

*С.А. Глазкова PR-коммуникации в арт-бизнесе. Учебное пособие. С-Петербурга. (С-Петербургский университет), 2016.*

*Анна Арутюнова Арт-рынок в XXI веке. Пространство художественного эксперимента. Издательский дом Высшей школы экономики. Москва, 2015.*

***ИСТОРИЯ МИРОВОГО  
АРТ-РЫНКА***

Для начала необходимо определиться - что именно имеется в виду под понятием «художественный рынок». Рынок искусства – самая расплывчатая отрасль товарно-денежных отношений.

В идеале, художественный рынок – это мощная, четко выстроенная, хорошо развитая структура взаимоотношений в области продвижения произведения искусства от создателя к покупателю.

Это механизм отбора, фильтрации, где в качестве разнообразных фильтров выступает множество организаций и частных лиц, так или иначе участвующих в процессе ценообразования и продвижения не только конкретного произведения, а прежде всего самого автора.

Художник

Сектор  
обслуживающих  
организаций

Системообразующие  
организации и  
учреждения

Специалисты

- СМИ
- Интернет порталы
- Багетные мастерские
- Реставрационные мастерские

- Музеи
- Фестивали
- Ярмарки
- Аукционы
- Галереи
- Издательства

- Кураторы
- Арт-критики
- Арт-дилеры
- Эксперты
- Реставраторы
- Фотографы

Арт-консультанты  
Кураторы коллекций

Покупатель

Пишем: **Художественный рынок** - система экономических и культурных взаимоотношений в сфере изобразительного искусства, при которых формируются спрос и предложение на предметы искусства, определяется их эстетическая ценность и материальная стоимость.

На сегодняшний день торговля произведениями искусства остается наименее прозрачной и наименее регулируемой крупной областью коммерческой деятельности в мире.

Современный арт-рынок представляет собой сложную систему взаимоотношений, которая складывается с начала XX века, хотя сама торговля произведениями искусства имеет, безусловно, значительно более длинную историю.

### Почему?

Произведение искусства относится к символической продукции. Эстетические ценности меняются от эпохи к эпохе: то, что казалось безобразным и бессмысленным, вдруг обретает статус прекрасного, меняется и восприятие ценности произведений искусства.

## I ЭТАП РАЗВИТИЯ АРТ-РЫНКА

Символический продукт, как и любой другой, требует затрат на свое создание. **В Древнем мире и Средние века крупные произведения искусства создавались на заказ для украшения храмов и дворцов правителей, богатых вельмож.** Т.е. заказчиков было не слишком много. Они определяли стоимость материалов, высокий уровень мастерства, длительность выполнения работы.

**В эпоху Возрождения,** например, Художник мог получать от своих покровителей различные чины и знаки отличия. Так, лишь преждевременная смерть помешала Римскому Папе увенчать Рафаэля Санти небывалой для живописца наградой, званием кардинала.

Судьба благоприятствовала Рафаэлю: в Риме он нашел сильных и могущественных покровителей. Поклонником его таланта был Юлий II. После смерти Юлия II Рафаэль выполнял заказы Льва X, ставшего папой в 1513 году. Лев X, как все Медичи, считал себя знатоком и покровителем искусства. Пользуясь дружеским расположением этого хитрого, любящего праздничный блеск, суету и жизненные удовольствия папы, художник стал ведущей фигурой культурной жизни Рима, организатором и исполнителем живописных и архитектурных работ в Ватикане.

Рафаэль умер неожиданно, после недолгой болезни, в день своего рождения – 6 апреля 1520 года. Многими его смерть была воспринята как смерть искусства – настолько велика была слава художника и всеобщим было его почитание. Согласно завещанию, Рафаэля похоронили в Пантеоне, среди великих людей Италии.

Все же примечательно, что согласно историческим документам, цены были примерно одинаковы для всех. «Шедевры раннего Возрождения стоили почти столько же, что и ничем не примечательные по художественному качеству произведения».

**Благосостояние художников зависело от многих факторов, прежде всего от наличия многочисленных заказчиков и знатных покровителей.**

**Вершиной карьеры для художника становится работа при дворе монарха.**

Придворным художникам часто позволялось делать то, что никому другому никогда не было бы позволено. Например, Веласкесу испанским королем было разрешено нарисовать обнаженное тело в картине «Венера перед зеркалом» во время самого разгара испанской инквизиции, когда церковь была необычайно сильна и запрещала всякое изображение нагого женского тела. (<http://allbz.ru/velaskes-venera-s-zerkalom/>).

**Франсиско Пачеко оставил даже специальные рекомендации о том, как следует писать дам (разумеется, в образах мифологических или библейских героинь), не нарушая норм благонравия: лишь лицо и руки можно было писать с натуры, а все остальное — по гравюрам итальянских и немецких мастеров, например Дюрера.**

Служба при дворе открывала перед художниками небывалые возможности, Рубенс, к примеру, будучи наместником испанского короля в Фландрии, также совмещал профессию художника с высоким государственным постом, приравнивающимся по значимости к современному министру иностранных дел. Мастерская-дом Рубенса представляла собой огромный дворец, в котором трудилась целая студия помощников, иначе Рубенс просто физически не успевал бы справляться с многочисленными масштабными заказами

Чтобы удовлетворить растущий спрос на свои картины, Рубенс за несколько лет создал большую мастерскую, где работали А.ван Дейк, Я.Йорданс и Ф.Снейдерс. Он выполнял эскизы, которые его ученики и помощники переносили на холст, а затем, по окончании работы, слегка подправлял картины. Он даже организовал гравировальную школу, чтобы еще шире распространять свои работы. Картины Рубенса этих лет полны страстной динамики. Среди сюжетов преобладают сцены охоты, битвы, яркие и драматичные евангельские эпизоды и сцены из жизни святых, аллегорические и мифологические композиции; в них Рубенс с удовольствием писал энергичные, мощные тела, так нравившиеся его современникам. Кроме заказов, поступавших от местных церквей и антверпенских аристократов, художник получал заказы из-за границы, в основном из Англии.

Фламандский живописец, который отличался обходительностью, был начитан, знал шесть языков и состоял в переписке со многими коронованными особами (его называли «королём художников и художником королей»),

**С началом Нового времени** предметы искусства и декора стали покупать и богатые горожане (бюргеры), создав моду на жанровую живопись как обязательный атрибут обстановки гостиных комнат и залов.

Развитый арт-рынок появляется уже в XVII в. в Голландии, которая первая в Европе стала буржуазной республикой. Именно там развиваются отношения художника и заказчика. Государство и церковь перестают быть главными заказчиками, и **возникают частные покупатели**, а значит, и рынок искусства и антиквариата. Ведь до того церковь была главным заказчиком предметов искусства художникам – в Италии, Германии, Англии. Как такового светского искусства до Ренессанса в Европе не существовало.

В экономически развитых и зажиточных Нидерландах XVII века возник рынок художественных произведений, каким мы его видим сегодня. Это то искусство, которое мы именуем «малыми голландцами», то есть декорация жилья бюргера, который захотел противопоставить свое жилище храму и дворцу, частное — общему.

В XVII веке в Голландии даже обыкновенные лавочники тратили на живопись от 2 до 3 тысяч гульденов. Почти все зажиточные горожане покупали картины и вешали их в своих домах.

Живопись стала рассматриваться как форма удовлетворения общечеловеческой потребности в эстетическом. Живописная, графическая картина или декоративное панно превратились в предмет обстановки, интерьера.

Голландия б. не только самой богатой, но и самой передовой и культурной страной континента в XVII веке. Например, когда жителям города Лейдена, стойко выдержавшим осаду испанцев, была предложена награда на выбор – освобождение от налогов или основание университета, рачительные лейденцы всё же выбрали университет (в нем какое-то время учился Рембрандт).

Феноменом этого периода становится удивительное обилие талантливых художников. Подсчитано, что на каждую тысячу человек в стране тогда приходился один художник (такая «плотность» не имеет аналогов в истории). Художественными центрами стали Лейден, Дельфт, Харлен, а позднее Гаага, Амстердам, Утрехт, Дордрехт и др.

Художники работали не только на заказ. Часто они сначала писали полотна, а затем искали на них покупателя. Картины продавались через торговцев, через аукционы и становились формой вложения средств.

Спрос на живопись в Голландии был ажиотажным. Известно свидетельство современника: «Нет такого бедного горожанина, который не желал бы обладать произведениями живописи, предпочитая даже сокращать расходы на еду».

