

Современное искусство — предмет, в котором в наши дни непрос-то 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 край-

От автора

ней мере, сыграли неменьшую 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.

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 намека на предстоящий ажиотаж.

Терраса медленно заполняется людьми. Вот показались 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 времени 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 набирает 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 изображения 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) попала к нему 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 мокасинах на каучуковой подошве от Logo 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, ко-

торая 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, недолго 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 отвалить 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 джинсы, 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 техасском 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

олимпиаде, 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 интересовался 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 «Race 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 «Race 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 если подумать, часто ли художнику удастся продать три скульптуры за один день и заработать сразу 2,85 миллиона?

Вдоволь насмотревшись на искусство, VIP-гости расселись по авто и отправились на экскурсии по мастерским художников и домам коллекционеров. Вечером этого и следующего дня крупнейшие дилеры устроили эксклюзивные банкеты для собственных VIP-гостей, включая коллекционеров, кураторов и консультантов. 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 заключенных за день крупных сделках, и настроение у всех было приподнятое. Наконец Иван Вирт, розовощекий и по-мальчишески задорный, встал и обратился к собравшимся.

«В этом году нашей галерее исполняется двадцать пять лет, сегодня наш двадцать пятый банкет в Базеле, а у меня еще и двадцатая годовщина свадьбы», — провозгласил Вирт под аплодисменты. Затем он продолжил: «Климт однажды сказал, что искусство — это линия 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 искусство началось как увлекательное приключение и остается таковым до сих пор. Далеко не все они миллионеры или миллиардеры, и не все приобретают произведения искусства ради выгодной перепродажи. Тем не менее за последние два десятилетия успело появиться целое поколение состоятельных людей, которые тоже влюбились в современное искусство. Некоторые решили вслед за своими лучшими предшественниками попытаться 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 Восточной 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 Кастелли 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. Кастелли 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 оценив-

шая 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 желания 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 Каstellи 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 Каstellи 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 Каstellи 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 Глимчером 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, Джеффри 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 через аукционные дома, а две трети — через частных дилеров и галереи. Таким образом, дилеры имеют большее влияние на рынке, чем аукционисты. К тому же у них больше возможностей, чтобы в течение относительно длительного периода продвигать

конкретного художника, помогая ему строить успешную карьеру. Если даже картина ушла на аукционе за 100 миллионов, уже завтра о ней забудут. Аукционный дом не ведет реестра художников. Анонимный продавец или покупатель такой картины на поверку часто оказывается дилером, действующим в интересах клиента или собственных с целью повлиять на рыночную стоимость работ данного художника.

Если ориентироваться на последние несколько десятилетий, можно предположить, что подавляющее большинство современных художников, даже увенчанных лаврами сегодня, будут забыты. Однако несколько имен все же останется. Самая большая загадка — кто именно это будет. Те, что лучше всех сегодня продаются? Герхард Рихтер? Джефф Кунс? Дэмиен Хёрст? Кристофер Вул? Питер Дойг? Или те, кто еще только закончил учебу и не успел прославиться? Кому из дилеров повезет вытянуть эти козырные карты, а кто падет жертвой превратностей рыночной стихии?

По состоянию на май 2019 года арт-рынок продолжает расти: по словам Гагосяна, покупателей становится больше, возможностей для приобретения тоже. Но это не значит, что горизонт современного искусства так уж безоблачен.

Многие небольшие галереи, инкубаторы нового искусства, борются за выживание, не в силах выдержать конкуренцию с крупными дилерами и Интернетом. Крупные дилеры тоже переживают непростые времена, в основном по собственной вине: большинство из них строят или уже построили огромные многоэтажные галереи, потратив баснословные суммы. Некоторые знаменитые художники тем временем взяли ситуацию в свои руки, ловко играя на противоположных интересах разных дилеров. Какими бы всемогущими ни казались сейчас дилеры, их положение представляется весьма шатким. Дело тут и в рыночной ситуации, и в неотвратимом ходе времени: галереи чаще всего воплощают дух своих основателей, и этот

дух редко передается по наследству. У троих из четырех крупнейших дилеров есть дети, которые либо уже пошли по стопам отцов, либо планируют это сделать. Но где гарантии, что они не свернут с дороги? У четвертого, Гагосяна, детей нет. Таким образом, построенная им арт-империя, самая могущественная в мире, осталась без престолонаследника, и эту уязвимость не преминули заметить его конкуренты.

