

АНАСТАСИЯ СУВОРОВА

Выпускница факультета «Предпринимательство в культуре» 2009 года.

Специальность: Связи с общественностью.

Экспликация из дипломной работы на тему:

КОММЕРЧЕСКАЯ УСПЕШНОСТЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ХУДОЖЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА

Изобразительное искусство и особенности его позиционирования на современном арт-рынке России

Любой национальный или мировой рынок искусства состоит из художников, потребителей и посредников-распространителей (дистрибуторов). Сложные мотивации, лежащие в основе художественного творчества, включают любовь к творчеству, стремление к самовыражению, материальному благополучию и славе, уверенность в себе и прочие внутренние импульсы. Творцы наряду со стремлением к самовыражению испытывают сильное искушение быть услышанными и увиденными.

Современное искусство, в определенном смысле, в контексте рыночных отношений является инвестиционным инструментом. Бизнес на искусстве очень похож на операции с ценными бумагами: художник — эмитент, выставка — эмиссия, произведение искусства — пакет акций.

Речь идет не о механической операции «купил-продал», это сложное инвестирование. На рынке искусства есть свои «голубые фишки» или «тяжеловесы» — всемирно известные художники, вкладывать деньги, в которых абсолютно безопасно, есть «темные лошадки», на которых можно крупно выиграть или крупно проиграть.

Иногда вложения в современное искусство оказываются фантастически выгодными: из десятка тысяч художников в историю искусства попадут немногие, и если угадать кто, то выигрыш может быть тысячекратным. Но такая удача — редкий случай. В среднем прибыль не больше, но и не меньше банковских процентов.

Рынок современного искусства в России лишен истории (с 1930-х годов мы были исключены из мирового контекста развития искусства). Как и всякий рынок продукции не первой необходимости, он зависит от общего состояния экономики страны. С другой стороны, перспективы рынка актуального искусства в России теоретически можно считать головокружительными. На Западе традиция коллекционирования никогда не прерывалась и произведения современных художников должны выдержать жесткий отбор, чтобы оказаться в одной коллекции со старыми мастерами.

В России же класс коллекционеров родился недавно, и — теоретически — пространство для произведений современного искусства в частных коллекциях свободно. Тем более что при покупке работы современного художника снимаются сомнения в подлинности произведения, тогда как при приобретении работ старых мастеров шанс приобрести подделку весьма велик.

По данным журнала «Коммерсант» сегодня в России художниками себя считают около пятидесяти тысяч человек. Только на аренду залов в Центральном доме художника ежедневно тратится 3 тысячи долларов; в самом лучшем случае только 3% этих денег расходуются на тех самых 50 художников, творчество которых потенциально ценно для истории. Система галерей и музеев актуального искусства отбирает сто пятьдесят человек, а потом треть из них отбирает время.

Цены на картины современных художников в значительной степени занижены. В нашей стране есть три отдельных рынка, на котором существует искусство.

Есть так называемый лейтенантский рынок, то есть младший. Это рынок молодых художников, перспективных, интересных, но пока не имеющих имени. Этот рынок всегда связан с уровнем жизни страны. Например, картины этого рынка на Западе стоят 5-7 тысяч долларов, а в России — 1,5-2 тысячи. Рынок достаточно активный, потому что многие молодые бизнесмены играют на этом рынке, ставя то на одного, то на другого художника.

Второй рынок — это рынок депутатий и региональный одновременно. Он меньше зависит от уровня жизни, но напрямую связан с местными ситуациями и привязан к местным ценам на недвижимость.

Третий рынок — интернациональный, и на этом рынке ценовой разброс начинается с 25-30 тысяч долларов, а основными покупателями являются музеи.

Как правило, это уже не просто покупки картин современных художников, а заключение контрактов с художниками. Средние цены на музейном рынке около 70 тысяч долларов, максимальные могут достигать до 300-400 тысяч долларов.

Емкость отечественного рынка предметов искусства, например, по очень условным оценкам страховых фирм, исходящих из косвенных оценок известных коллекций, достигает 1,5 миллиардов долларов. Но это относится, скорее к включенным сейчас в оборот предметам антиквариата, под которыми российское законодательство понимает культурные ценности, созданные более 50 лет назад.

Оценка же произведений современного искусства в России крайне неопределенна, так же как и общая оценка имеющихся в частном и государственном владении ценностей.

Федеральная служба по охране культурного наследия озвучила свою версию оборота антикварного рынка, а именно 200 миллионов долларов в год.

Государство, называя эти цифры теневым рынком, видит его легализацию только в уплате налогов, соответственно подсчитав свою долю в 20-30 миллионов в год.

Несмотря на то, что сейчас мировой художественный рынок представляет собой сильную и сложную структуру, не стоит его абсолютизировать.

До недавнего времени арт-рынок держался на убеждении, что оригинал стоит дорого, а копия не стоит ничего. К примеру, если от Пушкина остались рукописи, подлинники, то у Пелевина или Сорокина рукописей нет, все на компьютере. Их читатели вряд ли придут на аукцион покупать рукописи — они иначе устроены, им главное прочесть, а не иметь. Ценится имидж. А вся предыдущая культура построена на том, что самое главное — оригинал. Сейчас очень популярна фотография и компьютерные принты, которые стоят недорого.

Рынок видоизменяется именно за счет того, что дигитальная эра отменяет разницу между копией и оригиналом. Новому поколению трудно понять, почему надо платить за подлинник большие деньги, ведь гораздо легче и дешевле купить тиражную вещь.

С другой стороны, современное искусство — это эксклюзивный товар. Потому что тираж произведений все-таки ограничен. Инвестиции в них выгодны, когда спрос на художника растет.

Работа, вовремя закупленная галереей или коллекционером, выгодно продается после повышения спроса. Так работает арт-рынок на Западе — благодаря перепродажам. В России вторичный рынок для современного искусства очень слаб, потому что весьма мало примеров успешных перепродаж.

Существует еще одна проблема. В развитых странах существует национальная привязка, когда французские художники лучше всего продаются во Франции, американские — в Америке, чего нельзя сказать об отечественных художниках.

Рынок российского современного искусства и российский рынок современного искусства — не одно и то же. Это обусловлено рядом причин. Ряд российских художников по происхождению сегодня живут и работают не в России. Самые известные художники — выходцы из бывшего СССР — живут за пределами страны, такие как Илья Кабаков, например. Их произведения сегодня — часть, прежде всего мирового художественного рынка, так как ни одной работы И. Кабакова в девяностые годы не было продано в России.

Эта проблема существует и для художников, живущих в Москве: картины Валерия Кошлякова или дуэта Виноградов и Дубоссарский сегодня лучше продаются на Западе, чем в России. В результате мы имеем экспортную модель.

