Заходили и Иванушки-International, Андреев купил слоника, рыжий Апполонов тоже что-то себе приобрёл, - вспоминает Сергей Снарский. - Но больше всего запомнился Розенбаум: он ходил по салону и, не спрашивая цену, показывал: "Вот то, это и ещё вот это". За ним шёл его импресарио, интересовался, сколько стоит, и шёпотом, чтобы не слышал работодатель, возмущался: "Ну зачем ему столько?!"

И всё же "кучка" людей, которую с полным правом можно назвать коллекционерами, в Иркутске имеется. По словам наших экспертов, в основном это люди в возрасте от 40 до 60 лет. "Именно в это время у человека появляются новые "маяки" и он начинает задумываться о вечном, уделять больше внимания предметам, которые его окружают, - рассказал Сергей Снарский. - Человек стремится приобрести вещь, которая связывает две или три разные эпохи".

Лина Ермонтович говорит, что в основном вложения в арт-бизнес делают бизнесмены. Это люди не только состоятельные, но и с богатым жизненным опытом, потому что они сами пришли к искусству, несмотря на отсутствие таких традиций в нашей стране.

В книге "Художники. Галереи. Коллекционеры. Иркутск", выпущенной в 2000 году, рассказывается о нескольких ценителях искусства. В их числе вице-спикер Законодательного собрания Иркутской области Дмитрий Баймашев, который собирает коллекцию картин уже 10 лет. Свою страсть он объясняет тем, что "рисовал в детстве и на лекциях в институте, но художником так и не стал". Коллекция президента "Классик-Банка" Юрия Ковалёва насчитывает сотни работ, её владелец признаётся, что предпочитает покупать картины до того, как их творец станет тиражируемым. В числе известных собирателей экс-управляющий Иркутским филиалом "Альфа-Банка" Андрей Самойлов, коллекция которого размещалась на стенах родного офиса, генеральный директор одной из дочерних компаний "Лензолота" Николай Слепнёв.

"Зачастую коллекционеры превращаются в близких людей, друзей, потому что они любят то, что я люблю, - рассказывает хозяйка галереи "Палитра". - У нас общая страсть. Мы даже по праздникам собираемся, получается своего рода клуб. Недавно мы решили создать студию, где наши клиенты будут брать уроки живописи у наших художников. Это работа Грин Ти (показывает на портрет огненной собаки). Это псевдоним одной из наших завсегдатайш".

Арт-демпинг против аукциона

Иркутскому арт-бизнесу мешает развиваться не только недостаток покупателей, но и не отстроженные отношения между художником и продавцом. "На Западе на первом этапе работы художника на аукционах покупают галереи, которые отслеживают его творчество через СМИ, - рассказывает Александр Фофин. - Галеристы ориентируются на последние тенденции и свои личные ощущения. Потом они могут продать картину в 2-3 или в 10 раз дороже, в зависимости от того, как чувствуют конъюнктуру". Большая часть коллекционеров приобретает картины именно через галереи, не вступая в контакт с художником, считающимся божеством, к которому не так просто пробраться. Личность творца представляют через произведения, и образ может нарушиться при личном знакомстве.

Иркутские коллекционеры стремятся сэкономить и приобрести работу у художника, что удешевляет её стоимость, но при этом они ломают цепочку, которая выстроена на Западе. "У многих художников есть просто "залежи" невостребованных работ, которые они рады продать по демпинговым ценам, - рассказал директор "СибАрта". - Иногда покупатели, присмотрев работу на аукционе, участвуют в нём, но картину не покупают, а отслеживают её возвращение художнику, потом договариваются с ним. Несколько таких случаев в Иркутске было". Что не только не способствует формированию цивилизованного арт-рынка, но и делает невозможной работу с "коллекционерами", да и некоторыми художниками...

Лина Ермонтович отмечает, что не все иркутские художники пока готовы принять правила игры, которые диктует этот бизнес: "Сначала художник бежит за галереей, а потом, когда он раскручен и его имя превращено в бренд, галерея начинает бегать за художником. У нас часто получается, что художники самостоятельно пытаются продавать свои работы, и регулировать отношения контрактами порой бессмысленно. Отношения лучше строить на полном доверии. По этой причине мы в галерее устанавливаем ту же цену, что и сам художник. И когда работа продаётся, часть вырученных средств отдаём автору, часть - берём себе".

- Как правило, о какой доле галереи идёт речь?