В отсутствии родовой аристократии, коронованных заказчиков и церковных покровителей, **представители буржуазии стали главными потребителями произведений искусства** Впрочем, и зажиточные крестьяне украшали свои дома «досками с картинками» (большинство картин писалось на досках из-за климатических условий страны).

Теперь «жизненное пространство» для самой живописи ограничивалось стенами бюргерских домов и общественных зданий. Размеры картин в этом случае были, как правило, невелики по сравнению с живописью для дворцов и церковных помещений. **Тематика и тональность работ обычно носили камерный характер, наиболее соответствующий изображениям частной жизни.** Изменилась и техника живописи. Голландская картина XVII века отличается тщательным, почти миниатюрным письмом и обилием точно разработанных деталей. Именно поэтому создателей так называемой «кабинетной» живописи голландских мастеров XVII века (за исключением Рембрандта, Хальса и Вермеера) называют «малыми голландцами». Правда, даже Яна Вермеера, учитывая особенности его работ, иногда называют великим «малым голландцем».

Одновременно с ростом количества художников понижается их социальный статус. Художественные полотна, живописные миниатюры, графические листы обрели выраженный статус товара, который необходимо было продавать, чтобы жить. По некоторым данным, количество художников в Голландии XVII века колебалось между 650-750, соответственно на каждые 2,4 – 2,7 тыс. человек общего населения приходилось по художнику. Т.е. с увеличением числа заказчиков из 3-го сословия растет и количество художников.

В эту эпоху художники, как и представители других ремесел, объединялись в гильдии – цеховые объединения, которые регламентировали процесс обучения ремеслу, ремесленную деятельность своих членов, взаимодействовали с заказчиками. В Средние века в гильдии художников, скульпторов и печатников носили название «гильдия Святого Луки» по имени евангелиста, по преданию, первым изобразившего образ Девы Марии.

Гильдия была структурообразующим элементом европейского рынка искусства того времени. Получить членство в профессиональной гильдии было непросто, поскольку овладение мастерством занимало долгие годы и требовало учебы (не бесплатной) у признанного мастера, который обязательно был членом гильдии. Для вступления в гильдию часто требовалось, чтобы художник был гражданином города и имел собственное жилье.

Для регистрации в статусе мастера, который давал доступ к высоким и доходным должностям в обществе, от художника требовалось еще и быть женатым. Членство в гильдии обеспечивало художникам определенную уверенность.

Оно гарантировало продвижение местных художников *и исключало конкуренцию.*

Гильдия предоставляла возможность открыть мастерскую и набрать учеников. Ученики не имели права подписывать свои работы, и они **автоматически становились собственностью учителя.**

Другим преимуществом было право члена гильдии продавать свои творения на официальном рынке произведений искусств. В Антверпене и других городах на юге Нидерландов гильдии осуществляли контроль качества и ставили на годных картинах свое клеймо. Эти меры контроля качества гарантировали покупателям по всей Европе единый стандарт произведений искусства из Антверпена.

Кроме того, гильдия являлась своего рода социальной защитой, например на случай нужды и болезни. Гильдия также брала на себя заботу о ритуальных услугах и погребении своих усопших членов.

Деятельность художника строилась преимущественно на заказе, хотя могли создаваться инициативные произведения помимо заказов. Но именно **заказ, общественные вкусы и предпочтения, определяли основные тенденции в развитии художественных процессов.**

Новые обстоятельства породили и новые художественные формы. Масштабные стали менее востребованы. Формы минимизировались, они должны были вписаться в иной жизненный строй и быт буржуа. Претерпели изменения сюжеты и темы изобразительного искусства, востребованного новым потребителем.

Мифологические сюжеты были приоритетными в придворной живописи. **Повседневная, обыденная жизнь буржуа стала предметом изображения в Новое время.** Голландская живопись этого периода времени характеризуется детальным изображением предметов интерьера, именно потому, что это было наиболее созвучно мироощущениям предприимчивого буржуа. В целом, все «малые голландцы» отошли от академического понимания красоты. В противоположность искусству «большого» стиля на «высокие» исторические и мифологические сюжеты, им б. присущ интерес к «малым» (низким) темам из повседневной жизни, а также небольшой, «кабинетный» формат картин.

**Для ДОМОВ, а не для ДВОРЦОВ!**

В живописи «малых голландцев» мы находим: светский реализм, обращение к отображению в картинах реального окружающего мира и человека без подведения под определенный идеал, сложение развитой и очень дифференцированной системы жанров, разработка системы тональной живописи.

Сотни голландских художников как бы поделили видимый мир между собой.

Одни писали только портреты, другие - бытовые сцены, третьи – натюрморты и т.д. Из пейзажистов выделяются маринисты, живописцы городских видов, анималисты. Таким образом, именно в голландском искусстве, у «малых голландцев», сложились все виды или жанры живописи, на которые принято подразделять её в наши дни. *Исторический жанр оказался у «малых голландцев» низведенным до уровня рядового. Жанровая трактовка библейских и мифологических сюжетов придавала им оттенок современности и некоторой обыденности. Наиболее «узкая специализация» была в жанре натюрморта. Питер Клас, например, писал только «завтраки», а Ян ван Хейсум – только цветы. Существовали художники, писавшие рыбные и мясные лавки, охотничьи трофеи, посуду и т.д.*

Итак, особенности живописи малых голландцев были обусловлены историческим развитием голландского искусства, а также конъюнктурой рынка. Картины «малых голландцев» предназначались не для дворцов или храмов, а для скромного интерьера обычного жилого дома. Их покупали горожане, ремесленники и даже крестьяне. Они висели буквально в каждом



В. Кальф. Натюрморт. XVII в.

Я. Рейсдал написал за свою жизнь более тысячи картин;

Г. Доу — триста девяносто;

Я. Стен — восемьсот девяносто;

А. Кейп — более восьмисот.

Художники писали картины целыми партиями, деля с торговцами доходы, и часто налаживали настоящий конвейер по их производству. В среднем голландский живописец, специализирующийся в «малом жанре» пейзажа, натюрморта, исполнял от двух до пяти картин в неделю. В подавляющем большинстве случаев индивидуальные различия стиля и манеры живописцев были не столь существенны и на первый план выступал жанр, сюжет и отработанная совместно стилистика школы. Ни в одной другой национальной школе, кроме голландской, так далеко не заходила специализация живописцев внутри каждого жанра.

Арт фан дер Нер писал только вечерние и ночные пейзажи, Хендрик Аверкам — зимние, Эгберт фан дер Пул — «ночные пожары». Корабли на рейде писали Я. Порселлис и С. де Флигер, виды равнин — Ф. Конинк, интерьеры церквей — П. Я. Санредам, А. де Лорм, натюрморты-завтраки П. Клас и В. К. Хеда, цветы - К. де Хем. Мастерами бытовых сцен в интерьерах были П. де Хох, Ф. Мирис, Г. Метсю, Г. Терборх.

**Обычным делом стала совместная работа различных художников над одной картиной — один писал небо, другой — зелень, третий — фигуры, а также изменение подписей художников с целью более выгодной продажи, бесчисленные повторения, тиражирование и варьирование наиболее удачных с коммерческой точки зрения картин, дописывания, подновления и переделки старых.**

Имя, как выразитель бренда художника, начинает играть очень важную роль. Качественно меняется роль мастерских, окончательно отсекаются выработанные в цеховых системах правила. В XV-XVI веках личность главного художника окончательно подстраивает мастерскую под себя.

В.М.Алпатов замечает, что «исполнение поручалось другим. Для заказчиков достаточно было, чтобы знаменитость едва коснувшись кистью работы исполнителей, поставила свою подпись» [8]. На широкую ногу был поставлен конвейер по производству картин в мастерской М. фан Миревелта в Гааге.

Зависимость от заказа, не означала низкого уровня мастерства. Художники в борьбе за стабильное положение на рынке, свою востребованность постоянно совершенствовали свое мастерство. ***Успех художника определялся соответствием вкусам буржуазии (требованиям рынка), в противном случае публика отворачивалась от него. Самым красноречивым примером здесь является судьба гениального художника Рембрандта.***

Класс мастерства, в частности, «малых голландцев» неоспорим и сегодня.

Несмотря на свои малые размеры и специализацию живописцев, вынужденных как и все ремесленники, чутко реагировать на вкус публики и характер спроса, картины «малых голландцев» — подлинные жемчужины мировой живописи. Они отличаются отточенностью формы, ясностью композиции, цветовых решений и ювелирной техникой.