Так, галерея «Айдан» получает большую прибыль от участия в «Армори шоу» в Нью-Йорке, чем от участия в «Арт-Москве». Полиптих Рауфа Мамедова был продан этой галереей в 2004 году в Нью-Йорке за 35 000 тысяч долларов.

Самой успешной продажей на российском рынке до сих пор остается опыт более чем десятилетней давности. В 1993 году на последней ярмарке «Арт-МИФ» в Манеже инсталляция Александра Якута была куплена в коллекцию банка «Империал» за 250 000 тысяч долларов. Судьба инсталляции не известна, в силу известных обстоятельств. Об этом сегодня не знает даже сам художник, который, впрочем, готов сделать авторское повторение. Но вряд ли удастся продать его за те же деньги.

Сегодня цены другие. И любой художник, выскочивший за планку в 10 000 тысяч долларов, уже может быть признан удачливым в Москве. К примеру, портрет Патриарха Алексия, написанный Фаридом Богдаловым и Сергеем Калининым был продан за 30 000 тысяч долларов.

Лев Семенович Рубинштейн — живой классик московского концептуализма. Его портрет, написанный живописцем Семеном Файбисовичем, был продан не так давно галереей «Риджина» за 20 000 тысяч долларов.

В нашей стране экономическая рентабельность творческой деятельности долгое время сдерживалась ограниченным платежеспособным спросом населения. Так как в последние годы этот спрос стал расти, соответственно начал возрастать интерес отечественных спонсоров и меценатов к инвестициям и безвозмездным пожертвованиям в искусство.

Но для того, чтобы эффективно распорядиться этими средствами, а также овладеть новыми методами и подходами к развитию современного внутреннего арт-рынка, требуется качественно иной уровень менеджмента в сфере культуры, и что еще немаловажно иная ментальность, как для художников, коммерсантов от искусства, так и потребителя.

Нехватку в искусстве квалифицированных управленческих кадров специалисты объясняют низкой рентабельностью этого рода деятельности и, как следствие, его малой привлекательностью для квалифицированных менеджеров.

Мнение большинства владельцев галерей совпадает — государству необходимо всерьез озаботиться проблемой подготовки и переподготовки управленческих кадров для творческих организаций, привлечением в сферу искусства квалифицированных арт-менеджеров, арт-дилеров, маркетологов, специалистов по коммуникациям.

Следует разработать специальную программу по повышению эффективности менеджмента в сфере культуры и искусства, в сочетании с возможным введением механизма аттестации и аккредитации (для руководителей государственных и муниципальных организаций культуры).

Общеизвестно, что развитые рыночные отношения способствуют росту национального богатства, позволяющее художнику материально обеспечивать себя своим творчеством. Растущий уровень благосостояния и комфорта освобождает людей творчества от утомительного физического труда и дает им возможность существовать в “свободном полете”.

Способность материального достатка удовлетворять основные физические потребности и возвышать наши цели, стимулирует эстетические запросы. В соответствии с этим механизмом число людей, способных материально обеспечивать себя исключительно творческим трудом, век от века постоянно росло.

Парадоксально, но рыночная экономика упрочивает независимость художника от потребителей культуры. Свободный рынок создает альтернативные источники финансирования, позволяя художникам вкладывать средства в обучение, браться за долгосрочные проекты, жить в соответствии с внутренней логикой выбранного ими вида и направления искусства, а также развивать в себе деловые способности.

В свое время Людвиг Ван Бетховен отметил: “Я вовсе не намерен, как вы полагаете, быть музыкальным ростовщиком, который пишет лишь с целью обогащения — никоим образом! Однако я предпочитаю быть независимым, что невозможно без небольшого дохода”.

Суммируя все вышесказанное, можно вторя американскому исследователю Т. Коуэну, сделать следующий вывод, коммерческое общество — это преуспевающее и комфортабельное общество, которое предлагает художнику богатый выбор средств для удовлетворения творческих амбиций.

Многие художники отказываются от богемного образа жизни и стремятся сделать свое творчество доходным. Художники итальянского Возрождения, не умаляя стремления к самовыражению и самореализации, были в первую очередь предпринимателями. Они как профессионалы, а не дилетанты творили и ради денег, заключали коммерческие контракты и, имея уже известное имя, не задумываясь, отказывались от работы, если их не устраивал размер вознаграждения.

Скульптор эпохи Возрождения Бенвенуто Челлини замечает в автобиографии: “Глупцы, я — бедный золотых дел мастер и готов работать на любого, кто мне заплатит!” Бах, Моцарт, Гайдн и Бетховен, как свидетельствуют их письма, были одержимы идеей заработка. Моцарт даже писал так: “Поверь мне, моя единственная цель — заработать как можно больше денег; ибо после доброго здравия деньги — лучшее приобретение!”

Получая в 1972 году приз Американской киноакадемии, Чарли Чаплин заметил: «Я пришел в кино ради денег, и потом из этого выросло искусство. Если кто-то разочарован этим признанием, я тут ни при чем. Ведь это правда».

Огромные деньги, которые зарабатывает большинство успешных художников, побуждают многих новичков попытаться счастья на этом рынке. Высокие доходы — это признак того, что художник нашел большую и преданную аудиторию.

К сожалению, в нашей стране все еще преобладает стереотип, что «художник должен быть бедным и голодным».

Писатель-сатирик А. Трушкин справедливо заметил: «Наше современное общество, возможно в силу особенностей российского менталитета, считает, что быть богатым и успешным является нравственным преступлением. Существует некий образ идеального художника, он талантлив, беден, болен, желательно чахоткой, потому что государственная поддержка художника в нашей стране начинается со сбора денег на памятник». В данном случае имеется ввиду надгробный памятник, так как художник за всю свою жизнь так и не смог преодолеть черту бедности.

Но социальная миссия художника — быть им, создавать собственную художественную реальность, которая возможна будет созвучная части общества.

Желание многих художников заработать «на жизнь» своим творчеством в большинстве случаев сдерживается их неготовностью самостоятельно вести финансовые дела, отсутствием навыков управления, незнанием и непониманием законов рынка художественной продукции и услуг. Успешное совмещение творческих и управленческих функций в одном лице — сегодня, скорее, исключение из правил. Возникает закономерный вопрос: должен ли художник заниматься не свойственными ему функциями и родом деятельности? По большому счету нет, но в современных условиях, когда в России еще не сложились основные институты работы с художниками, художник на начальном этапе вынужден заниматься продвижением на арт-рынок самостоятельно.

Интересен еще и тот факт, что профессиональные критики, занимающиеся современным искусством, практически не упоминают имена, которые на виду и на слуху у всех масс-медиа. А именно так называемая «Горячая четверка»: Церетели, Глазунов, Шилов, Сафронов.

Разумеется, это личности разных масштабов и разной степени причастности к искусству, которые сделали важный шаг — они вовлекли изобразительное искусство в сферу массовой культуры. Чему, кстати, искусство и не противилось — оно ведь никогда не пренебрегало массовой аудиторией. Здесь кроется еще один подводный камень — стереотип противопоставления элитарного и массового в искусстве.