- Это предмет индивидуальных договорённостей, о которых мне бы не хотелось распространяться. Скажу лишь, что для Москвы очень хорошими отчислениями в пользу художника являются пропорции 50 на 50. В Иркутске галереи берут меньше.

Эксперты затруднились оценить объёмы своих продаж и ёмкость арт-рынка Иркутска. "Сделки заключаются достаточно редко. Но если они есть, то цены высокие. Это даже не бизнес, это искусство продавать искусство. И в Иркутске оно практически не развито", - убеждена Татьяна Смолькова. Сергей Снарский оценил прибыли своего магазина как скромные. "В противном случае мы располагались бы не в подвальном помещении и были бы поближе к улице Карла Маркса", - улыбается он.

Наив, экспрессионизм и Даши Намдаков

В силу нестабильности иркутского арт-рынка на нём нет чётких цен. Ценообразование - дело хозяйское, говорят наши эксперты. "Есть художники, которые продают работы от 200 долларов. Есть те, что "загибают" по 1000-2000 долларов, но немногим удаётся продавать по такой цене", - рассказал Александр Фофин. В Иркутске максимальные цены на живопись местных мастеров могут достигать 5 тыс. долл. Скульптура, например, бронзовое литьё продаётся дороже и может измеряться десятками тысяч долларов.

По мнению Татьяны Смольковой, сейчас в Иркутске постепенно отходит мода на "байкальскую" тему, реализм. Однако пока покупательская культура не идёт дальше "чего-нибудь такого современного" для спальни-офиса. "Это бравурно-мажорные работы - подражания экспрессионистам, импрессионистам, модернистам", - говорит куратор галереи "Главный стиль".

Лина Ермонтович рассказала, что постоянные клиенты "Палитры" любят работы Александра Самарина - "смесь наива, русского лубка, экспрессионизма", Александра Куклиса, который считается модным любимым художником. Он учился в Иркутском училище искусств, уехал в Туапсе, последние лет пять живёт в Москве. Моден и Евгений Турунов. "Мы любим его полуабстрактные, сочные, жизнерадостные интерьерные работы, - поделилась Лина. - По-прежнему сохраняется интерес к старым мастерам. В Иркутске можно приобрести работы Владимира Тетенькина, Василия Бочанцева, Ивана Несынова, Евгения Шпирко, Бориса Десяткина. Три года назад стала популярной живопись на бумаге. Ранее коллекционеры предпочитали холст. Иркутяне долго не воспринимали Александра Самарина, который, кстати, работает на бумаге. Теперь он в фаворе. Надеюсь, что такая же судьба ждёт его тезку - Сурикова, который работает в наивном стиле".

Лина не скрывает своего очарования бронзовым литьём бурятских мастеров. После Даши Намдакова самым востребованным в этом направлении сегодня является Дмитрий Будэжабэ, скульптуры которого уже имеются в коллекции известного бизнесмена и мецената Виктора Вексельберга. Статуэтка "Горо" была куплена год назад в собственность галереи и стала её символом. Ермонтовичи сейчас готовят выставку Будэжабэ в Москве. Работы этого бурятского художника заказал Эрмитаж ("Воин Шамбалы", "Макара" и "Драгоценность, исполняющая желание", известная ещё как "Мальчик на слоне"). Кстати, в Эрмитаже хранится литьё и другого бурятского скульптора, выставленного в "Палитре", - Зандана Дугарова. Статуэтки Гэсэра Зодбоева, пока менее знаменитого их земляка, имеет в своей коллекции жена генерального директора Иркутского алюминиевого завода Игоря Гринберга - Наталья. Время от времени работами сибирских художников пополняют свои собрания актёр и драматург Евгений Гришковец, актёр и режиссёр Николай Бурляев, тренер Ирина Виннер, глава Усть-Ордынского Бурятского автономного округа Валерий Малеев.

Как отмечают галеристы, к работам, выполненным в 50-60-е годы прошлого столетия, относятся уже как к антиквариату, и цена на них формируется уже как на антикварные вещи. И порой имя автора уже не имеет значения. По словам Сергея Снарского, охотнее всего в его салоне приобретаются вещи стоимостью 200-300 долларов: "К дорогим покупкам публика ещё не готова. Ценник более 5 000 долларов в Иркутске практически никому не интересен".

