**Статьи по рынку современного искусства**

***Денис Белькевич***

*Сентябрь 2014 – Август 2015*

**ДЕСЯТЬ на ЧЕТЫРНАДЦАТЬ**

**ТОП-10 молодых мировых художников в 2014 году**

Рынок искусства, подобно индустрии моды и дизайна, имеет свою цикличность. Однако продиктована она не социальными явлениями, а исключительно коммерцией: 10 лет – самый прибыльный период владения произведением искусства, и ровно с этой периодичностью на авансцену выводятся новые имена. На последней ярмарке Art Basel Miami Beach в декабре 2014 года уже не нашлось места Герхарду Рихтеру и Жан-Мишелю Баскиа, их потеснили адепты «кинетического искусства», подобные Александру Калдеру. Одновременно в закулисье арт-рынка заговорили о том, кто придет на смену нынешним фаворитам, примерно в 2025 году. Сегодня их работы еще можно приобрести за десятки тысяч долларов, впрочем, выдержав серьезную конкуренцию на публичных торгах и пред-показах выставок. Свой прогноз сделаем и мы, выделив десять наиболее активных молодых художников, составивших аукционный ТОП-10 2014 года. Естественно, к «финишу», исчисляющемуся шестью нулями, придут не все. Тем интереснее будет следить за ними в последующее десятилетие.

Примечательно, что в первой десятке прослеживаются и общие тенденции рынка: фактически перед вами – художественный мир в миниатюре. Четыре художника представляют США, наиболее стабильно продаваемый сектор. Двое выходцев из Европы, сдавшей позиции с конца 20 века. Столько же представителей Азии, набравшей аукционный ход в последние годы. По одному художнику из Африки и Южной Америки, регионам-открытиям последних сезонов. Делайте ваши ставки, господа!

1. ОСКАР МУРИЛЬО (OSCAR MURILLO), Колумбия

€248,898 (он же – рекорд художника в 2014 году)

Untitled (2011)

Painting, Oil, 210 cm x 170 cm

Phillips, New York NY

UNITED STATES, 14 Nov 2014

Лидер «десятки» колумбиец Мурильо «выстрелил» персональной выставкой в 2012 году в Майами, организованной Rubell Family Collection параллельно крупнейшей ярмарке современного искусства Art Basel Miami Beach. Примечательно, что в одновременно с выставкой в Майами прошла и конференция Deloitte Art & Finance, на которой сонму арт-инвесторов было предложено обратить внимание на перспективный южноамериканский рынок. Символом этого рынка Оскар Мурильо остается и поныне: персональные выставки в Лондоне и Нью-Йорке, контракт с Zwirner Gallery, раскрутившей самого Герхарда Рихтера. Радужные перспективы художника может испортить одно: его инсталляции из мусора будут популярны до первого экономического кризиса, когда людям захочется увидеть в искусстве противоположность сегодняшнему дню. Сможет ли перестроиться колумбиец? Если и нет, то Дэвид Цвирнер подправит.

2. ЛЮСЬЕН СМИТ (LUCIEN SMITH), США

€222,573 (прежний рекорд не побит)

Two Sides of the Same Coin (2012)

Painting , Acrylic/canvas , 243.8 cm x 182.8 cm

Sotheby's , London

UNITED KINGDOM, 12 Feb 2014

Художник с Западного побережья традиционно имеет меньше шансов засветиться в «первых рядах», нежели житель Нью-Йорка. С этим утверждением решил поспорить уроженец Лос-Анжелеса Люсьен Смит. К 25 годам в его активе сотрудничество с американскими галереями OHWOW и Skardest Gallery (выставлявшими, в частности, Ива Кляйна и Энди Уорхолла), персональные экспозиции в США и Европе. Искусствоведы, даже находясь в известном сговоре с галеристами, отмечают то, что нельзя приобрести никакой маркетинговой активностью: серьезный академический уровень художника. В своих работах Смит рефлексирует размашисто и в мировом масштабе: от аллюзий на японскую гравюру и историю милитаристской формы до обращения к текстурами из растительного и животного мира.

---

3. ДЖЕЙКОБ КАССАЙ (JACOB KASSAY), США

€168,939 (прежний рекорд не побит)

Untitled (2012)

Painting , Acrylic , 212.4 cm x 152.4 cm

Phillips, London

UNITED KINGDOM, 02 Jul 2014

Второй художник, который вытянул счастливый билет на Западном побережье – Джейкоб (Якоб) Кассай. Правда, до этого безуспешно штурмовал Манхэттен в течении пяти лет. Со столичной (имеется в виду столица арт-мира – прим.) тусовкой не срослось и художник уехал туда, где по определению людей с кисточкой меньше, а с шальными деньгами – больше: в Лос-Анжелес. Старт выдался неплохим: выставки в Италии, Бельгии и Великобритании не заставили себя ждать. Джейкоб балансирует на грани скульптуры и живописи, создавая объемные работы, преимущественно в монохромных цветах: в одной серии работ коллекционеры могут найти как то, что можно «повесить», так и то, что можно «поставить». И пусть не смущает продажа большинства работ художника именно на лондонских торгах: американцы очень любят покупать под шум дождя.

---

4. ЛУИ АЙСНЕР (LOUIS EISNER), США

€137,995 (он же – рекорд художника в 2014 году)

Untitled (2011)

Painting , Oil/canvas , 203.2 cm x 157.5 cm

Christie's , London

UNITED KINGDOM, 16 Oct 2014

Наиболее «неопределившийся» с творческим стилем молодой художник нашего рейтинга. Разброд и шатания Луи Айснера начинаются с живописи и графики и заканчиваются фотографией. Опасность приобретения работ «Фигаро-от-искусства» всегда очевидна: выделить наиболее успешный период и формат творчества подчас нелегко даже профессиональным критикам. С коллекционером проще: он руководствуется известным принципом «когда не знаешь что покупать – не покупай ничего». Тем не менее, для молодого художника Айснер плодовит: пять персональных выставок в Нью-Йорке, Лондоне, Кельне и Брюсселе и более 30 групповых проектов за последние пять лет! Одна из причин такой активности – наличие арт-сообщества единомышленников под названием Still House Group (Нью-Йорк), одним из основателей которой и был Луи Айснер.

---

5. МИ КИАОМИНГ (MI QIAOMING), Китай

€131,000 (он же – рекорд художника в 2014 году)

Drunk concubine n°5 (2013)

Painting , Oil/canvas , 125 cm x 80.0 cm

Poly International Auction Co.,Ltd, Beijing

CHINA, 01 Dec 2014

С тех пор, как несколько нет назад стало известно, что рекордные цены на современное китайское искусство на публичных торгах – часть национальной программы Китая по вхождению в аукционный «топ», западные покупатели к азиатской экзотике остыли. Тем не менее, Ми Киаоминг необычный персонаж на рынке: во-первых, она художница, во-вторых, ее работы невероятно конъюнктурны: созданный ею портрет Папы Бенедикта XVI хранится в Ватикане, а последнюю персональную выставку девушка провела в штаб-квартире ООН. Наших коллекционеров может привлечь и тот факт, что Ми окончила Санкт-Петербургскую академию художеств. Тем же, кто успел закупить молодых китайских художников, следует знать одну цифру: 2018. Именно до этого года рассчитана национальная программа Китая, а будет ли восточное искусство успешно покупаться после – большой вопрос.

