

ЭКСПЕРТ

Сергей Попов: Художник сегодня должен быть селф-менеджером

Основатель московской галереи Pop/off/art, искусствовед, куратор художественных выставок — о том, как устроен современный арт-рынок и что нужно художнику, чтобы на нём преуспеть

Юлия Баталина

Сергей Попов прибыл в Пермь в качестве представителя художника Николая Касаткина, чья персональная выставка открылась в Музее современного искусства PERMM. По его собственным словам, галерист — несуществующая профессия...

— В чём специфика вашей деятельности?

— Галерея — это не выставочный зал, не фонд, связанный с искусством. Это место для торговли произведениями искусства, но не художественный салон, где можно продавать всё что угодно: в галерее продажи происходят по очень строгим международным принципам. Мы продаём только работы определённых художников, определённый тип современного искусства. Галерея — это такой продюсерский центр для художников.

Наша галерея Pop/off/art находится на «Винзаводе», в одном из лучших, я считаю, помещений для современного искусства, спроектированном Александром Бродским. В нашем «портфеле» более 30 художников, Касаткин — старейший из них, часть художников — зарубежные, потому что мы видим свою задачу в том, чтобы показывать также восточноевропейское и постсоветское искусство.

— Как вы принимаете решение начать работать с каким-то художником?

— Это очень хороший вопрос, на который немного сложно ответить, потому что я — как сороконожка, которая не задумывается, почему она шевелит всеми этими ногами. Конечно, на таком уровне, на котором сейчас находится наша галерея, для принятия решений никаких интуитивных возможностей уже не остаётся. Решение о новом художнике принимается коллективно. Должны согласиться партнёр галереи — моя жена — и наш директор. Мы принимаем в свой пул не более одного художника в год (потому что у нас художников достаточно много), и, как правило, это молодой автор.

С учётом того, что новых художников появляются сотни каждый год — мы мониторим и Россию, и зарубежные страны, — это, конечно, очень мало, но так и должно быть. В Европе, где рынки гораздо более развиты, молодой художник вообще не может войти в галерею серьёзного уровня — подобную нашей.



ФОТО НИКИТА КАМЕНСКИХ

Он может только попасть в резидентные или проектные программы при галерее, и, если он будет с десяток лет совершенствоваться и крутиться в этом механизме, у него появится хороший шанс попасть и в саму галерею тоже. Галереи выводят на рынок уже готовых к этому, абсолютно топовых художников.

Чтобы сотрудничать с нами, художник должен совмещать в себе совершенно невероятный набор качеств. Он должен делать что-то новое и уникальное, как правило, в разных видах искусства. Мы должны видеть его огромную перспективу развития. Как правило, художники блестяще знают английский язык и ещё изучают один-два языка, они способны очень артикулированно говорить о своём творчестве и задавать связь своего творчества с проблематикой антропологической, философской, технологической. То есть это должен быть в буквальном смысле мастер на все руки!

Он должен адекватно понимать экономические реалии рынка. Попадание в галерею ещё не означает автоматически, что ты становишься преуспевающим, востребованным художником. Это означает только, что галерея может позволить сфокусировать на художнике гораздо большее число взглядов, чем он или она смогут заработать без галереи.

— Неужели навсегда прошли времена, когда художник имел право не мыслить концептуально, а просто обладать талантом?

— Двойственный вопрос. Ответить утвердительно означало бы, что я не верю в талант. Это, конечно же, не так: я понимаю, что бывают люди с талантом от Бога, но в то же время я вижу, что, даже если есть какие-то интуитивисты и природные мастера, для того, чтобы реализоваться в серьёзном художественном сообществе, им нужно соответствовать очень большому набору факторов, которых требует сегодняшний мир от художника. Современному художнику нужно быть в определённой степени селф-менеджером, потому что художнику для успешности требуется очень высокий уровень социализации.

Это обеспечивает художнику правильный выход на рынок, а дальше уже рынок его продвигает, мотивирует. Работы того же Николая Касаткина, когда у меня открылась галерея, стоили примерно 1200 долларов за работу, и коллекционеры говорили: «Чё так дорого?» Сейчас работа Касаткина такого же формата стоит 18–20 тыс. евро, и «дорого» про неё никто не говорит, потому что все понимают значение этого художника.

Но вопрос не в деньгах. Деньги идут вслед за оценкой значимости художника, а её производят компетентные представители сообщества искусства или, как мы это называем, системы искусства. Признание художника музеями, его музейные показы — это самое главное, это решающее. Стоит музею закупить работы художника или просто устроить его

выставку, он сразу становится на определённый — высокий — уровень. Корреляция количества зарубежных выставок, то есть выставок за пределами своей страны, с ценой картин — стопроцентная: чем больше зарубежных музейных выставок делает художник, тем скорее на его работы будет высокая цена.

— Всё время приходится слышать фразы о том, что арт-рынка нет, он развалился, продажи стоят... Галереи приходится закрывать, и в Перми действительно когда-то было много частных галерей, но почти все они закрылись. Что скажете по поводу этой перманентной безнадёжности?

— Что касается смерти рынка, то я в это не верю, потому что являюсь оптимистом. Движение экспоненциальное, рынок растёт. Сопровитываясь, не сопротивляясь — всё равно современное искусство нас всех настигнет. Это нелепо — отбрыкиваться от современности, а рынок является маркером этой современности. Я уже несколько лет в столице наблюдаю положительную динамику. В прошлом году наши продажи превысили уровень 2008 года, когда шли докризисные, очень хорошие продажи; правда, превысили по количеству сделок, а не по объёму выручки. Денежную массу на наш рынок ещё придётся привлекать.

Положительная динамика в столицах сохраняется на протяжении последних нескольких лет, и её можно зафиксировать, например, по публичным аукционам. Очень крупный аукцион современного искусства Vladey показывает довольно неплохую отчётность — по реальному, неманипулированному продажам.

Что касается регионов, то они, конечно, отброшены назад, но тут тоже есть намётки положительной динамики. Я вижу, что новые поколения художников приходят к нам в столицы из регионов. Самыми влиятельными фигурами в рейтингах прошлых лет были признаны менеджер из Екатеринбурга Алиса Прудникова и арт-группировка ЗИП из Краснодара. Они заняли первые места по влиятельности в рейтинге «Арт-гида». Есть крупные коллекционеры в региональных городах-миллионниках, мы видим тенденцию к созданию новых институций...

На некоторые выставки в Екатеринбург, в первую очередь, конечно, на Уральскую индустриальную биеннале, нужно ехать людям со всей страны, и они едут. В этом году туда собираются сотни коллекционеров, арт-менеджеров и других самых разных деятелей искусства из столицы и из-за рубежа. На такие выстав-