

И. Г. МАМОНОВА,

искусствовед-эксперт галереи «Gala Gallery»
(Северный Ванкувер — Санкт-Петербург), член Международной
ассоциации искусствоведов, член Союза художников России

ТРАДИЦИИ РУССКОГО ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА И СОВРЕМЕННЫЙ ЗАПАДНЫЙ АРТ-РЫНОК

Пока российский арт-рынок продолжает пребывать в стадии формирования, взгляды художников и галеристов по-прежнему с надеждой обращены к Европе и США.

Интерес этот взаимный: подтверждение тому многочисленные арт-дилеры из Америки и Европы, неустанно налаживающие бесперебойную поставку российских артефактов на развитый западный арт-рынок.

Предложений много, а что является объектом спроса? К чему «лежит душа» зарубежного покупателя? Как оценивают себя сами художники по отношению к западному художественному рынку?

Возникший было в конце 1980-х — начале 1990-х годов интерес к российскому «левому» искусству быстро угас, оставив многих художников в недоумении: почему десять, даже пять лет назад их работы покупали по приличным (для российских граждан) ценам, а сегодня они вновь никому не нужны? Эпизодические продажи, выставки и аукционы за границей (нередко без участия авторов) убедили их в определенном уровне цен и мнимой стабильности интереса к их живописи. Они так и живут, ссылаясь на ставшие почти мифическими истории о том, что когда-то у них покупали немцы (итальянцы, французы,

американцы и т. д.). Конечно, это относится далеко не ко всем художникам. Некоторым все-таки удалось извлечь пользу из этого интереса, получив какую-то клиентуру за рубежом, возможность продавать свои работы не за бесценок и даже войти в классику современного российского искусства.

На самом же деле ситуация давно изменилась, она жестоко меняется каждый день, сегодня возвращаются завтрашние вкусы и в выигрыше оказывается тот, кто умеет приспособиться к моде и капризам западной публики. Мы не касаемся здесь вопроса о том, что художник не должен ни к чему приспосабливаться и идти на поводу у заказчика. Ни для кого не секрет, что есть художник — творец, артист, для которого творчество — образ жизни и судьба, нередко трагическая. И есть художник — профессионал (что, кстати, не так уж мало), прекрасный грамотный исполнитель того или иного заказа. Так было во все времена, и всегда вторых было больше. Несчастье многих современных российских художников в том, что перепутаны критерии первого и второго. Несколько поколений были воспитаны на миссионерском понимании личности художника, и, являясь просто хорошим ремесленником в живописи, трудно бывает осознать себя таковым. Современным молодым художникам проще — они более трезво оценивают ситуацию и спокойно относятся к своей живописи как к заработку. Старикам и среднему поколению сложнее — и в этом одна из граней конфликта «отцов и детей» в сегодняшнем искусстве: обвинения в коммерциализации и конъюнктурности, пренебрежение к живописи молодых мастеров и тайные обиды на их успешность.

Мы говорим «западный покупатель», подразумевая «нероссийский», объединяя в этом понятие и Европу, и Канаду, и США. На самом же деле «западный покупатель» «западному покупателю» рознь, и интересы представителей разных стран имеют свою национальную специфику. (Немцы, например, до сих пор с интересом относятся к авангардной живописи, любят абстрактное искусство.) А вот американцы, судя по всему, выражают основную тенденцию среднестатистического «западного» покупателя — интерес к «импрессионистской» живописи.

Естественно, термин этот взят в данном случае в кавычки, поскольку к импрессионизму как известному направлению в истории искусства он имеет мало отношения. Кроме, пожалуй, внешних формальных признаков: письма отдельным мазком, пристрастия к жанрам пейзажа, натюрморта, композиции на пленэре. Для большинства покупателей этот «псевдоимпрессионизм», «неоимпресси-

онизм» является эквивалентом реалистической живописи вообще.

В наихудшем варианте подобную живопись (некий низкопробный «пуантилизм») за рубежом поставляют покупателю усердные китайские ремесленники. В лучшем варианте... Лучшие варианты сегодня можно найти, пожалуй, лишь в России или у художников, прошедших российскую школу живописи и живущих за границей. (Причем, по наблюдениям, в Россию едут именно за русским «импрессионизмом», копии с французских классиков импрессионизма пользуются спросом, но гораздо меньшим.)

Обязательная работа с натуры, на пленэре, свежесть и артистичная этюдность, характерные для живописи русского импрессионизма начала века, возродились «в новой редакции» в искусстве 1950–1960-х годов. Интерес к этому периоду русской живописи, уже ставшему историей, усиливается с годами. Причем если еще несколько лет назад покупатели выделяли в работах этого периода их «соцреалистическую» направленность, то теперь обычно преобладает интерес к просто хорошей, честной, натурной живописи, вне ее идеологической тенденциозности. Приобретают и пейзажи (в первую очередь), и натюрморты, работы жанрового характера и даже учебные постановки (!). К работам современных художников нередко предъявляют конкретное требование: чтоб было написано в духе 1950-х! А это значит, что картина должна быть беспроblemной, вызывать оптимистические ощущения, иметь некий гедонистический пафос; она должна быть наполнена светом, светом и еще раз светом (никаких пасмурных, дождливых состояний!).

