

я часто общаюсь с галеристами. Мы придумываем тему выставки, состав участников, а за все, что касается условий транспортировки, показа и сохранности, отвечают галереи. Они работают: вкладываются в продакшн экспозиции и поддерживают художника. Российский галерист должен понимать: в художника нужно вкладываться, в том числе в такие выставки, где он попадет в широкий арт-контекст. Западный галерист договаривается с музеем о предоставлении подлинных работ, необходимых для этой задачи, например фламандской живописи XVII века, и ставит их рядом с искусством своего автора. То есть он делает выставку музейного уровня. В Петербурге организовать такой показ может только Эрмитаж. В чем проблема петербургских галерей? Человек приходит туда, находит художника, который ему нравится, а затем идет к нему домой и покупает работу вдвое дешевле, без галерейной наценки. При этом коллекционер не получает сертификат о покупке работы, а галерейный бизнес не складывается.

М. Г.: Музеи очень внимательно смотрят, что происходит на арт-рынке. Музейные кураторы гораздо тоньше чувствуют важность того или иного художественного направления, чем галеристы, которые сфокусированы на своем пуле художников. Но если сотрудник музея заметил художника, то галерист, который его представляет, незаменим при создании выставки. Например, если требуется продумать стратегии финансирования проекта, потому что самой галерее важно, чтобы художник был зафиксирован в музейных прокатах. Но инициатива должна исходить от музея, который говорит: да, это искусство нам интересно. Если я привлекаю работу из частной коллекции и ее видят на выставке — это мотивирует зрителей к коллекционированию: смотрите, ваши современники приглашены в музей со своими собраниями. Моя работа как галериста еще и в том, чтобы довести отношения музея с коллекционером до момента, когда последний передаст в дар первому значительное произведение.

— **Что художник должен сделать, чтобы им заинтересовался куратор Эрмитажа?**

Д. О.: Прежде всего художник должен перестать думать о музее и начать думать о собственном искусстве. Если он создает крутые вещи, показывает их через галерею или даже Instagram, то я сам обращаю на него внимание. Условно говоря, Ян Фабр никогда не хотел попасть в Эрмитаж. Я по-

смотрел его выставку в МоМа и подумал: может быть, показать его в нашем музее? Даже если я как куратор пропущу один-два проекта, то после пятого обязательно замечу этого художника. Вспомним Бэнкси, который изначально ничего не делал для музеев или галерей, а сейчас в Instagram издевается над Венецианской биеннале. Известность пришла к Бэнкси, когда музеи сами начали разыскивать его, а аукционные дома стали думать, где найти работы и включить художника в свои процессы. Это единственно правильный ход. Никто никому ничего не должен, нужно делать все самим. Музей не обязан ждать художников. Музей обязан делать так, чтобы у него была репрезентативная коллекция искусства и интересные выставки.

— **Почему в Петербурге мало галерей, которые занимаются современным искусством?**

М. Г.: Все говорят: как круто открыть галерею! Но поработайте пять лет и попробуйте просто не потратить очень много денег,

я не говорю про то, чтобы заработать. Расходов много: это аренда стендов на крупных ярмарках, которые стоят €30 тыс., это монтаж выставок, транспортные расходы, издание каталогов. Но моя работа измеряется не деньгами, а днями, месяцами, не проведенными со своей семьей. Если я вижу, что художник продает произведения из мастерской, я не буду с ним работать. Художник в России может продавать сам себя, но если он захочет сделать выставку на Западе, то столкнется с вопросом коллекционеров: ты русский художник, твои картины стоят €20 тыс., с какой галереей в России ты сотрудничаешь? Для западных коллекционеров это звучит странно: как это — работать без галереи? Хочется, чтобы в нашей стране было коллекционеров столько, сколько в Финляндии. Хотя в последние пять лет я наблюдаю фантастический приток людей, готовых покупать искусство, ездить на ярмарки и биеннале.

БЕСЕДОВАЛА АЛЕКСАНДРА ГЕНЕРАЛОВА,
«СОБАКА.РУ»

Марина Гисич, галерист, владелица Marina Gisich Gallery, старейшей (в следующем году ей исполнится 20 лет) петербургской галереи современного искусства. Среди художников, которые с ней сотрудничают: Керим Рагимов, Виталий Пушницкий, Владимир Кустов, Евгений Юфит и экспонент Российского павильона на Венецианской биеннале-2019 Александр Шишкин-Хокусай. Марина Гисич — единственный российский галерист, который представлял своих художников на ярмарке Art Miami в прошлом году.

Выставка «Человеческий проект» Керима Рагимова в Мультимедиа Арт Музее



ДАРЬЯ РЕПНИКОВА

Марина Гисич

Недавно в городе открылась новая галерея современного искусства MYTH Gallery, которая фокусируется на молодых российских художниках, ее открыла бывшая сотрудница моей галереи Ольга Профатило. Если хочется честного андерграунда — есть выставочное пространство Kunsthalle Nummer Sieben в бункере на Петроградской стороне, которое открыла петербургская арт-группа «Север 7». Эта группа, к которой примкнули еще несколько авторов из Петербурга, даже принимала участие в столичной ярмарке Da!Moscow в этом году, вместо стенда создав «Гнездо», где расположилась масштабная инсталляция.

MYTH Gallery

«Посмотри наверх, падает небо»
Групповая выставка,
куратор Анна Заведий
29 мая — 30 августа

Kunsthalle nummer sieben

Иван Чемакин
ДОБ
8 июня — 8 июля

NAME GALLERY

Алена Терешко
«Суперпозиция»
22 мая — 15 июня

