

в номере:

Политика
Экономика
Мир - общество
История
Культура
Право
Спорт

лучшие статьи:

1. Упорство «главной ошибки»
2. Кастинг преемников, или Пока горит свеча
3. Дьяволица
4. Жара и солнце, день... Какой?
5. В сердце «китайской матрешки»

весь рейтинг...

поиск

Поиск

MarketGid



"Папина дочка" поведала, кого реально любит ...

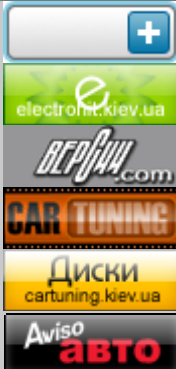


Бентли за 1,7 миллиона не разминулся с Ладой ...



ШОКИРУЮЩАЯ правда развала СССР

партнеры



счетчики



Культура

Коллекционирование — процесс глубоко национальный

Кэтрин МАКДУГАЛ: «В произведение искусства иногда можно влюбиться так же, как и в живого человека»

Каждый день в мире проходят десятки художественных аукционов, больших и малых, всемирно известных и закрытых; с молотка продаются тысячи предметов, начиная с вещей, принадлежавших звездам кино и шоу-бизнеса, и заканчивая винами, старинными автомобилями и прочим. Существуют аукционные дома, которые специализируются на определенных направлениях, и один из таких молодых аукционных домов с "русским акцентом", появившийся на карте Лондона в 2004 году, основала супружеская чета Кэтрин и Вильям Макдугал. Кэтрин — частый гость нашей столицы, все-таки на торги выставляется немало работ и украинских художников.



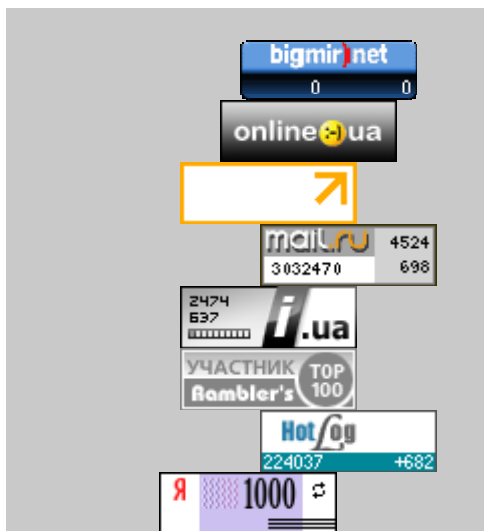
Кэтрин, у вас шотландская фамилия, а аукционный дом, который вы возглавляете, специализируется на русском искусстве. С чего началось это ваше увлечение?

— Фамилия Макдугал у меня по мужу, правда, он тоже из русской семьи. Его отец работал в Пермском оперном театре, но в начале 1920-х годов он с театром уехал из России. Мои родители не эмигрировали, и когда Вильям приехал в Россию в поисках ближайших родственников, мы познакомились, так как я выросла с его троюродным братом. В их семье собирали произведения искусства, и мы, после того как поженились, продолжили собирать работы русских художников, которые тогда в Лондоне стоили совсем недорого. Сначала увлекались классиками, потом творчеством Михаила Нестерова, затем заинтересовались художниками-эмигрантами — так называемой Парижской школой. Но в строгом понимании этого слова мы не совсем стандартные коллекционеры — собираем и иконы, и английскую живопись, и современную... все, что нравится. Этим живем.

Вы не боялись открывать аукционный дом? Все-таки в Лондоне уже более двух сотен лет работают такие гиганты в этой сфере, как Sotheby's и Christie's?

— На тот момент мы не ставили перед собой конкретных задач. Приобретая много вещей на торгах, мы подумали, что хорошо было бы основать такой аукционный дом, в котором было бы приятно что-либо покупать. А поскольку мы тогда плохо понимали, что такое аукционный бизнес, то обратились за поддержкой к друзьям, коллекционерам, русским эмигрантам, дилерам, ко всем, кто нас знал. Этот проект был воспринят как некоммерческий.

Торги — достаточно трудоемкое дело, тем более у вас в перечне, как правило, несколько сотен наименований. Не бывает скучно?



— Скучно?! Мне — нет. Потому что я участвую в забеге. Скучно ли зрителям смотреть на забег? Не думаю. Одна из составляющих аукционов — элемент игры, азарт.

Есть ли у завсегдаев торгов свои традиционные места?

— Нет. Дело в том, что покупатели, а не аукционист, заинтересованы в том, чтобы сидеть рядом и обсуждать происходящее. По английскому законодательству аукцион — это публичное мероприятие (так же как и выставка), которое может посетить любой интересующийся, поэтому каждый садится где нравится. Часто приходят студенты. Несмотря на то что у них еще нет средств на покупки, они наблюдают. Этот процесс полон драматизма.

Вас еще можно чем-то удивить в вашей работе?