В этих современных «импрессионистических» работах есть своеобразная ретроспективность, известная доля ностальгии, если речь идет о фигуративных композициях. Импрессионисты честно писали своих современников, поэтому так живы, привлекательны для нас сценки в парижских кафе, образы девушек, освещенных солнцем, и других, близких до ощущения реального знакомства с ними, героев импрессионистической живописи. Сегодняшних современников писать «импрессионистически», видимо, не столь интересно — поэтому публика предпочитает девушек в канотье с лентами и цветами, детей в «серовских» матросских костюмчиках и пейзажи без признаков времени 1900–2000-х... А если речь идет об излюбленных импрессионистских мотивах — морских пейзажах, яхтах, каруселях, — даже если художник пишет их с натуры, он словно смотрит на них сквозь своеобразную культурологическую призму Моне, Сислея, Коровина и т. д.

Идеальный вариант для художника, когда работы приобретают не арт-дилеры, посредники, а сами коллекционеры и галеристы. Тогда интерес вызывают не только картины, но и натурные этюды. Покупатель готов приобретать не исключительно «холст, масло» (критерий «настоящести» произведения, его «музейности»), но и «бумагу, гуашь», «картон, масло», «картон, темперу» исключительно ради качества живописи этих эскизных, незаконченных работ! Это неожиданный подарок для многих художников старшего поколения или их наследников. Жаль, что подобные «гурманы», настоящие ценители, все-таки редкие гости в мастерских.

Счастливы художники, для которых импрессионизм — их творческое кредо, живописное выражение их отношения к жизни; а таковые есть, и их немало. В этом случае необходимо лишь грамотно представить себя потенциальному покупателю и не потерять его в дальнейшем.

Тем же, кто творчески работает в иной манере, порой приходится обращаться к «импрессионизму» как к кормильцу. Иногда копируя своих же современников, иногда создавая свои варианты по мотивам классиков. Арт-дилеры, приезжающие в Россию и, в частности, в Петербург, имеют с собой списки имен необходимых им художников, популярных у покупателей за границей. По этим спискам можно было бы составить своеобразный рейтинг художников, подобный тому, что издается сейчас в Москве: с баллами по категориям «коммерческого» и «творческого» успеха. Надо думать, что в Петербурге приоритеты были бы несколько иные. Кто-то имеет прямой выход на эту «горячую десятку» («двадцатку», «тридцатку?»), кто-то знает лишь их работы и неустанно ищет новых художников с подобным почерком, требует новой информации, ждет новых открытий. Кто они, эти корифеи?

Это художники, зачастую не имеющие шумного успеха на Западе. Продаются потихоньку среднему покупателю по доступным ценам, насыщают рынок. Чтобы работа была продана достойно, художник должен быть

известен, его имя должно быть на слуху. Все продажи на аукционах и выставках необходимо документально фиксировать — это влияет на цену и, соответственно, на известность и успех. Большинство же российских художников, зарабатывающих «импрессионизмом», не всегда знают, в какие галереи уходят их вещи, за какие суммы продаются. Некоторые — те, кто работает «на поток», для кого это просто заработок, — даже стесняются отмечать работы своим именем. Плачевная, в сущности, ситуация: и «славы мало», и «денег мало». К творческой же работе после «потока» возвращаться не легче, чем в те времена, когда художники зарабатывали на жизнь портретами вождей и писанием лозунгов, а настоящей творческой работой занимались как хобби, по ночам.

Беда в том, что импрессионизм как стиль, как творческий метод, как этап формирования художественной индивидуальности профанируется по сути. Необходимые условия — наблюдение, изучение природы, работа с природы, воспитание глаза и острота восприятия исчезают. Импрессионизм выхолащивается в набор приемов, в пустой кокон от вылупившейся бабочки, в некий «импрессионистический академизм» — внешнюю форму, лишенную содержания и возможности развития.

На рубеже минувшего века импрессионизмом была «заражена» вся европейская и русская живопись. Эта «прививка» оказалась благотворной: почти для всех русских художников авангарда импрессионистический период стал стадией «взросления», предшествующей поискам своего стиля в искусстве, для художников-реалистов — закономерным итогом работы и «переливанием крови».

Сегодня мы вновь больны «импрессионизмом», ситуация зеркально повторяется. Да только зеркало кривое — «импрессионизм» следующего рубежа веков «сделанный», искусственный, вымученный, «впечатление по заказу». Он вряд ли способен породить новые формы искусства и новый характер художественного мышления.

Что последует за ним?