---

6. ДЖИГГЕР КРУЗ (JIGGER CRUZ), Филлипины

€70,560 (он же – рекорд художника в 2014 году)

Stranded Beyond the Scream of Symmetries (2013)

Painting (2), Oil/canvas , 152.5 cm x 304.5 cm

Sotheby's , Hong Kong

CHINA, 06 Apr 2014

Другой представитель Азии – филлипинец Джиггер Круз – несмотря на шестое место, опережает китаянку по другому показателю: общей стоимости проданных работ. Она к тридцати годам у Круза составляет $383 тыс., тогда как у Ми – «всего» $340 тыс. Художник активно выставляется на региональных ярмарках, например, Singapore Art Fair, и не менее хорошо продается на азиатских торгах. О пересечении художником границ западного арт-рынка на момент написания статьи ничего не известно, но думается оно не за горами. Публичный рекорд был установлен на Sotheby’s в Гонконге, который, как известно, уже не Китай, но еще не Нью-Йорк. Также его активно берут на торги китайского Poly Art Group – третьего по величине мирового аукционного дома, который дышит в спину Sotheby’s и Christie’s. Слыхали о таком? А он есть!

---

7. ХЬЮ СКОТТ-ДУГЛАС (HUGH SCOTT-DOUGLAS), Великобритания

€64,192 (он же – рекорд художника в 2014 году)

Untitled (2012)

Photography , Cyanotype , 236.2 cm x 188.0 cm

Christie's , New York NY

UNITED STATES, 13 Nov 2014

Возможно, он вырос бы пуританским ребенком, не эмигрируй с семьей из Англии в Канаду. Живописи британец с двойной фамилией обучался в Оттаве и Нью-Йорке, в последнем из двух обрел мастерскую и старт карьеры. Скотт-Дуглас – типичный современный концептуальный художник, сочетающий повседневные предметы и нетрадиционные материалы – скажем, как печать на текстиле с последующей термообработкой. Помимо США и Канады за пять последних лет имел персональные выставки в Германии, Великобритании, Южной Корее и Японии. Работы находятся в собраниях крупнейших коллекционеров современности – Эли Брода и Франсуа Пино. В развитии его карьеры существует одна опасность – с недавних пор Хью стал пробовать свои силы в качестве куратора. А, как известно, кураторы, выращенные из художников, часто следуют одной схеме: и сами не рисуют и другим не дают.

---

8. ЙОЗЕФ КЛИБАНСКИ (JOSEPH KLIBANSKY), ЮАР

€45,949 (он же – рекорд художника в 2014 году)

Elements of Life (part of the Elements Series) (2012)

Sculpture-Volume , Polished bronze , 193 cm x 40.0 cm x 20 cm

Phillips, London

UNITED KINGDOM, 08 Apr 2014

Рынок стран Африки в последние годы был активно пропахан аукционными домами «второго эшелона» Bonham’s и Phillips на предмет местных арт-бриллиантов, пока монстры Sotheby’s и Christie’s были увлечены смертельным соперничеством за «голубые фишки» рынка. Один из таких «бриллиантов», Йозеф Клибански, как оказалось, к тому времени благополучно обустроился в Амстердаме, где успел оформить альбом ди-джея №1 в мире Армина ван Бурена. Но интересен художник прежде всего своими яркими урбанистическими пейзажами, созданными одновременно как произведения искусства и архитектурные проекты. В каждой из таких работ присутствуют от 300 до 600 слоев-деталей, создающих трехмерное изображение.

---

9. ПАРКЕР ИТО (PARKER ITO), США

€54,535 (он же – рекорд художника в 2014 году)

The Agony and the Ecstasy (2012)

Painting , Mixed media , 162 cm x 117.0 cm

Sotheby's , London

UNITED KINGDOM, 13 Feb 2014

«Люди называют меня креативным. Не уверен с чего они взяли, я просто художник. Да, и вы сейчас на моем [крайне непечатное слово] сайте». Так обращается к своей аудитории американец Паркер Ито, имеющий японские и ирландские корни. Живопись, объекты и видеоарт: яркие, как японские мультфильмы, дерзкие как ирландские парни, и хорошо продающиеся – как все американское. Ито раскручивали постепенно, по спирали «от средних ярмарок к большим», в результате чего за несколько лет его работы увидели четыре континента, а художник получил приглашение выставиться в престижной New Galerie в Париже и Нью-Йорке. В 2012 году Ито в числе 20 других художников был показан в Московском политехническом музее в рамках выставки «Мифология online».

---

10. ДЖЕЙ.АР (JR), Франция

€40,044 (он же – рекорд художника в 2014 году)

Entrance Stairs of Favela Morro da Provedencia, Rio de Janeiro (2008)

Photography , Photograph , 250 cm x 125.0 cm

Bonhams , London

UNITED KINGDOM, 02 Jul 2014

То, что в нашем «топе» есть уличный художник, очень символично. С тех пор, как Бэнкси «расшарил» стрит-арт до уровня мирового признания, направление стали называть «современной философией, выросшей из границ искусства», а у самого художника появилось много подражателей. Француз, работающий под псевдонимом JR, не “первый после Бога” уличный художник, но во многом опередил самого Бенкси. Например, создал серию работ на границе Израиля и Палестины на восемь лет раньше британца. Определяя свою профессию, как artivist (активист-от-искусства), JR не просто не боится общения с публикой, оно – необходимая часть его работы и вдохновения. До того, как их демонтировали, его работы увидели Европа, Азия, Африка и Южная Америка. Персональную выставку фотографий проекта-путешествия Women Are Heroes художник получил в Москве в 2014 году в рамках Биеннале уличного искусства Артмоссфера.

**Готовь сани летом**

18 сентября на ежегодной конференции Deloitte Art Finance был презентован долгожданный отчет, подготовленный финансовым консалтингом Deloitte совместно с аналитиком художественного рынка ArtTactic. Долгожданный – потому, что арт-рынок привык получать его в начале года, а нынешний серьезно запаздывал. Однако это ничуть не отразилось на своевременности материала, который объединил 2013 финансовый год с результатами первого полугодия 2014, показав лучшие цифры за время функционирования художественного рынка. Вслед за лондонским ArtTactic нетипичный для себя «полугодовой» отчет выпустил парижский Artprice, снова-таки сделав акцент на небывалых продажах первых кварталов, и недвусмысленно намекнув на успешное продолжение. В кулуарах вовсю зашептались о том, что текущий сезон тянут за уши на рекорд, и выпуск обоих материалов приурочен к осенним торгам ведущих аукционных домов, провоцируя коллекционеров на новые подвиги. Наша версия может немного смутить читателя, но просьба оставаться на местах: мир планомерно готовят к новому экономическому кризису.

