

МАЙКЛ
ШНЕЙЕРСОН

Бум

*Бешеные деньги, мегасделки
и взлет
современного искусства*



АЗБУКА

Санкт-Петербург

УДК 7.01
ББК 85
III 76

Michael Shnayerson
BOOM: MAD MONEY, MEGA DEALERS,
AND THE RISE OF CONTEMPORARY ART
Copyright © 2019 by Michael Shnayerson
All rights reserved

Перевод с английского Анны Лисицыной
Серийное оформление Вадима Пожидаева
Оформление обложки Егора Саламашенко

ISBN 978-5-389-25246-2

© А. С. Лисицына, перевод, 2021
© Издание на русском языке,
оформление.
ООО «Издательская Группа
„Азбука-Аттикус“», 2024
Издательство Азбука®

От автора

Современное искусство — предмет, в котором в наши дни непросто разобраться. Новые имена стремительно появляются и иногда столь же стремительно исчезают. Одни художники создают поистине великолепные произведения, другие предлагают нечто отталкивающее, загадочное, шокирующее или даже откровенно жуткое. Существует огромное количество книг, журналов и блогов, в которых обсуждаются сравнительные достоинства современных художников и непреходящая ценность их работ. В мои задачи рассмотрение подобных вопросов не входит. Оставим это лучше кураторам и художественным критикам.

Я же постараюсь рассказать, как рынок современного искусства развивался начиная с 1940-х годов, когда он только делал первые робкие шаги, и как он превратился в тот гигантский, совершенно непредсказуемый и почти нерегулируемый механизм, аккумулирующий огромные денежные потоки, каким является сегодня. Такая среда почти неизбежно притягивает ярких личностей. Кто-то из них, представители аристократических семейств, унаследовали богатство, а кто-то добился всего собственными силами. Европейская надменность сочетается здесь с американской напористостью, а женщины выступили если и не совсем на равных с мужчинами, то, по крайней мере, сыграли немалую роль в популяризации творчества выдающихся художников

и показали себя настоящими первопроходцами, как ни в одной другой сфере бизнеса. Достаточно напомнить, сколько сделала для современного искусства Пегги Гуггенхайм. Благодаря ее вкладу мы уже никогда не сможем назвать этот мир чисто мужским.

Надеюсь, вы получите удовольствие от чтения — и не только потому, что по ходу повествования мы вспомним некоторые замечательные произведения искусства последних пятидесяти лет. Надеюсь, вы также оцените истории тех, кто трудился над этими произведениями, финансировал их, рекламировал, а иногда и набивал цену. Джон Касмин, на протяжении нескольких десятилетий бывший крупным арт-дилером, однажды произнес не слишком скромные слова: «Художник только создает произведения искусства, задача дилера — сделать их привлекательными». После чего добавил: «Может, это не слишком остроумно, но не так уж далеко от истины».

Так оно и есть.

Пролог

КОРОЛИ И КОРОЛЕВСКАЯ СВИТА

2017

На берегу Рейна теплый июньский вечер. Воскресенье. На террасе гранд-отеля «Les Trois Rois», как и во всем честном Базеле, — тишь да гладь: идеальный швейцарский порядок¹. Уже через два дня откроется «Art Basel» — ежегодная ярмарка современного искусства, барометр трендов мирового художественного рынка. В город съедутся крупнейшие арт-дилеры и коллекционеры планеты, готовые выложить миллионы, десятки и даже сотни миллионов долларов за работы современных звезд и классиков XX века. Но на террасе, которая скоро превратится в светский эпицентр ярмарки, пока ни намек на предстоящий ажиотаж.

Терраса медленно заполняется людьми. Вот показали пять-шесть новых лиц. Прибывшие заняли места по обеим сторонам длинного стола, а глава группы уселся спиной к основной части присутствующих. Но этот седой ежик и харизматичные манеры ни с чем не перепутать. Главный арт-дилер современности Ларри Гагосян собственной персоной.