Туманное будущее искусства

Цены на работы иркутских мастеров на их исторической родине и за границей, безусловно, отличаются. Но, чтобы выйти на серьёзный арт-рынок, необходимы опыт, образование, положительный имидж, связи. "Всё это даёт гарантии, что в Европе и на Западе на тебя не будут смотреть как на папуаса", - говорит Татьяна Смолькова. Но даже выход на международную арену не гарантирует того, что художник будет продаваться дороже. Случается, во Франции профессиональный галерист оценивает работу ниже цены, которую художник просил в Иркутске.

Средняя стоимость работ иркутян, к примеру, во Франции составляет 300-500 долларов. По словам Татьяны Смольковой, произведения самого "раскрученного" сегодня русского художника Ильи Кабакова продаются по 300 тыс. долларов. Тогда как его зарубежные коллеги продаются за десятки миллионов долларов. В США нижний порог для продажи арт-объекта - около 20 тыс. долларов. "Ниже просто неприлично, - комментирует она. - В России эта же картина "уйдёт" за 15-30 тыс. рублей. У нас реально купить талантливую картину и за 3-6 тысяч рублей. Красная цена - 1 тыс. долларов".

По словам Татьяны Смольковой, интерес к России как стране "за железным занавесом" уже ослаб. Поэтому сейчас дилеры не ждут от русских русского. Привлекают работы ультрасовременные, часто - шокирующие. "Хочешь продаваться за рубеж - изобретай новое, интересное, несущее какую-то идею. Всё, что воспринимается нашими художественными институтами как провокация, зарубежными арт-дилерами считается перспективным", - говорит она. Александр Фофин говорит, что за границей нет спроса на реалистическую живопись, к которой привыкли мы в Иркутске. Сложно возбудить интерес к картинам, которые воспевают старый Иркутск, Байкал. Для иностранцев это фрагмент далёкой страны, где они не были и, возможно, никогда не побывают".

По словам экспертов, за границей популярен и хорошо продаваем Анатолий Пурлик, во Франции его картины уходят по средней цене в 1000 евро. Любят Геннадия Кузьмина, Сергея Жилина, Александра Самарина, Шелкова. Рекордсменом по продаже за границей является Вероника Лобарева, которая работает в разных

стилях. На зарубежных аукционах покупаются все работы, которые художница туда привозит, - 10-12 картин.

Татьяна Смолькова рассказала, что художники, которые смогли подписать контракты с зарубежными арт-дилерами, обычно провинцию быстро покидают. Анатолий Пурлик, заключивший контракт с французской галереей "Лез Ореад", давно живёт в Москве. Александр Суриков, работающий с галереей "Старый город" (Новосибирск), переехал в Красноярск. "Открытие" улан-удэнского скульптора Даши Намдакова также состоялось в Иркутске, но теперь Даши здесь редкий гость", - рассказала куратор галереи "Главный стиль".

Пока работы иркутских мастеров хорошо раскупаются за границей, мнения экспертов относительно будущего иркутского арт-бизнеса разделились. Татьяна Смолькова не видит предпосылок для развития арт-рынка Иркутска в будущем: "Что говорить о маленьком провинциальном городе, когда и в России цивилизованный рынок делает лишь первые шаги. Долгое время предметы искусства служили только для отмывания денег. Сейчас даже в Москве многие галереи на грани выживания - нет отечественного покупателя, а зарубежного сложно заинтересовать. Пока у нас нет собственного потребителя, мы будем создавать только суррогатный продукт".

С ней согласен Александр Фофин, который считает, что солидного класса настоящих коллекционеров у нас не будет ещё очень долго. Более оптимистичен Сергей Снарский, который верит в перспективность бизнеса и подумывает о создании собственной галереи. А Лина Ермонтович уверена, что арт-бизнес может в будущем стать высокодоходным даже на периферии. "Сейчас меняется отношение к предметам искусства, заставляющего российских бизнесменов вкладывать большие средства в покупку культурных ценностей. В позитивную сторону меняется и отношение к самому искусству, например, со стороны государства", - уверена она.

Елена Лисовская, Наталья Мичурина, Юлия Сергеева

Автор: Артур Скальский © Восточно-Сибирская правда КУЛЬТУРА , РОССИЯ 👁 5415 22.01.2006, 16:39
🔗 218

URL: <https://babr24.com/?ADE=27242> Bytes: 19435 / 19378 Версия для печати Скачать PDF

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Артур
Скальский.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)