Произведение искусства — товар особый, маркетинг и реклама которого невозможны вне художественной среды, способствующей продвижению на рынке не столько произведения, сколько его автора.

По мере того как в данной контекстуальной среде растет значимость автора, увеличивается и рыночная стоимость его работ, в том числе ранних, созданных до рыночных реалий возрастает. Однако процесс осложняется тем, что в нашей стране практически отсутствуют рейтинги художников. А поскольку в отечественной маркетинговой среде нет выраженной иерархии художников, то и на Западе нет ясного понимания, что такое российское актуальное искусство.

До недавнего времени отношения с зарубежными арт-дилерами строились по принципу поставки необработанного сырья. Если цены на работы ведущих американских и немецких художников стартуют с 70 тысяч долларов, то для равных им по статусу русских художников ценовые рамки — от 3 до 7 тысяч долларов.

Недавно в Москве была предпринята попытка расставить ориентиры в ценах на современное искусство, а точнее на русское искусство XX-XXI веков. Тиражом 5000 экземпляров вышел справочник цен «DAR. Русское искусство от авангарда до наших дней». Издание предполагается ежегодным. Некоторые известные столичные владельцы галерей сочли подход к оценке некорректным и принципиально отказались участвовать в эксперименте.

Несмотря на эффект «первого блина» в ценообразовании, следует отметить как показательный факт появления книги с солидным корпусом экспертов, множеством включенной информации. В России мода вкладывать деньги в современное искусство, едва появившись, угасла с появлением дефолта и обесценивания некоторых известных корпоративных коллекций, сегодня еще добавился и мировой кризис.

В период между двумя кризисами внутренним и мировым интерес к актуальному искусству заметно оживился. Любой потенциальный коллекционер надеется, что купленная им работа восходящей звезды станет завидным наследством для внуков.

Как же рождается символическая составляющая стоимости произведений современного искусства? Имя художника? Отчасти. Имя покупателя? Еще одна составляющая. Место показа, необычное событие? В сумме — совокупность факторов.

Один из крупнейших коллекционеров искусства в мире, фигура с огромным влиянием, Чарльз Саатчи получил предложение продать известную инсталляцию Дамиана Херста «Невозможность смерти в представлении живущего» — самого знаменитого, самого дорогого и самого богатого современного художника в мире.

Этой работой, показанной в 1992 году на известной выставке «Молодые британские художники», Херст начал свою большую мировую карьеру.

Произведение Херста — это препарированная, более чем четырех метровая акула, помещенная в заполненный формалином аквариум.

Художник купил акулу в Австралии за 6 тысяч фунтов. Акула, уже в качестве произведения искусства, была куплена Саатчи в 1992 году за 50 тысяч фунтов. Теперь же американский агент Херста, один из крупнейших дилеров искусства, Ларри Гагосян предлагает владельцу 6 миллионов 250 тысяч фунтов. Личность поклонника произведения неизвестна, можно только догадываться, что потенциальный покупатель — житель США. Это возбуждает недовольство в Великобритании.

В прошлом году Чарльз Саатчи продал в США 12 работ Херста. Саатчи, пользуясь конъюнктурой на рынке современного искусства, продает его с намерением инвестировать вырученные деньги в традиционную живопись. Создав Херсту эпатажную репутацию, такого Джека-Потрошителя от искусства, расчленяющего акул, овец и коров, Саатчи оказал ему большую услугу — какие бы безобидные вещи теперь ни делал бы Херст, они воспринимаются как радикальные.

Между тем, чем старше становится британец, тем в его творчестве все заметнее проявляется связь с классическим искусством, особенно со «смертельным» жанром *vanitas*, посвященным бренности всего сущего.

Последнее нашумевшее произведение Херста — многометровая статуя беременной женщины из бронзы, установленная в мае прошлого года во дворе Королевской академии художеств в Лондоне. Это скульптурное произведение представляет собой не что иное, как хорошо знакомое студентам художественных вузов, изучающим анатомию, экорше — модель человеческого тела со снятой для демонстрации внутреннего устройства мышц и органов кожей.

Публика шокирована, ей предъявили результаты «вскрытия».

Художник, судя по всему, задумывается и о душе — выставка, с которой он приезжал в Москву, называется «Новая религия».

Дэмиен Херст предлагает свою версию духовности, которую можно назвать медикаментозной. По мысли художника, аптека стала храмом современного человека, где он пытается найти спасение от болезней, страданий, старости и даже смерти, то есть взяла на себя традиционные функции церкви, а разнообразные пилюли-таблетки исполняют роль новых глобальных символов веры.

Тема эта для Херста не нова — в конце 90-х он сделал дизайн популярного лондонского ресторана Farmacy, а когда он закрылся, художник прилично заработал на распродаже своих «таблеточных» столиков и абажуров. Весной прошлого года в Москве шахматный столик британской звезды был продан на ярмарке «Арт-Москва» в ЦДХ за полмиллиона долларов.

Говоря о творческих и коммерческих успехах Херста необходимо отметить, что российский арт-рынок медленно приобретает черты цивилизованности. Его столик для шахмат был продан не на черном рынке и не серым схемам, а официально на российской арт-ярмарке. Черты цивилизованности могут добавить российским реалиям арт-рынка развитие необходимых современных институциональных форм его актуализации. Особое значение в этом процессе приобретают посредники.

Музеи, галереи, фонды, ярмарки выступают как посредники между произведением искусства и покупателем.

Музеи и галереи выполняют экспертную функцию отбирают художников, выстраивая иерархию, а также забирают произведения с рынка в свою коллекцию, выполняя роль «аккумулятора».

Для шедевров современного искусства жизненно важен механизм утилизации. Рынок всегда заинтересован в том, чтобы увеличить объем продаж, но художественный рынок отличается от любого другого тем, что утилизация предлагаемого этим рынком товара не происходит никогда.

Торгуя пиджаками, например, мы знаем, сколько нужно пиджаков, чтобы насытить рынок, через сколько лет они придут в негодность и понадобятся новые, мы можем заранее рассчитать объем продаж. Более того, возможно искусственно провоцировать спрос. Скажем, хороший пиджак можно носить лет десять, что совершенно невыгодно производителю. В этом случае на помощь приходит механизм моды, и покупатель вынужден выбросить еще хорошую, но немодную вещь, чтобы освободить место для обновки.

Механизм моды в изобразительном искусстве мог бы быть эффективен, как он эффективен в музыке, потому что понятия «актуальность» и «мода», имеют много общего.

Но существенное отличие художественного рынка от товарного заключается в том, что старое и вроде бы «немодное» произведение искусства не исчезает, не выбрасывается, а, наоборот, становится все более ценным. В итоге на рынке искусства наряду с «модными пиджаками» продаются и старые, обросшие легендами.