Нынешний год еще больше подорвал веру в «твердые активы»: к цикличным рецессиям добавились неожиданные переменные в виде геополитической нестабильности, санкций на отдельных территориях их последствий для остального мира. Сегодняшний инвестор тысячу раз подумает о целесообразности вложений в успешное промышленное производство на территории чужой страны. Это, в свою очередь, отражается на показателях ликвидных активов – акций компаний на фондовых рынках. Предметы искусства, традиционно балансирующие на стыке «твердых» и ликвидных активов, в одночасье оказались одним из возможных инструментов снизить внешние риски. Другое вопрос – как ими грамотно воспользоваться?

Не случайно на конференции Deloitte Art Finance больше половины докладов было посвящено стабилизации бизнеса при помощи художественных ценностей – от размещения в арт-фондах и специализированных хранилищах на территории нейтральных стран, до срочной монетизации – легального вывода предметов искусства из нестабильных регионов и обращения в живые деньги, скажем в залоговых компаниях или путем прямой продажи. Каждая вторая компания-участник конференции имела в портфеле специальное предложение для России и Украины, чьи публичные коллекционеры имеют значительные собрания внутри страны.

При этом традиционно упоминаемые 12,6% годовых от вложений в искусство твердой рукой арт-аналитиков были задвинуты на полку истории: в 2013 году Mei&Moses All Art Index показал цифру в 7% для предметов художественного рынка, а вечному сопернику – индексу S&P 500 – отрядил 7,4%. При том, что среднеевропейская норма прибыли для инвестора последние несколько лет составляет все те же 7%, искусство ничуть не выпало из возможного спектра вариантов вложений. Более того, сектор современного искусства у Mei&Moses показал 10,5% годовых, заставив вспомнить фразу вождя мирового пролетариата «Правильной дорогой идете, товарищи».

Почему же при этом мы говорим о надвигающемся кризисе? Во-первых, он неизбежен со времен Адама Смита и принятой миром модели капиталистического рынка, которую сегодня реализует даже Китай (наиболее активно развивающийся арт-рынок, кстати). Во-вторых, его предвестником всегда являлся небывалый экономический подъем, на художественном рынке – в первую очередь. Смотрим статистику: новейший Barclay’s Report фиксирует 9% искусства и предметов коллекционирования среди активов сверх-богатых людей (в прошлом сезоне – 6,5%), 76% мировых коллекционеров видят в приобретении художественных ценностей инвестиционную состоавляющую (53% в минувшем году), 76% профессионалов арт-рынка сичтают что арт-инвестиции должны быть включены в сферу услуг Wealth Management (62% в 2013 году), 36% банков на это успешно отреагировалии введением соответствующих сервисов (33% в прошлом сезоне). Количество финансовых арт-фондов на октябрь 2014 года возросло до 72, едва доходя до отметки 60 в декабре 2013, на 20% возросло количество залоговых компаний, работающих с предметами искусства, подготовив активы для работы с 20 млрд. (сегодня в залоге находится чуть более 9 млрд.). Подъем, все еще скажете вы? Подготовка к кризису! На этот раз – очень продуманная и заблаговременная.

Успокоим тех, кто боится «не успеть потратить». Арт-рынок реагирует на цикличные рецессии с опозданием в полтора сезона – достаточно вспомнить последний пример 2009 года, принесший суммарный аукционный рекорд, перебить который в отдельных направлениях не смог даже 2013 год – а 2014 наверняка постарается. Вслед за этим последует спад покупательной активности, но никак не снижение цен на топ-художников (а вот «мусор» основательно подчистится), а затем аукционная машина начнет набирать новый ход и приносить новые сверх-прибыли. И рынок возродится, словно птица Феникс, и оглушительно хлопнет зелеными крыльями. Те же, кто может помочь не потерять деньги в грядущей «пересменке», настоятельно рекомендуют задуматься об этом сегодня.

**А Вас, Bonham’s, я попрошу остаться!**

Поглощенный перипетиями соперничества Sotheby’s и Christie’s, любители искусства могут прозевать не менее интересный аттракцион: борьбу за выживание аукционных домов «второго эшелона». Победителем в ней всегда считался тот, кто дороже продаст свой бизнес очередному инвестору. Очередная девушка на выданье образца 2014 года – Bonhams, в течение сезона неоднократно заявлявший о намерениях сменить владельца. Вроде и женихи есть, но замуж не берут. По аналогии с брачными играми, все дело в самых важных персоналиях – сватах. Попробуем их отыскать.

В качестве основного претендента на европейскую «невесту» называют китайский Poly Culture Group – третий по размеру выручки мировой аукционный дом с 9-летней историей, состоящий в холдинге с театральным, телевизионным и кино-производством. Вышедшая в начале 2014 года на IPO, компания в первом полугодии уверенно показывала более 8% роста стоимости акций (впрочем, так поначалу бывает у всех). Интересно, что именно тогда же активизировались невидимые «сваты» – для начала заказав инвестиционный анализ успешности Bonham’s у британского банка Greenhill, а затем в марте опубликовав неплохие финансовые результаты. Красиво был подобран и список конкурентов на покупку Bonham’s: в нем значились инвестиционный магнат Bridgepoint, и CVC Capital Partners (основной владелец Формулы-1). Словом, Poly Culture Group очень непринужденно и красиво принуждали к замужеству.

Кому это нужно и зачем? Откатимся назад. Когда в 2008 году аукционных дом Phillips лишился приставки de Pury и заодно обрел новых владельцев, все рассуждали лишь о том, где вынырнет Симон де Пюри и каковы планы новых российских собственников. Вскользь было отмечено, что из состава пайщиков Phillips вышел и коллекционер Бернан Арно, как «наигравшийся в арт-рынок и сосредоточившийся на собственной коллекции и основном винно-парфюмерном активе». Почему-то никто не провел параллель с 2005 годом, когда подконтрольная Арно LVMH (Louis Vuitton Moet Hennesy) позволила выкупить 49,9% аукционного дома Bonhams его основным владельцам. Сегодня все указывает на то, что это было началом грандиозного слива потенциальных конкурентов в угоду грандам аукционного мира.

А тогда, в 2005, владельцы Bonham’s – бывший пилот Формулы-1 и глава автомобильного отдела Christie’s Роберт Брукс и коллекционер датский Эверт Лоувман – радостно потирали руки. Аукционный дом набирал обороты на волне общего взлета продаж, развивал международные рынки – от искусства аборигенов Океании до индейцев Северной Америки, открывал представительские офисы-галереи в Нью-Йорке и Сингапуре. К 2007 году общие продажи Bonhams достигли $600 млн… Смешная сумма в сравнении с оборотами «большой двойки», но это было хорошим стартом обновленного бренда.

И здесь со стороны Sotheby’s и Christie’s последовал решающий удар. Имея меньший штат и предоставляя больший «доступ к телу», аукционные дома «второго эшелона» зачастую переходили на доверительные отношения с клиентами, де-факто становясь консультантами в вопросах приобретения и продаж – иными словами, переводя продажи в приватный сектор. Но как только ведущие аукционы открыли отделы приватного обслуживания, предоставив возможность поиска интересующей коллекционера работы в собственной базе и торга, они привлекли новых клиентов. Точнее сказать, красиво переманили.