Было время, когда Гагосян не приезжал на базельский арт-смотр. Старался избегать многолюдных мероприятий. Известный своей напористостью в делах, он не стремился к светскому общению. Однако с тех пор, по его собственным словам, «оттаял» и теперь стал приезжать на «Art Basel» регулярно.

В тот вечер Гагосян был среди близких друзей. Напротив сидела Даша Жукова, жена (в скором време-

ни бывшая) российского олигарха Романа Абрамовича. Сама коллекционер и основатель московского музея современного искусства «Гараж»², Жукова тоже знаменитость в художественном мире. Поодаль расположились Альберто (Тико) Муграби и его брат Дэвид — коллекционеры и арт-дилеры во втором поколении. Их отец Йосеф (Хосе) Муграби, колумбийский импортер текстиля из сирийских евреев, впервые попал на «Art Basel» в 1987 году. Приехал просто забавы ради и неожиданно для себя заключил судьбоносную сделку. Ничего не зная о художнике, Муграби-старший приобрел за 144 тысячи долларов четыре панно Энди Уорхола с изображением «Тайной вечери» Леонардо да Винчи. После смерти автора прошло на тот момент всего несколько месяцев. Довольно скоро полотна начали расти в цене.

После этого случая у Муграби созрел план. Заключался он не в том, чтобы стать коллекционером, а в том, чтобы скупить как можно больше хороших работ Уорхола. С тех пор семейные арт-активы продолжают пополняться, а Муграби с удовольствием набивает цены на аукционах, взвинчивая рыночную стоимость Уорхола. Почему бы и нет? Чем дороже каждый новый приобретенный Уорхол, тем выше потенциальная ценность всех остальных Уорхолов в собрании Муграби.

К июню 2017 года, когда начинается наше повествование, Хосе Муграби и его сыновья собрали уже, по слухам, более 800 работ Уорхола. Они с гордостью говорят о себе, что «делают рынок». Благодаря их бурной активности Уорхол стал одним из самых продаваемых художников в мире. Бизнес в этом секторе строится по следующей схеме: миллионеры и миллиардеры приобретают работы известных художников, помещают их в огромные кондиционированные склады, расположенные в свободных экономических зонах, а потом при желании продают свои сокровища другим коллекционерам, причем без уплаты налогов и пошлин (при условии, что произведения остаются на той же территории).

Работы, которыми торгуют на ярмарке «Art Basel», по большей части относятся к категории современного искусства (*contemporary art*). Другими словами, это произведения художников, начавших работать после Второй мировой войны, в отличие от искусства модернизма (*modern art*), которое создавали художники, начинавшие до войны. Терминология может слегка сбить с толку: скажем, Пикассо — художник модернизма, хотя он творил вплоть до своей смерти в 1973 году. Определяющим критерием тут служит момент начала карьеры (в случае с Пикассо это произошло за несколько десятилетий до Второй мировой).

Приобрести работы крупных модернистов, а также востребованных послевоенных художников со временем становилось все сложнее. Но ряды состоятельных коллекционеров продолжали расти. Соответственно рос и спрос на новейшее современное искусство. Ларри Гагосян дал волю этой страсти, как никто другой. В его реестре — рекордное число художников, считающихся гигантами модернизма, а также звезд современного искусства.

Гагосян прилетел в Базель на личном самолете стоимостью 60 миллионов долларов за два дня до предварительного VIP-показа. Ему нравилось приезжать раньше остальных. Гагосян чувствовал, что это дает ему фору. Номеров в «Les Trois Rois» было так мало, что членам его свиты пришлось остановиться в других отелях. Только король мог рассчитывать на покои в «Трех королях».

Большинство остальных дилеров должны были прибыть в понедельник, за день до заветного VIP-открытия. Некоторые, как, например, седовласый арт-дилер Уильям Аквавелла, работающий в самом прибыльном и престижном сегменте «голубых фишек», прилетают на собственных самолетах. Другие высаживаются в базельском Евроаэропорту на бизнес-джетах, набитых коллекционерами и деньгами, как воздушный десант арт-рынка. Многие дилеры уже послали клиентам изоб-

ражения работ из своих выставочных каталогов, и многие вещи уже зарезервированы.