По мнению Марата Гельмана, у нас все еще нет музея современного искусства. Музей Зураба Церетели (а именно он носит название «Московский музей современного искусства») нельзя считать музеем в полном смысле этого слова: музейная коллекция по определению должна быть выше субъективных вкусов и предпочтений одного человека.

Однако есть две музейные площадки, собирающие музейные коллекции современного искусства. Это отделы новейших течений в Третьяковской галерее и Русском музее.

Другим посредническим институтом является — галерея. Как полноценное явление она появилась после Первой мировой войны.

Галерист выступает посредником между творческим человеком и арт-рынком, он адаптирует художника к реальной жизни и реальную жизнь к искусству, при этом, решая непростую задачу: заработать деньги для себя и для художника.

Но галерист в России — это особая профессия. В отличие от России, главная задача галериста в Европе и Америке — убедить клиента в том, что художники, которых они выставляют, лучше, чем художники, которых выставляют другие, галерист в России должен объяснять клиенту, что такое искусство вообще, зачем его собирать и почему современное искусство так непохоже на то, что он видел в детстве в учебнике.

Важно уточнить современный российский коллекционер, это, как правило, человек, имеющий средства, но не всегда достаточно образованный и осведомленный в современной живописи, у него не сложились собственные пристрастия, так как не сложился и художественный вкус и потребности. Но в России есть, и другой тип людей потенциально желающих коллекционировать произведения искусства современных художников. У этой группы потенциальных коллекционеров есть все кроме финансовых средств, поэтому они, пока довольствуются тем, что имеют возможность созерцать это самое актуальное искусство на самых различных акциях и мероприятиях.

Наиболее впечатляющие темпы развития галерейного дела в нашей стране демонстрирует, разумеется, столица.

Арт-менеджеры всего мира осознали этот факт еще несколько лет назад. Поэтому теперь в Москве проходит множество мероприятий, ряд которых серьезно претендуют практически на мировой статус. Например — международная ярмарка «Арт Москва», которая прошла в мае в 12-й раз. Рост арт-рынка в России и числа потенциальных покупателей неплохо иллюстрируют данные этого мероприятия: в 2004 году в ярмарке участвовали 45 галерей, в 2007 — уже 73. А в 2008 году: из двухсот с лишним заявок галерей удовлетворили только 45.

Как не парадоксально, уровень галереи определяют худшие выставки, а не лучшие. Основная проблема российских галерей — слишком большой диапазон авторов: в одной и той же галерее сосуществуют признанные и «не очень» признанные художники, что мешает четкому формированию имиджа галереи, связанного с основным направлением деятельности и уровню профессиональной репутации.

Человеку, вкладывающему деньги в искусство, важно иметь гарантию — не в том смысле, что он собирается перепродавать свою покупку, а в том смысле, что ему будет не стыдно за нее через десять или двадцать лет.

У настоящего профессионала-галериста есть сумма постоянно пополняемых знаний, развитая интуиция, выверенный художественный вкус и многие другие качества. Такой представитель галерейного дела может быть экспертом — экспертная функция галереи крайне важна.

Директор мультимедийного комплекса актуальных искусств О. Свиблова, характеризуя в одной из телевизионных передач отметила: “Русский рынок современного искусства похож на мираж. Это серый рынок, то есть не тайный, черный — произведениями искусства все-таки не торгуют из-под полы, но и не вполне прозрачный — здесь платят наличными, поэтому и покупатель, и продавец обычно заинтересованы в неразглашении сделки”.

Без сомнения, степень «прозрачности» русского арт-рынка значительно меньше, чем на Западе. Хотя и там работа художественного рынка связана во многом именно с возможностью бесконтрольной конвертации наличности в произведения искусства и обратно. Но все-таки самые дорогие продажи современного искусства в Европе и США происходят публично. И происходят на вторичном рынке.

Существование арт-рынка напрямую зависит от существования среднего класса. Сначала средний класс вкладывает деньги в недвижимость, машины, ценные бумаги. И только после этого он начинает приобретать искусство. Но если, покупая, например, машину, мы отдаем себе отчет, что у нее есть себестоимость и есть цена, которая определенным образом соотносится с себестоимостью, то с искусством все гораздо сложнее.

Цена на искусство не вырастает из себестоимости. Известно колоссальное количество примеров, когда ресурсы, затраченные на создание художественного произведения настолько минимальны, что исходя из них, цена произведения должна быть просто смешной. Знаменитый рисунок П. Пикассо «Голубка» или картины русского художника В. Борисова-Мусатова, по бедности вместо холста натягивавшего на подрамники мешковину, которую находил на рынке. В изобразительном искусстве затраты на создание художественного произведения и цена на него не всегда корреспондируются в прямопропорциональной зависимости. В современных условиях развития арт-рынка России вопросы ценовой политики — одна из главных трудностей, с которыми сталкиваются его участники.

Другая сложность: в силу того, что наша страна была изолирована от мирового современного искусства, покупатель предпочитает искусство старое. Если проверено временем — значит, искусство. Это вызывает перекося в ценах. К примеру, голландская живопись, которая в Европе не очень ценится, потому что ее много на рынке, на отечественном арт-рынке стоит гораздо дороже.

Галеристам приходится объяснять потенциальным покупателям, что лучше купить перспективного современного художника. Важно, чтобы покупатель не остался просто покупателем, а стал коллекционером.

Сейчас эта категория потребителей начала проявлять себя на художественном рынке. Хотя еще несколько лет назад в России работы покупали в основном для украшения стен. В некоторых организациях доходило до абсурда: покупкой произведений искусства занимались те же сотрудники, которые отвечали за чистоту и порядок в офисах. У них задача: купить красивые цветочки и им под стать — красивые картинки.

Из интервью Марата Гельмана: «Однажды одна высокопоставленная сотрудница Сбербанка сказала мне: “Нам нужны такие картины, с которых можно стирать пыль мокрой тряпкой” .

На Западе искусство уже давно привлекает инвесторов как способ надежно вложить деньги. Цены на арт-рынке нередко растут гораздо быстрее, чем на любом другом, а значит, есть возможность получить сверхприбыли за сравнительно короткие сроки. Но даже если речь не идет о приросте в 1000%, инвестиции в искусство достаточно стабильны.

На сегодняшний день в активе галеристов, дилеров и аукционных домов имеется внушительный список имен художников, инвестировать в которых ничуть не менее надежно, чем в нефть или газ. Годовой оборот на рынке искусства за 2008 год составил \$43,4 миллиардов, что, конечно, совсем не много по сравнению с другими рынками. Однако за десять лет количество покупателей выросло на 544%, а прирост объема торгов составил 400% — это означает, что возможности арт-рынка еще долго не будут исчерпаны.

