

СУПЕР- МОДЕЛЬ



ФАНЕРНЫМ

ЯЩИК

Шокирующие истории
и причудливая экономика
современного искусства

ОТ АВТОРА СУПЕРБЕСТСЕЛЛЕРА
КАК ПРОДАТЬ ЗА 12 МИЛЛИОНОВ ЧУЕЛО АКУЛЫ

ДОНАЛД Д. ТОМПСОН

Дональд Томпсон
Супермодель и фанерный
ящик. Шокирующие истории
и причудливая экономика
современного искусства

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=9962664

Дональд Томпсон. Супермодель и фанерный ящик. Шокирующие истории и причудливая экономика современного искусства:

Центрполиграф; Москва; 2015

ISBN 978-5-227-05657-3

Аннотация

Известный знаток и ценитель произведений искусства Дон Томпсон погружает читателя в мир аукционов и маркетинга на арт-рынке. Откровенно, остроумно и жестко он рассказывает о том, как благодаря шумихе и скандалам имена современных художников становятся брендами и почему по меньшей мере странные, а вернее сказать, жуткие, антиэстетические произведения продаются по заоблачным ценам, о том, кто их покупает и какова мотивация покупателей. Томпсон обращает внимание на растущее влияние супердилеров и дуополии крупнейших аукционных домов, размышляет о проблемах установления подлинности художественных произведений, о том,

как создаются и рушатся репутации, о закулисной возне в мире искусства. Среди его источников информации – дилеры, бывшие и настоящие сотрудники аукционных домов и галерей от Нью-Йорка и Лондона до Абу-Даби и Пекина.

Содержание

«Стефани»	6
Разные краски современного искусства	25
Мир современного искусства	25
Крах на рынке искусства 2008 года	45
Конец ознакомительного фрагмента.	53

Дональд Томпсон
Супермодель и
фанерный ящик.

Шокирующие истории и
причудливая экономика
современного искусства

Copyright © Donald N. Thompson, 2014

© ЗАО «Издательство Центрполиграф», 2015

«Стефани»

Большое искусство – это когда поворачиваешь за угол, а там – черт, что за хрень?

Дэмиен Херст, художник

Искусство рассказывает то, что вы даже не знали, что вам нужно знать, пока это не узнали.

Питер Шьелдал, арт-критик

Нью-Йорк. В понедельник 8 ноября 2010 года, в 18.43, в новехоньком головном офисе аукционного дома «Филлипс де Пюри», расположенном по адресу Парк-авеню, 450, аукционист Симон де Пюри продал с молотка лот номер 12. Это была реалистично выполненная восковая фигура обнаженной женщины, бывшей актрисы и супермодели Стефани Сеймур. Она изготовлена так, чтобы ее можно было повесить на стену, как охотничий трофей, и называется «Стефани», но в мире искусства ее знают под названием «Трофейная жена». В скульптуре Сеймур изображена в виде настоящего трофея, ее обнаженное тело выгнуто, а руки не очень плотно прикрывают грудь.

По ожиданиям, эта скульптура, одна из четырех одинаковых экземпляров, придуманная итальянским художником Маурицио Каттеланом, должна была принести от 1,5 до 2,5 миллиона долларов. Де Пюри прогнозировал, что ее цена мо-

жет дойти до 4 миллионов. Через 40 секунд и девять ставок от шести участников торгов – причем двое делали ставки по телефону – «Стефани» пошла с молотка за 2,4 миллиона, считая премию покупателя (дополнительную сумму, которую взимает аукционный дом сверх продажной цены). Купил ее нью-йоркский суперколлекционер и частный дилер Хосе Муграби.

Движущая сила в мире современного искусства на самых высоких его уровнях – это бренды и знаковые события. Однако осенние торги аукционного дома «Филлипс» 2010 года выделяются на фоне всей истории продаж современного искусства набором брендов, событий, знаменитостей, историй, сопровождающих лоты, и сумасшедших цен. Презентация «Стефани» и логика, легшая в основу аукциона, в котором она участвовала, – превосходный пример маркетинга элитного произведения современного искусства.

«Филлипс де Пюри» – аукционный дом средней величины, в основном работающий в Лондоне и Нью-Йорке. По известности и престижу «Филлипс» стоит на третьем месте, далеко отставая от домов «Кристи» и «Сотби», и его ежегодный оборот составляет примерно одну десятую оборота первого или второго. Эти два аукционных дома продают почти 90 процентов всего современного искусства стоимостью более 2 миллионов долларов. «Филлипс» хотел увеличить свою долю в этом дорогостоящем, гораздо более прибыльном сег-

менте. Затраты на привлечение консигнации¹ и продвижение предмета искусства стоимостью 2 миллиона могут вдвое превысить аналогичные затраты на предмет искусства стоимостью 200 тысяч, но прибыль за вычетом затрат уже примерно в пять – десять раз выше. Те, кто продает искусство по заоблачным ценам, предпочитают иметь дело с «Кристи» и «Сотби», так как считается, что их аукционы привлекают более высокие ставки.

После неважных торгов в Нью-Йорке весной 2010 года, когда лишь одна вещь продавалась дороже миллиона, перед «Филлипс» встала стратегическая задача: как создать шумиху вокруг своего осеннего аукциона произведений современного искусства. Аукционный зал на Парк-авеню после шикарного ремонта предоставил подходящую обстановку.

Симон де Пюри, руководитель и главный аукционист «Филлипс», придумал аукцион «Карт-бланш», так он его назвал. В качестве куратора он пригласил Филиппа Сегало, как музей приглашает специалиста со стороны курировать какую-нибудь выставку. Сегало одно время возглавлял отдел современного искусства в «Кристи», где первым стал устраивать тематические вечеринки – одна называлась Bubble Bash («Пенная тусовка»), другая Think Pink («Думай по-розовому») – для привлечения покупателей более молодого возраста. Позднее он стал совладельцем фирмы Giraud

¹ Консигнация – здесь разновидность посреднического акционерного общества, осуществляющего комиссионные услуги. (*Примеч. ред.*)

Pissarro Ségalot, оказывающей консультационные услуги в области искусства. Главный клиент Сегало – французский миллиардер Франсуа Пино, владеющий такими эксклюзивными брендами, как Gucci, Balenciaga и Stella McCartney, а также аукционным домом «Кристи». У Пино коллекция искусства стоимостью 2 миллиарда долларов, в нее входят работы Джеффа Кунса, Дэмьена Херста, Синди Шерман и Ричарда Серра, а также более старые работы Пикассо, Брака и Мондриана.

Сегало мог по своему усмотрению выбрать предметы искусства для аукциона «Филлипс» и организовать торги своей мечты без какого-либо вмешательства со стороны де Пюри; он назвал аукцион «автопортрет моего вкуса». Сегало собрал 33 работы на предполагаемую сумму от 80 до 110 миллионов долларов (все суммы указаны в долларах США). Ни одна из этих 33 работ не поступила от обычных консигнантов «Филлипс». Три пришли напрямую от художников, несколько – из личной коллекции Сегало. Еще несколько, по сообщению журнала The Eco nomist, принадлежали его частным клиентам, и две из них Пино, в числе которых была и «Стефани». Узнав, что владелец «Кристи» предоставил лоты другому аукционному дому, многие весьма удивились.

Полдюжины работ были выбраны потому, что привлекали внимание прессы. Обычно это означает или знаменитого художника, или спорную тему. У «Стефани» было и то и другое. «Стефани» была не самым дорогим лотом, но имен-

но на нее делался упор в рекламе и на обложке аукционного каталога.

Аукционный дом «Филлипс» был основан в Лондоне в 1796 году Гарри Филлипсом. По имеющимся сведениям, Бернар Арно, владелец компании по производству предметов роскоши LVMH, приобрел «Филлипс» в 1999 году за 120 миллионов долларов. Через год Арно привел в компанию арт-дилеров Симона де Пюри и Даниэлла Люксембург, чтобы передать им управление и бросить вызов господствующей паре «Кристи» и «Сотби». LVMH просчиталась со своей стратегией раздачи излишне щедрых гарантий (что аукционная цена достигнет целевого уровня), которые компания давала консигнантам, чтобы привлечь лоты на свои аукционы. Арно продал контрольную долю «Филлипс» фирме «Де Пюри и Люксембург» в два транша в 2002 и 2004 годах. Люксембург продала свою долю де Пюри в 2004 году. В 2008 году де Пюри продал контрольный пакет российской компании Mercury Group, занимающейся продажей предметов роскоши, за 80 миллионов долларов, половина которых, по слухам, пошла на выплату банковских долгов «Филлипс». Через две недели после приобретения аукционного дома группой Mercury он достиг экономического дна, когда на вечернем аукционе современного искусства в Лондоне удалось продать всего 25 процентов лотов.

