

ЭНЕРГЕТИКА



АЛЕКСАНДР БОРОШНИН

1. ДМИТРИЙ СИМОНОВ,
генеральный директор АО «ЛОЗСК»

2. АЛЕКСАНДР БОРОШНИН,
генеральный директор ООО «PKS-Энерго»

3. ВЛАДИМИР ПЕХТИН,
генеральный директор АО «Ленгидропроект»;
СЕРГЕЙ САДОВСКИЙ,
генеральный директор АО «Норд Гидро»;
МАКСИМ ШАСКОЛЬСКИЙ,
генеральный директор АО «Петербургская сбытовая компания»

АЛЕКСЕЙ БАРВИНОК,
генеральный директор ПАО «ТГК-1»

РОМАН БЕРДНИКОВ,
исполняющий обязанности генерального директора ПАО «Ленэнерго»

КИРИЛЛ КЕЙСЕРМАН,
директор Октябрьского филиала ООО «Русэнергосбыт»

ВЛАДИМИР ПЕРЕГУДА,
заместитель генерального директора —
директор филиала «Ленинградская атомная станция» АО «Концерн „Росэнергоатом“»

ЭКСПОНАТЫ

59 → По мнению господина Сентябрева, даже если такие коллекционеры покупают подделки, что бывает довольно часто, они все равно оказывают влияние на цены на настоящие предметы искусства. По признанию многих коллекционеров, наши соотечественники в 1990-е годы тоже вели не самую упорядоченную коллекционную жизнь, но к середине «нулевых» этот запал иссяк. Конечно, участники списка Forbes все еще могут позволить себе соперничать с остальным миром на крупных аукционах, но обычные коллекционеры уже научились отделять зерна от плевел. И предпочитают надежность нового предмета в своей коллекции его возможному громкому имени.

ВЫГОДНОЕ ПРОИЗВЕДЕНИЕ «Главный талант коллекционера — умение ждать и надеяться,— убежден Александр Симоновский.— Иногда нужны годы, а то и десятилетия терпения и кропотливой работы, чтобы оправдать инвестицию в предмет искусства. А может, и столетия. Примером тому — недавняя продажа картины Леонардо да Винчи. Веками думали, что это подделка или мастерская. А тут купили за \$120 млн, присмотрелись: нет, точно Леонардо! И продали за \$450 млн».

Сроки окупаемости у вложений в произведения искусства большие и могут составлять не один десяток лет, согласна с ним эксперт инвестиционной компании QBF Ирина Гладышева. По ее мнению, коллекционирование — это искусство для тех, кто умеет ждать. «Но оно того, несомненно, стоит»,— говорит госпожа Гладышева. В подтверждение своих слов она ссылается на индексы ARTIMX Painting и ARTIMX Graphics, согласно которым с 2008 по 2014 год инвестиции в полотна принесли инвесторам около 350% прибыли. А по данным Hislops Price Guide, цена на произведения искусства с 1997 по 2002 год выросла на 700%.

ОТПЕЧАТОК АВТОРА «Для меня искусство — больше, чем увлечение или инвестиции,— признается совладелец группы «Илим», председатель совета директоров УК «Старт Девелопмент» Захар Смушкин.— Это способ выражения индивидуальности в современном, излишне формализованном мире. Авторские коллекции тем и интересны, что в них всегда видна эмоциональная составляющая — отпечаток автора. Я всю жизнь занимаюсь бизнесом, думаю и живу как предприниматель. Однако убежден, что два полушария, одно из которых отвечает за логику и анализ, а другое — за творчество и его восприятие, должны быть гармонично развиты».

По словам господина Смушкина, он давно занимается коллекционированием русской живописи конца XIX — начала XX веков. Но покупка картин этого периода в какой-то момент стала весьма рискованным предприятием. «В начале 2000-х годов из двух выставленных на продажу предметов русского искусства один непременно оказывался подделкой,— говорит Захар Смушкин.— На рынок было выброшено огромное количество фальшивок. Поэтому мое внимание привлекли предметы, про которые принято говорить „единственные в своем роде“, обладающие не только художественной ценностью, но и не поддающиеся репродуцированию».

Творческие поиски «привели» коллекционера в Страну восходящего солнца, а точнее — в один из самых интересных периодов в ее истории — эпоху Мэйдзи. Она длилась с 1868 по 1912 год и ознаменовалась отказом Японии от политики самоизоляции, что отразилось и на местной культуре. Вестернизация и открытость миру не только не загубили японское искусство, но и вдохнули в него новую жизнь. Японские мастера обратили внимание на освоение новых техник и форм, доведя качество их изготовления до совершенства. В 2016 году коллекция декоративно-прикладного искусства Японии конца XIX — начала XX веков, принадлежащая Захару Смушкину, была выставлена в Эрмитаже. Экспозиция, состоящая из 700 произведений из керамики и металлов, а также изделий, декорированных эмалью и лаками, длилась четыре с половиной месяца.

«Это эталонные предметы, не имеющие аналогов в мировом искусстве, в силу сложности и уникальности исполнения,— рассказывает Захар Смушкин.— Их неповторимость для меня является не только критерием для коллекционирования, но и качеством, обязывающим к некоей социальной ответственности. Настоящий коллекционер не должен держать коллекцию взаперти, поэтому, когда я почувствовал, что мое собрание японского искусства достаточно репрезентативно, оно было представлено широкой общественности. Экспонирование частных коллекций, на мой взгляд, может стать хорошей традицией».

ПРЯТАТЬ БЕСПОЛЕЗНО С тем, что любая коллекция хотя бы однажды должна быть представлена заинтересованной в ней публике, согласны практически все опрошенные BG бизнесмены. Но в Петербурге, хоть это и музейная столица России, возможность выставиться есть не всегда, а новые пространства нужного формата здесь появляются редко и в основном благодаря бизнесу. В частности, компания «Старт Девелопмент» господина Смушкина предлагает решение по реконструкции находящегося в центре Петербурга Придворно-конюшенного ведомства и его дальнейшего использования в качестве музейно-выставочного пространства.

«На сегодняшний день музеи и исторические комплексы Санкт-Петербурга наполнены экспозициями, датированными не позднее второй половины XX века,— поясняет господин Смушкин.— Мы же говорим о необходимости создания полноценного музея современного искусства. О потребности в новых интерактивных форматах презентации и хранения художественных произведений. Живого пространства, которое само создает культурную среду».

Коллекционеры всегда стремятся продемонстрировать произведения искусства ценителям, подтверждает Ирина Гладышева. Конечно, есть и те, кто беспокоится за безопасность своей коллекции, поэтому просто хранит дорогостоящие арт-объекты за железным замком. Но все же это редкие исключения, поскольку именно дальнейшая демонстрация и есть основной мотив для собрания серьезных коллекций. А вот в какой форме будет проходить показ — в галерее для широкой аудитории или на закрытой презентации «для своих» — зависит уже от амбиций коллекционера. ■