Знал ли об этом Бернан Арно, избавляясь от аукционных активов? Думается, да. Всплывет ли его имя однажды в числе тайных совладельцев Sotheby’s и Christie’s? Полагаем, что нет. На то они и тайные совладельцы.

Аукционные дома «второго эшелона» стали заложниками собственной нерешительности в вопросе идентификации бренда. Если Sotheby’s справедливо заявляет о себе, как о «старейшем аукционном игроке», а Christie’s позиционирует себя «лидером продаж и аукционных рекордов», то Bonham’s оказался в роли немолодой девушки, стоящей перед выбором: уменьшить возраст в паспорте или увеличить длину юбки. Сделает он упор на 220-летнюю историю дома – и услышит вопрос «Почему вы не рядом с грандами?», а признает фактическое начало нового бизнеса с 2001 года – понизит собственную потенциальную стоимость. Глядя на middle-рынок сверху, единственной возможностью составить конкуренцию «большой двойке» кажется объединение трех аукционных домов (и их клиентов) – Bonham's, Phillips и MacDougall’s – под одним брендом, и пусть само объединение послужит наилучшим маркетинговым ходом. Впрочем, у невидимых сватов, Sotheby’s и Christie’s, есть и собственное видение: расшатав потенциальных конкурентов, сосватать их Китаю.

Почему именно Китай выбран в качестве «жениха»? Достаточно вспомнить, что по итогам 2013 года, согласно данным Arts Economics, китайские деньги скупили 70% рынка искусства и до 35% (каждый третий покупатель) искусства европейского. Пока Китай, следуя государственной программе, скупал собственных современных художников, этому процессу поощряли. Но активизация закупок Сезанна и Моне в предыдущем сезоне насторожила покровителей аукционного мира, имеющих к слову штатовское и британское подданство.

На наш взгляд, страну восходящего аукционного солнца не хотят пускать в элитный дивизион, предлагая им взамен качественный ширпотреб в окружении шумихи имен конкурентов-покупателей. Расчет очень прост: тот проглотит, но однажды непременно должен подавиться.

**Игры для тех, кому за 100**

4 ноября на торгах Sotheby’s была реализована “Колесница” Альберто Джакометти, анонсированная как самый дорогой лот в истории – эстимейт скульптуры составил $100 млн. Продажу за $101 млн. многие посчитали превышением оценочной стоимости, однако хаммерпрайс составил «всего» 90 млн., причем заявка была заочной и единственной. The New York Times, ссылаясь на собственные источники, сразу же объявил и покупателя – финансиста и коллекционера Стивена Коэна. Как водится, пресс-служба магната отказалась комментировать утечку, что по правилам арт-рынка означает одно: угадали. Мы же поговорим о другом: насколько показательно то, что наивысший лот в истории достался скульптуре, с чем связан «скульптурный бум» последних лет – но главное – почему Коэн, никогда ранее не приобретавший Джакометти, стартовал с топ-работы?

Сектор скульптурных продаж в глобальном арт-рынке занимает незначительное место – всего 8% (данные аукционных продаж на середину 2014 года). Однако на эту цифру можно посмотреть и с другой стороны: с начала 2000-х годов продажа скульптур в денежном эквиваленте в среднем увеличилась в 15 раз! С того времени ежегодный прирост интереса к вложениям в этот вид искусства составляет порядка 40%. Даже кризис 2008-2009 годов не прервал динамику – наиболее успешная продажа скульптурной работы (упомянутый «Шагающий человек» Джакометти в 2010-м), установила не только рекорд в секторе, но и целый месяц продержалась самой дорогостоящей покупкой произведения искусства вообще.

Здесь необходимо уточнение. В период творческий активности многие художники пробовали себя в создании скульптуры. Это необходимо для понимания различий в стоимости того же Джакометти – с общей капитализацией в $1,1 млрд возглавляющего список самых успешных продаж среди скульпторов – и, скажем, Эдгара Дега, известного все-таки как живописца, порой использовавшего скульптурные «экзерсисы» больше для вдохновения и разработки персонажей, а не конечного произведения. Исключение в топ-сегменте составляет лишь Альберто Модильяни, три проданных «Головы» которого составили $126 млн. из $830 млн. общих продаж (77 живописных работ). Коллекционеру, дочитавшему до этих строк должно быть ясно: если вдруг всплывут скульптурные работы Ван Гога – не следует спешить их покупать, на уровень живописи они не выйдут никогда. Как бы его в этом не убеждали успешные и рассудительные советники.

Интересной с точки зрения инвестиционной привлекательности выглядит сравнение скульптурных работ с живописными. Джакометти, имея среди TOP 10000 наиболее дорогих произведений искусства свои 127 скульптур, на конец 2012-го в среднем повышался в цене на 11,51% в год, но в конце 2014 года имеет боле чем скромные 0,7%. Наибольший прирост в том же 2012-м имел один из наименее «плодовитых» авторов – Огюст Роден – его 24 скульптуры имели среднегодовую прибыть в 81,64% (15 скульптур, выведенные на рынок после, понизили индекс до 6,06% на конец 2014 года). Для сравнения: живопись "старых мастеров" (созданная до 1870 года) в среднем имеет годовой прирост на уровне 4,2%, а общий "арт-фон" в последние 20 лет балансирует на отметке 7% (здесь "старые мастера" уравновешивают взрывные продажи, скажем, современного китайского искусства). При этом живопись более застрахована от колебаний успешности повторных продаж.

Сегодня очевидно, что специалисты в области арт-банкинга поспешили объявить «скульптурный бум» начала 2010-х экономическим чудом, и переключить внимание клиентов на этот сектор. Летом 2013 года весьма уважаемое издание Financial Times опубликовало статью Solid gains and 3D explosions, заявившую о начале повсеместного «скульптурного бума», и отрядив главными игроками рынка галереи и TEFAF (читай: с возможностью торга), но никак не аукционные дома (с избыточным превышением эстимейта в пылу азарта). За точку отсчета была принята продажа в 2005 году работы румынского скульптора Константина Бранкузи «Птица в пространстве» за $27,5 млн. на Christie’s (на тот момент – самая дорогая скульптура в истории).

Очевидно, что одна статья не могла сорвать ручник с места: что стояло за «скульптурным бумом»? Сьюзан Мур, автор статьи в Financial Times, подала это так: «Интерес к современному искусству, выведшему на первый план инсталляцию, вернула на первые роли скульптуру, как ее (инсталляции) предвестника». Назовем витиеватые вещи своими именами: общая тенденция смешения понятий искусства и интерьерного дизайна привела к тому, стоящая посреди квартиры голова Модильяни существенно выиграла в сознании легковерных снобов у Модильяни, висящего на стене. Второй фактор, последовавший за первым – скульптура была презентована неким новым рынком с ограниченным набором «жемчужин», следовательно внимание было переключено на инвестиционную привлекательность ниши. Очевидно, что топ-работы топ-скульпторов будут продолжать выводить на торги с эстимейтом не ниже $50 млн. (для справок: средняя стоимость Джакометти в $8,4 млн. опережает аналогичные показатели Рихтера, Пикассо, Моне, Уорхолла и допустим, Баскиа), но покупатели на них будут заранее подготовленными и точечными. Прогнозируемо следующим шагом за «отработкой» ключевых имен должно было стать станет выведение на рынок скульпторов менее известных запрограммированных на повышение стоимости в будущем.