За последние сто пятьдесят лет сфера торговли искусством изменилась меньше, чем можно было бы подумать, и это внушает определенный оптимизм. Так ли уж сильно нынешние арт-дилеры отличаются от своих европейских предшественников XIX и начала XX века? Поль Дюран-Рюэль с 1870-х годов торговал картинами художников-новаторов. Четверть века спустя Амбруаз Воллар, а еще позже Даниель Анри Канвейлер тоже сотрудничали с начинающими художниками. Они пестовали своих протеже, продвигая их произведения с тем же терпением, страстью, стойкостью и хитростью, которые характерны для успешных дилеров современности.

Но одно изменение к концу XIX века все же сделалось очевидным, и касалось оно состава покупателей. Меценаты ушли в прошлое. Нувориши приобретали картины, чтобы продемонстрировать свой статус. Художники, чьи работы они покупали, приобретали известность, а дилеры становились своего рода привратниками, распределяющими права на приобретение очередного шедевра. Дилеры, как и художники, теперь превратились в бренд. Коллекционер платил за бренд и одновременно за то, что обществом с высокой вероятностью будет признана ценность (как художественная, так и коммерческая) приобретенного произведения. Многие коллекционеры в итоге начали ориентироваться в основном на бренд определенного дилера. Имя художника уже было вторично.

Из прославленных дилеров, имеющих отношение к нашему рассказу, стоит особо отметить Джозефа Дювина. Как и Гагосян, будущий барон Дювин пробил себе дорогу в дома новых амери-

Пролог

канских промышленников, умудряясь продавать им картины старых мастеров по астрономическим ценам. Самый известный его афоризм: «В Европе полно искусства, а в Америке полно денег». Ему же принадлежит изречение: «Если ты дорого заплатил за бесценное, можешь считать, что купил его дешево». Для Гатгосяна, по его собственному признанию, Дювин является образцом для подражания. Один из гостей как-то заметил у него на полке сразу четыре экземпляра биографии Дювина, написанной С. Н. Берманом. Другой, получив от хозяина один такой экземпляр в подарок, брякнул: «А вы сами читали?» Лицо арт-короля потемнело: «Неужели вы думаете, я стану дарить книгу, которую сам не читал?!»

Дювин умер в 1939 году. В том же году в Париже, над которым нависла угроза нацистской оккупации, появилась богатая наследница и коллекционер Пегги Гутгенхайм и начала с молниеносной скоростью скупать картины охваченных паникой художников. Год спустя, когда немцы были уже близко, она вывезла свою новую коллекцию на юг Франции, а затем, летом 1941-го, в Нью-Йорк. Еще через год она арендовала выставочное пространство в доме № 30 на Западной 57-й улице и назвала свою галерею «Искусство нашего века». Три из четырех залов образовали музей, в котором демонстрировалось искусство сюрреалистов, кубистов и абстракционистов. Четвертый зал служил коммерческой галереей, где она выставляла, в частности, работы перспективного художника по имени Джексон Поллок.

Когда закончилась война, Пегги приняла решение вернуться в Европу, захватив с собой значительную часть коллекции. Тогда же она позвонила предприимчивому арт-дилеру Бетти Парсонс, которая только что открыла собственную галерею на 57-й улице, и поинтересовалась, не согласится ли та взять остальные картины.

Ч А С Т Ь I

ФЕНОМЕН
57-Й УЛИЦЫ

1947–1979

Сначала был Мидтаун

1947–1957

Весной 1947 года две самые элегантные женщины нью-йоркской артистической богемы встретились, чтобы решить судьбу художника Джексона Поллока¹. Богатая и импульсивная Пегги Гуттенхайм открыла свою галерею на 57-й улице в Западном Мидтауне после того, как в июле 1941 года вместе с мужем, художником Максом Эрнстом, выехала из охваченной войной Европы через Лисабон². Теперь, окончательно оформив развод с Эрнстом, она закрывала галерею «Искусство нашего века» и возвращалась в Европу³. За эти годы галерея успела получить широкую известность, и Пегги была очень довольна. Но ей наскучило целыми днями сидеть в тесных выставочных залах. Она хотела вернуться в Европу и жить в Венеции, благо война закончилась. Оставалось лишь разобраться с последними делами. Особенно щекотливым был вопрос о Поллоке.

Вторая дама, Бетти Парсонс, происходила из некогда очень состоятельной нью-йоркской семьи и в детстве жила попеременно в Нью-Йорке, Ньюпорте, Палм-Бич и Париже⁴. Ее родители потеряли все состояние в Великую депрессию. Тогда же она лишилась материальной поддержки бывшего мужа. В сентябре 1946 года она открыла собственную галерею в доме № 15 на Восточной 57-й улице, в двух шагах от галереи Пегги. Из тех 5500 долларов, что ушли на