Симон де Пюри привлекал больше внимания прессы, чем сам аукционный дом. За несколько месяцев перед аукци-

оном он стал известным телеперсонажем — наставником и критиком начинающих художников в реалити-шоу телеканала Bravo «Мир искусства», в котором выбирали «нового великого американского художника», каждую неделю выкидывая по одному участнику, пока не остался единоличный победитель (Абди Фарах).

При де Пюри «Филлипс» превратился из полноценного аукционного дома в бутик, продающий только предметы современного искусства и дизайна, ювелирные изделия и фотографии. За четыре года сумма продаж выросла с 75 миллионов долларов до 300 миллионов с лишним, в чем отразился бум на современное искусство. А потом наступил кризис 2008 года. В 2009 году продажи «Филлипс» упали до 85 миллионов, и компания несла убытки. Полагаясь исключительно на современное искусство с его большими колебаниями объема продаж и уровня цен, «Филлипс» поставил себя в чрезвычайно уязвимое положение.

Однако с «Карт-бланшем» и Сегало, курировавшим торги, де Пюри стал автором самого интересного нововведения в аукционном деле за десяток лет. Для начала он открыл неделю аукционов современного искусства раньше, чем торги открылись в «Кристи» и «Сотби».

«Карт-бланш» сулил большие возможности, но и грозил большими рисками. 33 представленные работы предварительно оценивались как минимум в 80 миллионов долларов — почти столько же, сколько «Филлипс» выручил за

всю первую половину 2010 года. Чтобы привлечь работы на «Филлипс», а не смотреть, как они уходят на «Кристи» или «Сотби», Сегало и де Пюри отважились пойти на риск. Они обеспечили себе семь из главных лотов аукциона – в том числе и «Стефани» – за счет того, что гарантировали консигнантам существенную минимальную цену.

Пять из семи гарантий предоставила третья сторона, которой «Филлипс» выплатил компенсацию за риск. Есть мнение, что сторонним гарантом по большинству сделок выступила сама Mercury Group. Семь гарантий в целом покрыли 65 миллионов долларов, которые для «Филлипс», вероятно, обошлись в 4,5–6 миллионов. Я еще вернусь к теме гарантий в следующих главах.

В качестве компенсации за кураторские услуги Сегало получил процент от премии покупателя (хотя главная прибыль для него заключалась в широкой известности аукциона, которая упрочила его репутацию как солидного частного дилера). Предоставленные работы и выплаты шли через его офис, а не через «Филлипс», так что имена продавцов и некоторых покупателей остались скрытыми от аукционного дома. Сегало гарантировал еще большую анонимность тем, что лично взял на себя телефонные переговоры по одной из телефонных линий, из-за чего в итоге создалась очень странная ситуация: получив предмет искусства от одного клиента, он потом делал ставки на него от имени другого. На пресс-конференции после аукциона один журналист заметил, что Сегало

мог бы просто устранить посредника, то есть «Филлипс».

С учетом затрат на гарантии и плату Сегало и вдобавок больших расходов на рекламу точка безубыточности аукциона «Карт-бланш» поднялась до 95 миллионов минимум – почти вдвое больше суммы, которую до сих пор удавалось выручить «Филлипс» с одного аукциона. Если бы общая сумма продаж составила меньше 95 миллионов, убытки возросли бы очень быстро.

Кроме того, требовалось широкое освещение в прессе, в идеале в таких изданиях, как The New York Times и The Wall Street Journal. Такое международное внимание обычно достается двум главным аукционным домам. Концепция аукциона с куратором дала блестящий результат: оба издания напечатали его анонсы, а в The New York Times вышла большая статья обозревателя Кэрол Фогель, специализирующейся на искусстве.

Авантюра с «Карт-бланшем» полностью себя оправдала. Общая сумма продаж, включая премии покупателя, составила 117 миллионов долларов даже притом, что три работы не продались. После аукциона журналисты превозносили смелость и предприимчивость де Пюри.

Это описание события; а что с историей «Стефани»? Бывшая супермодель Стефани Сеймур, которую «Филлипс» поставил в центр своей рекламной кампании, к тому времени была уже 41-летним ветераном 300 журнальных обложек, нескольких выпусков Sports Illustrated, каталогов нижнего

белья Victoria's Secret и двух разворотов в Playboy. Прежде чем выйти замуж за промышленника-миллионера Питера Бранта, она встречалась с Экслем Роузом, солистом Guns N' Roses, и сыграла главную роль в видеоклипе группы на песню November Rain. Перед этим у нее были отношения с Чарли Шином и Уорреном Битти, о которых много говорили. В 1994 году журнал People поместил ее в список 50 красивейших людей мира. Эти и другие обстоятельства на все лады склонялись в пресс-релизах аукционного дома и на пресс-конференциях, как и информация, что «Стефани» будет изображена на обложке аукционного каталога.

Ее муж Питер Брант, тогда 63 лет от роду, сам по себе был знаменитостью. Брант – владелец и председатель правления компании White Birch Paper, одного из крупнейших производителей газетной бумаги в Северной Америке. Он издавал профессиональный журнал Art in America («Искусство в Америке»), владел командой поло и много лет занимал высшие позиции в рейтинге американских игроков поло – любителей. Брант был исполнительным продюсером (вместе с телесетью PBS) документального фильма «Энди Уорхол: документальный фильм» 2006 года, получившего премию «Эмми», а также фильмов «Баския» (1996) и «Поллок» (2000). До «Стефани» он заказывал портреты жены у таких художников, как Джулиан Шнабель, Джефф Кунс и Ричард Принс.

Больше всего Брант известен как коллекционер искусства. У него одна из самых крупных в мире коллекций Энди Уор-

хола и еще 2 тысячи произведений абстрактного экспрессионизма, поп-арта и современного искусства. Среди них знаменитый «Щенок» (Purru) Джеффа Кунса – 13-метровый вестхайленд-уайт-терьер, выполненный в разных цветах, такой же, как тот, что полгода выставлялся в Рокфеллер-центре и у Музея Гуггенхайма в Бильбао.

Итальянский художник Маурицио Каттелан, в то время 53-летний, автор «Трофейной жены», поднял известность аукциона еще на один уровень выше. В 2002 году Каттелан и Сегало побывали у Бранта и Сеймур в их 21-гектарном поместье в Гринвиче, штат Коннектикут. На одной стене в библиотеке красовались охотничьи трофеи – газель и буйвол, подстреленные Брантом на сафари в Кении в 1970 году. Каттелан придумал сделать для Бранта копию его жены, которую он, подобно газели, «подстрелил и повесил на стену», по словам Каттелана, «на домашнем сафари».

Каттелан сказал, что побоялся рассказать о своей идее напрямую Бранту; он обратился с такой просьбой к Сегало. Брант и Сеймур согласились. Каттелан сделал «Стефани» в четырех экземплярах: один для Бранта, один для себя и еще два на продажу. Каттелан сказал, что может сначала передать два последних экземпляра на временную экспозицию в музее, «чтобы всему миру хватило жены Бранта».

«Стефани» полностью вписывается в творчество Каттелана, которое затрагивает темы любви, страха и трагедии. Первой его работой, получившей высокую цену на аукционе,

стала скульптура «Девятый час» (La Nona Ora), изображающая папу Иоанна Павла II, сбитого метеоритом; она была продана в 2004 году за 3 миллиона долларов. Как пишет The Economist, Эми Каппеллаццо из аукционного дома «Кристи» сказала: «Это верный признак смелости – владеть скульптурой Каттелана; это говорит о коллекции с большой претензией».