Но произошло непредвиденное: у авторов «ограниченного числа работ» оказалось их гораздо больше, и увидав благоприятную и разрекламированную тенденцию, владельцы повсеместно понесли скульптуры Джакометти и Родена на публичные торги. Тамошний рынок проглотить армию шагающих человечков и сидящих мыслителей оказался не готов, уронив кропотливо выношенные рейтинги.

Спрашивается: зачем на фоне падения общего рейтинга Джакометти некоему образованному коллекционеру понадобилось покупать его скульптуру с избыточной спекулятивной наценкой? Перефразируя Экзюпери, вспоминаем одно из главных правил арт-рынка: если имя покупателя оглашают, значит это кому-нибудь нужно. Покупателю в первую очередь. Не случайно ведущие мировые издания в публикации о продаже «Колесницы» назвали Коэна финансистом, а лишь затем – коллекционером. Зеркальная ситуация наблюдалась и в 2013 году, когда Стиве Коэн приобрел в частном порядке работу Пикассо «Мечта» за $155 млн. у владельца сети казино Стива Уинна (в свое время работ держала планку самого дорогого официально проданного предмета искусства после торгов на Christie’s 1997 года - $48,4 млн.). Тогда, год назад, хеджевый фонд Коэна SAC Capital оказался в центре скандала и был вынужден выплатить Комиссии по ценным бумагам и биржам США штраф в размере более $600 млн. за недобросовестное поведение на рынке (использование инсайдерской информации в корыстных целях; впрочем, у кого оно добросовестное?). Очевидно, что бизнес необходимо было спасать, и спустя три недели последовала покупка Пикассо за $155 млн., а по итогам 2013 года возросшая прибыль фонда превысила убытки на судебные издержки. Что лишний раз подтвердило: деньги несут тому, у кого они есть. Какие бы обвинения тому не предъявлялись.

В ноябре 2014 года Стивен Коэн повторил «марш-бросок», приобретя 101-миллионного Джакометти, снова попав на страницы в первую очередь финансовых изданий. Тем самым еще больше отделив инвестиции в искусство от больших игр большого бизнеса. В проигрыше остался лишь Sotheby’s: установив рекордный эстимейт в $100 млн. за предмет искусства, аукционный дом надеялся в первую очередь превысить «порог» продаж Джакометти в $104 млн., добавив в 270-летнее CV очередной инфоповод. Не вышло. Коэн этот раунд выиграл вчистую, что не удивительно: все-таки он моложе на целых 212 лет.

**КОСТЫЛИ БОКСЕРА,**

**как зеркало Русских торгов**

С 21 по 29 ноября 2014 года в Лондоне прошла замыкавшая сезон «Русская неделя» – условный отрезок, коим принято именовать единовременное проведение торгов русского искусства ведущими аукционными домами, сосредоточение выставочной активности про-российских галерей и потребительского внимания выездных коллекционеров. Внимание СМИ после сверх-успешных летних торгов (£46 млн. на троих: Sotheby’s, Christie’s и MacDougall’s) в ожидании превышения рекорда было приковано едва ли не к каждому значимому лоту, и в итоге вылилось в негодование – слова «замерший рынок» и «вялые торги» были одними из самых корректных. Более охочие до сенсаций издания назвали осень-2014 «полным провалом русского искусства». Считаем, что нынешний февраль – идеальное время для разбора ошибок и подготовки к летним торгам-2015.

Разберемся, используя язык цифр. Упомянутые выше аукционные дома в сумме собрали в ноябре £36,6 млн., и определенный рекорд-таки установили: в пост-кризисной истории русского искусства на зарубежных аукционах это наивысший показатель для осенних торгов. Ожидать превышения летней аукционной истории не приходилось: после сверх-успешного 2008 года (сбор в июне – £53,5 млн., в ноябре – £40,1 млн.) лишь однажды ноябрьские показатели превышали июньские (2011: £25 млн. против £21 млн.), а в 2013-м вообще были идентичны (по £32 млн. соответственно). Так что £36,6 млн. – цифра, которую стоит принять, как должную температуру человека: он здоров, пульс ровный. Другое дело, что для поддержания здорового состояния человек должен лежать в барокамере и полностью исключить внешние контакты. Собственно, что с нашим искусством и происходит.

Тем не менее, ожидания более успешных продаж были не напрасны. В первую очередь, из-за смелого скачка цен на соцреализм и шестидесятников, который был оправдан на летних торгах – тогда союз Ананьева и Филатова совершил «контрольную закупку» Нисского, Попкова и иже с ними, вселив веру владельцев в новый расцвет рынка. В ноябре оба миллионера-покупателя остались в России и представителей на торги не отправили. Очень похоже, что это было прямым сигналом основному поставщику советского искусства Масуту Фаткулину опустить цены: из восьми выставленных Международной конфедерацией союза художников работ на Sotheby’s продалась одна, правда получившая плейсмент на обложке каталога (тот же Нисский, но уже не за £1,5 млн., а за £500 тыс.).

Вторая «обложка» сработала и у Christie’s: «Портрет Марии Цетлин» с безупречным провенансом был разыгран между двумя заинтересованными сторонами (в которых инсайдеры рынка усмотрели Петра Авена и Константина Эрнста), в итоге уйдя с молотка за рекордные для русского искусства £9,3 млн. При том, что представитель банкира был замечен в зале, а лот ушел телефонному покупателю – думайте сами, решайте сами…

Однако мы о другом. Торги в сумме прошли плохо: итоговый показатель во многом вытянул Серов, а процент непроданных лотов был наравне с кризисными годами 2009-2010. Типичная для осенней Русской недели-2014 ситуация: в зале сидит до 15 серьезных коллекционеров, но борьба ведется между двумя; остальные улыбкой сопровождают непроданные лоты. Очевидно, в ожидании сдачи нервов у владельцев работ через полгода, летом 2015-го, когда искусство можно будет купить по сниженной цене. В идеальной ситуации для НИХ так и произойдет. И рассуждать о нестабильной экономической и политической ситуации не приходится: у тех, кто имеет деньги прилететь в Лондон в качестве зрителя, нет проблем и с участием. Другое дело, что к «долгожданному» скачку цен на русское искусство не готовы оказались именно его покупатели.