Творчество художников в основном соответствует трем основным этапам развития голландского искусства: 1) 1620—1630-е гг. — утверждение реализма в национальной живописи; 2) 1640—1660-е гг. — расцвет художественной школы; 3) 1670-е гг. — начало 18 в. — упадок искусства Голландии. На первом этапе ведущим художественным центром был Харлем, важным фактором являлось влияние Ф. Халса. На втором центр искусств перемещается в Амстердам, привлекающий художников из других городов, актуальным становится влияние Рембрандта и Яна Вермера.

**Голландия была крупнейшей морской державой, и сеть торговых агентов быстро наводнила Европу картинами «малых голландцев».**

Новая система отношений между художником и заказчиком или покупателем, предметы искусства превратились в товар, принесла множество опасностей: цены на искусство отныне регулировались лишь соотношением спроса и предложения. Известен пример Рембрандта — великий художник в конце жизни не избежал банкротства и был вынужден распродать имущество, чтобы оплатить дом. Пробраз современного ипотечного кредита погубил его карьеру, хотя картины Рембрандта еще при жизни ценились очень высоко.

Что же произошло с Рембрандом? Он начинал как типичный "малый голландец", как приемлемый для голландского мещанства художник, даже получал заказы, как это было с "Ночным дозором". А потом перестал удовлетворять запросам буржуа. Со своими библейскими темами ("Иудейская невеста", "Моисей, разбивающий скрижали Завета"), то есть величайшими картинами мировой живописи, этот Рембрандт оказался никому не нужным и умер в нищете. Толпа мещан просто не могла оценить такого Рембрандта. Этот парадокс как в капле воды показывает, что такое рынок.

**След. отметить также, что именно в Новое время Большое развитие получило искусство гравюры.** Гравюра в силу своей особенной природы (тиражированный рисунок) выполняло помимо эстетической функции, функцию информационную. С точки зрения экономической гравюра – менее затратный жанр, чем живопись или предметы декоративно-прикладного искусства.

**Итак, развитый арт-рынок появляется уже в XVII в. в Голландии, которая первая в Европе стала буржуазной республикой.** Именно там развиваются отношения художника и заказчика. Государство и церковь перестают быть главными заказчиками, и возникают частные покупатели, а значит, и рынок искусства и антиквариата. Ведь до того церковь была главным заказчиком предметов искусства художникам – в Италии, Германии, Англии. Как такового светского искусства до Ренессанса в Европе не существовало.

В это же время в Европе возникает вторичный арт-рынок. Примерно в XVII–XVIII веках, когда картины, ранее создававшиеся для конкретного заказчика, начинают массово перепродаваться. Появляется сравнительная стоимость — главное условие для рынка.

К XIX веку в Европе уже существовало множество галерей, торгующих живописью и гравюрами.

К концу XVII века Голландия потеряла свое морское превосходство, уступив место англичанам. Настало время Англии стать мировым центром тогда еще небольшого арт-рынка — неслучайно именно там были основаны старейшие аукционные дома **Sotheby's** и **Christie's** и собраны великолепные музейные коллекции.

В отличие от Франции, где статус художника в XVIII и XIX веках определялся степенью его признания в различных салонах, **в Англии этот статус определялся торгами, то есть показателем, состоящим из цены на работу и количества проданных работ.** При этом, британская модель оказалась более популярной, распространившись на национальные арт-рынки Голландии, Германии и США.

Из ряда работ, посвящённых истории продаж произведений искусства и опубликованных в конце XIX века (работы Редфорда (G. Redford, Art Sales (1888)) и Робертса (W.Roberts, Memorials of Christie's (1897))) известно, что 21 июня **1693** года, когда в Банкетном доме в поместье Уайтхолл Лордом Мелфордом был организован большой аукцион по продаже произведений искусства.

В первой половине XVIII века такие аукционы стали одним из развлечений британской аристократии. Тогда крупных доходов подобные аукционы не приносили.

Одной из первых демонстраций аукционов, как средства к обогащению, стали продажи, проведённые в феврале и марте **1754** года доктором Ричардом Мидом. Общая сумма продаж оказалась по тем временам рекордной и составила ? 16 069.

Начиная со второй половины XVIII века можно отметить значительный приток капитала в поле арт-рынка. Стоит, однако, отметить, что большую часть продаж составляли работы малоизвестных авторов, зачастую не самого высокого качества. Акцент на покупке работ Великих мастеров появился лишь в начале XIX века.

В 1801 году на торгах, организованных сэром Уильямом Хамильтоном, Бекфорд будто бы заплатил 1300 гиней за работу Леонардо Да Винчи?! В 1807 и в 1811 годах на торгах Лафонтена было продано две картины Рембрандта, «Обнажённая» и «Судостроитель» («Судостроитель и его жена?»), каждая по 5000 гиней. Столь высокие продажи вдохновляли ряд авторов не столько на поиски богатых покровителей, сколько на выставление своих работ на торги. **Однако современные авторы на заре арт-рынка не могли претендовать на значительный барыш, так как крупных капиталовложений, как тогда полагалось, заслуживали лишь работы Великих мастеров.**

**В целом следует сказать, что первый этап связан с зарождением арт-рынка в Голландии и Англии в конце XVII века. Очевидно, что покупка и продажа произведений искусства существовала на протяжении всей истории искусства. Однако только после буржуазной революции возникли условия, способствующие формированию рыночной экономики, а, следовательно, и арт-рынка. Поэтому приблизительным периодом появления рынка искусства считается конец XVII века.**

Ещё одним центром, лидером художественной жизни был Париж. Франция в XVIII в. диктовала вкус и моду, где был очень развит рынок современного искусства. Многие, что связано с рынком современного искусства, появилось в Париже в XVIII в.

Именно во Франции активно входит в обиход понятие **салон** – это **регулярная выставка XVIII в.**, проходившая в Лувре, потом постепенно переходившая на другие экспозиционные пространства. Выставка-продажа искусства, проходившая регулярно во Франции успешно решала основную цель французского салона – помогала художнику и покупателю найти друг друга.

Во Франции развивается художественная критика, берущая на себя роль посредника между художником и покупателем. **Одним из самых известных французских популяризаторов искусства является Дени Дидро, который был художественным критиком**, активно занимался пропагандой современного искусства. Такие знаменитые художники как Жан-Батист Грез и Жан-Батист Симеон Шарден сделали имя и получили известность во многом благодаря усилиям Дидро.

В художественной критике значительное место стала занимать **пресса**, которая давали анонсы Салонов и публиковала отклики на них. Дидро был значимой фигурой на антикварном рынке Франции того времени. Сейчас его называли бы дилер. Именно он отмечен своим сотрудничеством с Екатериной II, для которой он искал важные и интересные картины. Благодаря ему в 1830-е гг. часть коллекции старых мастеров была передана Эрмитажу. Показательна, скажем, история с Геркулесом Пуссена, которого Дидро быстро купил у проигравшегося в карты собирателя и продал Екатерине II.



Пейзаж с Геркулесом и Какусом

Никола Пуссен

Холст, масло. Около 1660 года

Государственный музей изобразительных искусств имени А. С. Пушкина, Москва

Из собр. маркиза Конфлан через посредство Дидро, 1772

В это же время появляются каталоги французских салонов – **все они с 1699 г. документированы**. В настоящее время можно взять каталог и посмотреть, какие картины экспонировались в парижском Салоне. Публикация каталогов приобретала все большее значение. Так **выставка без каталога – это не выставка, считали французы**. В России такой практики не было даже в XIX веке, вот почему восстановить выставочную жизнь Москвы 1890-х сложнее, чем Парижа XVIII в.

**Париж XVIII в. был центром и антикварного рынка: было много коллекционеров старого искусства**. В Париже в начале XVIII в. очень популярна была итальянская живопись, которая принималась за эталон художественного вкуса. В 1830-40 – возникла мода на голландскую и фламандскую живопись. Кругозор коллекционеров и профессионалов постоянно расширялся.

**По примеру Парижа развиваются и другие центры антикварной торговли. В XVIII в. очень активно функционирует антикварный рынок в Петербурге – много людей покупают картины. Не только аристократы высшего слоя, но и средние слои дворянства оказались причастны к этой новой волне любви к искусству. Сохранились каталоги и публикации коллекций дворян Юсупова и Строганова.**

Примечателен факт, что в 1717 Юсупов в числе 20 молодых русских бояр был отправлен по повелению Петра I во Францию для обучения в Тулонском училище гардемарин. По возвращению привез большую коллекцию старинной живописи.