Вслед за западными коллегами российские финансовые институты все чаще предлагают VIP-клиентам услуги по инвестированию в искусство. Доходность «правильных» вложений в арт-рынок может достигать 50% годовых.

Изящные искусства становятся главным увлечением российской элиты. Арт-рынок переживает подъем. Состоятельные россияне коллекционируют антиквариат и современное искусство, с азартом участвуют как

в российских, так и в западных аукционах и с удовольствием украшают новыми приобретениями свои дома, выстроенные по индивидуальным проектам.

Некоторые современные коллекционеры охотятся за картинами, скупая по низким ценам как можно больше современных произведений в надежде, что какие-нибудь из них в скором времени подорожают. Но чаще всего собиратели остерегаются приобретать понравившееся им произведение малоизвестного художника и предпочитают выждать и потратить деньги на что-нибудь уже зарекомендовавшее себя и завоевавшее позиции на рынке.

Мечта всякого коллекционера — купить по бросовой цене картину, которая в один прекрасный день принесет ему целое состояние. Нечто подобное произошло с картинами Шагала: двадцать лет назад они стоили несколько тысяч фунтов, а теперь большинство простых смертных не может даже мечтать о них.

Молодые художники предвидят такую возможность и стараются с самого начала заполучить за свои шедевры максимальную сумму в расчете на психологию покупателя, который чувствует, что сделал ценное приобретение, только в том случае, если оно нанесло ощутимый урон его финансам. Во всем мире крупнейшими коллекционерами являются галереи. Они создают внушительные запасы произведений искусства и непрерывно увеличивают их.

Подобно торговцам, владельцы больших коллекций передают их по наследству своим детям, и таким образом возникают могущественные династии любителей искусства. Число коллекционеров также растет, и художественным музеям, во избежание неоправданного риска, остается только надеяться на пожертвования после смерти художника. Собственниками произведений умершего являются обычно его вдова и дети. Их тут же начинают обхаживать представители различных организаций, нуждающихся в пополнении коллекций. Все члены семейства становятся знаменитостями, и стоимость произведений искусства, которыми они владеют, как и в случае с недвижимостью, из года в год растет вместе с их известностью.

Художники вращаются в творческих кругах. Они дарят друг другу свои картины, обменивают их или покупают. Когда несколько интересных художников сходятся вместе, они могут образовать целое направление с определенной манерой, что способствует повышению рыночной стоимости их произведений.

«Одно из неразрешимых противоречий судьбы художника заключается в том, что при всем его стремлении отстраниться от банальности обыденной жизни и сохранить самобытность он вынужден ради известности иметь дело преимущественно с весьма практичными людьми. Если хочешь продать свою работу за несколько тысяч долларов, — приходится искать общества влиятельных особ, постоянно поддерживать свое реноме и зависеть от прихотей публики и торговцев. Коллекционеры руководствуются самыми разными мотивами — от искреннего восхищения художником до стремления как можно больше на нем заработать.

Французский меценат Жак Дусэ стал очень рано скупать картины Брака и Пикассо. Он приобрел «Авиньонских девушек» Пикассо и настоятельно предлагал их одному из парижских музеев. Натолкнувшись на категорический отказ, он с большим сожалением продал картину в Соединенных Штатах. Теперь она находится в нью-йоркском Музее современного искусства. Когда картина ненадолго вернулась в Париж с одной из выставок, это рассматривалось как знаменательная дата в истории национального искусства.

Альберт Барнс, основатель музея в городе Мерион возле Филадельфии, буквально спас французского художника еврейского происхождения Х. Сутина от нищеты, всеобщего пренебрежения и депрессии, купив десятки его картин в то время, когда никто не желал приобретать их. Это оказало значительное влияние на парижских торговцев, которые кардинально изменили свое мнение о Х. Сутине.

Основной стимул, который движет всяким серьезным коллекционером, знающим толк в искусстве, — удовлетворить свои эстетические и художественные потребности. Вопрос о состоянии — вопрос вторичный. Истинные коллекционеры оставляют свой след в истории искусства как пионеры, пробивавшие путь талантливым художникам, еще не признанным ни критикой, ни художественными музеями. Традиционной является форма, когда коллекционеры, вложив целое состояние в свое собрание, не передают его в качестве наследства своим потомкам, а завещают его, например, определенному музею.

Многие крупные коллекции заканчивают тем, что хранятся сваленными в запасниках какого-нибудь музея, а имя дарителя навсегда остается связанным с его впечатляющим даром. Коллекционеры, которые держат свои художественные сокровища дома, то и дело подвергаются уговорам передать их тому или иному музею. Во Франции такое пожертвование освобождает дарителя от налога на недвижимость.

«Чтобы сойти за тонкого ценителя искусства и мецената, не располагая необходимыми для этого средствами, начните с гравюр. Всего лишь за несколько сотен фунтов вы можете стать обладателем Ван Вельде или Дали — выбор зависит от вашего эстетического вкуса и, разумеется, обсуждается со всеми подряд с глубочайшей серьезностью и страстью подлинного знатока. Если вы поставите на художника, которого вот уже несколько веков признает весь мир, то уж точно не ошибетесь».

Арт-дилерская компания Bernheimer-Colnaghi, которая специализируется на работах старых мастеров, продала портрет неизвестного бородатого мужчины работы Питера Пауля Рубенса, датированный 1611 годом. Картина была приобретена коллекционером из США за \$6,46 миллионов. «Все знают, что примерно в течение года начнется инфляция — говорит представитель Bernheimer-Colnaghi, — поэтому люди ищут, куда бы надежнее вложить деньги» .

На прошедшем недавно международном аукционе Кристис была успешно распродана коллекция Ива Сен-Лорана за \$478,5 млн. Нынешняя выставка, похоже, докажет, что успех того аукциона был не случайным: судя по всему, богатые люди действительно смотрят на искусство как на альтернативный объект инвестиций.

Главные продажи последних годов:

Джексон Поллок	«№5» (1948).	\$140 миллионов;
Виллем Де Кунинг	«Женщина №3» (1953).	\$137,5 миллионов;
Густав Климт	«Портрет Адели Блох-Бауэр» (1907).	\$135 миллионов (Коллекция Рональда Лаудера);
Пабло Пикассо	«Портрет Доры Маар с кошкой» (1941).	Лот продан за \$95,2 миллионов; Sotheby's, Нью-Йорк, 3 мая 2006 года.
Джаспер Джонс	False Start.	\$80 миллионов;
Поль Гоген	«Человек с топором».	\$40,3 миллионов Impressionist and modern Christie's, Лондон, 8 ноября 2006 года;
Хаим Сутин	«Мужчина в красном платке».	\$17 миллионов (в 1997 году эта же картина была куплена за сумму, впятеро меньшую).