Но это идеальная ситуация для НИХ, а что будет идеальным для ИСКУССТВА в целом? Есть основания считать, что бойкотирование рынком с российским паспортом ценовой политики даст возможность аукционным домам пойти на давно ожидаемый шаг: привлечение зарубежных коллекционеров. Издавна считалось, что «русское все равно купят русские», и ввиду незначительности сегмента политика никем не коррелировалась. Приведем в пример другие «недели», азиатские, проходящие в начале ноября. В 2014 году они собрали в Лондоне £25,5 млн., причем лидировал в них… Bonham’s, принесший четырьмя аукционами половину суммы. Вы скажете, что это против £36,6 млн. «русской недели»? Поясним, это – зарубежные коллекционеры, которых мы лишаемся: спустя три недели в Гонконге искусство Азии собрало £69,5 млн. Потому как там давно понятно: чтобы хорошо продалось в Гонконге, необходимо красиво завернуть в Лондоне.

Кто «заворачивает» Азиатскую неделю в столице Великобритании? Во-первых, поддержка идет на уровне правительств стран региона и его крупнейших компаний. Во-вторых, маркетинг осуществляет (за азиатские деньги) лондонская Murray Weir Willats, делающая из событие шоу на уровне Cirque Du Soleil и вовлекая британскую тусовку в недельный марафон про-азиатских событий. Русские на этом фоне который год довольствуются инициативной британкой Теодорой Кларк, выпускающей Russian Art Week Guide, распространяемый среди русских галерей в надежде на чудо. Так в гости друг к другу и ходят, церемониально раскланиваясь. А где большой информационный шатер на Berkeley Square с блинами, водкой и информацией обо всех событиях? Где программа Русской недели в привычных лондонским красавицам гламурных изданиях? Наконец, где обещанный музей Андреем Филатовым искусства ХХ века в центре Лондона? Пока этого не будет – не будет и успешных продаж. Наши-то вовсю кричат «волки» (хотим европейские цены!), а когда те наконец приходят – без оглядки бегут.

Единственным, кто сумел сделать модель качественной Русской недели в миниатюре, стал Максим Боксер – сначала проведший в лондонской «Эрарте» (работающей с международной публикой) выставку, а затем – собственный аукцион. Результат ориентации на западного покупателя – 66% проданных лотов, больше чем у Sotheby’s и Christie’s. Примечательно, что сам аукционист ввиду травмы в эти дни передвигался на костылях. Ирония в том, что в отличие от успешной затеи Боксера, остальное русское искусство так по Лондону и ходит. Не пора ли подключать иностранцев, продавцы искусства? В запасе у вас четыре месяца, или же костыли могут заменить ампутацией.

**И не делайте потом «большие глаза»**

Последний фильм голливудского сказочника Тима Бертона «Большие глаза», скромно прокатившись по миру, собрал чуть более $22 млн., формально отбив бюджет в $10 млн. Отсутствие любимчика режиссера Джони Дэппа дало о себе знать – жидкая симпатия критиков отправила ленту из кинотеатров доживать свое на DVD. Тем не менее, есть основания считать этот фильм своеобразной библией арт-рынка. Рояля в кустах как всегда никто не заметил.

«Нам не пробиться. Есть тайное общество галеристов и критиков, они собираются по воскресеньям в Сaусалито (небольшой городок в Калифорнии – прим.) и решают, что классно. Это чистое масонство! Выбирают одного художника, а другого обрекают на неизвестность» – обреченно говорит главный герой в одной из сцен. При том, что действие картины происходит в конце 1950-х в Сан-Франциско, слова кажутся наивными и едва задерживаются в памяти. Тем не менее, эта фраза – модель всего арт-рынка в миниатюре.

Условно сократим современный галерейный рынок до «большой четверки»: Gagosian, Zwirner, White Cube, Acquavella. Вы когда-нибудь наблюдали за перемещениями их менеджеров на крупной арт-ярмарке? Советуем зайти в VIP-зону, и вопросы о «круге первом» отпадут: представители конфронтационных (в обывательском понимании) галерей охотно знакомят друг друга с собственными клиентами. Вам нужен Калдер? Наш в резерве, но у моих коллег из павильона напротив он, кажется, пока свободен. И дело не в комиссионных или лояльности клиента, все галереи работают на общее дело: устойчивой и непрерывной откачке активов в пользу современного искусства.

«Нас не интересует такое, это слишком просто»

Ликбез длиною в один абзац: почему именно современного? Все дело в денежной дельте между «случайно открытым» и «признанным» – она у современного искусства наибольшая. На этом сделали капитал Дюран-Рюэль и Воллар, первые арт-дилеры, сделавшие ставку на импрессионистов. Не обошлось без государственной поддержки: именно Наполеон III по совету адъютанта (интересно, был ли он в доле?) предоставил «непонятному искусству» Франции отдельный павильон, названный «Салоном отверженных». В отличие от «Парижского салона» праведников классической школы, «Салон отверженных» посетило в четыре раза больше зрителей, а выкупленные дилерами за бесценок работы стали первой успешной инвестицией на арт-рынке. Символично, что детали «сделки» Дюран-Рюэль обсудил с Моне и Писсаро в Лондоне, а позже и вовсе открыл галерею в Нью-Йорке. Таким образом две мировых столицы художественного рынка оказались втянуты в историю раньше, чем опомнились.

«Я думал, люди покупают то, что им нравится» – «Люди не хотят ни во что вдумываться. Они покупают то, что висит в нужное время в нужном месте».

Купить за тысячи, продать за миллионы: сегодня на результаты аукционных торгов десятилетней давности, позволивших покупать Баскиа и Рихтера за сотни тысяч долларов, со слезами глядят многие. Что мешает «вычислить» будущих фаворитов сегодня? Как известно, все топ-галереи имеют собственные «фарм-клубы» рангом пониже, на правах долевого участия. Те, в свою очередь, курируют галереи средней руки. Аналогично ранжируются и арт-ярмарки: будьте уверены, что искусство, сегодня выставленное на Pulse, через два года будет представлено на Scope, а через пять доберется до Art Basel. Куда денутся фавориты последнего десятилетия, спросите вы? Останутся уделом вторичных торгов и дилерских сделок, с выжатым финансовым потенциалом.

«Я слышала, Таб Хантер (американский киноактер и певец – прим.) смотрел у вас одну из этих работ?» – «Я не могу этого сказать, но… Да»

На последней Art Basel Miami Beach у 2/3 галерей одновременно были замечены новые тренды: аллюзии на эстетику модернизма, кинетический арт и искусство, заключенное в лайтбоксы. Новый герой нашего времени (впрочем, покойный, но с крепкой юридической поддержкой, фондом наследия и прочими атрибутами успешного продвижения) – Александр Калдер – напрочь вытеснил со стен павильонов Рихтера, а Баскиа и Лихтенштейна заставив поднять из небытия ранние работы. Спрашивается, стоит ли его покупать? Огорчим, вы опоздали. Он либо куплен, либо находится в резерве, подогревающем покупательскую активность. Начинать нужно с низов: смотреть, кого подтягивают небольшие галереи-сателлиты, кого осторожно выводят на дневные аукционы, обеспечивая первичную историю – и так далее. Возможно, ошибетесь вы, но точно не ошибется арт-рынок. Благо, собрания галеристов и критиков в Саусалито присходят до сих пор.

«Дружище, я не раскрою твой обман» – говорит в фильме опытный журналист. – «Я съем и попрошу добавки: есть о чем написать в моей колонке». Напишем и мы.