На самом же деле «Стефани» изготовил не Каттелан. Как у многих современных художников, работы Каттелана делают технические специалисты. «Стефани» изготовил парижанин Даниэль Дрюэ, используя ту же технику, которую применяют в музеях восковых фигур. Вклад Каттелана заключается в том, что он придумал концепцию.

Спина «Стефани» выгнута, как шея газели. Брант позднее сказал, что на самом деле скульптура задумывалась не как охотничий трофей, а скорее как носовая фигура на греческом корабле, изящная женщина в изгибе на носу плывущего парусника, в своем роде свидетельство статуса ее владельца. Восковое изображение дополнено мазками губной помады, стеклянными глазами и волосами. Волосы длиной почти до пояса, их укладку выбирает владелец скульптуры: деловую, непринужденную или сексуальную. Для аукциона волосы «Стефани» прекрасно уложил знаменитый нью-йоркский стилист Фредерик Фекке, который сказал: «Мы хотели, чтобы она смотрелась как богиня». Стеклянные глаза как бы имитируют взгляд модели на подиуме. На предваритель-

ном показе перед аукционом у тех, кто останавливался перед скульптурой, она вызывала недоумение или оторопь. Большинство не проронило ни слова.

Впоследствии открылась одна любопытная вещь: художник Урс Фишер изготовил пару к «Стефани» – парафиновую фигуру ее супруга Питера Бранта в натуральную величину, стоящую за креслом. Скульптура названа «Без названия (Стоящий)» (Untitled (Standing), 2010), а из парафина торчат 14 фитилей. Владелец скульптуры, если хочет, может превратить ее в громадную свечу, а мистера Бранта – в лужу расплавленного воска. Брант заказал работу Фишера наугад, не зная, что его ждет в итоге. Один экземпляр из трех изготовленных выставлялся на торги послевоенного и современного искусства в нью-йоркском отделении «Кристи» в мае 2012 года. Ее приобрели за 1,3 миллиона долларов.

Коллекция и богатство Бранта оказались под угрозой, когда в марте 2009 года Сеймур подала на развод; видимо, перед заключением брака в 1993 году пара не заключала брачного контракта. Подавая на развод, супруга Бранта указала, что его состояние не меньше 500 миллионов долларов. В самый разгар бракоразводного процесса Сеймур, когда позировала для выпуска Vanity Fair от декабря 2009 года, в котором ее прикрывали лишь несколько капель воды, рассказала, чем еще, возможно, придется поступиться Бранту. Пиарщики «Филлипс» не преминули сослаться на эту журнальную статью с рассказом о бракоразводном процессе.

В сентябре 2010 года Сеймур и Брант неожиданно передумали разводиться. «Стефани» не сняли с продажи. Брант посетил аукцион, в отличие от Сеймур. В торгах он не участвовал.

На аукционе «Филлипс» случилось столпотворение – 660 человек: 360 с номерными билетами на места в главном аукционном зале, еще 150 стояли, а еще 150 находились во втором зале и наблюдали за торгами на экране. Только у 90 человек из 660 были номерные карточки, а из них лишь 32 сделали ставки. Остальные пришли поглазеть.

Что еще предлагал «Карт-бланш»? Самой дорогостоящей работой была картина Энди Уорхола «Мужчины в ее жизни» 1962 года (*Men in Her Life*), предварительно оцененная в 40–50 миллионов долларов, которую предоставил Хосе Муграби – тот же коллекционер, который и купил «Стефани». «Мужчины в ее жизни» – это двухметровая шелкография, обведенная карандашом, с фотографиями из статьи журнала *Life* о тогда 26-летней актрисе Элизабет Тейлор. На холсте 38 смазанных копий фотографии Тейлор на скачках в Дерби, слева от нее Майк Тодд, ее третий муж, а справа – Эдди Фишер, который вскоре стал четвертым. Рядом с Фишером его тогдашняя жена – актриса Дебби Рейнольдс. Фотографии разной четкости расположены по семь в ряд. «Мужчины в ее жизни» не производят большого визуального впечатления; с расстояния больше метра изображения трудно различить. Эта работа существует в четырех экземплярах.

«Мужчины в ее жизни» стартовала с 32 миллионов долларов, цена повышалась с шагом в миллион. Картина ушла с молотка за 63,4 миллиона, став второй самой дорогостоящей картиной Уорхола, проданной на аукционе (Green Car Crash («Зеленая автоавария») принесла 71 миллион аукциону «Кристи» в Нью-Йорке в 2007 году). Последние десять ставок с шагами по миллиону поступили от двух покупателей по телефону. Как считается, ее купил кто-то из королевского семейства Катара. Даже в мире искусства, где уже никто ничему не удивляется, слова «Тейлор», «Фишер», «Рейнольдс», «Уорхол» и «Катар» в одном абзаце заставляют остановиться на них свой взгляд.

Большое внимание посетителей привлекло еще одно концептуальное творение Маурицио Каттелана под названием «Чарли» (Charlie). Это один из четырех экземпляров скульптуры в виде четырехлетнего ребенка на трехколесном велосипеде с дистанционным управлением. Мальчик при этом по-мультипликационному двигает глазами. «Чарли» – пример, как говорит Каттелан, его «мини-я», его физическо-эмоционального суррогата. Прообразом «Чарли» послужил мальчик на трехколесном велосипеде из фильма ужасов Стэнли Кубрика «Сияние».

Во время торгов «Чарли» катался по передней части аукционного зала, приветствуя тех, кто делал ставки. «Чарли» предварительно оценивался в 2–4 миллиона долларов и ушел за 2,99 миллиона. Ударив молотком, де Пюри сказал:

«Спасибо, Чарли, теперь можешь нас покинуть». «Чарли» задним ходом выехал из аукционного зала.

Самым поразительным из семи лотов, добившихся рекордных цен на аукционе, оказалась инсталляция Феликса Гонзалеса-Торреса 1992 года «Без названия (Портрет Марселя Брайента)» (Untitled (Portrait of Marcel Brient): 90 килограммов завернутых в целлофановые обертки конфет, которые предполагалось ссыпать в углу комнаты, где их ели бы гости хозяина. В каталоге у нее стояла пометка «размеры варьируются». Конфетные скульптуры – фирменный стиль Гонсалеса-Торреса.

«Без названия» – одна из двух работ, сделанных художником из голубых конфет. Дело в том, что Гонсалес-Торрес делал «скульптуры» из леденцов для брюссельского дилера Ксавье Хуфкенса. Чтобы не тратиться на доставку конфет от своего обычного поставщика из Чикаго, Гонсалес-Торрес купил их в местном магазине. Голубые конфеты считаются более ценными из-за их редкости и того, что это единственная работа с конфетами, на оригинальной обертке которых написано слово «СТРАСТЬ». Предварительно оцененная в сумму от 4 до 6 миллионов долларов, инсталляция продавалась за 4,4 миллиона, что значительно превысило предыдущий аукционный рекорд Гонсалеса-Торреса в 1,65 миллиона.

Miss ko2 (произносится «Мисс Ко-Ко») Такаси Мураками 1997 года – первая из крупных скульптур художника, изоб-

ражающих персонажи из мира японских фантазий и субкультур отаку, аниме и видеоигр. Она как бы преобразует традиционные культуры Японии и всего мира. «Мисс Ко-Ко» – это скульптура из стеклопластика высотой 1,8 метра, изображающая большегрудую девушку с коктейлем в костюме официантки и туфлях на высоких каблуках, она же секретный агент из популярного японского мультфильма. «Мисс Ко-Ко» тоже изготовлена в четырех экземплярах. Она оценивалась в 4–6 миллионов долларов и ушла дилеру Хосе Муграби за 6,8 миллиона. До этого другой экземпляр скульптуры продан по рекордной для художника цене 567 тысяч долларов на нью-йоркском аукционе «Кристи» в 2003 году. Когда «Мисс Ко-Ко» впервые была выставлена в Feature Gallery в Нью-Йорке в 1997 году, она стоила 19,5 тысячи долларов.

«Механическая свинья» (Mechanical Pig) Пола Маккарти 2005 года стала большим разочарованием аукциона. Это изображение свиньи в натуральную величину, которая ритмично дышит и двигает ногами, языком и глазами с помощью механических устройств. «Механическая свинья» оценивалась в 2,5–3,5 миллиона долларов, но добралась только до 1,9 миллиона, причем ей не хватило одного шага до резервной цены. «Механическая свинья» осталась непроданной.

