

Искусство по гамбургскому счёту

«Сколько это стоит?» — однозначный ответ в отношении искусства никто дать не может. Хотя сегодня с молотка уходят многие «шедевры человеческого духа».

И вообще, бизнес в современном искусстве набирает всё больше оборотов. Кто определяет цену на современных художников? Портят ли деньги мастеров? Об этом и многом другом говорим с народным художником России, профессором, академиком, членом-корреспондентом Российской академии художеств Виталием Смагиным.

Стереотип «ходячей раны»

— В советское время художник работал на идеологию. Сегодня, в век капитализма, — на рынок. Немаловажную роль стал играть коммерческий успех работ. Но кто диктует ценовую политику?

— Искусство, когда его рассматривают как товар, имеет фиксированную цену лишь в одно остановившееся мгновение. Вспомните, при жизни Ван Гога удалось продать всего одну его работу. Теперь его картины стоят миллионы долларов. Действительно, в советские времена заказы поступали от государства. При этом успешные художники непременно были связаны с властью, приближены к ней, обласканы. Сегодня надо выстраивать отношения с заказчиками. Я себя не отношу к категории «коммерческий художник». Никогда и никуда не сдаю свои работы. Никогда и никого не прошу купить у меня что-либо. Но если у меня покупают, то я не отказываюсь. Я знаю себе цену.

— На что надо ориентироваться, определяя стоимость картины?

— Почему Ван Гог не смог продать свои работы? Да общество было не готово. А потом произошли изменения в понимании эстетических высот. Есть один популярный художник в Америке, у него самые дорогие работы из ныне живущих живописцев. Один нефтяной магнат купил у него холст полтора метра на метр за 40 млн рублей! Покупатель рассудил, что творец, ныне живущий, заслуживает немалых средств и вложений при жизни, а не только после смерти. Так что, на цену влияет имя художника. Чем больше ты раскручен, тем больше стоишь. С другой стороны, искусство не имеет ни ширины, ни высоты, ни веса. Это сфера духовности, святости. А можно ли святость продать за деньги?

— Вы сказали, что на стоимость, например, картины влияет имя художника. То есть, если художник не популярен, он плохой бизнесмен?

— Одним из популярных художников считается Никас Сафронов. Почему? Да просто он крутится в тусовках и берёт там заказы. Другое дело — можно ли его считать мастером с большой буквы? Популярность и значительность художника — разные вещи. Человека можно научить рисовать — если есть от Бога дар колориста, — развить его видение. И тогда он будет профессионалом. Но это художник и только. А быть художником с большой буквы — значит быть творцом.

— Существует мнение: художник должен быть неблагополучен, представлять из себя эту самую «ходячую рану». Таким образом, через страдания он постигает истину, которую отображает на полотнах.

— Несчастный художник — это сложившийся стереотип. Социальным неблагополучием, как правило, пользуются некоторые дилеры, ведь несчастный художник дешево стоит, а его произведения можно дорого продать. На самом деле, у художника должна быть тонкая организация души, которая позволяет ему видеть всю красоту мира, незаметную обычному глазу.

Хлеба и зрелищ

— Как вы считаете, деньги портят художника?

— Конечно. Деньги позволяют расслабиться, заняться тиражированием оригинальных идей. Всегда есть

соблазн повторить удачную работу, принёсшую успех. Но будут ли покупать римейки?

— Галеристы говорят, что к конъюнктуре иногда имеет смысл прислушаться — ведь это голос реальности. В момент создания работы, существует ли у вас образ гипотетического потребителя, покупателя данной работы?

— И да, и нет. Смотря на каком уровне становления находится художник. Раньше я знал, для чего и для кого рисую. Сейчас у меня изменилось отношение: я не думаю о дальнейшей судьбе картины. Кроме того, предугадать покупателя невозможно. Спросишь человека: «А почему вы приобрели именно эту работу?», а он расскажет в ответ, что эта работа ему, например, напомнила что-то из детства, а это ведь имеет мало общего с тем, что я в неё вложил.