Исходя из выше описанного материала в отношении сбора коллекций, можно отметить, что коллекционирование и инвестирование в искусство это не одно и то же. Эти два явления необходимо разводить, выявляя в них общее и особенное. В коллекционировании и инвестировании, в конечном счете, разные установки целеполагания. Цель коллекционирования в искусстве — удовлетворение художественно-эстетической потребности, связанной с обладанием той или иной художественной ценностью. На начальных этапах коллекционирования, в частности, искусства требует затрат, со временем, когда коллекционер становится известным, то художники для того, чтобы связать свое имя с его коллекцией часто передают картины в дар или по заниженной цене. Если подобный факт становится достоянием общественного мнения, то цена на картины художника автоматически повышается. Иногда коллекционеры, собирая художественные произведения, ставят иную цель — цель инвестирования, другими словами, сохранения и приумножения своих собственных капиталов. В итоге при определенных обстоятельствах они, в конце концов, выставляют либо отдельные произведения на продажу, либо коллекцию в целом.

Искусство — это великий судья времени и общества. Любое, более или менее значимое социальное, политическое или историческое явление, будучи аллегорически отраженное в творчестве современников имеет серьезные шансы увековечить свое время.

Каждый реализовывается в творчестве, как может. Эта идея кажется весьма соблазнительной. Казалось бы, никто не имеет права указывать на то, что качество творения сомнительно, идея скучна, а способ реализации банален.

Теоретически определенных критериев нет. Всё что делает творец — прекрасно и одухотворено персональной автором.

Проблема заключается в том, что один, даже невероятно талантливый и работоспособный художник не сможет породить далеко идущую традицию при существующей эстетической традиции в обществе. А значит

и в историю искусства не попадет, потому что связей с прошлой традицией не имеет. Признать предшествующие традиции — значит, признать их критерии качества, то есть, поневоле, принять правила и условия общие для всей истории человеческого творчества.

Например, в каком-нибудь прославленном музее современного искусства будет выставлен кусок железа, подобранный где-нибудь, неизвестный художник присвоит авторство себе и нагрузит этот случайный артефакт множеством концептуальных измышлений. В подобной манере, может поступить еще с десятков-другой людей, но это не будет являться искусством. Причина тому — отсутствие связей с прошедшим ходом творческого процесса, со всей историей искусства. А все потому, что вся эта постановка проблемы неизменно возвращает художника к критерию качества.

Качество — это очень важная категория искусства, многозначность арт-объекта — это пропуск его в будущие времена. Это объективная категория, как бы ни пытались это опровергнуть приверженцы арт-гарбиджа.

Существуют принципиальные различия между экспертами, занимающимися старым и современным искусством. Первому надо быть знатоком истории, он должен знать досконально прошлое, он должен увидеть, верная ли стоит подпись, те ли это краски и соответствует ли времени холст. А эксперт современного искусства — это как раз наоборот. Он, глядя на художника, должен прогнозировать будущее.

Есть критерии, которые никогда не менялись: талант, перспективность (молодость), неординарность и выразительность формы, небанальность закодированных смыслов. В XX веке установилось новое, достаточно жесткое требование: художник должен существовать в контекстах.

Первый контекст — история искусства. О нем уже упоминалось. Художнику следует помнить, что до него уже были созданы миллионы произведений искусства, и должны быть какие-то основания для того, чтобы к этим миллионам прибавилось еще одно творение. Он должен стремиться стать частью сегодняшнего всемирного контекста. Сегодня арт-мир задает систему координат, в которой художник ищет свое место.

Второе — он должен быть в контексте здесь и сейчас. Современная художественная среда — это мощный коммуникативный процесс, и чтобы участвовать в нем, надо владеть современными языками. Он должен понимать, что происходит в этом мире, что делают его современники, но при этом оставаться собой. Художник должен принадлежать времени.

И третье — мастер не должен повторяться: ему необходимо удерживать рамку собственного творчества, с одной стороны, быть узнаваемым, а с другой — развиваться, выстраивать свое творчество как некую стратегию.

Само собой разумеется, все это не отменяет талант, а также желание и умение много работать.

Молодость же приобретает особое значение: сейчас художественная карьера делается сложно, и у художника есть шанс пройти весь путь, только если он молод. Энергия молодости позволяет выдержать испытания, без которых жизнь художника не возможна.

Еще одно важное условие успеха — близость художника к культурным центрам. Иначе говоря, он должен жить в крупном городе. Современное искусство ориентировано, прежде всего, на жителей мегаполиса, на определенную культурную среду, существующую внутри мегаполисов.

Сейчас происходит очень интересный момент в истории культуры. С одной стороны, мы имеем огромный запас информации о всевозможных стилях, технических вариациях исполнения, а с другой стороны, мы вовсе не имеем вектора развития искусства.

При ситуации, где каждый сам себе создает «персональное видение» и собственную историю искусства, мы вынуждены блуждать между малопонятными, и, порой неважно исполненными произведениями искусства.

Не надо считать зрителей дураками. Фридерик Бегбедер сказал, что вначале нас пытаются представить идиотами, а потом, как правило, начинается государственный террор. Никогда в истории искусства не было такой ситуации, чтобы широкая публика находилась в подобном отрыве от Высокого Современного Искусства.

Во все времена, весь «творческий авангард» через какое-то время находил тропинки в бытовую среду. Таким образом, джотески (ученики Джотто) стали работать в стиле своего учителя не только для монастырей,

но и по светским заказам, что позволило отказаться от средневекового живописного канона. Ученики Рафаэля составили костяк стиля маньеризм — предтечи барокко, а геометрические построения Малевича, спустя совсем немного времени, воплотились в архитектурные формы.

Ныне, временная амплитуда между «Высоким Искусством» и преломлением его в нашем окружающем мире значительно сократилась. Мы получаем промышленный дизайн бытовых приборов, который совсем недавно считался верхом Хай-Арта. «Стиль, тогда становится стилем, когда его берут на вооружение оформители витрин», — так сказал Пикассо. В наше время, эта фраза звучит совершенно по-другому. Было бы очень недальновидно надеяться, что в XXI веке оформители витрин станут создателями нового искусства.

Еще более неоднозначно обстоят дела в отношении роли государства в поддержке искусства. Десять лет назад, впервые за многие годы, деятели искусства наконец получили свободу слова, творческую и экономическую самостоятельность, возможность свободно реализовывать результаты своего творчества. Российский художник оказался в ситуации почти абсолютной творческой свободы, не скованной цензурными запретами или эстетическими ограничениями. Вместе с тем, существенно возросла зависимость творческого процесса, успех или неудача того или иного проекта от финансовых, материальных и организационных ресурсов. Обретение указанных свобод потребовало от художника значительной коррекции мировосприятия, принятия им новых «правил игры».

Многие быстро освоились в этой ситуации и добились определенных успехов. Для кого-то же новые реалии оказались чрезвычайно болезненными. Но свобода творчества оказалось тем приобретением, которое оценили и приняли абсолютно все творцы, вне зависимости от возраста, профессионального и общественного статуса и политических воззрений.