Каждый удар молотка де Пюри сопровождался вежливыми хлопками; более оживленные аплодисменты встретили

каждый из семи лотов с рекордной ценой. Что вызвало эти аплодисменты – успех художника, профессионализм аукциониста или смелость покупателя, – сказать невозможно.

Следствием этого весьма успешного аукциона с приглашенным куратором стало... ничего не стало. Де Пюри позиционировал его как первый из планирующихся ежегодных аукционов, курировать которые будут светила из мира искусства. Многие считали, что в 2011 году куратором будет художник Джефф Кунс, который за год до того курировал выставку работ из коллекции Дакиса Иоанну в Новом музее современного искусства, или даже Питер Брант.

Этого не случилось. Как видно, несмотря на успех идеи де Пюри в 2010 году, ни Кунс, ни кто-либо другой не захотел попробовать повторить то, что сделал Сегало. Лоты на декабрьских торгах 2011 и 2012 годов снова собирал и представлял де Пюри. В январе 2013 года де Пюри и «Филлипс» разошлись, видимо, из-за разногласий с российскими владельцами. Теперь аукционный дом называется просто «Филлипс».

Непонятно, зачем Хосе Муграби, да и кому-либо другому платить 2,4 миллиона долларов за восковую фигуру чьей-то жены, когда за те же деньги можно купить небольшого Моне или Пикассо, или настоящую трофейную жену. Можно ли объяснить это именем художника? Замечательной историей? Славой в мире искусства? Стал бы кто-нибудь платить за такую же прекрасную восковую статую Бруклин Деккер – мо-

дели, снявшейся в купальнике на обложке Sports Illustrated 2010 года, и жены Энди Роддика, звезды тенниса, – если бы ее автором значился Даниэль Дрюэ?

Как экономиста и любителя современного искусства, меня давно интересует, в силу какого колдовства за Уорхола дают 63 миллиона долларов, а не 5 или даже не 100 тысяч. Многие вещи, как в том числе и на этом аукционе «Филлипс», продаются раз в сто дороже разумной, казалось бы, цены. А ведь аукцион «Филлипс» добился таких цен через два года после начала серьезного экономического спада.

В этой книге речь идет о том, что творится в самых высоких эмпиреях рынка искусства: о коллекционерах, художниках, аукционных домах, дилерах и ценах. Думая о ценах, помните, что главная часть слова «современное» – это «временное». Половины галерей, которые рекламировались в журнале Artforum лет пятнадцать назад, уже не существует. Три четверти упомянутых там художников уже не встретишь в мейнстримовых галереях. Из тысяч художников, которые в 1990-х выставлялись в серьезных галереях Нью-Йорка и Лондона, в 2013 году не более четверти предлагались на вечерних аукционах «Кристи» и «Сотби». Половина художников, картины которых выставлялись на этих вечерних торгах в 1990-х, уже исчезла с аукционов. Половина предметов искусства, купленных на аукционе в 2013 году, скорее всего, уже нельзя будет продать по такой же цене.

Читая в этой книге о разнообразных картинах и скульпту-

рах и соответствующих ценах, подумайте, можно ли назвать «Стефани» и подобные вещи хорошим финансовым вложением. Не просто «а будет ли это искусство актуальным через двадцать пять лет?», а «возрастет ли его цена вдвое через семь-восемь лет, как у портфеля ценных бумаг с умеренной степенью риска?». Почти всегда ответом будет «нет». А если так, что это говорит нам о рынке искусства?

Позволю себе вас предостеречь. В 2012 году прибыль от продажи искусства на шести главных аукционных домах мира в совокупности достигла примерно 12 миллиардов долларов. 58 процентов этой общей суммы приходится на долю 1 процента самых дорогих проданных лотов. В 2012 году было продано 1825 лотов на сумму свыше миллиона долларов. Остальные 99 процентов лотов составили оставшиеся 42 процента. Своеобразный рынок современного искусства, о котором рассказывает эта книга, не имеет отношения ни к аукционам, ни к арт-дилерам местного масштаба, ни к упомянутым 99 процентам. Это мир 1 процента, а в большинстве случаев даже одной сотой этого процента.

Разные краски современного искусства

Мир современного искусства

Семилетняя девочка впервые пришла в Чикагский художественный институт и увидела гигантскую картину Джорджии О'Киф «Небо над облаками IV». Она долго смотрела на нее, потом повернулась к матери и сказала: «Кто ее нарисовал? Мне надо с ней поговорить».

Кинтана-Роо, дочь писательницы Джоан Дидион

Соотношение между хорошим и плохим искусством везде одно и то же и довольно постоянно. Примерно 85 процентов – плохое; 15 процентов могут быть хорошим. Из каждой полсотни выставок одна или две могут ошарашить (только нас с вами ошарашат разные вещи).

Джерри Салъц, арт-критик

Что такое современное искусство и какова его суть – этому нет единого определения. Большинство художников и коллекционеров с XVIII века до начала XX сказали бы, что суть искусства в красоте. Красота считалась целью и гуманистической ценностью вроде истины или честности. Красо-

та была представлена в изобразительном искусстве, так же как и в литературе, музыке и архитектуре. Художники понимали, что человеческая жизнь не обходится без доли страданий, но они верили, что красота искусства утишает боль. Художники говорили, что стремились воспроизвести то благоговейное чувство, которое испытывает человек, входя в собор Святого Петра или глядя на «Пьету» Микеланджело (1498–1499).

В XX веке красота уже не была сутью большей части искусства; теперь его цель заключалась в том, чтобы вывести из состояния покоя, бросать вызов нравственным табу. Современное искусство должно увлекать воображение, а не возбуждать чувства. Такой же переворот произошел в музыке и архитектуре.

Справедливости ради надо сказать, что некоторые современные художники утверждают, будто бы их задачей по-прежнему остается красота, но теперь зрители должны видеть красоту в том, что до сих пор никогда не воспринимали как красивое. С одного края стальной кролик Джеффа Кунса. С другого – Мартин Крид, получивший в 2001 году Тернеровскую премию в 20 тысяч фунтов за пустую комнату, в которой каждые пять секунд загорался и гас свет. Это произведение, названное «Включение и выключение света» (The Lights Going On and Off), изображало суету и потребительскую сущность современного мира. Другие художники восхищались работой Крида и говорили, что эволюция совре-

менного искусства всего-навсего отражает эволюцию общества потребления.

Есть в нем красота или нет, но главной особенностью современного искусства XXI века стало то, что традиционное мастерство художника в композиции и колорите отошло на задний план по сравнению с оригинальностью, новизной и шоком – каким бы способом они ни достигались. Сейчас уже практически ничто не ограничивает творца в выборе техники и материала. Как сказал современный британский художник Грейсон Перри: «Это искусство потому, что я художник и говорю, что это искусство».

У разных аукционных домов разные официальные определения современного искусства. На торгах современного искусства в «Сотби» период 1945–1970 годов относится к «раннему современному», а после 1970-х – к «позднему современному». «Кристи» использует более широкий термин «послевоенное и современное искусство». Эта классификация больше зависит от самого произведения искусства, чем от даты создания. Абстрактные работы Герхарда Рихтера относятся к современным, а его фотореалистичные картины продаются вместе с импрессионистами и модернистами. Это говорит, что современное искусство актуальнее созданного в предшествующие периоды.

Для своей книги я взял такое рабочее определение: современное искусство – это искусство, созданное после 1970 года или аналогичное, выставленное на торги крупным аукцион-

ным домом в качестве современного. Описания и иллюстрации дают представление о том, что я имею в виду.

Я рассматриваю здесь исключительно двухмерные работы на холсте или бумаге и скульптуры в широком смысле, включающем такие инсталляции, как «Стефани». Если это снято на пленку, если это можно съесть или это содержит сексуальный акт, быть может, это и искусство, но в своей книге я о них говорить не буду.