— Можно ли говорить о качестве на рынке искусства? Понятно, почему, например, «Мерседес» стоит дороже «Жигулей» — он объективно лучше. Есть ли критерии оценки для художников?

— Для художников таких критериев нет. Мы, конечно, можем назвать некоторые: влияние, собственные эмоции автора от работ, степень его самопожертвования. Но это всё условности. Один мой покупатель как-то сказал: «Ты можешь сколько угодно определять стоимость своей работы, но стоять она будет столько, сколько тебе за неё заплатят».

— Как вы относитесь к вернисажам в ресторанах?

— Меня как-то приглашали. Но я не пошёл. Вы можете себе представить, чтобы в опере кто-то жевал или пил вино? Вряд ли. Другое дело, если выставка проходит в салоне, как это было во времена Серебряного века. Но для этого должен быть определённый порог культуры. У нас его пока нет.

Тонкий вкус рождается на панели

— Возле одного из иркутских магазинов образовался стихийный арт-рынок. Эксперты говорят, что там продаётся, в основной массе, настоящий китч, рассчитанный на невзыскательных покупателей и туристов. Подобные образцы не блещут качеством и формируют дурной вкус у людей. Нужно ли бороться с таким явлением как стихийный арт-рынок, ведь для начинающих художников — это путь к зрителю?

— Живопись на панели вполне допустима. Здесь покупатель находит свой товар. Согласен, высокого искусства на панели нет, один ширпотреб. Но отсюда свой путь начинают ценители искусства: с панели они идут в галереи.

— По словам иркутских галеристов, за рубежом привлекают работы ультрасовременные, часто — шокирующие. За границей нет спроса на реалистическую живопись, к которой мы привыкли. Сложно возбудить интерес к картинам, которые воспевают старый Иркутск, Байкал. Вы согласны с их мнением?

— Это неправда. Как только рухнул «железный занавес» и работы соцарта попали на рынок Запада, был такой ажиотаж! И потом, реализма без определённой доли условности не существует. На плоскости художник изображает пространство и глубину, которые уже условны. Мастер черпает все идеи из природы, при этом он не копирует её, а пропускает действительность через себя. Что касается интереса к нашей живописи на Западе, то Байкал — это озеро-тайна. А таинственный, загадочный мир влечёт, чарует, увлекает.

— Арт-рынок сравнивают с шоу-бизнесом. Принцип действия одинаков: главное — раскрутить талант, который начнёт приносить прибыль. С таким подходом к художнику можно ли ожидать появления шедевров?

— Если художник по-настоящему талантлив, то он сможет преодолеть соблазны и войти в историю искусства. В большинстве случаев настоящую цену за его работы платят только после смерти. Если же он полетит на манящие огоньки сиюминутной выгоды, то в них ему и сгореть.

Справка «АиФ в ВС»:

Смагин Виталий Георгиевич — ровесник Иркутской области. Родился 14 июля 1937 г. в селе Братцево Московской области. Закончил Иркутское художественное училище и Ленинградское Высшее художественно-промышленное училище им. В. Мухомовой. Многие годы — главный художник Иркутска.

Автор проекта Мемориала «Вечный огонь» в Иркутске, Знака памяти воинам, умершим в госпиталях Иркутска, мемориального кладбища жертв репрессий в Пивоварихе; произведения монументально-декоративной живописи этого художника украшают интерьеры многих зданий Иркутска.

Народный художник России. Лауреат областной премии, премий Министерства культуры России и Союза художников России, награжден Золотыми медалями ВДНХ и Российской академии художеств, медалью «За строительство БАМа».

Автор: Беседовала Наталья Мустафина © АИФ в Восточной Сибири КУЛЬТУРА, ИРКУТСК 👁 3562
19.09.2007, 18:41 📌 203

URL: <https://babr24.com/?ADE=39946> Bytes: 7529 / 7501 Версия для печати

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

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: equatoria@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](#)