



Констанция Юзвишин

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ НЕКОТОРЫЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ КАНАДСКОГО ИСКУССТВОВЕДА

Алла ФЕОФАНОВА

«Зеркало Недели» 21.12.1996

Есть люди, которым не сидится дома. Они рано осознают, что жизнь коротка, а сделать в ней нужно бесконечно много. Они хотят быть не там, где удобно, а там, где интересно. И все увидеть своими глазами. И во всем поучаствовать. И, если возможно, помочь. Констанция Юзвишин закончила в Канаде университет по

специальности археология, классические науки и история искусств. Она оказалась одной из двух избранных из всей Канады (на конкурсной основе) счастливых обладателей стипендии Министерства культуры Италии, позволяющей два года жить и изучать искусство в Италии. Ее темой стал образ Мадонны в искусстве эпохи Возрождения, и попутно она учила итальянский в Университете Данте Алигьери. Прожив в Италии вместо предполагавшихся двух пять лет, Констанция неожиданно приехала в Украину. Это был 1992 год, она получила стипендию от общества «Украина», занимавшегося обменными программами. Стипендия равнялась 40 долларам в месяц.

— Этого хватало только на существование. Предполагалось, что я буду жить в общежитии, но я решила снять квартиру на свои деньги.

— **А почему ты вообще приехала сюда?**

— На Западе до 1990 г. было очень трудно найти информацию об искусстве стран Восточной Европы, в частности Советского Союза. В последние годы в Западной Европе преподавание истории искусств изменилось: в структуру учебников было внесено творчество женщин-художников, ремесла. И я приехала сюда, чтобы работать над докторской диссертацией о замечательной художнице начала века Александре Экстер, уроженке Киева. Моя монография - альбом о ней уже практически готова, и это будет первое в мире собрание ее работ. Я нашла здесь массу литературы в библиотеке Академии наук, интервьюировала множество людей, которые ее помнят или принадлежат ее среде. Этой информации нет на Западе, и вообще, живя в стране художника, лучше понимаешь его творчество.

— **Но ты ведь занималась здесь не только своей диссертацией...**

— Да. В первый год я тесно общалась с Национальным художественным музеем и подружилась с замдиректора Ириной Горбачевой. И я поняла, что музей в очень плохом состоянии, что срочно нужны деньги. У них есть очень дорогие уникальные иконы XIV, XV, XVI веков, которые нужно содержать в соответствующих условиях, а температурный и влажностный режимы не позволяли. Я решила провести первый в Украине аукцион. Мы использовали Международный женский клуб как имя, потому что там в то время было всего порядка 10 членов, и пригласили всю иностранную общественность в Киеве, людей, занимающихся бизнесом, посетить музей бесплатно, и во время этих туров они жертвовали деньги. Мы собрали 600 рублей, что в то время было не так уж и мало. А на сам аукцион Ирина пригласила 20 художников разных стилей и жанров. Входной билет стоил 5 долл. Поскольку в Украине в то время рынок в искусстве не сложился, мы не знали, сколько просить за картину, и все стартовые цены начинались со ста долларов. Еще мы впервые устроили там шоу одежды украинских модельеров. (Это еще было то время, когда носили такую, как бы это выразиться — советскую одежду: одинаковую, темную, плохо скроенную.) В общем, мы продали все работы и собрали 14 тыс. долларов для музея и, кроме того, музею пожертвовали три компьютера.

— **А выставки женщин-художниц, которые проводятся сейчас под эгидой Международного женского клуба к 8 Марта?**

— Это тоже была моя идея. Когда приехала, заметила такую тенденцию: большинство выставяющихся художников — мужчины, члены Союза художников и в основном из

Киева. Я подумала, что наверняка должны быть и другие, не менее талантливые люди. Кроме того, здесь существует схема: твой отец или мать должны быть художниками, ты должен начать заниматься живописью очень рано, лет в 10 — 14, тогда ты пробьешься. Это очень отличается от Запада. Я не считаю, что талант передается генетически. И еще момент: если художники составляют семью, как правило, выставляется и занимается творчеством муж, а жена, в основном, на кухне и всегда считает, что она не так талантлива, как он. Украинские женщины вообще не верят в себя, их основная черта — жертвенность. И я хотела что-то для них сделать. Так возникла уже ставшая традиционной (в этом году третья) выставка-конкурс женского искусства. Участвовать могут все желающие, мы находим спонсоров для первой, второй, третьей премий, международное жюри оценивает работы по номерам, т. е. не зная имен художниц, что дает наиболее объективный результат. Ну и, конечно, эти выставки — это и выход к потенциальному клиенту и для многих, возможно, единственный шанс стать известными широкой публике, в том числе и иностранной.