Но даже если сказать, что речь идет о «живописи», все не так просто. Дать определение картине несложно: это результат нанесения красящих веществ на плоскую поверхность. Но бывают картины в виде коллажей, карикатуры или граффити. Дэмиен Херст льет краску на холст, положенный на вращающееся колесо, и таким образом получает свои «картины вращения». Китайский художник Цай Гоцян рисует с помощью пороха, его образы – то, что остается после порохового взрыва.

А если на поверхности написаны слова, это картина? На аукционе «Филлипс» (см. с. 8–10) выставилась работа Кристофера Вула в виде черных букв на белом фоне, написанных эмалью на алюминии. Она называется «Без названия» (1990), имеет размер 274 × 183 сантиметра, и там написано следующее:

RUND
OGEA
TDOG

На картину Вула (как она характеризовалась на торгах) претендовали пятеро коллекционеров, заинтригованных непонятной надписью, и довели ее продажную цену до 3,7 миллиона долларов.

Если осенний аукцион «Филлипс» 2010 года позволил лишь мельком взглянуть на рынок современного искусства, то, может быть, «Сотби» и «Кристи», которые оба гораздо крупнее «Филлипс», дадут более полную картину. На вечернем аукционе «Сотби», проходившем после «Карт-бланша», главным лотом стала шелкография «Кока-кола» (4) Уорхола (Large Coca-Cola, 1962). На просмотре перед аукционом между посетителями сновали официанты, разнося 170-миллилитровые бутылки кока-колы с соломинками. Оцененная предварительно в 20–25 миллионов долларов, шелкография ушла с молотка за 35,4 миллиона, по имеющимся сведениям, владельцу громадного хедж-фонда Стивену Коэну, который делал ставки по телефону прямо со званого ужина в своем коннектикутском доме.

На следующий вечер состоялся аукцион «Кристи», где гвоздем программы была «О-о... Ну ладно...» (Ohhh... Alright..., 1964) Роя Лихтенштейна, которая воспроизводила на холсте страницу комикса с рыжей женщиной, прижимающей к уху телефонную трубку. По неопубликованным сведениям, эстимейт картины, то есть ее предварительная оценка, составлял 42 миллиона долларов. Ставки начались со стартовой цены в 29 миллионов и поднимались шагами

по миллиону. Картина продана за 42,6 миллиона; предыдущий аукционный рекорд художника составил 16,3 миллиона долларов за шесть лет до того.

Еще одной широко обсуждавшейся работой был «Надувной цветок (Синий)» Джеффа Кунса (Balloon Flower (Blue), 1995–2000), одна из пяти огромных стальных скульптур из серии «Празднование» (Celebration). Работа была продана за 16,9 миллиона долларов, на 16 миллионов выше эстимейта, но гораздо ниже рекорда художника – 25,7 миллиона долларов, которые принес вариант той же скульптуры в темно-розовом цвете на аукционе «Кристи» в Нью-Йорке.

Вопреки тому, что может подумать читатель, читая об этих сногшибательных суммах, ни одно произведение современного искусства не входит в двадцатку самых дорогих. Самая последняя картина в списке «самых дорогих» создана в 1961 году. Четыре самых дорогих в ценах 2013 года с поправкой на инфляцию следующие:

1. Поль Сезанн. «Игроки в карты» (1892–1893), с поправкой на инфляцию ее цена составляет 255 миллионов долларов (фактическая цена 250 миллионов), куплена частным образом королевской семьей Катара у греческого коллекционера Георга Эмбрикоса в 2011 году;

2. Джексон Поллок. № 5 1948 (1948), цена с поправкой на инфляцию 160 миллионов долларов (фактическая цена 140 миллионов); считается, что ее в частном порядке приобрел Давид Мартинес у Дэвида

Геффена в 2006 году;

3. Виллем де Кунинг. «Женщина III» (Woman III) (1953), цена с поправкой на инфляцию 157 миллионов долларов (фактическая цена 138 миллионов), покупатель Стивен Коэн, куплена частным образом у Дэвида Геффена в 2006 году;

4. Пабло Пикассо. «Сон» (1932), цена с поправкой на инфляцию 150 миллионов долларов (фактическая цена 150 миллионов, первоначально в прессе указывалась цена 155,5 миллиона), покупатель Стивен Коэн, куплено частным образом у Стива Уинна в 2013 году.

Три самых дорогих произведения современного искусства проданы с аукциона в 2012 и 2013 годах. На первом месте «Миланский собор» (Domplatz Mailand, 1968) Герхарда Рихтера, пейзаж с Миланом, продана на «Сотби»-Нью-Йорк в мае 2013 года за 37,1 миллиона долларов (24 миллиона фунтов). На втором «Абстрактная картина» (Abstraktes Bild, 1994) тоже Рихтера, продана на «Сотби»-Лондон в октябре 2012 года за 21,4 миллиона фунтов (34,2 миллиона долларов). Третьим идут «Тюльпаны» Джеффа Кунса (Tulips, 1995–2004) – отполированная до зеркального блеска стальная скульптура, проданная на «Кристи»-Нью-Йорк через месяц после Рихтера за 33,7 миллиона долларов (21,3 миллиона фунтов).

Представьте себе эти цены в контексте принципа Тобиаса Мейера – принципа формирования цены произведения искусства. Мейер сказал, что произведение искусства можно

оценивать в сравнении с некоей базовой ценой – например, престижной квартиры в Нью-Йорке. Если квартира стоит 30 миллионов долларов, то картина Ротко, которая будет висеть в гостиной над камином, может стоить столько же.

Спрос на элитное искусство определяют несколько разных факторов. Один из них – это увеличение количества частных коллекций. За двадцать лет сверхбогатых людей, собирающих современное искусство, стало, пожалуй, раз в двадцать пять больше. Многие из этих коллекций будут долго храниться в семье или будут переданы музею, а не проданы повторно. Второй – увеличение числа музеев во всем мире. За первые десять лет XXI века было запланировано или уже начато строительство 200 новых музеев современного искусства.

Отчасти бум покупок и рост цен происходят из-за фактора редкости. Каждый раз, когда на аукционе появляется какая-либо крупная работа, частных коллекционеров и музейных кураторов убеждают в том, что такая уникальная возможность больше никогда не повторится. Боясь упустить шанс пополнить свое собрание значимой работой художника или периода, они делают ставки, не думая о предыдущих ценах. Когда на торги выставляется значительное произведение искусства из прошлого, цена взлетает до небес.

Одними из самых известных коллекционеров в 1960-х годах были Роберт и Этель Скаллы. Они купили «Полицейскую газету» (Police Gazette, 1955) Виллема де Кунинга – ко-

торуую относят к современным – у дилера Сидни Джениса за 1900 долларов. В 1973 году они продали ее швейцарскому дилеру Эрнсту Байелеру за 180 тысяч долларов. Потом картину приобрел дилер Уильям Аквавелла за 2,2 миллиона, затем – Стив Уинн за 12 миллионов и после того – Дэвид Геффен за, как сообщается, 25 миллионов. В 2006 году Геффен продал ее Стивену Коэну за 63,5 миллиона. В 2013 году она будет стоить в районе 70–80 миллионов долларов.

Еще один фактор – то, что современное искусство больше соответствует дизайну, моде и архитектуре XXI века. Современное искусство отражает образ жизни и индивидуальность коллекционера и его разрыв со вкусами старшего поколения, отражает так, как этого не может сделать историческое искусство. В самом деле, одним из радикальных культурных развитий конца XX века стало массовое принятие авангардного искусства. Сейчас уже практически невозможно шокировать или возмутить собирателей искусства. Одной из широко разрекламированных работ на художественной ярмарке «Арт-Базель-Майами» 2012 года был трейлер, набитый фаллоимитаторами. Во многих массовых газетах эта новость давалась без какого-либо комментария редакции. Посетители коммерческих галерей уже не спрашивают у служителей: «Интересно, кто это все покупает?» Шок новизны уже давно прошел.

А еще происходит глобализация рынка искусства, когда коллекционеры из стран с развивающейся экономикой хо-

тят приобретать популярное на Западе искусство. В 2003 году покупатели, купившие на аукционе «Сотби» предмет искусства по цене свыше 500 тысяч долларов, представляли 36 стран. В 2007 году стран было уже 58. В 2012 году покупатели, заплатившие более миллиона долларов за один лот, были из 63 стран. В 2007 году Китай представлял от 4 до 5 процентов глобального оборота «Сотби»; в 2012 году он уже приблизился к трети.