Ввозили антиквариат и произведения искусства итальянцы и французы, скажем, Герман Иоганн Клостерман, немец, родившийся в Голландии и с двенадцати лет прижившийся в России, торговал картинами в Петербурге. Были и др. известные люди, которые торговали антиквариатом – например, известный писатель Фонвизин торговал вместе с Клостерманом. Торговля произведениями искусства тогда была неплохим источником дохода.

Многие картины Клостермана попали в коллекцию Эрмитажа. Клостерман всегда оставлял какие-то марки, этикетки на оборотах картин. Этот факт очень важен в вопросах атрибуции картин. Так внимательное изучение обратной стороны полотна помогает восстановить ее историю. Встречаются номера Эрмитажа или другие важные отметки.

Клостерман, немец происхождения, родился в 1756 г. в Гетруйденберге, в Голландии. В 1768 г. он приехал в Петербург с своим отцом, который получил должность сначала преподавателя, а потом инспектора в Пажеском Корпусе. С тех пор и до конца жизни Клостерман оставался в Петербурге. Он торговал картинами и, для покупки их, ездил несколько раз за границу, потом открыл в Петербурге книжную лавку.

Не раз императрица Екатерина бывала в его магазине, для покупки картин и других художественных произведений, также призывала его с ними к себе. Он умер в Петербурге в 1838 г., оставив после себя Записки, под заглавием: „Denkwürdigkeiten des ehemaligen Kunst und Buchhändlers Germann Johann Klostermann.“ В этих Записках рассказывает автор всё им виденное со времени своего младенчества до 1830 года.

Герман Иоганн Клостерман, знакомый с Денисом Ивановичем Фонвизиним состоял при нем в роли как бы эксперта по предметам изящных искусств: оба они разъезжали по аукционам, выбирая книги, картины, статуи для Павла и Панина. А ко времени фонвизинской отставки стали деловыми компаньонами: завели "коммерцию вещей, до художеств принадлежащих".

Из записок того же Клостермана мы узнаем и о том, что в России XVIII века, наряду с европейскими государствами, также складывался художественный рынок.

"Великий князь наследник и граф Панин, — говорит Клостерман, — поручали ему покупать статуи и картины славных художников, книжные редкости, гравюры и проч. Я очень часто ездил с ним в лавки, в которых, равно как и на аукционах, случалось ему делать значительные закупки. Когда ему самому не хотелось ехать на общественную распродажу художественных произведений, он посылал торговаться меня, отметив предварительно в каталоге, что нужно было купить.

В России на рубеже 18-19 вв.: в это время был сформирован слой богатых любителей искусства, и страна становится привлекательным рынком сбыта для европейских торговцев, развивается отечественное искусство и художественная критика, частное коллекционирование.

**Нужно отметить, что уже на первом этапе своей истории художественные рынки европейских стран имели свои национальные особенности. Англия – родина аукционов. Франция ввела в мировую практику художественные салоны. В Италии в XVIII столетии особое значение на арт-рынке имели произведения античного искусства**

**В XVIII в. в Риме особое значение на арт-рынке имеют произведения античного искусства, которые пользовались большой популярностью среди путешественников, приезжающих в Италию. В XVIII в. В Риме активно продавались произведения античного искусства. Многие из того, что считается произведениями античных мастеров, было собрано из фрагментов и доделано реставраторами: ассамбляж. Можно привести в пример коллекцию виллы Людовизи, в основе своей частная, она формировалась в XVII-XVIII в. На каждой скульптуре диаграмма – со схемой приделанных кусочков.**

В виду этого много ведется споров среди искусствоведов, считать ли такие предметы подделкой это или нет. С точки зрения современного коллекционера - да, однако с точки зрения человека XVIII в. – нет. В то время античные вещи с утратами не так ценились, как «восстановленные» до «оригинального» состояния предметы. Известно, что такими доделками занимался в молодости даже великий мастер Бернини.

В 20-х годах XVII века кардинал Людовико Людовизи, племянник папы Григория XV начал собирать коллекцию античных древностей, которую разместил на своей вилле. Многие предметы были там же и найдены – когда-то там располагались сады, принадлежащие Цезарю. В 1901 году потомки кардинала продали коллекцию государству, и она была передана музею.

Одно из самых выдающихся произведений из коллекции Людовизи было найдено на территории виллы в 1887 году во время земляных работ. Так называемый Трон Людовизи – шедевр искусства Великой Греции V в. до Р.Х. Считается, что он служил частью алтаря, и происходит из храма Афродиты в Локрах, на юге Италии. На центральном барельефе изображено рождение Афродиты из пены морской.



Одним из видных фальсификаторов искусства был Винкельман. Когда он служил у кардинала Альбани, он занимался подтверждением и публикацией вот таких сборных скульптур, где только части принадлежали видному мастеру, а остальное доделывалось группой «коллег». Действительно, ничем зазорным в то время это не считалось. Современные представления об аутентичности предметов сложно применять к реставрационным работам мастеров XVIII-XIX в.

В XVIII в. очень высоко ценились копии. Очень часто заказчик не мог позволить себе купить картину работы Рафаэля, поэтому покупалась хорошая копия, что в то время не считалось зазорным, а наоборот, подчеркивало изысканность вкуса владельца картины. В этой связи десятки картин работы «Рафаэля» фигурируют в каталогах XVIII в., хотя авторы каталогов в то время прекрасно осознавали природу возникновения картины, но считали такие копии достойными быть представленными в каталоге. К тому же, это значительно повышало доход от продажи. В аукционных каталогах в то время и в настоящее время часто встречается "Рафаэль". Таких картин намного больше, чем было написано этим прекрасным художником.

## II ЭТАП РАЗВИТИЯ АРТ-РЫНКА

Второй период развития арт-рынка можно датировать серединой XIX века.

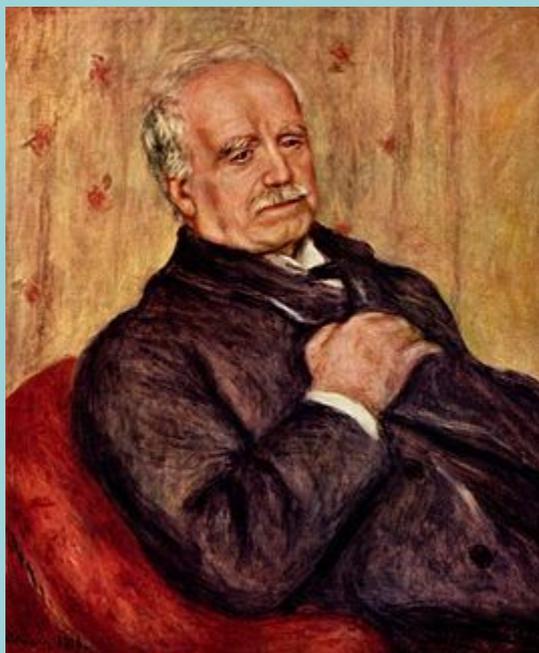
**В середине 19 в. в Европе создается структура художественного рынка, в которую входили маршаны или дилеры, торговцы произведениями искусства, выставки и галереи, распродажи и аукционы, издание каталогов и специальных журналов, реклама. В эту систему включаются также коллекционеры, художественные критики, музейные специалисты.**

**Второй период развития арт-рынка характеризуется также увеличением капиталовложений в современных авторов, которые иногда даже вытесняют Старых мастеров из списка самых громких лотов торгов.**

**Именно начиная со второй половины XIX века можно говорить об условном разделении арт-рынка на две сферы - *сферу продаж мастеров прошлого и сферу продаж современных авторов*. Обе эти сферы активно конкурируют между собой. Однако институционального разделения между ними не наблюдается до сих пор. На аукционах Сотби и Кристи активно продают как Великих мастеров, так и представителей современного искусства.**

Настоящую революцию на рынке искусства совершили импрессионисты. Сначала их работы были отвергнуты большинством критиков, так как явно не вписывались в предшествующую традицию. Однако вслед за осуждением к художникам пришла неожиданная популярность. Не последнюю роль в этом сыграли торговцы искусством, или маршаны, как их тогда называли, — Поль Дюран-Рюэль и Амбруаз Воллар. Им удалось быстро «раскрутить» импрессионистов, так что цены на работы Сезанна, например, выросли за 10 лет (с 1895 по 1905) с 30 до 30 тыс. франков. Свою лепту в необычайный рыночный успех современной французской живописи внесли и русские коллекционеры Щукин и Морозов, активно скупавшие это искусство.

