

## КУЛЬТУРНЫЙ СЛОЙ

ИНТЕРВЬЮ

# Оксана Игнатьева: Под коллекционированием скрываются самые разные мотивы

Заведующая кафедрой культурологии педуниверситета —  
о том, как люди становятся коллекционерами и какие выгоды это им даёт

Полина Путякова

— В чём заключаются причины, по которым люди начинают составлять свои коллекции?

— Я начну не с сегодняшнего дня, потому что и явление коллекционирования появилось не сегодня. В разное время под этим словом понимались разные практики, имевшие разные мотивы. Самый простой пример: долгое время под коллекционированием понимали только собирание европейского искусства. Для аристократии XVIII века вопроса, что можно собирать, даже не стояло — только европейских художников, европейских скульпторов. Это служило признаком не столько богатства, сколько статуса, вкуса и образованности. Дворянам было важно показать свою просвещённость, своё умение разбираться в тонких материях, свою включённость в контекст европейской, а не только русской провинциальной культуры. Это и был их мотив.

Но уже вскоре появляется такая фигура, как Павел Михайлович Третьяков, основатель Третьяковской галереи. Он с молодости определил для себя, что станет создателем музея национального искусства, и пришёл в коллекционирование с совершенно другой мотивацией, чем дворяне. Третьяков начал собирать не европейское искусство, а русское, причём сначала современное ему, а позднее — и более ранних периодов.

— И ни слова об экономических мотивах коллекционеров?

— И у дворянства, и у Третьякова об экономической мотивации и речи не было. Ни у кого из них не было задачи инвестировать средства и потом их вернуть. Наоборот, очень часто можно заметить такую историю: кто-то собрал прекрасную коллекцию, но его наследники не видели в ней никакого интереса, кроме того, что её можно было быстро продать и получить какие-то деньги, абсолютно несоизмеримые с её ценностью.

Но если мотив дворянства достаточно прост — подтвердить и продемонстрировать свой статус, то с мотивацией купечества посложнее. Всё-таки купцы — это люди, которые умели считать деньги, и для многих в их кругу коллекционирование (читай: изъятие значительных средств из дела) выглядело авантюрой и требовало оправдания. Будучи ещё молодым, Третьяков собрался в заграничную поездку, что по тем временам требовало составления завещания. И в этом завещании он просит родственников выделить часть средств на создание национальной галереи, но несколько раз добавляет «не считайте меня сумасшедшим».

Среди представителей купечества, занимавшихся коллекционированием, были те, кто подражал дворянству,

для других это становилось способом расширения круга знакомств. Третьяков, например, благодаря коллекционированию попал в круги, с которыми не смог бы общаться просто какделец, как фабрикант, — художественные критики, писатели, художники и так далее. А для него это было важно, потому что это были имена, известные в то время, а многие — и до сих пор.

— А как обстоит дело с мотивацией в наше время?

— Когда я для себя поняла, что под коллекционированием скрываются самые разные мотивы, мне стало интересно, как обстоят дела в наше время. В прошлые вопросы уже не задашь. К сожалению, немногие из коллекционеров оставили после себя мемуары или переписку, которые помогли бы нам сейчас понять их мотивацию. Я провела серию интервью и наблюдений за коллекционерами — напрашивалась провести с ними те дни, когда они подбирают предметы для своей коллекции. Это помогло понять и их мотивацию, и их отношение к коллекционированию.

И здесь оказалось, что всё непросто. Коллекционирование — это очень необычная практика, и, когда человек начинает им заниматься, он даже не предполагает, насколько это его увлечёт и даже изменит. Поэтому не всегда за первыми покупками стоят какие-то конкретные далеко идущие цели, в том числе и финансовые.

Среди тех, с кем я разговаривала, были люди, которые пришли в коллекционирование случайно. Например, в силу какой-то истории, связанной с бизнесом. Они и не предполагали заниматься ничем подобным, но вдруг в их руках оказалось произведение искусства. Они не могут сами его атрибутировать, даже не до конца понимают его стоимость, а затем из этого случайного факта складывается системная деятельность коллекционера. Бывает, что человек никогда этим не занимался, но, получив коллекцию в наследство, заинтересовался, с кем-то познакомился и стал коллекционером сам. Во всех бизнес-школах учат, что все деньги нельзя складывать в одну корзину и часть средств надо обязательно инвестировать в искусство. И иногда человек просто следует этому совету.