Несмотря на всю шумиху в прессе, экономика современного искусства не так уж велика. Во всем мире есть около 10 тысяч музеев, художественных заведений и доступных для публики собраний искусства, а также 3 тысячи аукционных домов (1600 из них в материковом Китае) и около 425 ежегодных художественных ярмарок приличного уровня. По некоторым расчетам, в мире 17 тысяч крупных коммерческих галерей; 60 процентов этих галерей находятся в Северной Америке и Западной Европе. Менее 5 процентов галерей делают половину оборота. На галерейные продажи приходится около 15 миллиардов долларов, из них две трети, или около 10 миллиардов, можно отнести к современному искусству. Шесть крупнейших аукционных домов в 2012 году продали на 12 миллиардов долларов современного искусства. Продажи через художественные ярмарки, по приблизительным оценкам, дают еще 3 миллиарда.

Труднее всего оценить оборот сделок, совершаемых с частными лицами и учреждениями (считая частные приоб-

ретения аукционных домов). В странах, где коллекционеры требуют сохранения конфиденциальности – главным образом во Франции, Германии, Швейцарии, Италии и России, – доля частных продаж гораздо выше, чем аукционных. По прикидкам большинства дилеров, в целом частные продажи современного искусства приближаются к объемам аукционных продаж: скажем, еще 12 миллиардов. По самым приблизительным оценкам, на 2012 год это дает продаж современного искусства в мире на 42 миллиарда долларов. Эта сумма в абсолютном отношении кажется колоссальной, но сравните ее с аналогичным мировым оборотом сетевых супермаркетов или компании FedEx. Это фактически ВВП Эфиопии или Йемена.

В своем обзоре 2010 года экономист искусства Клэр Макэндриу подсчитала, что ежегодный оборот искусства составляет 52 миллиарда долларов; 48 процентов приходится на аукционы и 52 процента – на дилеров, агентов или приобретения непосредственно у художников. Если две трети оборота составляет современное искусство, мы получаем сумму близкую к 34 миллиардам. Сделаем поправку на два года, и у нас получится примерно моя прикидка.

Этот объем продаж включает в себя самые разнообразные художественные предметы. На аукционе «Филлипс» выставилась еще одна работа Гонсалеса-Торреса, которая представляла собой две 40-ваттные лампы на длинных проводах. Каталог уведомлял коллекционеров, что эта работа – одна

из двадцати экземпляров плюс два пробных образца. Инсталляция названа «Без названия» и изображает одиночество жизни. К ней прилагается сертификат подлинности. В каталоге говорилось, что «творение Феликса Гонсалеса-Торреса отличается эфемерной красотой и огромной глубиной». Лампочки на проводах принесли 507 тысяч долларов.

В 2012 году благодаря дару нью-йоркского финансиста Генри Крэвиса Музей современного искусства (Museum of Modern Art – MoMA) приобрел самую раннюю из известных версий «4'33"» Джона Кейджа. Она представляет собой три листа тонкой воощенной бумаги, на которых ничего нет, за исключением двух вертикальных черных линий. Это запись музыкальной композиции, продолжающейся ровно 4 минуты 33 секунды, в течение которых исполнитель не играет ни единой ноты. Чтобы обозначить начало и конец, исполнитель трижды открывает и закрывает фортепиано. Вертикальные линии соответствуют промежуткам времени между открыванием инструмента; один дюйм линии означает восемь секунд. «4'33"» вдохновлена «Белой картиной» Роберта Раушенберга (White Painting, 1951), совершенно белой. Кристоф Шери, главный куратор отдела графики MoMA, сказал: «Как можно думать о Раушенберге, не думая о Кейдже?» Работа была подарена музею в знак признательности президенту совета попечителей MoMA Мари-Жозе Крэвис, жене дарителя. MoMA отметил приобретение выставкой, открывшейся в октябре 2013 года под названием «Тишины никогда

не будет» (There Will Never Be Silence), где можно было увидеть множество разнообразных работ, выполненных художником в честь этой композиции в духе дзен.

А есть еще и так называемое искусство переживания. Вспомните выставку Риркрита Тиравани 1990 года в нью-йоркской галерее Полы Аллен. Названная «Без названия» (Untitled (pad thai)), она заключалась в том, что художник бесплатно предлагал блюда тайской кухни всем посетившим открытие выставки (в основном другим художникам). Эти блюда и были участием художника. В остальное время экспозиция состояла из остатков обеда: объедков, столовых приборов, пустых банок из-под пива и пропановой горелки. Галерея назвала это «социальной скульптурой». Ее никто не купил.

В 1993 году Тиравания выставлялся на Венецианской биеннале в павильоне Aperto. В качестве своего вклада в искусство переживания художник плыл на каноэ (которое изображало гондолу) по Большому каналу. Из каноэ он подавал прохожим лапшу быстрого приготовления. «Инсталляция» была названа «Без названия 1993 (1271)» и ссылалась на появление макарон в Италии с легкой руки Марко Поло после его возвращения с Востока. Предметом искусства было каноэ. Оно таки продано; его приобрел американский коллекционер Энди Стилпасс, цена не разглашалась. Стилпасс, как говорят, выставил его у себя во дворе, подвесив на дереву в качестве концептуальной скульптуры. В 2004 году Ти-

равания получил премию Хьюго Босса, присуждаемую Музеем Гуггенхайма, за это высказывание о коммуникабельности в контексте искусства.

Мой любимый пример концептуального искусства – и когда я пересказываю кому-то эту историю, ее воспринимают с недоумением и недоверием, – касается Ива Кляйна. Он придумал мультипл² под названием «Передача зоны нематериальной изобразительной чувствительности» (Transfer of a Zone of Immaterial Pictorial Sensibility, 1959–1962). Кляйн предложил коллекционерам «нематериальную зону», за которую они должны были заплатить золотом. Половину золота предполагается выбросить в Сену, причем данный акт должны засвидетельствовать куратор, покупатель и еще два художника. Происходящее фотографируется; коллекционер получает фотографию и сертификат с подтверждением того, сколько золота лежит теперь на дне Сены. Размер «нематериальной зоны» зависит от количества уплаченного золота.

Чтобы фактически завладеть «нематериальной зоной», покупатель должен сразу же сжечь сертификат. Кляйн говорил, что это наивысшее переживание от владения предметом искусства. Коллекционеру остается лишь фотография. Это считается произведением искусства, потому что все действие придумано известным художником. Себе Кляйн оставляет вторую половину золота. По его словам, покупателей было

² Мультипл – произведение искусства, существующее в нескольких идентичных экземплярах. (Примеч. пер.)

«больше одного».

Берлинский художник Тино Сегал создает искусство, благодаря которому «в мире происходят странные вещи». За 100 тысяч долларов он предлагает покупателю право на то, чтобы музейный охранник медленно снял с него всю одежду. Покупатель предоставляет охранника; Сегал продает право осуществить действие или одолжить его музею. Сегал настаивает, чтобы транзакция совершалась наличными, без бумажной волокиты, которая загрязнила бы ее чистоту. В 2011 году в МоМА проходила выставка так называемого нематериального искусства, на которую музей «одолжил» Сегала. Ни о каком перформансе не сообщалось; возможно, профсоюз музейных охранников посчитал, что он выходит далеко за рамки их должностных обязанностей.

А есть еще искусство перформанса, которое принимает много форм. Американка Андреа Фрейзер хотела подчеркнуть «индивидуальность и присутствие» художницы как «плохой девчонки женского пола, которая сразу же переходит на личности». Ее работа «Без названия» (2003) представляет собой видеоролик, организованный и снятый ее нью-йоркским дилером Фридрихом Петцелем. В нем Фрейзер в гостиничном номере занимается сексом с коллекционером – после оплаты. По ее словам, смысл перформанса «в том, чтобы взять товарный обмен купли-продажи искусства и превратить его в чрезвычайно личный, профессиональный обмен; коллекционер получает возможность стать равным

участником перформанса».