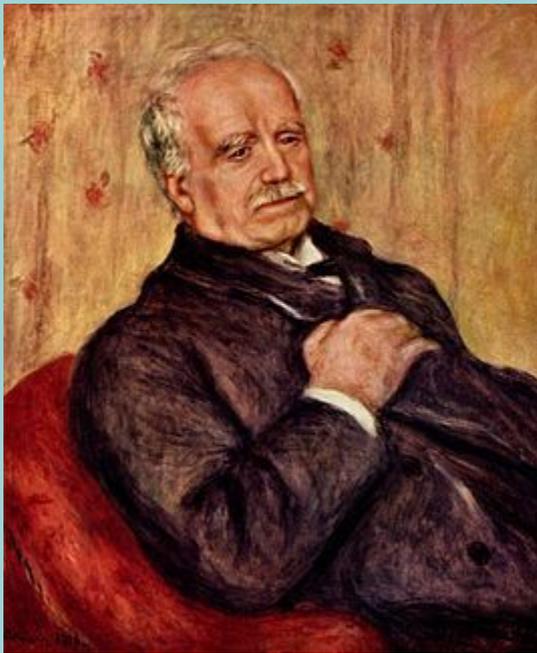
**Также в XIX веке изменился и класс потребителей дорогостоящего искусства. На смену аристократии пришли богатые представители буржуазии. Посредством приобретения дорогостоящих произведений искусства они хотели повысить свой капитал, а также продемонстрировать свою власть в поле распределения экономического капитала. Подобная ситуация имела место и в парижских салонах.**



Поль Дюран-Рюэль (фр. Paul Durand-Ruel; 31 октября 1831, Париж — 5 февраля 1922) — французский коллекционер, связанный с импрессионистами. Один из первых коллекционеров, оказывавший финансовую поддержку художникам и организовывавший персональные выставки.

В 1855 году Поль унаследовал от отца магазин художественных принадлежностей. Дюран-Рюэль дружил с художниками барбизонской школы и оказывал им как моральную, так и финансовую поддержку. В своей галерее он выставлал их картины, прилагая немалые усилия к тому, чтобы они продавались.

В 1870 году Поль начал покровительствовать импрессионистам. Это произошло после его знакомства с Моне и Писсарро в Лондоне. С 1872 года он стал единственным торговцем картинами, на которого могли рассчитывать художники из «Салона отверженных», они уступали свои полотна за минимальные цены ради возможности заниматься творчеством. Это привело к тому, что в 1876 году Дюран-Рюэль устроил в своей галерее вторую выставку импрессионистов, тем самым бросив вызов официальному салону. Однако через несколько лет из-за финансовых затруднений он прекратил покупать их полотна.



13 марта 1886 года он отправился в Нью-Йорк и открыл там выставку, благодаря которой Мане, Моне, Дега, Ренуар, Писсарро и Сислей получили в Америке официальное признание. После этого он решил открыть в Нью-Йорке отделение своей галереи.

С ноября 1890 по май 1891 года Дюран-Рюэль издавал в Париже журнал «Ар дан ле дё монд», в котором публиковались статьи о творчестве импрессионистов, написанные самыми блестящими критиками того времени.

За несколько лет до смерти в своих мемуарах он рассказал о трудностях, с которыми ему пришлось столкнуться как торговцу картинами.

Также в XIX веке изменился и класс потребителей дорогостоящего искусства. На смену аристократии пришли богатые представители буржуазии. Посредством приобретения дорогостоящих произведений искусства они хотели повысить свой капитал, а также продемонстрировать свою власть в поле распределения экономического капитала. Подобная ситуация имела место и в парижских салонах.

Важной особенностью данного периода стало и **расширение географии арт-рынка**. Например, в Англии на торги стали выставляться не только работы современных авторов, представителей протестантского мира (в основном, британцев и голландцев), британские коллекционеры заинтересовались и французской современной живописью.

Так, например, картина Коро “Dance des Amors” была продана в 1898 году за ? 7 200, а “Denizens of the Highlands”, Розы Бонор в 1888 году за 5 000 гиней. Конечно, французские авторы не могли конкурировать с портретистами-британцами (именно портреты в конце XIX века были самыми дорогостоящими) или же с работами Тёрнера.

Самыми дорогими портретами, нарисованными британцами в XIX веке, стали портрет леди Бетти Делм Рейнольдса, проданный в 1894 году за 11 000 гиней, и портрет леди Спенсер Ромни, проданный в 1896 году за 10 500 гиней. Самой дорогой картиной Тёрнера стала картина «Терасса Мортлейк», проданная в 1908 году на Голландских торгах за 12 600 гиней.

фунт в 1850 = 73 фунта в 2000 г.

600 фунтов 19 века = сегодняшние 8,2 - 8,6 фунта

Тогда же, на рубеже XIX-XX века менялся и сам рынок: резко выросло число независимых галеристов, дилеров и критиков — всевозможных посредников между художником и покупателем. С началом XX века арт-рынок вступил в фазу долгосрочного подъема. Даже такие события, как революция в России и Первая мировая война, лишь на время приостановили его рост.

В начале XX века происходит взлет цен на работы современных художников, которые ранее ценились не очень высоко. Это подвигло торговцев живописью и коллекционеров к активной покупке произведений современного искусства. Это явление тоже стало неожиданностью для участников рынка и было связано с резким ростом спроса на такие произведения.

Мировой столицей искусства и мировым центром рынка искусства в этот период стал Париж. Все художники, все коллекционеры стремились в Париж, ибо только там можно было прославиться и купить настоящее произведение живописи. Именно в Париже до Первой мировой войны были составлены все знаменитые русские коллекции — Щукина, Морозова и др.

После Первой мировой войны тенденции мировых рынков, в том числе и рынка искусств, стали определять американцы. **Одним из центральных персонажей на рынке стал торговец живописью, или маршан. Лидером и столицей мирового арт-бизнеса становится Нью-Йорк, который до сих пор задает тон и направление всем процессам на международном арт-рынке.**

Экономический подъем «ревущих двадцатых» еще выше поднял цены на искусство. Но наступившая вслед за ним **Великая депрессия в США** внесла в развитие арт-рынка свои коррективы. **Продажи в Америке сократились практически до нуля**, в Европе бушевала инфляция, галереи и торговцы разорялись. Однако некоторые из них сумели извлечь выгоду из тяжелой ситуации. Одним из таких был известный дилер Джозеф Дювин, создатель Национальной галереи искусств в Вашингтоне. Даже в самые тяжелые годы Дювину удавалось оставаться на плаву благодаря изобретательной тактике продаж: он предоставлял своим покупателям бессрочный кредит и, самое главное, всегда готов был выкупить картину назад за первоначальную сумму с вычетом десяти процентов. Ему удалось продать таким образом несколько крупных работ два или три раза.

Чрезвычайно запутанна, например, история продаж картины «Аристотель с бюстом Гомера» кисти Рембрандта. Впервые Дювин продал работу в 1907 году, а затем выкупил обратно по желанию наследников и перепродал Альфреду Эриксону, основателю рекламной компании McCann-Erickson Worldwide, за \$700 тыс. В 1929 году дилер, предвидя наступление тяжелых времен, предложил Эриксону купить Рембрандта обратно, но уже за \$500 тыс. Самое поразительное, что после окончания депрессии ему удалось вновь продать эту вещь Эриксону, но уже за \$ 590 тыс. В 1961 году этот Рембрандт принес своим владельцам рекордную по тем временам сумму в \$2,3 млн и оказался в коллекции музея Метрополитен.

Кроме того, немногим участникам арт-рынка, кто, как Эндрю Меллон и Калуст Гульбенкян, в годы депрессии сумели сохранить значительные суммы денег, представилась прекрасная возможность купить признанные шедевры старых мастеров на распродажах из Эрмитажа, которые устроило советское правительство. Эта история лишней раз подтвердила, что в период кризиса больше шансов выиграть у того, кто покупает, а не продает искусство.



Рембрандт Харменс ван Рейн. Аристотель перед бюстом Гомера. 1653. Музей Метрополитен, Нью Йорк

В Европе предвоенных лет художественный рынок тоже не отличался стабильностью. Привлекательность искусства для инвестиций падала. Когда в 1938 году война с Германией казалась уже неминуемой, известный живописец Альбер Марке пришел к своему другу Анри Матиссу и сказал: «Анри, у меня есть немного наличных. Все боятся девальвации. Всё так неопределенно, и я подумал, что попрошу тебя дать мне что-нибудь по дружеской цене». «Ты действительно думаешь, что Матисс — это хорошее вложение? — ответил художник. — Я вкладываю все деньги в золотые слитки».