Примерно 35 лет назад в нью-йоркском Сохо Гагосян попал под огонь критики за то, что демонстрировал фотографии и слайды картин, которые не обязательно принадлежали ему. В этом не было ничего незаконного, и Гагосян не первый это придумал. Таким способом он просто пытался подогреть интерес к картине, которая где-то (возможно, в чьей-то гостиной) попалась ему на глаза. Теперь все изменилось. В наше время дилеры и коллекционеры, не говоря уже о консультантах, ассистентах и прочих участниках «пищевой цепочки» арт-рынка, постоянно обмениваются изображениями через Интернет.

Сидя за столиком на террасе отеля, Гагосян периодически переводил взгляд на противоположный берег Рейна. Лицо его за годы слегка округлилось, но все еще широкие плечи выдавали спортивное прошлое. Купающиеся наслаждались установившейся жарой. Нырjali с пристани в быстрые воды реки, плыли вниз по течению, потом вылезали на берег и прыгали снова. В свое время, когда Гагосян учился в старшей школе в Южной Калифорнии, он отлично плавал (особенно кролем и на спине) и считался одним из лучших. Позже, в Калифорнийском университете в Лос-Анджелесе, он занимал уже не столь высокие позиции: слишком велика была конкуренция. Получив степень бакалавра по английской литературе, он несколько лет переходил с одной скучной работы на другую. А потом Гагосяна, точно как Хосе Муграби, посетило озарение, связанное с современным искусством, только в его случае это было осознание того, что он сможет успешно им торговать.

Полчаса спустя группа поднялась из-за стола. Гагосян, в темно-синем льняном костюме и ультрамодных черных мокасынах на каучуковой подошве от Loro Piana, мягкой походкой хищника направился к ожидавшему

в стороне «мерседесу». Как ни парадоксально, теперь он был одним из немногих дилеров на «Art Basel», которые не пытались продать работы до начала ярмарки, заранее разослав клиентам изображения. «Мне пассивный подход не по душе, — объяснял он впоследствии. — Люблю, когда что-то происходит».

Свой стенд на ярмарке «Art Basel» имеют около 300 участников. Конкуренция традиционно высокая. Но пожалуй, наиболее острая борьба разворачивается между четырьмя дилерами, которые значительно превосходят остальных по объему продаж. Это Дэвид Цвирнер (галерея «Zwirner»), Иван Вирт («Hauser & Wirth»), Арни Глимчер и его сын Марк («Pace Gallery») и Гагосян. Годовой объем продаж этих галерей измеряется сотнями миллионов долларов. У Гагосяна, по слухам, выручка больше всех: около 1 миллиарда в год. У остальных — примерно по 250 миллионов, хотя сами они утверждают, что зарабатывают намного, намного больше. Арни и Марк Глимчеры обещали, что 2017 год станет для них самым успешным за всю историю. К концу года они якобы и правда преодолели порог в 1 миллиард и обошли самого Гагосяна. Как знать... Все названные галереи — частные, и размер их прибыли держится в строгом секрете.

Во вторник утром, за час с небольшим до открытия, VIP-гости уже толпились в открытом круглом дворике в центре базельской Мессеплац, потягивая шампанское и приветствуя старых друзей. Дамы почти поголовно — с модными дизайнерскими сумочками. Мужчины — в льняных пиджаках или костюмах свободного покроя, без галстука. Несмотря на объятия и воздушные поцелуи, в атмосфере витало ощущение важности происходящего и дух соперничества. Достаточно было взглянуть на специальные пропуска, где было отмечено время допуска, чтобы понять: это не просто избранная публика, а ее высший эшелон. В 11 часов открылись двери. Никто не суетился и не рвался вперед, но уже через три-