Петцель подчеркнул, что коллекционер приобретает не сексуальный акт, а 60-минутный видеофильм о встрече. Эта работа «Без названия» (2003) производилась в количестве пяти экземпляров; один шел коллекционеру в обмен на плату, четыре Петцелю для продажи. Как говорят, два из четырех приобрели европейские музеи. Мне кажется любопытным, что никого не интересует законность действий ее дилера, за исключением дисклеймера³ в договоре. Возможно, в этом отражается общее настроение правоохранительных органов: по возможности избегать всего, что делается под эгидой «искусства».

Еще один пример искусства перформанса в МоМА – выставка Марины Абрамович 2010 года, названная «Художник присутствует» (The Artist is Present). Там сидели, стояли и лежали обнаженные мужчины и женщины. Некоторых посетителей пришлось вывести из музея за непристойные действия в отношении предмета искусства. Абрамович сказала, что она следовала традиции современного искусства, уходящей в 1961 год, когда Ив Кляйн (снова он!) мазал краской обнаженных женщин и катал их по холсту перед зрителями. Картины этой серии ушли с аукционов за большие деньги.

Художники говорят, что выбирают такие формы выраже-

³ Дисклеймер – письменный отказ от ответственности за возможные последствия того или иного поступка в результате действий заявившего отказ либо третьих лиц. (Примеч. ред.)

ния, потому что отвергают рынок искусства. Они ставят под вопрос ту мысль, что искусство состоит только из объектов, которые можно продавать и покупать, престижных товаров для помещения на видном месте. Тело художника, его действия представляются наивысшим произведением искусства, которое нельзя купить и продать.

В чем же тогда статус или ценность произведения искусства, для которого нет рынка, по крайней мере такого, где ты не рискуешь угодить в федеральную тюрьму? Этот вопрос встал в 2007 году после смерти в возрасте 92 лет легендарного нью-йоркского дилера современного искусства Илеаны Соннабенд.

Наследие Соннабенд включало творения Энди Уорхола, Роя Лихтенштейна, Сая Твомбли и Джеффа Кунса. Часть коллекции предполагалось продать, чтобы заплатить налог на наследство: 331 миллион в федеральную казну и 140 миллионов штату Нью-Йорк.

Одной из самых известных работ в коллекции был коллаж Роберта Раушенберга «Каньон» (Canyon) с чучелом белоголового орлана. Однако два федеральных закона запрещают владеть и торговать этим национальным символом. В 1981 году Соннабенд получила разрешение федерального правительства, позволявшее ей владеть «Каньоном» и одалживать его музеям. (Чучело птицы было изготовлено, прежде чем законы вступили в силу.)

В налоговой декларации дети Соннабенд Нина Санделл

и Антонио Омем указали, что стоимость «Каньона» равна нулю. Они утверждали, как и приглашенный ими оценщик, что «Каньон» не имеет ценности, так как продажа подобного предмета – федеральное преступление. Если произведение невозможно продать, остается только безвозмездно отдать его музею. В 2012 году наследники подарили «Каньон» МоМА.

А вот и нет, ответила налоговая служба, «Каньон» стоит очень дорого на черном рынке. Налоговая служба оценила «Каньон» в 65 миллионов долларов и начислила 29,2 миллиона налога на наследство плюс 11,7 миллиона штрафа за занижение стоимости имущества. Адвокат Ральф Лернер, специалист по вопросам искусства, который представлял наследников, сказал, что эту работу нельзя продать даже на черном рынке, но налоговая служба опять не согласилась: «Ее может купить, например, китайский миллиардер-одиночка и припрятать». Лернер сказал, что из этого получился бы отличный сюжет для фильма про Джеймса Бонда. Наследники подали в суд на налоговую службу; ходили слухи, что налоговая служба искала потенциальных свидетелей с опытом «продажи предметов искусства на нелегальном рынке».

Одна из причин, почему большинство людей положительно реагируют, дай бог, на одну современную картину или скульптуру и чувствуют отвращение ко многим другим, заключается в невероятном разнообразии работ, подпадающих

под определение современного искусства. Если вы придете на предаукционный просмотр или выставку в галерее, походите по ней со своим спутником и спросите: «Если бы ты выиграл эту вещь в лотерею, сколько бы ты заплатил, чтобы не забирать ее домой?» Условие такое: ты должен повесить ее у себя дома и прожить с ней год, то есть ее нельзя просто сразу же перепродать. Это концепция отрицательной цены: все равно как если бы вы спросили: «Сколько ты готов заплатить, чтобы твоя несовершеннолетняя дочь из чувства протеста не вытатуировала у себя на левой груди имя своего друга Зика?»

Но вкус и страсть – вещи субъективные. Та вещь, которой на предварительном показе вы назначили бы самую большую отрицательную цену, скорее всего, вызовет очень серьезные ставки и уйдет к коллекционеру, который потом с гордостью выставит ее на самом видном месте. Как заметил Джерри Салц, «все может быть искусством для кого-то; ничто не может быть искусством для всех».

Художник Эрик Фишль объясняет современное искусство на примере кошки и собаки. «Ко мне, песик». Собака тут же вскочит, наострив уши, подбежит, положит морду на колени и заглянет тебе в глаза, ожидая команды. Поведение собаки понять очень легко. Между человеком и собакой линейная коммуникация.

А теперь позовем кошку. Кошка медленно повернет голову, почешется и направится примерно в твою сторону, но

по касательной. Она потрется о ножку стула, взмахнет хвостом, развернется и сядет к тебе филейной частью. Чтобы понять кошку, нужно истолковать этот нелинейный, непрямой, сложный, чуждый язык.

Фишль говорит, что любой, у кого жила кошка и кто при этом увлекался современным искусством, понимает, что оно – это кошка. Приходится переводить с нелинейного, иногда чуждого языка современного искусства, – вот почему иногда так трудно понять, что хочет сказать художник и почему художник, дилер и коллекционер (а также жена или муж коллекционера) находят разные интерпретации.

Но дело в том, что для художника-автора современное искусство – это линейная коммуникация. Для художника современное искусство – это собака.

Крах на рынке искусства 2008 года

Рынок искусства ярко горел и погорел; художники заработали больше денег на своей работе чем когда-либо раньше (хотя художников, которым удалось заработать, пожалуй, меньше одного процента от одного процента).

Джерри Сальц, арт-критик

Моя предыдущая книга о рынке современного искусства «Как продать за 12 миллионов долларов чучело акулы» вышла в середине 2007 года. В последние три месяца этого года начался экономический спад, в результате которого в 2008 году цены на предметы искусства рухнули. Эту главу я включаю в книгу в качестве назидательной истории о крахе и о том, что он может случиться вновь.

Резкое падение цен на предметы искусства в 2008 и 2009 годах разрушило тот миф, что на рынке искусства XXI века просто не может надуться ценовой пузырь. Эту мысль агрессивно продвигали многие, занятые в торговле искусством, и громче всех Тобиас Мейер, глава отдела современного искусства «Сотби».

В 2006 году Мейер очень складно обрисовал ситуацию в следующих широко цитируемых словах: «Впервые в истории у нас созданся рынок, не подверженный циклическим колебаниям. Но люди этого не понимают и строят прогнозы исхо-

для из условий рынка, который когда-то существовал исключительно в Америке и Европе. Но на этот рынок постоянно выходят новые участники, они идут из России, Китая, Тайваня, отовсюду». Мейер рассуждал, что, какой бы финансовый спад ни случился в США, он не грозит рынку искусства по причине спроса, генерируемого этими новыми коллекционерами.

Для его выводов были убедительные основания. К 2007 году Китай превратился в третий по величине аукционный рынок современного искусства; так же быстро росли рынки искусства на Ближнем Востоке и в России. Но, как оказалось, перед кризисом и во время кризиса большинство покупателей из материкового Китая предпочитали приобретать китайское искусство, большинство индийцев покупало индийское искусство, а большинство россиян возвращали на родину собственное историческое искусство.

Во-вторых, говорили, что западные цены на искусство весьма слабо коррелируют с ценами на иностранных рынках или со стоимостью недвижимости или акций на фондовом рынке. Это тоже оказалось неправдой. Цены на аукционах современного искусства в Гонконге, Пекине, Дубае и Москве упали во второй половине 2008 года. Китайский рынок современного искусства упал в 2009 году, и еще резче, чем американский.

