



ГАЗПРОМБАНК

# АРТ БАНКИНГ

Выпуск 1 (8)/2012

ПЕРСОНА АРТ-РЫНКА

**Джеймс Баттервик:**

**«Покупать искусство - это радость и удовольствие!»**

*Со 2 по 10 марта в Центральном Доме Художника на Крымском Валу проходил XXXII Российский Антикварный Салон. Наше внимание привлек стенд британского арт-дилера и коллекционера Джеймса Баттервика, на котором была представлена коллекция графики художников русского авангарда: Михаила Ларионова, Натальи Гончаровой, Бориса Григорьева и многих других.*

*Предлагаем вашему вниманию данное нашему изданию интервью Джеймса Баттервика.*

**АБ:** Г-н Баттервик, известно, что Вы являетесь признанным специалистом по русскому искусству конца XIX-первой трети XX веков. Как случилось, что Вы стали заниматься русским искусством и как давно это началось? Откуда такое прекрасное знание русского языка?

- Интерес к русскому искусству возник у меня, когда я впервые приехал в 1985 году в СССР. Я учился в Минске, и там был потрясающий музей с шедеврами, которые меня просто поразили. Например, картина Шишкина «На севере диком стоит одиноко» - а поскольку я изучал в то время творчество Лермонтова, это произвело на меня особое впечатление, плюс прекрасный Репин. Я смотрел

на эти картины, и мне казалось странным, что работами такого качества и глубины на Западе никто не занимается. Эта мысль подогревала мой интерес, как и тот факт, что Третьяковка, которую я так мечтал увидеть, была закрыта на ремонт, наверное, поставивший мировой рекорд продолжительности.

Что касается моего знания русского языка, должен сказать, что мне повезло изучать его с 1983 по 1987 годы в Бристольском университете, где факультет русского языка был особенно динамичным и дальновидным. Например, вместо того, чтобы отправлять студентов на обычную трехмесячную стажировку по двусторонним государственным программам, у нас был прямой обмен с



*Коллекционер и арт-дилер  
Джеймс Баттервик*



университетом в Пятигорске, куда нас и направили в 1986 году. Странно, но после окончания университета я едва знал несколько русских слов! Однако делу помогли годы, проведенные между Москвой и Санкт-Петербургом, а также два моих брака с русскими леди!

**АБ:** С некоторых пор Вы являетесь постоянным участником Антикварных Салонов в Москве, представляя свою коллекцию русской графики 1890-1930 г.г. Есть ли у Вас опыт участия в других международных антикварных салонах и арт-ярмарках и каковы Ваши впечатления о московском салоне?

- Я начал участвовать в Антикварном Салоне только с прошлого года, одновременно с открытием моей галереи в Лондоне, так что я здесь как бы новичок - как, собственно, и на других арт-ярмарках, - хотя и подумываю об участии в Маастрихте<sup>1</sup>.

Мое мнение о Российском Антикварном Салоне, в целом, положительное. Во-первых, многие из моих друзей выставляются, а это значит, что мне не приходится скучать, однако я не согласен с количеством представленных галерей, это делает качество очень неровным.

**АБ:** Вы являетесь единственным иностранным членом МКААД<sup>2</sup> в России. В каких еще проектах конфедерации, кроме Антикварных Салонов, Вы принимаете или планируете принять участие в будущем?

- Я чрезвычайно горд своим членством в нашей Конфедерации, которая представляет собой намного более важную организацию, чем принято считать. Возможно, вы помните, что в прошлом году летом мы принимали в Санкт-Петербурге Международную Ассоциацию арт-дилеров - CINOА, и думаю, вряд ли какая-то другая конференция CINOА сможет сравниться с нашей по представительности и качеству организации. Василий Бычков и Наташа Корень<sup>3</sup> проделали невероятную работу, и все делегаты покидали конференцию с ощущением, что Россия значительно продвинулась вперед. Следующая конференция CINOА будет проходить в июне этого года в Брюгге, и я надеюсь в ней участвовать. Наша собственная конфедерация также регулярно проводит встречи в России.