— И что происходит дальше?

— Потом люди могут разделиться по степени вовлечённости. Кто-то сам отбирает произведения искусства, учится в них разбираться, изучает биографии художников и так далее. И тогда всё это он пропускает через себя. Начинает проживать эту жизнь со всеми её обстоятельствами — выясненными и невыясненными,



общаться с родственниками. Ему предлагают организовать совместные выставки. Он начинает вращаться в особом кругу, там интересные люди, с которыми хочется говорить на одном языке, и он начинает изучать искусство. И это становится очень важной составляющей жизни: вроде бы не профессия, а хобби, но важно не просто освоить азы в этой области, а стать настоящим экспертом.

Другой подход: можно самому не разбираться в искусстве и для покупки предметов привлекать экспертов. Но такого человека никогда не назовут коллекционером. Коллекционерами считают тех, кто всё делает сам: вынашивает идею коллекции, выбирает принцип, по которому он будет отбирать предметы.

Я общалась с людьми, которые уходили в коллекционирование полностью, меняли свою профессиональную судьбу, уходили из успешного бизнеса. Нередко коллекционирование открывает новые смыслы в жизни и полностью переворачивает интересы. У меня есть такой пример, когда человеку настолько наскучил его налаженный бизнес, что он свернул эту лавочку и с риском, «в пустоту» ушёл в коллекционирование.

— И всё-таки трудно представить, чтобы у бизнесмена не было экономических резонансов.

— Возможен вариант самому стать дилером, покупая предметы искусства для себя и для других людей, сделав это профессией. Нельзя сказать, что это типичный подход. Есть коллекционеры, которые категорически разводят позиции коллекционера и дилера. Дилер — это тот, кто при хорошей цене всегда

продаст, а коллекционер — сколько ему ни предложи, для него важнее целостность коллекции. Но здесь грань очень тонкая. Когда начинаешь задавать более глубокие вопросы коллекционерам, которые противопоставляют себя дилерам, в конце концов у них это прозвучит: «Если действительно сложится такой шанс и за этот предмет мне предложат огромную сумму, то я продам. Я потом найду этот предмет на рынке, а сейчас воспользуюсь шансом, чтобы купить на эти деньги другие предметы».

С другой стороны, если коллекционеры на выставках, салонах видят предмет, который, как они понимают, смогут продать дороже, они покупают его, даже если он не представляет интереса лично для них. Потому что это позволит им продать его и купить то, что им нравится. Получается, что даже коллекционеры-пуристы всё равно могут пойти на то, чтобы продать предмет своей коллекции или купить и потом продать то, что им как коллекционерам неинтересно.

Но всё-таки, как правило, истинные коллекционеры держат чёткую оборону, подчёркивая, что у них не экономические мотивы. Это действительно так. Чаще всего считается, что стоимость коллекции и стоимость отдельных предметов не совпадают. Коллекцию никогда не продать по цене тех усилий, и прежде всего материальных, которые вложены в её создание. Как правило, коллекционер это понимает. Отдельные предметы можно продать дороже (благодаря, например, моде), но не коллекцию. Очень много историй, когда коллекции прошлого распродавались за копейки.

— То есть экономически коллекционирование — это нередко убыток?

— Да, получается, что так. Но ни один коллекционер отрицать экономического мотива не будет. Люди из бизнеса скажут о необходимости диверсифицировать вложения, в том числе и таким способом. Мы никогда не можем проверить этот мотив: возможно, человек покупает в свою коллекцию то, что, как он видит, на рынке растёт. И продаст он потом эти предметы или не продаст, но для него важно самому видеть, что они растут в цене. Сознание бизнесмена проявляется в том числе и таким образом.

Прагматический (инвестиционный) интерес в коллекционировании есть во всех случаях. Для людей, занятых в бизнесе, коллекционирование может не только быть формой репрезентации своего культурного капитала, но и служить гарантией стабильности экономического статуса.

Печатается в сокращении.

Полная версия — на сайте [newsko.ru](http://newsko.ru)