**Узник замка Ив**

История юридического противостояния олигарха Дмитрия Рыболовлева и инвестора Ива Бувье ежедневно обрастает новыми фактами, и к моменту выхода материала наверняка получит развитие. Мы же поговорим о другом: чьи мотивы могут стоять за конфликтом и какие последствия для мирового арт-рынка возымеет данная претензия?

Немного к истории вопроса. Сэнди Хеллер, советник американского коллекционера Стивена Коэна, в приватной беседе рассказал российскому коллекционеру Дмитрию Рыболовлеву о «таинственном покупателе», который приобрел у Коэна работу Амадео Модильяни за $93,5 млн. «Таинственным покупателем» оказался сам россиянин, потративший на совершение сделки $118 млн. Опуская этическую сторону действий советника, нарушившего конфиденциальность клиента – удивительная случайность! Дальше – больше. Посредником, осуществлявшим сделку со стороны Рыболовлева, оказался Ив Бувье, по совместительству – владелец крупнейшей сети мировых хранилищ произведений искусства. Последний был арестован на территории страны, лояльной к российскому бизнесмену, а затем отпущен под залог. Исходя из значимости фигурантов мир замер в ожидании непонятно чего.

На последней конференции Deloitte Art & Finance, прошедшей в начале марта в Нью-Йорке, каждый второй докладчик упоминал имя Бувье всуе. Оно и понятно: Deloitte является партнером фрипортов по многим вопросам, а предыдущий сбор арт-аналитиков и вовсе проходил в Люксембурге в дни открытия хранилища в последнем из европейских государств с упрощенным налогообложением. Во время перерыва на ланч (самое интересное на подобных событиях происходит именно там. – TANR) было высказано интересное кулуарное мнение: руками отдельно взятого русского умело развязана война между коллекционерами и продавцами искусства.

В претензии к действиям Бувье фигурирует следующее: продажа по завышенной цене и подделка сертификатов соответствия на работы. Обе истории давно напрашивались быть разобранными и зафиксированными на серьезном уровне и, кажется, повод настал. Начнем с цены. На рынке известно правило: произведение искусства стоит столько, сколько за него готов заплатить покупатель. Тот, кто не готов платить избыточную наценку на аукционах, обращается к приватным дилерам; коллекционер, для которого важнее залоговая и социальная составляющие покупки, будет до седьмого пота бороться на публичных торгах. Открытие ведущими домами отделов частных продаж – взаимовыгодный шаг навстречу коллекционерам. Ив Бувье – не монополист на рынке предложений, следовательно ультимативно диктовать цену не мог: за сколько договорились, столько и получил. Вопрос скорее к консультантам нового владельца, они куда смотрели?

При этом посредничество при совершении сделок с предметами искусства – отнюдь не основной бизнес швейцарца. Куда важнее покупателю было его имя, как составляющая провенанса. «Купить у Бувье», главного казначея художественных активов, для многих было гарантией последующей успешной продажи. Никто ведь не пробовал подавать в суд на серьезных адвокатов, берущих €500 в час, а затем передающих кейс своим помощникам, нанятым за €50 в день. Либо потому, что суммы несопоставимо меньше, либо потому, что серьезный адвокат может серьезно ответить.

Вторая претензия связана с сертификацией работ. Очередной очевидный укол в сторону аукционных домов, тормозящих обязательную экспертизу перед торгами и введение унифицированной «паспортной системы» для каждого произведения искусства. В последние годы аукционы едва поравнялись с приватным рынком в объеме продаж, но баланс может быть стремительно нарушен: многие коллекционеры развернутся в сторону частных дилеров, испугавшись проверок сомнительных работ на «арт-вшивость».

Рисуем портрет условных сил, которые могли поднять проблему чужими руками: это коллекционеры-правдорубы, в собрании которых нет ни единой подделки. Вы тоже не встречали таких? Второй вариант: это владельцы, коллекции которых в случае успешной, публично выигранной войны, будут по умолчанию считаться аутентичными священными коровами. А вот это ближе, не находите?

Аукционные дома и приватные дилеры всегда будут недолюбливать коллекционеров – за наличие у тех денег – и никогда не признают очевидный факт: коллекционер всегда самая значимая фигура на рынке. Те, в свою очередь, не перестанут подозревать продавцов искусства в «элегантном мошенничестве». В семейных отношениях, очень напоминающих подобную структуру, существует давно признанная форма – брачный контракт. И такой контракт, судя по всему, коллекционеры решили раз и навсегда прописать. В зависимости от результатов разбирательства этот кейс имеет шанс войти в историю либо как «Дело Рыболовлева», либо «Дело Бувье».

**Современное искусство. Полетная карта**

**10 главных тенденций 2015 года**

Рынок современного искусства успешно искушает нас фантастическими суммами, эксцентричными выходками и первыми полосами ведущих мировых изданий. Под влиянием таблоидов одни из нас записываются на курсы а-ля «доступно об искусстве», другие приобретают произведения актуальных авторов, третьи –решаются начать карьеру художника. В этом материале мы собрали десять основных сигналов, которые подало современное искусство в нынешнем году, и которые могут стать определяющими на ближайшие годы. Зная их, вам будет легче ориентироваться в выборе собственного маршрута.

1. **Смена поколений**

В обычной жизни мы привыкли к тому, что более прогрессивное, мобильное в решениях поколение отправляет на покой предыдущее. На рынке искусства действуют иные правила: новыми звездами могут быть как молодые художники, так и основательно покрытые пылью времени. Все дело в близости к верхушке галерейного бизнеса – четырем крупнейшим галереям, которые решают, кто будет фаворитом следующего десятилетия. Десять лет – оптимальный цикл для раскрутки художника и выжимки из него всего финансового потенциала – от десятков тысяч долларов до нескольких миллионов за одну работу. В конце 2014 года такая смена произошла в очередной раз: и теперь таких звезд, как Герхард Рихтер или Джефф Кунс можно отыскать на арт-ярмарках с большим трудом. Вместо него был воспет Александр Калдер, и теперь его яркие подвесные конструкции – мобили – можно увидеть в большинстве павильонов Art Basel, а созданные на их основе настольные сувениры – в музейных магазинах по всему миру.

1. **Искусство с функционалом**

Мы живем в век повышенной функциональности окружающих нас предметов, где один девайс может быть и телефоном, и медиа-плеером, и измерителем самочувствия. Искусство решило не отставать, выведя на рынок принципиально новый класс объектов, сочетающих элементы художественного произведения и промышленного дизайна. Больше других в этом преуспел формат «лайтбоксов», служащих владельцу и предметом искусства, и лампой, и телевизором одного фильма с философским подтекстом.

