

ТЕХНОЛОГИИ

на стендах подобные работы, которые они обычно без большого удовольствия туда привозили. Одними из первых были The Armory Show и Independent NY в Нью-Йорке. Также я на протяжении восьми лет был куратором видео-, а затем и звуковой программы на Art Basel Miami Beach.

Как появилась платформа Daata?

Идея сформировалась после нескольких лет работы с арт-ярмарками. Я понял, что необходимо еще многое сделать для поддержки художников, работающих с видео, что привело к созданию цифровой платформы для продажи подобных произведений искусства.

Как построена работа с художниками?

Обычно нам помогают выбирать художников специально приглашенные кураторы. Так что это не платформа, куда каждый может загрузить свои творения. Существует процесс отбора, который мы начинаем с авторов, за которыми пристально наблюдали уже некоторое время, чей рынок исследовали, с кем плотно общались. Мы не принимаем непосредственного участия в создании работы, оставляя все решения и сам процесс художникам. Бизнес-модель состоит в том, что Daata выплачивает комиссию предоставившим работы авторам с каждой продажи, а также воспроизведения.

— Трули Холл,
«Boob Dance»



COURTESY OF TRUEEE HALL AND MACCARONE



— Трули Холл,
«Pink Lattice
Room Relations»

Кто является главными клиентами платформы?

Молодые и признанные коллекционеры, а также новая аудитория, которая интересуется искусством. У нас также есть стриминговый сервис, который позволяет подписчикам смотреть Daata TV, создавать свои плей-листы и проигрывать уже существующие. Регистрация бизнес-аккаунта позволяет корпоративным клиентам проигрывать подобные плей-листы в отелях, клубах, музеях, жилых и офисных помещениях.

Насколько платформа изменилась с 2015 года? Наблюдаете ли вы значительное увеличение спроса на цифровое и видеоискусство?

Когда мы запустили проект в 2015-м, интерес к нему возник сразу, но тогда у нас было только 18 художников. Сейчас их уже более 100, а на сайте появилась возможность для непрерывной трансляции программ и проектов. Спрос растет экспоненциально, особенно в последнее время, когда многие оказались на карантине и большую часть времени проводят дома.

Какие перспективы вы видите у рынка видео- и цифрового искусства, а также стриминговых сервисов, позволяющих его транслировать где угодно?

Рынок всегда был максимально благосклонен к работам, которые легче всего продать, а цифровое и видеоискусство никогда к этой категории не относилось. Арт-рынок последних 20 лет определяет феномен доминирования арт-ярмарок, а также аукционных торгов. У галерей в целом есть художники, кото-

рые занимаются цифровыми медиа. Их проекты показывают на групповых и персональных выставках, но редко привозят на ярмарки из-за постоянно растущих затрат на участие в них и потенциально слабые шансы продать подобные работы. Тем не менее все больший процент художников создает цифровые произведения искусства, и с новым миром на горизонте реалистично думать, что рынок существенно изменится в ближайшие месяцы и годы.

Каким вы видите развитие платформы в будущем?

Прежде всего мы считаем себя платформой, основа бизнеса которой демонстрация и продажа работ художников. Мы запустили стриминговый сервис на нашем сайте, Daata TV, а также раздел Daata Galleries, где международные галереи могут загрузить видео своих авторов и предложить их максимально широкой аудитории.

Раньше мы были очень сосредоточены на поддержании и укреплении нашей репутации при общении с довольно небольшой заинтересованной аудиторией — сейчас все меняется. Мы растем, аудитория приходит в Daata со всех уголков земного шара.

В нынешние странные времена, с которыми мы все столкнулись, желание увидеть мир с помощью цифровых медиа становится для многих все более важным, и мы являемся одной из ведущих мировых компаний в этой сфере.

Беседовал Александр Шуренков