четыре минуты все оказались внутри и устремились к стендам любимых дилеров. Здесь хватало знаменитостей. Вот с хитровато-услужливой улыбкой пронесся в окружении клиентов высокий сухопарый Симон де Пюри, бывший совладелец аукционного дома, а теперь частный арт-консультант. А вот коллекционеры и владельцы собственного музея из Майами Дон и Мера Рубелл пытаются найти выгодные предложения (что теперь куда труднее, чем в середине 1960-х, когда они только начинали бизнес). Не отстают клиенты и от Эми Каппеллаццо, которая работает в Sotheby's и сама является дилером. Удивительная смесь обаяния и оборотистости. Писали, что как-то раз Каппеллаццо позвонила молодой миллиардерше и, не вдаваясь в подробности, велела собирать вещи и немедленно лететь в Париж. Та непременно должна была посмотреть — и купить — выставленную там картину, чтобы, не дай бог, вещь не досталась другому коллекционеру, которого ждали на следующий день. Миллиардерша села в самолет и вскоре вернулась домой с желанной добычей.

Атмосфера на ярмарке была наэлектризована разговорами о феноменальном событии: месяц назад картина Жан-Мишеля Баскии ушла с молотка за рекордную сумму в 110,5 миллиона долларов. Это самая высокая цена, которую когда-либо платили за произведение американского художника. Так был побит рекорд картины Энди Уорхола «Серебряная автокатастрофа (Двойное бедствие)», которая в 2013 году была продана за 105,4 миллиона. Годом ранее счастливый обладатель шедевра Баскии, японский предприниматель-миллиардер Юсаку Маэдзава, всего за два дня потратил 98 миллионов долларов на произведения современного искусства, включая другую работу Баскии, которая обошлась ему без малого в 57,3 миллиона. Сам Баския за свою короткую карьеру в 1980-х успел продать картин лишь на 1000 долларов. На ярмарке в Базеле было в этот раз

представлено восемь работ Баскии на общую сумму 89 миллионов долларов (по начальной цене). Поистине это был год Баскии³.

Гагосян в этом году картин Баскии не привез. «Подборка» была не самой удачной, как он позднее выразился. Зато он представил работы многих других звезд, в том числе одну «текстовую» композицию Эда Рушея, одного Уорхола из серии «Камуфляж», а также скульптуру Джеффа Кунса «Тити». Последняя напоминает желтую мультяшную канарейку в виде надувной игрушки, но на самом деле выполнена из нержавеющей стали, отполированной до зеркального блеска.

Всеобщее внимание привлекла двойная скульптура Урса Фишера — созданное из психоделического цветного воска натуралистичное изображение семейной пары: легендарного швейцарского арт-дилера Бруно Бишофбергера и его жены Йойо. Инсталляция «Бруно и Йойо» — это фактически огромная свеча. Учитывая, что 44-летний Фишер является одним из самых востребованных швейцарских художников, Гагосян, не долго думая, назначил за нее цену 950 тысяч долларов. Надо полагать, тот, кто ее купил, однажды зажжет огромный фитиль и, откинувшись в кресле, будет задумчиво смотреть, как капает воск, напоминая о безжалостном ходе времени. Запасные «свечи» предлагались по 50 тысяч долларов за штуку.

В первое мгновение покупатели не решались заглянуть на стенд Гагосяна, а сам он стоял в стороне с угрюмым видом, как будто желая отвести недостаточно серьезно настроенную публику. Один из проходивших мимо посетителей поинтересовался, оптимистично ли он настроен. «Давайте лучше поговорим через час», — сухо парировал тот.

Хозяин соседнего стенда Дэвид Цвирнер, немец по происхождению, был более радушен. Высокий, длинноногий, предпочитающий простые рубашки и джин-

сы, Цвирнер, по словам одного из бывших сотрудников Гагосяна, производил впечатление «улыбающегося Ларри». А чем еще Цвирнер отличался от Гагосяна? «Да ничем особенно, — считает бывший сотрудник. — То же честолюбие, та же жесткость, та же приверженность качеству. Такой же хороший вкус, разве что, может, более строгий». Хотя оба дилера неоднократно оказывались под одной крышей, они никогда, по выражению Цвирнера, «не преломляли хлеба». В тот день Цвирнер продал, помимо прочего, коллаж из мешковины (1954) работы Альберто Бурри — итальянского художника середины XX века, который осознал свое призвание, находясь в тexasском лагере для военнопленных. Говорят, за эту вещь удалось выручить более 10 миллионов долларов. К полудню у Цвирнера было великолепное настроение.