Возникли новые категории заказчиков творческой продукции — общественные и благотворительные фонды, корпоративные структуры, спонсоры и меценаты, причем некоторые из них одновременно выступают в роли эксклюзивных потребителей заказанной продукции. В сфере изобразительного искусства с каждым годом появляется и действует все больше независимых компаний, занятых производством, распространением и реализацией продукции и услуг творческого характера.

Сегодня в обществе зреет понимание, что переходный период заканчивается. Очевидно, что новые реалии — обретение свободы творчества, перемены в хозяйственном укладе страны, изменение роли государства в экономической и общественной жизни — требуют и новых отношений между художником и государством.

В чем заключается социальная миссия художника на новом этапе? В какой степени государство должно влиять на ситуацию и регулировать процесс производства и потребления творческой продукции? От ответов на эти и другие вопросы во многом зависит судьба российского искусства, возможность сохранения и развития великих традиций прошлого.

Трудности переходного периода заставили искать новые формы государственной поддержки искусства. Так, например, в рамках Федеральной целевой программы «Культура России» за счет средств федерального бюджета осуществляется целевая адресная поддержка как конкретных организаций и объектов культуры, так и различных творческих проектов и мероприятий. Однако, несмотря на предпринимаемые меры, серьезных изменений во взаимоотношениях между государством и творческой сферой пока не произошло. В сфере искусства преимущественно используются старые управленческие схемы, сконструированные и достаточно успешно «работавшие» в советский период, но непригодные для нынешних условий. Эти схемы в значительной степени сковывают возможность творческого маневра художника, приводят к неэффективному использованию бюджетных средств, выделяемых на культуру.

Именно с этой проблемой столкнулся Кирилл Аркадьев при организации выставки «На том конце провода», Галерея XXI четко дала понять творцу, что средства, выделенные на проведение специального события весьма скромны, предложив ему самому заняться поиском спонсоров.

Важнейшей функцией государства является определение и уточнение приоритетов национальной культурной политики, основанное на анализе состояния сферы культуры и прогнозе ее развития. Выше отмечалось, что в настоящее время в сфере художественного производства действуют множество заказчиков, а государство — только один из них.

При этом его принципиальное отличие от частных и корпоративных заказчиков состоит в том, что государство призвано действовать от имени и в интересах всего общества, заботясь, прежде всего, о сохранении и преемственности традиций.

Таким образом, одним из приоритетных направлений должно стать развитие практики государственного заказа на создание произведений, а также реализацию программ и проектов, имеющих безусловную общественную значимость или направленных на удовлетворение спроса в тех областях и жанрах, к которым рынок не проявляет достаточного интереса. Данная модель является универсальной, то есть может применяться не только по отношению к творческим коллективам, но и к конкретным физическим лицам.

В основу таких отношений должен быть положен договорный принцип. Например, в договоре между учредителем (в лице министерства или комитета по культуре) и художником или его агентом четко определяются цели и направления творческой деятельности, количественные и качественные показатели его результативности, обязательства учредителя (финансовые, имущественные), а также ответственность сторон за выполнение условий договора, включая санкции и порядок возмещения взаимного ущерба.

Это позволит перейти от существующего ныне принципа патроната государства к установлению партнерских отношений между государством и художником с четко определенным перечнем взаимных обязательств.

Что касается финансирования текущей творческой деятельности государственных и муниципальных творческих коллективов (оркестров, хореографических ансамблей, театральных трупп, художественных мастерских и прочих), финансирование содержания инфраструктуры творческой деятельности (эксплуатация и ремонт помещений, оплата административно-технического персонала, коммунальные платежи) в этом случае может осуществляться на иных условиях и принципах

Очевидно, что взаимные обязательства сторон здесь будут зависеть от того, кто является собственником здания или сооружения, или же определяться условиями договора о пользовании объектом культуры. При этом за органами государственной власти или органами местного самоуправления, безусловно, должна сохраняться задача создания гармоничного культурного пространства, а также обязанность обеспечивать нормальное функционирование объектов инфраструктуры и создания условий для их адекватного финансирования. Здесь особое значение приобретает принятие закона о «Меценатстве», который будет выполнять стимулирующую роль с точки зрения налогообложения.

Важную роль в оценке критериев «художественности» арт-продукта играет экспертиза.

Экспертиза художественных ценностей — это вид деятельности, направленной на выявление соответствия произведения искусства данным, которые предоставил заказчик.

Эксперты проверяют, исследуют произведение искусства на предмет его «подлинности» соответствия заявленному времени создания и принадлежности руке того или иного художника. Итог их работы — экспертное заключение, подтверждающее или отрицающее подлинность картины, иконы, вазы, ювелирных изделий.

Суть занятий эксперта можно определить как идентификацию и установление статуса произведения искусства, накопление первичных знаний о нем.

Экспертиза должна в оптимальный срок дать свой ответ. Промедление задевает интересы владельца, покупателя, в том числе, когда им становится и музей. Именно поэтому экспертиза является первым оперативным этапом в изучении предмета искусства, — востребованного художественным рынком.

Нередко произведения, приобретенные музеем по рекомендации авторитетного эксперта, впоследствии меняют свое авторство. Иногда на пересмотр атрибуции уходят годы. Достаточно посмотреть последние страницы каталога любого крупного музея, чтобы убедиться в систематическом изменении атрибуций.

Действия атрибуции направлены на уточнение вопросов авторства, времени и иных особенностей произведения. Но действия эти совершаются уже в других условиях. И исполнителем этого процесса уже будет узкий специалист в конкретном периоде и виде искусства. Его действия определены рамками принятого рабочего плана и бюджета. Причем его выводы не всегда будут совпадать с выводами эксперта.

Эксперт может ошибаться. Но весь вопрос в том — как часто. Именно от этого зависит его авторитет.

Выдающийся историк искусства Абрахам Бредиус, директор гаагского музея Мауритцхейс, был крупнейшим специалистом в области голландской живописи, в частности, живописи Рембрандта. Он обладал исключительным чутьем на подлинность, что позволило ему на европейском рынке приобрести и для музея, и для себя выдающиеся произведения.

Ему принадлежит честь определения ныне широко известной картины Рембрандта «Саул и Давид». Однако уже после смерти ученого, в 1946 году, у специалистов появились сомнения в однозначности выводов Бредиуса. Пока авторство великого голландца сохраняется.

Сложнее обстоит дело с другим шедевром Рембрандта. Его знаменитая картина «Польский всадник» была обнаружена Бредиусом в 1897 году в польском местечке Дзикув. Позднее она была приобретена известным американским коллекционером Хенри Фриком. Но недавно картина была вновь исследована, и ее авторство было подвергнуто серьезному сомнению.