Мировые цены на предметы искусства рухнули вслед за ценами на рынке акций и жилья, хотя и с пяти-семимесяч-

ным опозданием. Аукционные цены поддерживались на плаву за счет данных заранее, за много месяцев, гарантий. США фактически вошли в рецессию в четвертом квартале 2007 года, а падение цен на аукционах стало очевидным в первом квартале 2008 года.

В-третьих, всегда считалось, что сверхбогатые коллекционеры не подвержены экономическим взлетам и падениям. В основном это так; некоторые коллекционеры продолжали покупать, однако делали низкие ставки на аукционах или требовали больших скидок у ослабевших, незащищенных дилеров и частных продавцов. Коллекционеры к тому же боялись огласки: вдруг увидят, как они выкладывают бешеные деньги, в то время как их компании отправляют работников в бессрочный неоплачиваемый отпуск. Коллекционеры, которых не тревожили подобные заботы, преуспевали. Лос-анджелесский коллекционер Илай Броуд сказал о своих приобретениях на «Сотби» и «Кристи» 2008 года, что купил их «за полцены».

Как это было и во время предыдущего краха на рынке искусства в 1990 году, дилеры стали поголовно выдвигать такое условие продажи: «Мой дорогой, любимый друг, вы можете получить работу по этой цене, но только если торжественно поклянетесь, что никогда и ни за что никому в мире не расскажете, как мало заплатили».

К маю 2008 года всем уже было очевидно, что экономика западных стран в упадке. Последней соломинкой для рын-

ка стали майские аукционы современного искусства в Нью-Йорке, когда более половины лотов не продались или продались ниже – порой гораздо ниже эстимейтов⁴. Ставки делали немногие; даже лоты, которые дошли до приличных цен, часто вызывали разве что две-три поднятые таблички.

В понедельник 15 сентября 2008 года все рухнуло. Американский инвестиционный банк Lehman Brothers объявил себя банкротом. Вскоре после этого American International Group, крупнейшая страховая корпорация в мире, объявила о своей несостоятельности. На следующий день Федеральный резерв США предложил AIG 85 миллиардов долларов финансовой помощи. Компанию Merrill Lynch приобрел финансовый холдинг Bank of America. Большинство финансовых учреждений в США и Западной Европе бросились за рефинансированием. Ситуацию сравнивали с началом Великой депрессии в 1929 году.

В тот же день, когда обанкротился Lehman Brothers, аукцион «Сотби»-Лондон открылся удивительно успешными двухдневными торгами творений Дэмьена Херста, где гвоздем программы был «Золотой телец» (The Golden Calf), белый бык, заспиртованный в формалине, которого приобрело королевское семейство Катара за 18,6 миллиона долларов. Однако успех Херста был аномалией. Через месяц в Лондоне открылась ярмарка «Фриз». Ни один дилер не похвастался заключенными на ней сделками; наоборот, все рассуждали

⁴ Эстимейт – предпродажная оценка стоимости. (Примеч. пер.)

о «новых возможностях по установлению контактов с коллекционерами». Аукционы современного искусства в ноябре 2008 года прошли еще хуже майских. Каталоги «Сотби» и «Кристи» оказались очень тонкими. На ноябрьских торгах «Сотби» предложил 29 работ против 72 в 2007 году и по гораздо более низким ценам. Все работы, оцененные в миллион долларов и выше, присутствовали там только потому, что их цена была обеспечена гарантийными обязательствами, сделанными за шесть – девять месяцев до торгов. Чем ближе подходили торги, тем чаще сотрудники аукционов говорили потенциальным покупателям, что на эстимейты можно не обращать никакого внимания, то есть после переговоров с консигнантами резервные цены (ниже которых аукцион не будет продавать лоты) были снижены. Все двигалось в одну сторону – и хорошее, и посредственное, и то, что между ними. И это происходило в то время, когда процентные ставки приближались к нулю.

В ноябре 2008 года «Кристи» выручил на торгах 114 миллионов долларов, притом что даже минимальная предварительная оценка составляла 227 миллионов, и 32 процента лотов остались непроданными. «Сотби» продал лотов на 125 миллионов при минимальной предварительной оценке 200 миллионов, 35 процентов лотов остались непроданными. Весьма характерны два лота. «Сотби» предложил картину Роя Лихтенштейна «Пол-лица с воротником» (Half Face with Collar, 1963), предоставленную дилером Джан-Эн-

цо Спероне. Предварительно оцененная в сумму от 15 до 20 миллионов и, по сведениям, со сниженной втрое до 8 миллионов резервной ценой, она не привлекла ни единой ставки. «Кристи» предложил «Этюд к автопортрету» (Study for Self Portrait) Фрэнсиса Бэкона 1964 года с неопубликованным эстимейтом 40 миллионов и резервной ценой около 25 миллионов (также значительно сниженной). Она тоже не привлекла ни единой ставки. Разочарование следовало за разочарованием. Аукционер «Сотби» Тобиас Мейер перестал говорить свое обычное «Дайте мне», которым он, по обыкновению, подталкивал участников делать ставки, и заменил его на вопросительное «Итак, еще кто-нибудь?», где слышалось «пожалуйста». Аукционные дома сокращали штат снизу доверху и закрывали отделы, которые не добивались хороших результатов.

Глава «Кристи» Эдвард Долман сказал журналу The Economist в конце 2008 года, что «смерть, развод и долг и дальше будут поставлять искусство на аукционный рынок. Хотя продавцы, действующие по своему усмотрению, которым не обязательно продавать, скорее всего, будут ждать, пока положение не выправится».

Практика предоставления гарантий аукционным домом для привлечения консигнаций широко распространилась в 2005–2008 годах и оказалась прибыльной. В 2005 году «Сотби» выдал гарантий на 130 миллионов; в 2007-м это уже были 900 миллионов. Эта сумма не учитывает сторонних

гарантий, о которых договаривался «Сотби» и затем перепродавал третьей стороне. После того как «Сотби» потерял на гарантиях 250 миллионов долларов в 2007–2008 годах и «Кристи», пожалуй, столько же, гарантии практически исчезли. Где возможно, их заменила практика безотзывных ставок со стороны коллекционеров. Гарантии и безотзывные ставки я рассматриваю в следующих главах.

Общая сумма продаж современного искусства двух главных аукционных домов в Нью-Йорке и Лондоне за 2009 год составила 485 миллионов долларов, на две трети меньше, чем в 2007 году. Единственным светлым пятном года стала продажа на парижском аукционе «Кристи» коллекции Ива Сен-Лорана в феврале. Она принесла 477 миллионов долларов за два дня, став, таким образом, рекордной продажей имущества, принадлежащего одному владельцу. Коллекция Сен-Лорана была уникальным предложением; лоты такой глубины и качества бывают не чаще раза в десять лет.

В основном ставки на коллекцию Сен-Лорана делали претенденты из Катара, Абу-Даби и Дубая, и создавалось впечатление, что они готовы заплатить любые деньги, лишь бы приобрести экспонаты для своих новых музеев. Ассоциация музеев Катара и Абу-Даби (или Дубая, рассказывают по-разному) предложила за коллекцию Сен-Лорана 400 миллионов, а потом и 420, чтобы она не пошла на аукцион. В конечном счете покупатели с Ближнего Востока, сделав ставки, получили что хотели; наследие Ива Сен-Лорана в целом

принесло чуть меньше (учитывая расходы и непроданные лоты), чем если бы владельцы согласились на предложенные 420 миллионов.

Сразу же после аукциона рейтинговое агентство Standard & Poor понизило корпоративный кредитный рейтинг «Сотби» до BBB, что лишь на одну позицию выше бросового уровня, и через месяц акции «Сотби» просели до двадцатилетнего минимума в шесть с половиной долларов – с 59 долларов за акцию.

К середине 2009 года цены на современное искусство музейного качества стабилизировались на уровне 10–15 процентов от цен 2007 года – и эти цены получили существенную поддержку за счет ближневосточных и гонконгских покупателей. Цены в средней трети современного искусства упали на 40 процентов; в нижней трети – на 50–60 процентов. Количество аукционных продаж свыше миллиона долларов за один лот – самый выгодный для аукционных домов сегмент – упало почти на 80 процентов с 2007 по 2009 год.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.