Иван Вирт, в свои 47 лет самый младший из крупнейших мировых дилеров, своим видом напоминал студента: взъерошенные каштановые волосы, съезжающие на нос очки в металлической оправе и легкая усмешка наготове. Он, наверное, самый богатый на этом олимпе, и не только благодаря своей бизнес-империи галериста, но и благодаря теще Урсуле Хаузер, наследнице сети магазинов по продаже электроники. Совместно с зятем они открыли галерею «Hauser & Wirth» в 1992 году⁴. Почти сразу после открытия ярмарки Вирт выглядел радостно взволнованным: его команде удалось продать картину Филиппа Густона «Напуганный до смерти» (1970). У Густона была бурная творческая жизнь. Если в начале 1950-х он работал в стиле абстрактного экспрессионизма, то потом сменил направление и обратился к карикатурным изображениям в красных и розовых тонах. Картина ушла где-то за 15 миллионов⁵.

79-летний Арни Глимчер, старейший из главных мировых дилеров, отправил вместо себя на ярмарку сына Марка. Глимчер — легенда. Он все так же интересовал-

ся искусством, как и полвека назад, но был разочарован тем, во что превратился арт-рынок. «Этот рынок не имеет ничего общего с искусством, — заявил он, находясь в своем нью-йоркском офисе. — Искусство превратилось в объект финансовых игр, и мне это не нравится. Я рад, что моя карьера на закате. Похоже, большинству дилеров нет дела до истории. Всех волнует только то, как поскорее сделать деньги».

Марк Глимчер, пятидесяти с небольшим лет, выглядел куда более оптимистичным и беззаботным. По сравнению с остальными дилерами бизнес «Pace Gallery» был в меньшей степени зависим от Базеля. Галерея делала ставку на работы ведущих мастеров современного искусства — «Колдеры и Ротко», как выражался Марк Глимчер. Чтобы успешно продавать эти шедевры, нужно постоянно перемещаться по миру и встречаться с частными коллекционерами. Секрет в том, чтобы попридержать лучшие работы. Выждать пару-тройку десятков лет, пока рынок достаточно не созреет. На ярмарке в Базеле «Pace Gallery» представляла в основном современных и не особенно дорогих художников — скажем, Адама Пендлтона и Кики Смит. Перспектива выгодной перепродажи, казалось, привлекала публику не меньше, чем само искусство. Глимчер-младший находил всю эту шумиху забавной. «С чего это столько людей вдруг заинтересовалось современным искусством?»⁶

К полудню Гагосян продал за 4,5 миллиона долларов большое, высотой 120 сантиметров, абстрактное полотно 1986 года кисти Герхарда Рихтера, одного из самых востребованных ныне живущих художников. Вдобавок к этому Гагосян продал не только двойную «скульптуру-свечу» Урса Фишера, с которой начал день, но и еще две копии. Вторая ушла так же легко, как первая. Третью Фишер хотел оставить себе, но Гагосян ему позвонил и уговорил расстаться с творением. Ведь ес-

ли подумать, часто ли художнику удастся продать три скульптуры за один день и заработать сразу 2,85 миллиона?

Вдоволь насмотревшись на искусство, VIP-гости рас-селись по авто и отправились на экскурсии по мастер-ским художников и домам коллекционеров. Вечером этого и следующего дня крупнейшие дилеры устрои-ли эксклюзивные банкеты для собственных VIP-гос-тей, включая коллекционеров, кураторов и консультан-тов. Особенно престижно было получить приглашение на прием, организованный галереей «Hauser & Wirth» в роскошном банкетном зале отеля «Les Trois Rois». Шесть длинных столов, каждый на 50 гостей, с трудом вместили многочисленных друзей и партнеров галереи. Гости оживленно обменивались новостями о заключен-ных за день крупных сделках, и настроение у всех было приподнятое. Наконец Иван Вирт, розовощекий и по-мальчишески задорный, встал и обратился к собрав-шимся.

