

Бизнес план галереи

И как это бывает со всем новым, к этому бизнесу стали проявлять интерес многие. И многие, кто брался за это дело, но не смог понять его сути, прогорали. Тем не менее сегодня столица может похвастать несколькими галереями, которые если не шикают, то во всяком случае чувствуют себя уверенно. На примере одной из них БИЗНЕС рассказал, как и кому стоит заниматься этим бизнесом. Руководители других галерей дополнили рассказ.

ЛИХА БЕДА НАЧАЛО

Галерея “Ателье Карась” открылась в 1995 г. Хотя, по словам ее руководителя Евгения Карася, идея создания галереи зародилась в его семье, семье художников, еще в 1986 г. Именно тогда появилось помещение для будущей галереи. Союз художников предоставил родителям Евгения целый этаж под творческую мастерскую: общая площадь помещения составляла примерно 200 кв.м (см. “Совет №1”). “Хотелось создать некое пространство для “прокручивания” интересных творческих идей. Создать культурную среду для общения единомышленников, платформу для красивой жизни”, – вспоминает г-н Карась.

Создание “пространства” началось с большого ремонта. Дело в том, что художественному семейству Карасей достался один из самых старых и запущенных (по словам Евгения) домов середины XIX века на Андреевском спуске: выбитые окна, обвисший потолок, потрескавшиеся стены, изуродованные временем и краской лепные украшения. Здание нуждалось не просто в ремонте, а в реставрации. Но и после того как помещение приобрело надлежащий вид, оно не сразу стало “пространством для “прокручивания” творческих идей”.

ImageПо словам Евгения Карася, вплоть до 1995 г. “шел процесс накопления знаний в области современного искусства”. Будущий галерист стремился понять, что происходит в изобразительном искусстве Украины, России, Европы, Америки. Кроме того, нужно было тщательно исследовать “украинскую ситуацию”: художественные направления, инфраструктуру, тусовки, фамилии, рейтинги. Было решено выставлять работы только украинских художников. “Мы (коллектив галереи. – Ред.) *начали* формировать базу данных: собирали информацию о художниках, фотографии их работ, искусствоведческие тексты. Позднее *составили* список самых интересных и сильных художников. И в 1995 г. *начали* приглашать их поучаствовать в выставочных *программах*, которые мы к тому времени разработали”, – откровенничал г-н Карась.

Галерист утверждает, что, открывая собственное дело, он не прибегал к опыту зарубежных галерей и не изучал соответствующую литературу. Мол, “учился на ходу, на ходу реализовывал собственные креативные представления и в то же время создавал некую индустрию”.

Когда пришло время открыть галерею, у Евгения Карася было все необходимое: первое – большое и недорогое помещение, второе – идеи будущих выставок, третье – база данных о художниках и их работах, четвертое – компетентные единомышленники (соратники).

СОВЕТ №1

Галерею лучше располагать в центре города. Идеальным может считаться помещение, общая площадь которого 200 кв.м: выставочный зал – 50-80 кв.м, офис – 15-20 кв.м, помещение для хранения работ – 30-50 кв.м и техпомещения (для хранения оборудования и т.д.) – 50 кв.м. Правда, известны случаи, когда площадь галереи – всего 25 кв.м.

КАДРЫ

В галерее “Ателье Карась” работают всего пять человек: галерист – руководитель, куратор, пресс-секретарь, консультант и экспозиционер.

ImageПо убеждению нашего героя, успех всего *предприятия* всецело зависит от галериста: от его вкуса, его позиции. Именно он задает тон, формирует имидж галереи. Он решает, какое искусство приемлемо для его галереи, а какое – нет. С какими авторами ему работать, с какими – нет. Он же устанавливает “планку” для галереи. Галеристу совсем не обязательно быть

художником. Главное – разбираться в изобразительном искусстве и любить его. Кстати, арт-менеджеров уже готовят некоторые вузы Украины. Например, Киевская художественная академия и Киевский университет культуры.

Руководитель галереи “Ателье Карась” отводит вторую по значимости роль куратору. Куратор иницирует, организывает и проводит выставки. По мнению г-на Карася, этому работнику просто необходимо художественное образование.

Экспозиционер у г-на Карася также из художников. На нем “висит” экспозиция. Он решает, где разместить ту или иную работу, чтобы она “не потерялась” в общей массе, чтобы “не забила” другие работы, чтобы экспозиция была максимально адекватна концепции выставки. То есть организация экспозиции – это целое искусство. И как заметил Евгений Карась, зачастую умело выполненная экспозиция придает картинам “новое звучание”.

ImageЧто касается консультантов (которые работают с посетителями и потенциальными покупателями) и пресс-секретаря (работа со СМИ), то с этим в “Ателье Карась” отлично справляются выпускники Киево-Могилянской академии. “Могу сказать уверенно, что ни один вуз не в состоянии соперничать с выпускниками факультета культурологии Киево-Могилянской академии”, – заявил Евгений Карась. Он также признался, что почти все его сотрудники – универсальные работники: почти все они пишут тексты, составляют выставочные *программы*, организуют выставки, консультируют посетителей.