— Меня, например, поражает, что клиенты доверяют своей интуиции больше, чем очевидным фактам. На одном из последних аукционов мы продавали картину Верещагина без подписи. Дело в том, что когда представитель одной из линий романовых выезжали из России, они, чтобы не вызывать лишних вопросов, обрезали подпись. По этой причине мы ее выставили по невысокому эстимейту — за 35 тысяч фунтов. Но участники рынка уже настолько опытные, что в подлинности картины ни у кого не возникло сомнений. В результате работа ушла более чем за полмиллиона фунтов. В тот раз кипели такие страсти! Обычно мы знаем и спрос, и интересы рынка, и цены, но случаются и сюрпризы. Бывает, что друзья, соседи сталкиваются друг с другом, и начинается торг за обладание предметом, во время которого цены поднимаются непредсказуемо, и тогда рациональные, инвестиционные расчеты уже отходят на второй план, а на передний план выходит стремление победить, доказать, выиграть...

...по принципу "умру, но эти ромашки куплю"...

— Ну, насчет "умру", наверное, это крайность. Просто в произведение искусства иногда можно влюбиться так же, как и в живого человека. Желание обладать перекрывает рациональные расчеты.

От чего вы отталкиваетесь при установке эстимейта?

— Существует статистика аукционных цен за последние 20 лет. И даже если есть скачок цен по какому-то автору, то лучше все-таки иметь обзор за более длительный период. Бывают случаи, когда по лоту нет прецедентов продаж. Но преимущество аукциона заключается в том, что это публичное мероприятие, и перед тем как продать произведение, его выставляют на протяжении месяца, оно опубликовано в каталоге, Интернете. То есть создаются все условия для того, чтобы была найдена объективная рыночная цена. Все высказывают свое мнение. Желающий приобрести может посоветоваться со своими друзьями, экспертами. И, наконец, он знает, что есть в мире еще хотя бы один человек, готовый заплатить за облюбованный лот такую же цену. Ведь когда вы приобретаете картину в галерее, вы видите только ту цену, которую предлагает галерист, а он и сам может не знать реальной стоимости. В случае же с аукционом формируется объективная цена, и если эстимейт завышен — работа не будет продаваться, занижен — состоится торг, и уровень будет найден. Это наиболее объективное ценоопределение, и сейчас люди все чаще стремятся покупать на аукционах, а не в галереях. Опять-таки, не возникает вопроса собственности, происходит четкий переход титулов — от одного владельца к другому. Галеристы тоже этим занимаются, конечно, но они нередко и сами не все знают. Паблицити, маркетинг дают максимальную чистоту и прозрачность процесса.

Насколько мне известно, на ваших лондонских торгах бывают картины авторов, которые встречаются и в Киеве, но при этом цены на эти работы в Лондоне не только не выше (казалось бы, другой масштаб цен), но и ниже на порядок. Отчего так происходит?

— Цены разные потому, что рынок здесь несвободен: из-за несовершенства законодательства в Украину ничего нельзя ни ввезти, ни вывезти, поэтому в Лондоне зачастую дешевле, чем в Киеве, к тому же на вашем рынке недостаток предложений. Некая общность граждан бывшего Союза определяет общность художественных вкусов, поэтому украинские покупатели приобретают качественную живопись не только украинских художников. Например, тот же Айвазовский — его с одинаковым успехом можно называть и русским, и армянским, и украинским художником. Русские и украинцы за старыми мастерами

едут в Лондон, французы покупают импрессионистов там же, немцы экспрессионистов — тоже в Лондоне, потому что это мировая художественная биржа. Сюда приезжают за проверенными шедеврами.

Заметили ли вы изменения в настроениях покупателей за прошедшее со дня открытия аукционного дома время?

— Мало кто из коллекционеров собирает какой-то один период всю жизнь. Такие есть, но их немного. Большинство же меняется — что-то нравится больше, что-то меньше. Как правило, все начинают коллекционировать с классики, с того, на чем они воспитывались, больше видели, понимают, а заканчивают современным искусством и авангардом. Кто покупает и вешает в доме, а кто хранит в качестве инвестиций... Собиратель Андрей Адамовский как-то сказал: "Сначала я думал, что я управляю коллекцией, но теперь вижу, что коллекция управляет мной". Это индивидуальный процесс — выстраивание взаимоотношений со своим собранием.

В нашей стране известны негативные прецеденты банкинга, когда картины, приобретенные банковскими учреждениями с расчетом на инвестиционную перспективу, по различным причинам не выполнили возложенную на них миссию в результате ареста имущества или завышенной оценки. Как вы считаете, насколько перспективен рынок искусства для инвестиций в Украине?

— Безусловно, рынок будет развиваться. Просто когда экономическая ситуация и с банками, и с валютами в подвешенном состоянии, то понятно, что это не актуально. Украинские и российские коллекционеры отличаются от западных тем, что последние начинают в 18 лет коллекционирование с рисуночков, графики, недорогих работ и только постепенно, набирая опыт, приходят к дорогим серьезным полотнам. В коллекционирование на постсоветском пространстве пришли люди, которые не имели никакого опыта, не знали, как общаться с экспертами и вообще каков порядок действий при покупке произведений искусства. Они начали сразу вкладывать очень большие деньги. В результате процент ошибок на первом этапе был весьма высок. Этот период уже прошел. Сейчас я вижу: коллекционеры стали опытнее, коллекции — чище, стали приглашать профессионалов. К тому же еще не так давно среди экспертов было распространено географическое разделение: русские специализировались на русской школе, итальянцы — на итальянской, немцы — на немецкой. Столкнувшись с пресловутой историей подделок картин Шишкина на основе полотен немецких авторов того же периода, российские эксперты начали серьезно изучать северонемецкую художественную школу. Это уменьшило вероятность повторения подобных инцидентов.