### **Послевоенные десятилетия**

С началом Второй мировой войны арт-рынок в странах Европы и Ближнего Востока был фактически уничтожен. Многие вещи перекочевали в нейтральные страны и, разумеется, в США — эта страна на долгие годы заняла место лидера в торговле искусством.

После Второй мировой войны Америка сосредоточила в своих руках небывалый экономический потенциал, так что неудивительно, что арт-рынок переместился в Новый свет. К этому времени развитие посреднических форм и их деятельность выделяются в отдельную сферу бизнеса. **Искусство перестает быть исключительно областью удовлетворения эстетических потребностей, а стремительно растущий арт-рынок становится сферой альтернативного инвестирования.**

Несколько распродаж собраний известных американских промышленных магнатов, в частности Уильяма и Корнелиуса Вандербильт (в основном живопись старых мастеров) показали, что громкое имя коллекционера имеет вполне материальную ценность. Работы с «происхождением» продавались дороже, а аукционные дома приобретали всё больший социальный престиж. Правильные маркетинговые технологии и грамотный пиар аукционов влияли на цену работы не меньше, чем расплывчатое понятие художественного качества, и цены снова пошли вверх.

Рост цен на искусство практически вывел из игры коллекционеров Лондона и Парижа, не справлявшихся с новыми ценами. Европа стала местом вывоза, а США — главным импортером искусства. В США 1950—1960-е прошли под знаком яростной конкуренции нью-йоркских аукционов Park Bernet и Sotheby's.

Это соперничество, закончившееся слиянием Park Bernet с Sotheby's в 1964 году, заставляло обе фирмы пускаться на различные хитрости. Например, Sotheby's первыми запустили в обиход сомнительную практику установки secret reserve — резервных цен. Эта негласная сумма, ниже которой работа не продавалась, фактически зафиксировала нижнюю планку цен, позволив им двигаться только вверх. А вплоть до 1971 года Sotheby's указывал в своих прайс-листах выкупленные самим аукционным домом работы как проданные, тем самым завышая цены и истинные объемы продаж.

Раздувался ценовой пузырь. Цены на работы импрессионистов выросли в двадцать-сорок раз (Сезанн), на современное искусство поп-арта — в несколько десятков, зато на старых мастеров — всего лишь в семь. Ситуация на рынке никогда бы не развивалась с такой быстротой, если бы повышение цен на искусство XX века в это время не совпало с ростом его ликвидности — в искусство хлынули деньги финансистов, до этого игравших на валютных рынках.

**В конце 1960-х** резкая девальвация фунта стерлингов и франка привела к индексации цен, а **инвестиционная привлекательность художников французской школы только возросла.**

В Германии рост курса немецкой марки сделал еще богаче нескольких немецких коллекционеров, а вслед за тем **поползли вверх цены на немецкий экспрессионизм и американский поп-арт.** Объяснялось это просто: одним из главных покупателей Энди Уорхола и Роя Лихтенштейна был немец — шоколадный магнат **Петер Людвиг**, имя которого носят сейчас более 30 музеев современного искусства в Германии и по всему миру.

На нестабильность финансовых рынков арт-рынок отвечал подъемом, а нефтяной кризис 1973-го, принесший в Европу и Америку повышение цен на бензин и гиперинфляцию, и вовсе им был почти не замечен. Наоборот, в 1973 году в Лондоне с огромным успехом прошел крупный аукцион современного искусства, приуроченный к четвертой международной художественной выставке в Базеле. В числе главных анонимных покупателей был новообразованный парижский Музей современного искусства (Центр Помпиду). Лишь в 1974 рынок почувствует на себе последствия кризиса и падения фондовых бирж, но никакого обвала не произойдет. Последующие два года можно назвать периодом затишья, после чего наступил беспрецедентный рост.



Рой Лихтенштейн. Безнадежность. 1963.  
Коллекция фонда Людвига

## **В СССР – существовал рынок официального искусства.**

Он подразделялся на типовое производство и авторское исполнение.

Сектор типового производства жил за счет двух процентов бюджета, выделенного государством всевозможным инстанциям для обязательного художественного оформления общественно-производственных "зон труда и отдыха". Предотвращая местную самодеятельность в столь важном деле, искусствоведы-коммивояжеры от Худфонда из года в год колесили по городам и весям с альбомами образцовых проектов и для "аллеи героев", и для оформления оздоровительного центра, и для памятников героям войны и труда, без которых не могли обойтись ни военная часть, ни заводской или колхозный дом культуры. Покупателю оставалось лишь ткнуть пальцем в один из образцов фигуры вождя, мозаики для спорткомплекса или картины для холла гостиницы, подписать гарантийное письмо об оплате и затем дожидаться выполнения заказанной работы одной из бригад в одном из комбинатов (цехов) Худфонда.

Если сегмент рынка типовой художественной продукции приближался к рынку массового производства (коллективная и почти анонимная форма работы, оплата, зависящая не от эстетических достоинств продукции, но от преискуранта, от симпатий худсовета или художественного редактора, от выслуги лет, статусов и званий), то сегмент рынка "авторского исполнения" строился на иерархии символических авторитетов, на исключительности мастерства, воплощавшего "величие советского искусства". Этот рынок имел дело с "начальством": художниками, обремененными высокими званиями, наградами и премиями. Именно к ним и обращались с госзаказами чиновники Министерства культуры или, скажем, Министерства обороны для создания какого-либо величественного творения, обеспеченного неслыханными по тем временам суммами производственных работ и гонораров. При этом именитый автор уже сам, помимо любых посредников, имел право набирать себе бригаду подмастерьев и, оплачивая их труд по собственному усмотрению, творить что-нибудь "бессмертное".

Третьим сегментом советского рынка искусства были салоны отделений Союза художников. Здесь частному потребителю предлагался широкий спектр местного искусства по доступным ценам и на все вкусы: от тематической картины до сувенирных поделок. Тут можно было найти произведения более или менее известных художников и почти анонимных авторов, собрать коллекцию "тихой графики" и приобрести все необходимое для красоты и уюта семейного гнезда.

## **8. Андеграунд**

Искусство художников андеграунда – составная часть идеологического универсума советской системы. Однако часть особая: отброшенная на периферию, десятилетиями существовавшая в сознании современников на правах парадокса, курьеза, юродства, топоса *mundus inversus*. И действительно, у этого "перевернутого", "вывернутого на изнанку" советского мира вполне советская биография: послесталинская "оттепель", хрущевский остракизм и – вместе со всеми – посткоммунистическая реабилитация. И все же, помимо этой биографии, у художников андеграунда есть и другая, отсылающая к европейскому XVIII веку. Именно тогда формирование рынка искусства подвигло художников бороться против сведения их продукции к статусу "простого товара". Отстаивая единичность своей практики, художники радикально трансформировали символическое поле искусства. Отсюда – идеалистические теории "чистого ("некоммерческого") искусства" и романтическая вера в абсолютную уникальность художника и его творений, противостоящих запросам анонимного большинства.

В послесталинской борьбе за эстетическую дифференциацию и связанную с ней автономию искусства есть сходные черты. С конца 50-х московское искусство последовательно освобождает себя от обязанности воспроизводить навязанные идеологией модели. Романтически истолкованная субъективность претендует на уникальность. Художники нового поколения бросают вызов системе официального искусства и канонизированным критериям отбора. Своей критической переоценкой системы советского искусства они отрицают и подчиненность художественной продукции монополии идеологического рынка. Они ориентированы на собственного зрителя: не только местного, но также иностранного.

К середине 70-х субкультура андеграунда сформировала альтернативную систему самозаконного искусства. Эта система имела собственный комплекс институционально неформализованных, однако эффективно функционировавших инстанций. Здесь было все необходимое: свои способы художественного образования (на основе обмена информацией и совместных обсуждений), независимые выставки (клубные, квартирные, зарубежные), свои формы распространения и сохранения информации (Самиздат, парижский журнал современного искусства "А-Я"), свои менеджеры, дилеры, искусствоведы и критики, свой архив-музей в Москве (МАНИ) и свой музей за границей (Музей современного искусства в Монжероне), наконец, свой рынок, открытый местным и иностранным коллекционерам.