**АБ:** Как Вы оцениваете состояние российского антикварного рынка и тенденции его развития?

- В настоящий момент арт-рынок снова растет. Многие из моих коллег отмечают некоторые успехи Салона, и недавние аукционные торги показали устой-

чивый рост цен. Так, например, графика подорожала за год на 30%. Одна из очевидных проблем - это, конечно, отсутствие на рынке качественной живописи, сокращение доступного «материала» оказывает на арт-рынок двойной эффект. Первый заключается в том, что качественная живопись становится очень дорогой, и второй в том, что растет конкуренция. По моему личному мнению, единственное, что остается рынку в таких усло-

виях - продолжать расти. Любовь к коллекционированию глубоко укоренена в русском характере, достаточно лишь вспомнить имена создателей величайших коллекций, такие как Морозов, Щукин, Третьяков. Да и рынок сегодня более контролируем и лучше организован, а покупатели - более продвинуты.

**АБ:** Считаете ли Вы, что коллекция искусства может быть также средством сохранения и преумножения капитала? Что говорит Ваш личный опыт?

- Конечно, может! Никаких вопросов! Мой опыт так называемых «точечных» инвестиций в произведения искусства говорит о том, что в действительности это вовсе не предмет научных исследований. Вам присылают все эти фантастически изощренные научные выкладки, графики, прогнозы, что угодно, когда все, что вам действительно нужно - это очень компетентный дилер в качестве консультанта. Я вспоминаю, как лет 5 назад предлагал своей русской клиентке Модильяни за 28 млн. долларов и умолял ее купить эту картину. Это был портрет Жанны Эбютерн, возлюбленной и музы Модильяни. Она не купила. И вот недавно эта работа была продана за 45 млн. долларов. По состоянию на сегодняшний день, есть несколько рыночных сегментов, в которые я бы вложил. Импрессионисты «второго ряда», графика русских художников, «шестидесятники», однако расти будут только работы высшего качества признанных художников. Количество качественных работ уменьшается, и если спрос будет расти, или даже оставаться таким же высоким как сейчас, тогда, конечно, рост цен продолжится - таковы законы рынка.

Тем не менее, я стараюсь объяснять покупателям, что первое и главное - это удовольствие от приобретения искусства, вначале получайте удовольствие,



Борис Григорьев. «Дачница», 1918 г.

радость, а мысли о потраченных деньгах оставьте на потом. Надо всегда покупать ликвидные вещи - это ключевой момент, чтобы в трудное время, каким был, например, октябрь 2008 года, вы могли по крайней мере легко продать вашу коллекцию. У меня была такая ситуация. Мой клиент в течение нескольких лет коллекционировал серьезные работы русских художников 1890-1930 годов. Когда грянул финансовый кризис, он смог быстро продать большую часть своей коллекции и выручить крупную сумму. С точки зрения доходности трудно дать объективную оценку, поскольку некоторые работы приобретались в золотые для покупок годы - с 1994 по 1996 - и были проданы с огромной прибылью (например - то, что было куплено за 20 тыс. долл., удалось реализовать за 1 млн.), но одно можно сказать с уверенностью: 3 млн. долларов, которые мы вложили в 2004-2005 годах, превратились в 8.5 млн. долларов в 2008. Я очень редко покупаю что-то, не думая о том, как это вырастет в цене. Это говорит во мне дилер, но в то же время мне нравится думать, что у меня есть внутренний радар, который помогает мне выбрать направление. Пример тому - моя выставка в московском офисе Sotheby's. Мне предлагали другие работы тех художников, которые представлены на этой выставке, но я отказался от них. Почему? Потому что моя радарная система сказала мне: «Не покупай их». Или люди, которым я доверяю безоговорочно, увидели в них нечто, что я сам не распознал.

<sup>1</sup> Арт-ярмарка TEFAF.

<sup>2</sup> МКААД - Международная конференция антикваров и арт-дилеров.

<sup>3</sup> Василий Бычков - директор ЦДХ в Москве; Наталья Корень - директор арт-ярмарки «Российский антикварный салон».