Григорий Гапонов (Gaponov Art): Феминизация художников продолжается

О трендах, коллаборации между производственными брендами и художниками, о влиянии геополитики на арт-рынок и об оценке частных коллекций Яна Шишкина, главный редактор «Б.О», поговорила с Григорием Гапоновым, коллекционером, директором галереи Gaponov Art



— Григорий, за какими авторами и трендами стоит следить в 2023 году?

— Здесь возникает вопрос: какой рынок мы рассматриваем — отечественный или мировой? В середине марта три главных аукциона мира — Sotheby's, Christie's и Bonhams — отменили традиционные «русские торги». Причин тому несколько: невозможность осуществить банковские платежи, сложности с ввозом картин в Россию, аресты банковских счетов россиян за рубежом, отъезд соотечественников из страны. Список можно продолжать, но любой кризис — это и возможности. Я бы сейчас следил за тем, какие качественные отдельные предметы и коллекции появляются на российском рынке по выгодной цене.

Если говорить о мировом арт-рынке, то феминизация художников продолжается. Женщин-художниц становится все больше. Западные издания выделяют среди перспективных в 2023 году **Даниэль Маккинни, Рейчел Джонс, Марию Беррио, Сару Авад, Флору Юхнович**. Последняя в списке — 33-летняя Флора Юхнович — в прошлом году на Sotheby's продала свою работу за рекордные 3,6 млн долларов.

Еще один тренд — предполагаемый рост спроса на самобытное искусство Латинской Америки, Азии и стран Ближнего Востока. Я предрекаю оживление арт-рынка в Дубае. Вижу, как год от года все лучше идут дела у дубайских галерей, которые представляют художников из Средней Азии. Таких, как **Бобур Исмоилов, Сауле Сулейменова, Алмагуль Менлибаева**.

— Какие тренды можно выделить, опираясь на мнения коллекционеров?

— Главный тренд — это ожидание дальнейшего нарастания кризиса. В такие времена коллекционеры стараются покупать работы очень обдуманно, тщательно подходят к каждой покупке, выверяя цену и качество предлагаемого предмета. Другая тенденция — не спешить с продажей, придержать до лучших времен. Отсюда на арт-рынке возникает патовая ситуация. Одни хотят купить только хорошие работы и по хорошей цене, другие не спешат продавать хорошие работы и не соглашаются на цену, по которой покупатель готов купить. В итоге рынок замирает. Вопросы — в том, кто кого пересидит и будут ли происходить распродажи коллекций. Все ждут Айвазовского, Левитана, Шишкина, Кустодиева и т.п.





Флора Юхнович, Oil on linen



Сауле Сулейменова, Time for Tea, 2013



Яёи Кусама. «Белый № 28», 1960

— Какие, на ваш взгляд, интересные коллаборации были между производственными брендами и художниками (допустим, LVMH и Яёи Кусамой) в прошлом году и продолжится ли этот тренд в будущем?

— Коллабарации между брендами и художниками происходят постоянно, меняются лишь концепции. Остается только наблюдать за тем, какие сюрпризы нам готовят в будущем.

Сейчас французский модный дом Louis Vuitton возобновил сотрудничество с японской художницей **Яёи Кусамой**, которая превращает свои «психические особенности в искусство». Известно, что после попытки самоубийства в 27 лет она добровольно поселилась в психиатрической клинике, где продолжила рисовать и живет до сих пор. Критики обвинили бренд в эксплуатации творчества художницы. Якобы 93-летняя женщина не способна в силу возраста и особенностей ментального здоровья активно участвовать в создании проекта, адекватно оценить результат, да и вообще, заинтересоваться подобным сотрудничеством.

В 2017 году компания Louis Vuitton выпустила серию сумок с дизайном, разработанным эпатажным американским художником **Джеффом Кунсом**. Чего стоит только серия работ «Сделано на небесах», созданная им с женой, итальянской порнозвездой **Илоне Шталлер,** известной под псевдонимом Чиччолина. В 2017 году Джефф Кунс был признан самым дорогим из ныне живущих художников. Его работа «Надувная собака» была продана за рекордные 58,4 млн долларов. Джефф Кунс разместил на сумках Louis Vuitton картины знаменитых художников Леонардо, Ван Гога, Моне. Эта серия не понравилась многим поклонникам модного дома.

— Как могут оцениваться и какую ценность могут представлять частные коллекции?

— Коллекции, как и предмет коллекционирования, могут быть совершенно разными. Любая коллекция — это образ жизни, это нечто, заложенное внутри человека. Собирательство само по себе является древнейшим инстинктом, это также начальная стадия любого научного исследования и результат творческого процесса. Бесспорно, существует значительная разница между коммерческой и духовно-культурной ценностью, но мы же с вами говорим в контексте инвестирования, поэтому рассматриваем коллекцию как вложение и приумножение денег.

На первом месте по доходности — живопись. Цена букинистического издания возрастает с каждым годом на 25–30%. Старинные монеты дорожают на 20% ежегодно, ретроавтомобили приносят до 15–17% годовых, а цена на ювелирные изделия с каждым годом увеличивается лишь на 5–7%.

— Чего хотят коллекционеры, музеи и зрители?