1. **Скульптура опережает живопись**

Стив Джобс заставил мир заново полюбить дизайн – в последний раз такой «предметный бум» наблюдался в начале 20 века в эпоху модернизма. Эпоха красивых вещей, которые можно рассмотреть со всех сторон, заставила людей пересмотреть и взгляды на искусство: неожиданно выяснилось, что скульптура Модильяни, установленная посреди комнаты смотрится выигрышнее его же картины, повешенной на стену. Вокруг скульптуры можно ходить, общаться, наконец, пить виски с содовой в кругу друзей – этой «трехмерности», вовлеченности предмета искусства в жизнь людей картина не давала. И пусть вас не смущает то, что абсолютный рекорд продажи искусства принадлежит живописи: скульптура уверенно обгоняет остальные виды искусства по темпам набора высоты (роста стоимости) в год – они составляют более 16%, тогда как у живописи – в среднем «всего» 12%.

1. **«Составное искусство»**

Следующая тенденция стала прямой реакцией на рост рынка и соответственно – увеличение стоимости услуг сопутствующих компаний, в частности по транспортировке искусства. Последние настолько взвинтили цены, что сегодняшний покупатель смотрит не столько на стоимость предмета искусства, сколько на расходы по его доставке домой. Галереи отреагировали мгновенно, предложив работы, которые состоят из отдельных элементов: разборные картины, небольшие работы, собранные в одну серию, просто миниатюрное искусство. На июньской ярмарке Art Basel до 30% работ, занимавших целую стену, можно было запросто сложить в чемодан и увезти с собой. Что интересно, покупатель отреагировал на новое предложение с благодарностью. Финансовой, разумеется.

1. **Китай уступает лидерство**

Бум на современное китайское искусство, сводивший умы и кошельки в последние годы, оказался государственной программой, направленной на развитие имиджа страны в мире. Узнав об этом, западные коллекционеры заметно охладели к художникам из Поднебесной (кому они перепродадут их искусство в дальнейшем, если спрос был искусственно раздут?). Однако пристальное внимание к восточному рынку благотворно сказалось на художниках из соседних стран – Южной Кореи, Сингапура и Филиппин. Поддержанные исключительно собственным талантом и восточным трудолюбием, сегодня художники этого региона – одни из самых заметных на групповых выставках и арт-ярмарках. Каждая вторая галерея на The Armory Show в Нью-Йорке в марте 2015 года имела хотя бы одного южнокорейского художника. А филиппинец Джиггер Круз на данный момент удерживает первенство по совокупной стоимости работ, проданных на аукционах среди молодых художников юго-восточного региона: в активе 30-летнего художника 356 тысяч Евро, что опережает даже китайских преследователей.

1. **Аукционы сравнялись с галереями**

Аукционные дома не первое столетие (вы не ослышались: Sotheby’s в этом году исполняется 271 год) ведут борьбу с частными галереями за первенство по продажам художественных ценностей. До недавних пор этот баланс был не в пользу аукционов – их доля в обороте мирового рынка составляла около 45%. В минувшем году, по подсчету Deloitte Art Finance, два мира арт-рынка впервые сравнялись в полученном доходе с продаж. Что будет в 2015 году, который уже опережает предыдущие сезоны по показателям продаж? Скорее всего, упрочнение влияния аукционных домов на рынке предметов искусства. С чем связан подобный подъем? В первую, и основную, очередь с тем, что аукционные дома в сравнении с галереями дают покупателю документально зафиксированную цену приобретенной работы – и далее для владельца открыты двери банков (разместить в качестве залога) и перспектива продать предмет дороже (ведь, когда стоимость официально зафиксирована, легче вести торг, «накинув» желаемый процент сверху – чем доказывать покупателю без документов, что галерист продал по этой цене, а не другой).

1. **«Купить нельзя продать»**

Запятая не поставлена нарочно, как в известной фразе «казнить нельзя помиловать». Перспективы следующего экономического кризиса заставляют коллекционеров задуматься: как поступить с имеющимися работами – быстрее продать для получения оборотных средств или же сохранить в ожидании следующего подъема рынка с неизбежным увеличением стоимости? Многие финансовые компании в последний год переквалифицировались в профессиональных кризисных менеджеров-от-искусства: они советуют, как правильно использовать художественные ценности в качестве финансового инструмента а также представляют услуги по менеджменту коллекций, позволяющие повысить стоимость искусства, находящегося в частном или корпоративном владении. Так где же поставить запятую? Решать только владельцу – и только после профессиональной консультации.

1. **Art Fashion, как вымирающий вид**

С начала 2000-х годов экспансия мира моды в сферу изобразительного искусства была огромной: достаточно вспомнить союз японского топ-художника Такаши Мураками с маркой Louis Vuitton или назначение управляющего директора Tom Ford главой Sotheby’s и последовавшими совместными проектами. Просто в одночасье две сферы массовой и элитарной культуры поняли, что обладают серьезными аудиториями с деньгами – и решили их объединить для общего финансового блага. В период с 2013 по 2015 год крупных проектов на стыке ART и FASHION, по подсчетам британской The Art Newspaper, состоялось более 50. Тем не менее, это – отходящая тенденция, рынок насытился. И недавнее прекращение сотрудничество печати картин Мураками на чемоданах LV тому негласное свидетельство. Какая коллаборация на очереди? Сделаем ставку на совмещение художественного рынка с ювелирным: не случайно рынок драгоценностей превысил в первое полугодие 2015 арт-рынок в три раза, а на последнем Art Basel Design появилось пять павильонов под брендом Jewelry by Artists, где можно было найти украшения, созданные по проектам ведущих современных художников – в частности Аниша Капура и Трэйси Эмин.

1. **Арт-образование**

«Золотая молодежь», с середины 1990-х усердно отправляемая на экономику в Гарвард и Оксфорд, сделала крутой поворот в последние годы: на смену интересов родителей пришел интерес самих детей – в результате последние все чаще поступают в St. Martin’s Art School, Royal Academy of Arts или Sotheby’s Institute of Art. Это не только красивое образование с возможностью сделать сэлфи в модных местах – но и реальная возможность получить работу по специальности за рубежом. Следует добавить – специальности с каждым годом все более растущим спросом и необходимостью в международных кадрах. По аналогии с пунктом №8 нашего списка, текущий год внес свои коррективы: вслед за арт-ВУЗами, выпускающими искусствоведов, кураторов и экономистов, на рынок вышли предложения по геммологичекому образованию – то есть, ювелирной сфере. Если самыми престижными городами для обучению искусству остаются Нью-Йорк, Лондон и Вена, то обращаться с драгоценными камнями лучше всего научат во Флоренции и Женеве.

1. **Арт-путешествия**

Наконец, самый зрелищный и захватывающий штрих нашего времени – это путешествия с культурологическим уклоном. В составе группы или романтической парой, вам расскажут об истории искусства на примере города или страны – под внимательным руководством сопровождающего вас искусствоведа. На рынке начинает формироваться пакет самых различных предложений – от нескольких часов в музее во время перерыва в бизнес-поездке до полноценного погружения в изнанку мира искусства – с посещением запасников музеев, мастерских известных художников, VIP-открытий выставок и арт-ярмарок, хранилищ аукционных домов или ночным участием в создании произведений уличных художников. Поэтому каждый раз, пересекаясь с людьми с соседнем кресле самолета, спросите себя: куда ступит его нога на посадке – в очередной аэропорт или мир искусства?