Интересно отметить, что недавние выводы американского Центра исследований Рембрандта неутешительны. Его специалисты подвергли сомнению большое число картин Рембрандта, хранящихся в музеях мира.

Возвращаясь к Бредиусу. Поколебался ли его авторитет эксперта? Конечно, нет. Качественный результат его работы столь положителен, а количество его — не ошибок, — в данном случае, заблуждений ничтожно мало. Да и развенчанные ныне шедевры — не подделки, а подлинные безымянные шедевры.

Этот опыт не воспитываем, а нарабатываем. Он должен быть дополнен, кроме естественных академических знаний, такими неконкретными и не воспитываемыми свойствами, как интуиция, чувство подлинности, особое видение. Эта деятельность напоминает пианистов. Их, блистательных и артистичных много, а таких как С. Рихтер, В. Горовиц, С. Рахманинов — единицы.

Эксперт должен обладать широтой художественного взгляда, потому что его задачей является ввести в новую жизнь подлинное произведение искусства, дать ему шанс выжить и не затеряться среди других. Сила эксперта должна проявиться тем больше, чем меньше знаком ему предмет исследования.

Экспертом нельзя назначить. Экспертом можно стать. По-видимому, эта деятельность является сугубо индивидуальным проявлением.

Работы Кирилла Аркадьева в данный момент находятся на экспертизе в Музее Современного Искусства. В данном случае он использует метод классического продвижения художественного продукта, интуитивно понимая, что официальная экспертиза его творчества поспособствует росту его востребованности на современном арт-рынке.

Рассуждая о современном арт-рынке, невозможно обойти стороной тему мирового финансового кризиса. Кризис нанес существенный удар по арт-бизнесу, но скинуть с пьедестала старых мастеров вроде Рубенса, конечно, он не смог: их полотна не падают в цене.

А вот цены на многие произведения современных художников снизились уже на 20%. Такая тенденция проявилась на прошедшей в мае крупнейшей мировой выставке художественных изделий Tefaf Maastricht 2009.

На VIP-открытии и первом официальном дне работы выставки Tefaf побывали 16 тысяч человек — на 5% меньше, чем в прошлом году, констатируют организаторы. В аэропорту Маастрихта за первые два дня приземлились всего 72 частных самолета — в прошлом году их было в три раза больше.

Главными «хитами» на нынешней выставке Tefaf являются работы старых мастеров, говорят наблюдатели. Но причина возросшей популярности классической живописи, не столько в проснувшейся в коллекционерах любви к старым мастерам, сколько стабильные цены на их полотна. Они остались на прежнем уровне, несмотря на кризис, что позволяет смотреть на них не только как на гениальные произведения искусства, но и как на надежный объект вложения средств, пишет РБК.

«Разрыв между ростом цен на старые полотна и работы современных художников становится ненормальным, — говорит Ричард Фейген, арт-дилер из Нью-Йорка. Цены на работы некоторых старых мастеров остаются стабильными последние 20 лет, и это привело на выставку Tefaf людей с деньгами, которые ищут, куда бы вложить их понадежнее».

Лондонский арт-дилер Ричард Нэйги безуспешно пытается продать полотно с изображением матери и ребенка работы немецкого экспрессиониста Эгона Шиле, написанное в 1911 году. В этом году она стоит 8,5 миллионов евро, но в прошлом году на этой выставке он оценил бы ее в 11 миллионов, говорит Нэйги. Покупателей на полотно пока не нашлось.

Не находит покупателя и оцененное в \$1,5 миллиона большое полотно Дамиена Херста «Мистицизм». «Бизнес сейчас идет медленнее, переговоры с покупателями стали длиннее», — отмечает его арт-дилер Грэм Саутерн, директор лондонской компании Haunch of Venison, подразделения Кристис, специализирующегося на современном искусстве.

На это жалуются и другие арт-дилеры. К примеру, компании Schoenewald Fine Arts из Дюссельдорфа не удается продать пейзаж Герхарда Рихтера, написанный в 1987 году и оцененный в 4,5 миллиона евро.

Раймонду Томасу, хозяину галереи Thomas в Мюнхене, все же удалось успешно продать на выставке пейзаж Эмиля Нольде 20-х гг. прошлого века примерно за 2 миллиона евро и акварель Кандинского 1924 года за 1 миллион евро. «Но в то же время на многие другие картины ему пришлось снизить цены на 20%», — признался он.

Интересно отметить, что мировой финансовый кризис сам становится темой современного искусства — музей американских финансов открыл выставку, посвященную истории мирового финансового кризиса, сообщает Рейтер. Цель выставки — показать историю кризиса и разъяснить его механизм несведущему в экономике посетителю.

Выставка под названием «По следам финансового кризиса» представляет цепочку событий, приведших к краху кредитной системы. Кроме того, она разъясняет посетителям значения таких терминов как «секьюризация», «ликвидность» и «дериват».

«Мы демонстрируем то, что стало наиболее сложным рукотворным бедствием современности — глобальный финансовый кризис беспрецедентного масштаба, скорости развития и сложности», — сказал исполнительный директор музея Ли Кьеллерен. Он добавил также, что надеется, что эта выставка поможет людям понять механизм кризиса.

На выставке представлены экспонаты, описывающие события на Уолл-Стрит с февраля 2007 года по февраль 2009 года. Последняя дата в истории кризиса — 2 марта 2009 года, день, когда группа AIG объявила о потерях в размере \$60 млрд. за четвертый квартал 2008 года. Это крупнейший убыток в корпоративной истории Америки.

«На самом деле зафиксировать исторический момент можно только спустя некоторое время после его свершения», — заявила Лина Ахтар, курирующая выставку.

Музей заявляет, что видит своей целью вновь утвердить силу открытой, демократической рыночной экономики, но посетители музея должны видеть, какие ошибки привели к кризису. Кьеллерен полагает, что частично вина за кризис лежит на чрезмерных бонусах американских финансовых институтов и ожиданиях помощи от государства. «Если компании ведут себя неосмотрительно, они не должны рассчитывать на то, что их спасет государство. При капитализме ты должен иметь возможность проиграть. Мы, американцы, экспортируем заразный капитализм. Это курица, которая несет золотые яйца — но иногда она сносит бомбу», — добавил он.

Суммируя все вышесказанное, можно сделать следующий вывод, современный арт-рынок представляет собой живой организм, остро реагирующий на любые геополитические и социально-экономические изменения вокруг. Автор данного исследования анализирует состояние современного отечественного арт-рынка для выявления возможностей и рисков, связанных с продвижением начинающего художника Кирилла Аркадьева на этот рынок. Автор работы пытается определить уникальность художественного продукта, посредством раскрытия внутреннего мира художника. Абстрагируясь от мирового финансового кризиса, можно предположить, что возможности для начинающего художника на отечественном арт-рынке весьма обширны, поскольку рынок динамично развивается и потребность в произведениях актуального искусства не удовлетворена.