— Каждый коллекционер хочет, чтобы работы из его коллекции имели музейную ценность. Часто у коллекционера возникает желание показать свою коллекцию на выставке в музее и тем самым получить признание от музейного сообщества. Музейная выставка и закупка превращает обычную картину в сакральный предмет. Музеи же хотят иметь в своих коллекциях лучшие произведения искусства: Кандинского, Малевича, Леонардо да Винчи, Пикассо и т.д. А зрители, в свою очередь, идут на выставки в музей в первую очередь на знаменитых во всем мире художников.

— Расскажите, пожалуйста, о работе арт-дилеров и известных аукционов.

— Работа дилеров, галеристов и аукционных домов многогранна и сложна. Это отдельный мир со своими законами. Первый аукционный дом, специализирующийся на искусстве, был основан **Джеймсом Кристи** в Лондоне в 1766 году.

«Уясните себе, что существует одно единственное место, где познается ценность картины, это аукционный зал», — говорил **Огюст Ренуар.**

Арт-рынок делится следующим образом: на аукционы приходится 45%, на арт-дилеров — 55%. Доля Sotheby's и Christie's по стоимости в сумме составляет 27% всех аукционных продаж в мире и продолжает расти. Фундаментальные различия между галереей и аукционом начинаются с того, что галереи представляют художника, а на аукционах продают художественные произведения. У галерей с аукционными домами двойная конкуренция: за деньги покупателя и за право определять, что следует считать искусством. Эта борьба приводит к тому, что аукционные дома все больше занимаются частными продажами и скупают старейшие галереи по всему миру. По сути, они пытаются монополизировать рынок и заменить собой галеристов и арт-дилеров. Галеристы и арт-дилеры, в свою очередь, объединяются в этом противостоянии и проводят регулярные арт-ярмарки. Самые известные из них — «Арт-Базель» и «Арт-Майами».

— Можно ли говорить о влиянии геополитического кризиса на арт-рынок?

— Геополитический кризис, конечно, имеет огромное влияние на арт-рынок. Теперь русские коллекционеры не могут играть на мировом арт-рынке, как прежде, по крайней мере, в ближайшей перспективе. Но покупки на аукционах уже совершают с помощью посредников из третьих стран. Однако кризисы были и раньше, меняются условия, но покупать и продавать произведения искусства будут всегда.

— Как вы оцениваете инвестиционную привлекательность русского искусства? Например, работ Николя де Сталя.

— Николя де Сталь, урожденный Николай Владимирович Сталь фон Гольштейн, на мой взгляд, лишь условно может быть причислен к русским художникам. В младенчестве он вместе со своей семьей эмигрировал в Европу. В семь лет был усыновлен семьей бельгийских католиков. Художественное образование получил в Бельгийской Королевской академии наук и искусств, затем много путешествовал по странам Европы и Ближнего Востока, изучая колоритное творчество местных мастеров.

Первая выставка картин художника прошла в 1936 году в Брюсселе. Его работа «Стоящая обнаженная» 1953 года, купленная в 2013 году за 6 млн долларов и проданная в 2018-м за 12 млн долларов, несомненно, представляет собой пример успешного инвестирования в искусство. Такие примеры на арт-рынке — не редкость. Если говорить о русском искусстве, то всегда найдутся люди, которые будут инвестировать в него. Цены на шедевры остаются устойчивыми даже в сложных ситуациях.



Николя де Сталь. «Стоящая обнаженная». 1953 г.



— Какие тренды в искусстве нужно учитывать инвестору?

— Я бы предложил сосредоточиться на основных рисках, возникающих при инвестировании в произведения искусства. Это подлинность произведения (вхождение в авторитетные каталоги, экспертное подтверждение подлинности), хороший провенанс, справедливая цена, перспективы роста цены, ликвидность произведения и легитимность сделки по приобретению.

— Расскажите о ваших любимых работах, во что бы вы инвестировали?

— Сколько ни заверяй, что покупаешь только то, что нравится, рост цен свидетельствует о том, что ты покупаешь то, что и все остальные. Между тем воспринимать искусство как искусство — значит выбирать произведение искусства, которое любишь. Эта свобода и есть истинная роскошь искусства.

Все работы, которые у меня есть, любимы мною. Одни меньше, другие больше. С каждой из них связана какая-нибудь интересная история. У меня есть произведения и советского искусства, и русского, и западного. Инвестировал бы я сейчас в более ликвидные, проверенные временем произведения. В первую очередь в работы известных русских художников первого и второго ряда — Ивана Айвазовского, Ивана Шишкина, Николая Дубовского, Сергея Виноградова, Алексея Саврасова, Юлия Клевера; художников русского авангарда и русской эмиграции Николая Фешина, Марка Шагала, Михаила Ларионова, Натальи Гончаровой; в работы других русских и советских классиков — в работы Александра Дейнеки, Аркадия Пластова, Андрея Мыльникова, Георгия Нисского, Татьяны Яблонской, Ильи Машкова, Сергея Малютина, Виктора Васнецова, Абрама Архипова, Бориса Кустодиева, Аркадия Рылова, Игоря Грабаря, Константина Юона, Станислава Жуковского, Михаила Нестерова. Б.О