Изоляционизму советской культуры была противопоставлена ориентация на интернациональный контекст современного искусства, а тем самым – и на мировой рынок. Ориентация на образ Другого, сформированный местными представлениями о современном мировом искусстве, размыкала обреченность на самолегитимацию в маргинальном "обществе взаимного восхищения". Заграничный Другой мыслился законной, полномочной и окончательной инстанцией признания. И хотя западные выставки русского неофициального искусства до "перестройки" коммерческого успеха не имели, некоторые из московских художников-эмигрантов все-таки добились полной интегрированности в мировую систему искусства, а тем самым и арт-рынка. Прежде всего это касается основоположников соц-арта В. Комара и А. Меламида. Их успех имел исключительное значение для последующего самоопределения московских художников. Правда, по большей части он был понят превратно: упрощенная модель "прямого вхождения" местного искусства в интернациональный рынок оставалась одним из навязчивых фантазмов и во времена "перестройки", и много позже.

# 9. "Перестройка"

Курс был взят на интернациональный рынок.

В июле 1988 года Сотбис провел первый аукцион Русского авангарда и современного советского искусства в Москве.

Торги, в которых приняли участие около 2 000 человек, имели огромный успех, и на них было выручено £2 085 050. Только на выставке, устроенной перед продажей, побывало более 11 тысяч посетителей. Экспозиция содержала произведения художников-нонконформистов, таких как Илья Кабаков, Эдуард Штейнберг, Гриша Брускин и Владимир Немухин.

На 7 июля 1988 г. спрос значительно превышал предложение, что сказалось как на ценах отдельных лотов, так и на результатах аукциона в целом: сумма продаж более чем в 4 раза превысила довольно-таки смелые предаукционные эстимейты экспертов Сотбис. Вместо ожидавшихся 500 тыс. фунтов стерлингов было получено 2 млн. 085 тыс. 050 фунтов! Это был шок.

Как писал в рассчитанном на хорошо подготовленного международного читателя лондонском журнале "Аполло" один из ведущих специалистов на Западе по русскому авангарду Джон Боулт сразу же после Московского аукциона: "Нет сомнения в том, что аукцион Сотбис является поворотным моментом в развитии советского художественного рынка".

Сл. сказать, что СОТБИС возглавлял на тот момент швейцарец Симон де Пюри, работавший долгое время с бароном Тиссен-Борнемис - обладателем одной из крупнейших частных коллекций живописи на Западе. Работая у барона Тиссена-Борнемиса, Симон де Пюри часто вместе с бароном посещал Советский Союз и немало способствовал обмену выставками между музеем барона и русскими музеями. Многие помнят пользовавшуюся большим успехом выставку произведений из коллекции барона, проходившую в начале 80-х гг. в Москве в Пушкинском музее. В 1986 г. Симон де Пюри возвращается в Сотбис, но уже в качестве управляющего директора его Европейского отделения.

Молодой, талантливый и энергичный директор Симон де Пюри, открывший в 1984 г. для себя, а затем и для Сотбис так называемое неофициальное искусство Советского Союза, когда его друзья **Поль Жоль** (председатель "Нестле" - крупнейшей швейцарской компании - производитель кофе и т.д.) и **Жан-Юбер Мартэт** (в конце 1980-х гг. директор Центра Помпиду в Париже) привели его в мастерскую Ильи Кабакова. Работы последнего, а также его друзей - Ивана Чуйкова, Владимира Янкилевского и Эдуарада Штейнберга - произвели большое впечатление на Симона де Пюри, в то время бывшего куратором музея в Лугано. Как заявляет сам Симон де Пюри, художники были очень оригинальные, своеобразные, но у всех была одна проблема - отсутствие возможности выставляться и возможности вывозить свои картины за границу. Эти художники, принадлежавшие к **старшему поколению, работы которых и составили ядро коллекции будущего аукциона**, а также более молодые - Сергей Волков и Вадим Захаров, Игорь и Светлана Капустянские, Григорий Брускин и Евгений Дыбский, Сергей Шутов и Леонид Пурыгин, Лев Табенкин и Ира Нахова, а также Дмитрий Краснопевцев, Владимир Немухин, Наталья Нестерова, Дмитрий Плавинский, Александр Ситников, Анатолий Слепышев, Илья Табенкин, Татьяна Назаренко - представляли для западного коллекционера то, что некоторые называли русским "новым авангардом", которому Симон де Пюри, когда он стал в 1986 г. директором Сотбис, решил помочь проложить путь на западный художественный рынок.

Этим мечтам не суждено было бы сбыться, если бы Советский Союз оставался тем, чем он и был с 1917 г. Но в 1985 г. началась перестройка, благодаря которой стало возможным и проведение первого в истории международного аукциона, в котором к "настоящему" русскому авангарду (18 работ Родченко, Степановой, Древина, Удальцовой и Эндер) была присоединена 101 работа 29 современных советских художников, так называемого русского неоавангарда, ранее, в отличие от первой группы, никогда не появлявшихся на международных аукционах.

Как только политическое решение было принято, эксперты Сотбис включились в работу: интенсивная рекламная кампания на международном уровне; издание роскошного двуязычного каталога; показ избранных произведений коллекции в Нью-Йорке (15-18 мая), Лондоне (22-24 мая), Париже (24-26 мая), Кельне (2-6 июня) и Цюрихе (13-19 июня); организация специальных туров из Нью-Йорка и Лондона - по полной и сокращенной программе - для западных любителей живописи в Москву, где выставка полной коллекции проходила со 2 по 7 июля 1988 г. Московская выставка в отличие от западных проходила, можно сказать, за закрытыми дверями для русского человека - в Зале конгрессов Совинцентра на Краснопресненской набережной, вход по специальному приглашению. Последний и немаловажный аспект предаукционной кампании. Сотбис объявил, что он будет проводиться в фунтах стерлингов (!) и что для всех произведений, имевших безупречное происхождение из семей художников русского авангарда и из мастерских живущих художников, будет гарантирована выдача экспортной лицензии.

Заметим, в полном противоречии с советским законом, в соответствии с которым вывоз произведений искусства, созданных до 1945 г., не допускался. Но то, что запрещалось рядовому гражданину СССР, не было непреодолимым препятствием для Министерства культуры СССР и Сотбис.

Результаты аукциона ошеломили: частный коллекционер из Германии заплатил 416 тыс. 240 долл. за "Фундаментальный лексикон" Брускина (32 холста, каждый по 55x38, общим размером 220x304 см), вынесенный на обложку Сотбисовского каталога. Элтон Джон купил несколько работ львовского художника Игоря Капустянского и его жены Светланы Капустянской, заплатив за "Восстановленную картину" (195x155) первого 75 тыс. долл. и столько же за "Пейзаж" (125x165) второй. "Ответы экспериментальной группы" Ильи Кабакова были проданы за 38 тыс. долл.

Как западный художественный рынок отреагировал на это, лучше всего иллюстрирует история, рассказанная Еленой Корнейчук, владелицей Галереи русского искусства в Пенсильвании (США), у которой с доаукционных времен висел Илья Глазунов за 3 тыс. долл. Как известно, на аукционе его "Иван Грозный" был продан за 51 тыс. долл., а "Сказание о граде Китеже" - за 47 тыс. Неделю спустя счастливой владелице галереи предложили 50 тыс. Как она считает, благодаря Сотбис представители русского "неофициального" искусства вышли на международный рынок. И с ней нельзя не согласиться.

В мае 1990 г. аукционный дом Габсбург и Фельдман проводит в Нью-Йорке торги "Советское искусство", в ходе которых картина "Старый завет" Брускина продается за 36 тыс. долл.; четыре картины Чуйкова - от 18 до 82 тыс.; полотно Капустянского - за 30 тыс.; три картины Нестеровой - от 9 до 12 тыс. долл.; две картины Слепышева - за 8 и 40 тыс.; две картины Захарова - за 19 и 26 тыс. Самым дорогим лотом стало полотно Кабакова "Path" (190x260), проданное за 140 тыс. долл. Этот художник - единственный из всех "неофициалов" Московского аукциона, которому удалось "вписаться" в западный художественный рынок.