«В этом году нашей галерее исполняется двадцать пять лет, сегодня наш двадцать пятый банкет в Базеле, а у меня еще и двадцатая годовщина свадьбы», — про-возгласил Вирт под аплодисменты. Затем он продол-жил: «Климт однажды сказал, что искусство — это ли-ния вокруг твоих мыслей. Я бы еще добавил, что это способ объединить людей. А современное искусство, по-моему, как история любви: оно начинается со страсти»⁷. Многие из присутствующих разделяли это мнение.

Для этих дилеров и многих людей их круга искус-ство началось как увлекательное приключение и оста-ется таковым до сих пор. Далеко не все они миллионе-ры или миллиардеры, и не все приобретают произве-дения искусства ради выгодной перепродажи. Тем не менее за последние два десятилетия успело появиться целое поколение состоятельных людей, которые то-же влюбились в современное искусство. Некоторые ре-

шили вслед за своими лучшими предшественниками попытать счастья, сотрудничая с начинающими или малоизвестными художниками. Но большинство предпочло сосредоточиться на самых громких именах современного искусства — той сотне художников, чьи работы имеют наибольший шанс вырасти в цене. Дилеры могут искренне любить произведения, которыми торгуют, но, если они сделали правильный выбор, их приобретения могут оказаться еще и очень выгодным вложением. Вместе с коллекционерами, чье покровительство они так ценят, дилеры посещают одну ярмарку за другой. Этакий передвижной отряд знатоков искусства. «Искусство превратилось в символ статуса, — говорит арт-дилер Гэвин Браун. — Сегодня это язык общения сверхбогатых». А кроме того, еще и международная валюта.

Гагосян к тому времени уже освободил свой люкс и сел в самолет. «Как правило, на большинстве ярмарок основные сделки заключаются в первый день, — объяснил он позднее. — Конкретно эта ярмарка была интересна тем, что именно последние два дня оказались для нас наиболее успешными». Он уехал в конце второго дня, но его команда осталась на третий. «Я оценивал перспективы довольно высоко, хотя и с некоторой осторожностью, — сказал он. — Существует отдельный сегмент коллекционеров, о которых нам мало что известно. Но они весьма заинтересованы в покупке».

Из этой книги вы узнаете, как немногочисленная когорта дилеров творила историю современного арт-рынка. Наш рассказ начинается в период после Второй мировой войны, когда Нью-Йорк переживал расцвет абстрактного экспрессионизма. Речь пойдет о Бетти Парсонс и Сидни Дженисе — дилерах, которые в 1950-х годах активно поддерживали художников так называемой Нью-Йоркской школы и владели галереями на Восточ-

ной 57-й улице, занимая помещения на одном этаже. Потом между ними, увы, пробежала черная кошка. Следующим сюжетом станет почти невероятное вытеснение этих двух тяжеловесов эмигрантом из Европы, который, когда ему было уже под пятьдесят, открыл галерею в доме своего тестя на Восточной 77-й улице. Благодаря удаче, точному расчету и не в последнюю очередь советам жены Лео Каstellи начал сотрудничать с Джаспером Джонсом и Робертом Раушенбергом (двумя величайшими художниками, проложившими путь от абстрактного экспрессионизма к новым течениям в искусстве), а вслед за ними и с художниками поп-арта 1960-х, такими как Рой Лихтенштейн, Джеймс Розенквист, Клас Олденбург и Энди Уорхол. Каstellи эмоционально и материально поддерживал этих художников, оставаясь крупнейшим арт-дилером своего времени на протяжении более тридцати лет. Кроме того, он первым из современных дилеров создал международную сеть партнерских галерей, работавших в тесном взаимодействии для более успешной продажи работ.