Вскоре в галерее появится программист, который будет заниматься только интернет-ресурсами, созданными и курируемыми галереей.

Штатные сотрудники галереи получают в среднем от \$200 до \$500 в месяц.

РАЗРЕШИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

По словам Евгения Карася, чтобы открыть галерею современного искусства, не нужно получать никаких разрешительных документов, кроме общепринятых. И целенаправленно галерее никто не проверяет, поскольку законодательно деятельность галерей не регулируется: нет в наших *законах* такого понятия специфической культурной деятельности, как “галерея”.

Казалось бы, эта неурегулированность на руку галереям: живи себе, не зная никаких хлопот. Но галеристы недовольны. Они хотят, чтобы статус галереи был определен законодательно. И чтобы эта деятельность лицензировалась.

СОВЕТ №2

Начать галерейный бизнес можно и с \$1,5 тыс. Это при наличии помещения. \$1,5 тыс. уйдут на зарплату сотрудникам за первый месяц, фуршет по случаю открытия и буклеты о выставке. Аренда помещения, да еще в центре города, “влетит в копейку”. Можно договориться с местной властью – организовать совместную галерею. А можно присовокупить галерею к уже действующему *бизнесу*: например, банкир может организовывать выставки в холле банка.

РАБОТЫ И АВТОРЫ

“Галерея Карась” позиционирует себя как галерею современного фундаментального искусства. То есть здесь показывают искусство традиционных технологий: живопись, графика, скульптура и фотография. И лишь в редких случаях – инсталляция, медиа- и видеоарт.

“Я изначально поставил себе задачу – создать галерею, которая бы формировала рейтинг украинского изобразительного искусства и влияла на него. И мне пришлось отбирать все самое лучшее”, – говорит галерист. Он убежден, что работает только с серьезными авторами: мол, “до конъюнктуры не опускаюсь”.

ImageКак определить, что один художник серьезный, а другой – нет? Евгений Карась делает это с помощью собственной системы оценки, которая, впрочем, не претендует на объективность. Спрашивает мнение экспертов, в качестве которых выступают авторитетные в профессиональных кругах художники. Кроме того, об авторе судит по мероприятиям, в которых он участвовал. Самый

высокий уровень международного признания художника – участие в престижных международных фестивалях, например в Венецианском биеннале.

Большую роль играет и то, где выставлялся автор. “Когда художник заявляет, что он выставлял и продавал свои работы за рубежом, – это еще ни о чем не говорит! Ему можно задать один-единственный вопрос: “В каком музее современного искусства выставлены ваши работы?” – делился фрагментами своей методики оценки г-н Карась. Если художник называет известные музеи, например Музей Людвига, Стедлик-музей и пр., значит, он может подтвердить *свой* высокий международный статус. Таких художников в Украине, по мнению галериста, не более 30. Он назвал лишь несколько имен: Маков, Савадов, Тистол, Ройтбурд, Гнилицкий, Животков, Сильваши и др.

Примечательно, что собственные работы художник Евгений Карась в своей галерее никогда не выставлял. “Мы выставляем лучших художников Украины, я себя таковым не считаю – это во-первых. А во-вторых, я больше 10 лет арт-менеджер, галерист и эксперт, а не художник. И вообще, при *составлении* выставок родственные и дружеские связи не играют никакой роли. Я могу дружить с художником, но его работы у себя не выставлять и наоборот”, – заявил галерист. По его мнению, “галерея, как и любой художественный проект, оценивается не по самому сильному, а по самому слабому художнику или проекту. И не столь сложно поднять “планку”, сколь сложно ее не опустить”.

ImageЧтобы “не опуститься”, галерея “Ателье Карась” регулярно проводит исследования, цель которых – оценить и спрогнозировать художественную ситуацию, консолидированно определить лучших художников страны по оценкам специалистов. “Система проста. Мы опрашиваем 15 экспертов (людей, занимающихся современным искусством: галеристов, арт-менеджеров), просим их назвать фамилии 50 наиболее интересных художников. Как правило, их мнения совпадают на 80%. Затем просим из указанных 50 отметить 10 сильнейших: совпадение – 20%. Так формируется внутренний рейтинг, но это только одна из существующих моделей”, – объяснил Евгений Карась.

Его галерея системно работает более чем с 30 художниками. Правда, ежегодно она отводит место для работ

одного-двух новых авторов. А в среднем в год проводит 10-15 выставок. То есть на просторах галереи даже не все интересные авторы могут “показаться во всей красе”. Но были времена, когда галерея работала интенсивнее. “В 1998 г. мы провели 51 выставку: раз в две недели устраивали по три персональных выставки. Это был рекорд, который никто никогда не побьет, включая нас самих. Это было сумасшедшее время, и второй раз мы вряд ли такое переживем”, – сказал галерист. На рекорд галерея шла сознательно – говорят, что нужно было попробовать за короткий срок представить всю художественную палитру Украины.