Мода на "неофициальное" русское искусство прошла, как только в России стерлась граница между "официальным" и "неофициальным", представители последнего лишились своего "мученического" ореола, и большинство переместилось на Запад, которому бывшие советские "неофициальные" художники

были больше не интересны. Одним из свидетельств тому явилось появление на наиболее крупном Женевском городском аукционе в июне 1998 г. двух полотен Оскара Рабина 1964 г.: "Пейзаж" (х., м., 70x100) и "Русская церковь" (х., м., 89x61), которые были оценены в 3-3,5 тыс. швейцарских франков каждая (около 2-2,3 тыс. долл.) и так и не нашли своего покупателя. Их резервная цена была всего 1900 долл. В "Майере" 1997 г. фигурирует только Илья Кабаков, один рисунок которого был продан в Нью-Йорке за 4 тыс. долл., другой - в Кельне за 2,3 тыс.

## «Арт-бум» и крах 1980-1990-х

Экономические успехи правительств Рейгана и Тэтчер обеспечили приток денег в художественную сферу, создав новый класс богатых — потенциальных покупателей арт-рынка. Биржевой рост 1984-го поднял цены на искусство, а аукционные дома, почувствовав благоприятную ситуацию, стали теснее сотрудничать с банками, разрабатывая инвестиционные программы и продавая искусство в кредит. Цены на работы импрессионистов росли на 35% в год — сильнее, чем во времена последнего подъема в 1950-х.

Огромную роль в этом сыграли также японские корпорации, в 1980-е скупавшие от трети до половины всех имевшихся на рынке работ импрессионистов. Налоговые льготы и некоторые полулегальные схемы бизнеса сделали приобретение искусства в Японии чрезвычайно выгодным делом. С 1973-го по 1987 год там было основано более 500 музеев, по одному на каждый муниципалитет и крупную фирму. Японцы стремились не столько к качеству, сколько к количеству: в 1986 году один лишь токийский музей Мацуока закупил сразу 38 работ Моне, Ренуара, Шагала и Писсаро. **Знаменитый рекорд «Подсолнухов» Ван Гога, \$39,7 млн, заплаченные за эту картину страховой компанией «Ясуда» в 1987 году, — своеобразный апогей японской «арт-лихорадки».**

**Однако очередной финансовый кризис не заставил себя ждать: «черный понедельник» 19 октября 1987 года** стал днем рекордного падения индекса Dow Jones. Следом рухнула лондонская и другие биржи. Это не только не обрушило рынок искусства, но и, наоборот, обеспечило массовый приток денег на него: финансисты, спасающие свои инвестиции, скупали все подряд. С 1988-го по 1989 год были поставлены двадцать мировых рекордов за самую дорогую картину, шесть из них — за Пикассо (от \$40 до \$50 млн за каждую работу). Современное искусство, особенно работы Джаспера Джонса, достигло небывалых высот, продаваясь вдвое, втрое выше первоначальных оценок (\$7 за «Белый флаг» и невероятные тогда \$17 млн за «Фальшстарт»).

Крах арт-рынка запоздал по сравнению с финансовым кризисом почти на три года. Конец десятилетиям непрерывного роста цен положили майские торги 1990 года в Нью-Йорке. На этих аукционах, парадоксальным образом поставивших новые мировые рекорды в самом дорогом ценовом сегменте («Портрет Доктора Гаше» Ван Гога ушел за \$82,5 млн на Christie's, а «Мулен де ля Галетт» Ренуара — за \$78,1 млн на Sotheby's), более трети прочих работ остались нераспроданными. Торги принесли обоим домам лишь \$96,4 млн против \$138 млн ожидаемых, а это означало, что рынок нуждается в серьезной коррекции. Цены на искусство стремительно падали, галереи закрывались, аукционные дома терпели убытки, а цены на работы прежних «фаворитов» были более чем в половину меньше, чем показатели двухгодичной давности.



# Наше время

Кризис начала 1990-х стал самым серьезным испытанием для арт-рынка за весь послевоенный период. Ни крах интернет-компаний в начале 2000-х, ни события 11 сентября не нанесли торговле искусством значительного ущерба.

**Что касается России, то дефолт 1998 года стал серьезным ударом для молодого российского рынка искусства.** Хуже всего тогда пришлось корпоративным коллекциям, созданным в ранние 1990-е — большинство собраний было распродано за долги, так как банки и корпорации обанкротились. Например, портреты работы Казимира Малевича из коллекции Инкомбанка были куплены Московским музеем современного искусства фактически за бесценок — всего за \$50 и \$90 тыс.

Многие современные российские галеристы, арт-дилеры и коллекционеры отлично помнят это время. Они признаются, что всем тогда пришлось нелегко: произошло резкое сокращение продаж, однако цены не снизились. К тому же, когда экономическая ситуация улучшилась, русский рынок продолжил развиваться семимильными шагами, многократно превысив докризисный уровень. Тот факт, что никому из них не пришлось искать себе другую работу, лишний раз подтверждает, что испытание экономическими трудностями рынок искусства в России выдержал успешно — проще говоря, выжил.

Сегодня, если говорить о влиянии мирового финансового кризиса на рынок искусства, напрашивается аналогия с ситуацией ранних девяностых. Как и тогда, рынок показывает резкий рост перед падением: скачок художественного индекса Мея-Мозеса за 2006-2007 годы сравним лишь с тем, что был в годы «арт-бума» (1984-1990). Тогда крах арт-рынка доказал, что цены на искусство невозможно поднимать безнаказанно.

До сих пор вызывает сомнения ликвидность многих ценовых рекордов предшествующего «бума»: смогут ли японцы продать своих импрессионистов хотя бы за половину стоимости? А имена некоторых популярных тогда современных художников - Джулиан Шнабель, Дэвид Салле, Эрик Фишль, Франческо Клементе, Энцо Куччи, Сандро Киа - упоминаются теперь чаще всего в связи с тем самым обвалом цен, в одночасье сделавшим их работы неликвидами. В ситуации нынешнего кризиса столь драматичного обвала цен на послевоенное искусство не произошло.

Однако рынок серьезно «просел», и нет никакой уверенности в том, что современное искусство восстановит свои позиции, а уровень цен на самых дорогих ныне живущих художников - Люсьена Фрейда, Джеффа Кунса и Дэмиена Херста - вернется в ближайшее время на докризисный уровень.

**Индексы Мея-Мозеса показывают доходность инвестиций на арт-рынке по сравнению с другими категориями активов (акциями и пр.). Для этого отслеживается изменение цен тех работ, которые сменили владельца на арт-рынке больше, чем один раз.**

В базе данных 45 тысяч работ. Оцениваются работы, перепродаваемые на аукционах в Нью-Йорке с 1953 года. Около 4000 тысяч из этих работ выставляются на торги ежегодно. На основе полученных данных вычисляется общий Index, показывающий состояние рынка искусства по сравнению с другими видами активов.

Они не учитывают галерейные и частные продажи, а также первичные продажи работ на аукционах. Несмотря на то, что индексы Мея-Мозеса, представленные профессорами Майклом Мозесом и Цзяньпин Меем в 2001 году, анализируют перепродажи специфических работ только на торгах Christie's и Sotheby's в Нью-Йорке, на сегодняшний день они считаются одними из довольно точных в оценке состояния арт-рынка.

**Начало XXI века** арт-рынок мы могли бы назвать новым этапом развития арт-рынка. **Рынок очевидным образом виртуализируется**, появляются новые виды искусства, такие как digital art (это одно из направлений в графическом искусстве. Т.е. рисунок, создаваемый с помощью компьютера, фотошопа, с помощью цифровых технологий). Кроме того, участие на торгах за счёт виртуальных систем становится более удобным. Это приводит к необходимости реструктуризации крупных аукционных домов, перевода продукции из поля реального в поле виртуального.

**В настоящее время в структуру художественного рынка входят аукционы, художественные и антикварные салоны, магазины, галереи, дилерские и страховые компании, общества оценщиков, экспертов, антикваров, в России - институт музейной экспертизы и т.п.** Для функционирования художественного рынка необходимо участие органов государственного контроля и заинтересованных покупателей. **Центрами мирового художественного рынка являются Лондон, Нью-Йорк, Токио (на долю Великобритании и США приходится 73% всех продаж в мире).**

Особенности ценообразования зависят от мировых экономических тенденций, региональных особенностей, конъюнктуры и моды. Например, на конъюнктуру рынка могут оказывать влияние ряд галерей, зарекомендовавших себя как высокопрофессиональных участников художественного рынка. **Цены устанавливаются на публичных торгах, в т.ч. на аукционах. В России оборот художественного рынка оценивается в 25 млн. долларов в год; ок. 80% оборота составляет антиквариат.** В настоящее время сфера художественного рынка значительно расширилась; наиболее активно развиваются бижутерия и ювелирные изделия. По сравнению с другими категориями