В 1960-х и 1970-х годах появилось множество выдающихся арт-дилеров, продвигавших новые направления современного искусства: минимализм, концептуализм, неоэкспрессионизм и др. Арни Глимчер открыл свою галерею на 57-й улице в 1963 году. Он работает в Нью-Йорке по сей день, только главное выставочное пространство перебазировалось с западной части 57-й улицы в восточную. Пола Купер, которая в 1968 году стала первой женщиной, открывшей художественную галерею в Сохо, тоже все еще в бизнесе. Преданная сторонница минимализма и концептуализма, рано оценившая потенциал этих направлений, за последующие полвека активной работы Купер сделала для поддержки и развития современного искусства не меньше, если не больше, чем Каstellи.

В 1979 году, когда Нью-Йорк оправлялся от экономического кризиса, на художественной арене появился Ларри Гагосян — энергичный калифорниец, мало разбирающийся в искусстве, но полный энтузиазма и желая делать бизнес в этой сфере. В это же время сформировалось целое поколение состоятельных людей, жаждавших открыть для себя мир современного искусства. Было бы преувеличением утверждать, что Гагосян и ему подобные создали совершенно новую концепцию бизнеса, чтобы получить контроль над этим новым рынком. Правильнее будет сказать, что они поймали удачный момент в новой экономической ситуации, которую определяли неуклонно растущий фондовый рынок, рейгановские налоговые послабления и развитие практики слияний и поглощений. Невозможно отрицать, что эти арт-дилеры помогли сделать карьеру отдельным художникам, оказавшим большое влияние на формирование современного искусства. Но важно и то, что они пользовались преимуществами новых технологий и открывали ярмарки, кардинально менявшие конъюнктуру — иногда, возможно, не к лучшему, а к худшему. Причем некоторые, как Гагосян, делали это ловчее других.

Гагосян, самоучка в сфере искусства, является олицетворением великолепной интуиции и деловой хватки. Он с самого начала представлял на вторичном арт-рынке (то есть рынке, где осуществляется перепродажа предметов искусства) интересы как продавцов, так и покупателей. Он разбирался в финансовых спекуляциях. У своего наставника Кастелли Гагосян научился продавать искусство через разветвленную сеть филиалов и делить прибыль с партнерами так, чтобы продавать еще больше. Он вывел этот бизнес на совершенно новый уровень, основав по всему миру свыше полутора десятков галерей.

Сотрудничество Гагосяна и Кастелли было взаимовыгодным, подкрепляясь глубокой и прочной личной симпатией. Третьим ведущим игроком на нью-йоркском художественном рынке 1980-х была Мэри Бун, которая соперничала с Гагосяном за покровительство Кастелли и, так же как ее конкурент, демонстрировала редкостное чутье на будущих звезд.

1980-е закончились страшным обвалом арт-рынка — еще более внезапным и резким, чем крах 1970-х. Но когда потрясение прошло, возникло новое поколение дилеров, привлеченное новым дерзким искусством и снижением цен на аренду недвижимости. Среди них — немец Дэвид Цвирнер и швейцарец Иван Вирт. В конце концов эти двое вместе с Гагосяном и Арни Глимчем составили квартет главных арт-дилеров планеты. В 1990-х и начале нулевых появилась плеяда новых влиятельных галеристов: Лиза Спеллман, Гэвин Браун, Андреа Розен, Марианна Боски, Мэтью Маркс, Джефффри Дейч и многие другие. Несмотря на это, четыре крупнейших дилера продолжают удерживать лидерские позиции, а пример Гагосяна с его успешной международной сетью галерей побуждает остальных следовать той же бизнес-модели.

В этой книге вы услышите голоса четырех названных дилеров, а также многих других деятелей, оказавших влияние на становление современного арт-рынка. Благодаря этим людям в Нью-Йорке вершилась история современного искусства, и художественный мир, когда-то состоявший из горстки страстных коллекционеров, теперь превратился в глобальный рынок с оборотом в 63 миллиарда долларов.

В каком-то смысле эта цифра не совсем корректна, поскольку включает все виды искусства, от античных статуй до полотен Герхарда Рихтера. На современное искусство приходится примерно половина указанной суммы, причем примерно треть сделок заключается че-

Шнейерсон М.