Некоторые специалисты считают, что существование подделок неизбежно, зарубежные музеи смирились с ними и делают их выставки. Какова ваша позиция в отношении подделок?

— Во-первых, не стоит брать работу, если в ней сомневаешься. Это позиция всего рынка. Работы с провенансом (историей происхождения) продаются в несколько раз дороже, чем без таковой. Профессионал такую не купит.

Ваша клиентура состоит в основном из русских?

— Безусловно. Англичане в основном покупают современное искусство, много графики. В июне мы впервые отдельно проводим торги графики и надеемся, что в них примут участие и англичане. Американцы предпочитают XX век и авангард. Западные коллекционеры и покупают, и продают, но в основном наши клиенты — русские. Дело в том, что коллекционирование — это процесс глубоко национальный. И французы покупают французов, а американцы — американцев. Например, американское искусство было дороже, потому что его было меньше, а французское дешевле, потому что его было много. Люди хотят видеть то, что они видели в детстве, то, что им приносит радость.

Часто ли авторы отказываются от своих работ? Не так давно была история с "Видом Кремля", приписываемым Илье Глазунову. Он отказался от авторства.

— Бывает. Художникам нередко стыдно, что они так плохо написали. Я не вникала в историю с Глазуновым, но многие считают, что это его работа, и история имеет забавное продолжение. Картину купила одна американская коллекционерка, теперь печатает с нее постеры и продает в среднем по 50 долларов за единицу. Поскольку Глазунов отказался от авторства, то ему не

полагается никаких отчислений.

Как вы считаете, какова перспектива contemporary art? С одной стороны, это наиболее выгодный с точки зрения инвестиционных вложений сегмент рынка, но и рискованный одновременно.

— На мой взгляд, надо покупать проверенные имена. Что касается современных авторов, то в этом нужно разбираться, любить и надеяться, что дети тебе будут благодарны. Я считаю, что надо покупать топовые работы топовых художников, так называемые "голубые фишки". Они будут дорожать. Потому что людей с деньгами все больше, а пробивного искусства становится меньше.

Практикуете ли вы продажи действующих художников?

— Нет. Художники обычно работают с галеристами. Если разобраться, то, как правило, свои лучшие работы автор успешно продает. К нам же от коллекционеров поступают произведения, уже прошедшие хотя бы первичный отбор.

В июне вы впервые проводите отдельный аукцион графики. Чем вызвано такое решение?

— Мы любим экспериментировать. Например, никто из наших конкурентов не проводит отдельных торгов по иконам. Их проводим только мы: специализированно не по окладам, а по доскам. А этим летом решили сделать специализированный аукцион русской графики. Конечно, в первую очередь мы хотим привлечь внимание новых коллекционеров. Например, кто-то хочет купить Кустодиева, Петрова-Водкина, но не собирается тратить миллионы, а в графике это возможно. С одной стороны, графику собирают неопытные коллекционеры, начинающие, а с другой — корифеи, знающие творчество художников до тонкостей, и им интересно купить именно рисунок, в котором наглядно видно мастерство автора. Представлены две графические работы Архипенко из европейских коллекций, а на следующих торгах будет выставлена очень редкая его терракотовая скульптура. За подлинность отвечает комитет Архипенко, возглавляемый его вдовой.

Какова перспектива современных украинских художников? Ведь цены на их работы невысокие.

— Это очень грустная тема, и прежде всего она, конечно, связана с экономической ситуацией в стране. Мне кажется, что человек, решивший стать художником, должен априори отказаться от мысли, что к нему придут деньги и слава. Очень мало художников этого достигли. Если это придет — хорошо. Но подобное случается редко. Ведь талант самопродажи очень отличается от художественного таланта. Естественно, существуют механизмы, способы... И сейчас, если задаться целью, можно раскрутить и продать все. Но мы этим не занимаемся, поскольку это не входит в задачи нашего дома. Это задача галеристов и художников. Хотя, мне кажется, надеяться на это не стоит — иначе вас ждет разочарование.

В каком состоянии, на ваш взгляд, находится украинский арт-рынок?

— Состояние арт-рынка диктуется законами. К тому же сейчас очень неблагоприятная экономическая ситуация для современного искусства во всем мире, поэтому художникам тяжело. А что касается антиквариата, то я надеюсь дожить до того момента, когда изменится украинское законодательство и станет возможным возвращение культурного наследия. Ни российские, ни украинские музеи к нам не обращались.

Беседовала Елена Настюк

удовлетворительно

Оценить статью

[Версия для печати](#)

[Оставить комментарий](#)