Ш 76 Бум : Бешенные деньги, мегасделки и взлет современного искусства / Майкл Шнейерсон ; пер. с англ. А. Лисицыной. — СПб. : Азбука, Азбука-Аттикус, 2024. — 672 с. — (Азбука-классика. Non-Fiction).

ISBN 978-5-389-25246-2

Рынок современного искусства — особый мир, развивающийся по своим законам, и в то же время неуправляемый поток, воды которого приносят опытным золотоискателям баснословные состояния. Майкла Шнейерсона, сотрудника журнала «Vanity Fair», интересуют скрытые механизмы этого рынка, его участники и история с 1940-х годов до наших дней — то есть история его невероятного роста и превращения в индустрию.

Феномен 57-й улицы в Нью-Йорке, расцвет художественных галерей в Сохо и Челси, ярмарочные лихорадки XXI века, наиболее значительные события в мире искусства за последние десятилетия... И разумеется, арт-дилеры — законодатели вкуса, те, кто поддерживает начинающих художников и направляет их к успеху. На примерах, почерпнутых в личных беседах с ведущими дилерами и галеристами, автор доказывает: за кулисами мира современного искусства, в условиях жесткой конкуренции есть место честным партнерским отношениям и предательству, прагматизму и филантропии, кропотливому труду и авантюризму.

УДК 7.01

ББК 85

Литературно-художественное издание / Әдеби-көркем басылым

МАЙКЛ ШНЕЙЕРСОН

БУМ

БЕШЕННЫЕ ДЕНЬГИ, МЕГАСДЕЛКИ
И ВЗЛЕТ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА

Ответственный редактор Анна Щеникова-Архарова

Редактор Алла Степанова

Художественный редактор Егор Саламашенко

Технический редактор Валентина Дик

Корректоры Светлана Федорова, Валерий Камендо

Подписано в печать / Баспаға қол қойылды 11.03.2024.

Формат издания 76 × 100 ¹/₃₂. Печать офсетная. Тираж 3000 экз.

Усл. печ. л. 29,61. Заказ №

Изготовитель: ООО «Издательская Группа
„Азбука-Аттикус“» —
обладатель товарного знака АЗБУКА®,
115093, Москва, вн. тер. г.
муниципальный округ Даниловский,
пер. Партийный, д. 1, к. 25
Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19
E-mail: sales@atticus-group.ru

Филиал ООО «Издательская Группа
„Азбука-Аттикус“» в г. Санкт-Петербурге,
191024, Санкт-Петербург,
Херсонская ул., д. 12–14, лит. А
Тел. (812) 327-04-55
E-mail: trade@azbooka.spb.ru

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru

Отпечатано в России.

Өндіруші: «Издательская Группа
„Азбука-Аттикус“» ЖШҚ —
АЗБУКА® тауар белгісінің иесі,
115093, Мәскеу, қ. іш. аум.
Даниловский муниципалдық округі,
Партийный т.ш., 1-үй, к. 25
Тел. (495) 933-76-01, факс (495) 933-76-19
E-mail: sales@atticus-group.ru

Санкт-Петербург қ. «Издательская Группа
„Азбука-Аттикус“» ЖШҚ филиалы,
191024, Санкт-Петербург,
Херсон көшесі, 12–14 үй, лит. А
Тел. (812) 327-04-55
E-mail: trade@azbooka.spb.ru

www.azbooka.ru; www.atticus-group.ru

Ресейде басып шығарылған.

Техникалық реттеу туралы РФ заңнамасына сай басылымның сәйкестігін растау туралы мәліметтерді мына адрес бойынша алуға болады: <http://atticus-group.ru/certification/>.

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)
Ақпараттық өнім белгісі
(29.12.2010 ж. № 436-ФЗ федералдық заң)

18+

Отпечатано в Публичном акционерном обществе

«Можайский полиграфический комбинат»

143200, Россия, г. Можайск, ул. Мира, 93.

www.oaompk.ru, тел.: (49638) 20-685



A-NFA-34236-01-R