— **Ты приобрела друзей среди художников?**

— Массу. Для порядка 40 из них я составила библиографию их работ, научила писать резюме, знакомила их с потенциальными клиентами-покупателями. Многие художники после падения Союза растерялись, они жалуются на жизнь, не знают, как продать свои работы. В этом деле также нужно быть профи. Нужно подготовиться к встрече с клиентом, уметь общаться, уметь себя подать, при этом в мастерской не должны бегать дети и решаться семейные проблемы. Это бизнес. Я присутствовала при встречах, когда художник очень хотел продать, а клиент купить, но они так и не смогли договориться, потому что обстановка была не та.

— **А откуда твои клиенты?**

— - В основном из США и Канады. Но одна из проблем в том, что нет разнообразия стилей и направлений. У художников нет своего оригинального стиля, чаще всего это мимикрия западного современного искусства. А на Западе сейчас, как ни странно, после падения Союза очень популярным стал стиль соцреализма, эти работы очень дорого стоят. Например, художник здесь делает то, что на Западе делали с 1940 года. В Украине полностью отказались от соцреализма, а почему бы на его основе не сделать свой уникально украинский стиль? Ведь клиент, покупая работу в другой стране, всегда хочет, чтобы было видно, что она могла быть создана только в ней. Никто не хочет покупать подражание тому, что в лучшем качестве и большем количестве есть дома.

— **Сейчас появилось много новых молодых имен...**

— Ну да. За последние два года все чаще слышно о Тистол, Маценко, Скугаревой. Они заняли свое место на рынке. Но для 4-миллионного города и страны а 52- миллионным населением этого недостаточно. Где художники из Львова? Где, наконец, художники из глубинки? Например, я из канадского города Эдмонтон, где всего 650 тыс. человек населения, но очень много разнообразных художников.

— **Может быть, это просто такое богемное место?**

— Нет. Город как раз очень консервативный, но разнообразие вообще характерно для искусства Запада. Кстати, в Украине появилось больше инсталляций или концептуального искусства. А такой огромный пласт, как компьютерная графика? Это наиболее интересное и перспективное направление сейчас. Она, кстати, широко используется в кино. Ее произведения печатаются на различных материалах: от ручной работы, бумаги до разнообразных пластмасс. Принтер можно заправлять красками, подобным масляной, акварельной и водоземлюсионной. Эффект потрясающий. И при этом можно делать миллионы копий. Это искусство будущего. В Украине же масло — до сих пор главная техника. У меня такое ощущение, что художники боятся нового.

— **Ну а качество работ?**

— Качество превосходное. Здесь художники очень хорошо рисуют, поэтому, наверное, в Украине такое распространение получил сюрреализм, ведь в нем не обойдешься без хорошего рисунка. Здесь в Академии художеств большое внимание уделяется технике рисунка, а на Западе она как бы утеряна и, к сожалению, не является сейчас одним из главных компонентов обучения художника. Поэтому в Украине очень сильные графики. Я бы сказала, что графика здесь, сравнительно с западноевропейской, стоит на очень высоком уровне. Скульптуру же я нахожу скучной. Скульпторы опять-таки не используют

легкие современные материалы, оргстекло, индустриальный продукт. А ведь они не дороже, чем бронза или мрамор. Можно использовать даже металлолом. Такой простор для фантазии и творчества. Я знаю, что скульптуру здесь очень мало покупают. Потому что скульптор просит 800 — 900 долларов за работу, может быть, приятную во всех отношениях, но массу подобных произведений можно приобрести на Западе. Например, студенты Академии художеств США продают такие же работы за 200 300 долларов.

А вообще людям искусства здесь нужно учиться жить по законам рынка, продвигать себя, не замыкаться в мастерской, продавать себя в хорошем смысле этого слова. Искать заказы, обращаться в банки, в большие фирмы. Не люблю, когда жалуются на жизнь. Пусть посмотрят, как на Западе люди моют по вечерам посуду в кафе и ресторанах, чтобы иметь возможность днем работать творчески, содержать мастерскую, платить за квартиру. В Канаде и США художников, которым удается содержать себя своим творчеством, очень мало. Это 1—2%. В Западной Европе правительства больше помогают художникам, но и там тяжело. Легкой жизни у человека творческого не бывает. Я хочу обратить внимание еще вот на что. Здесь художникам очень тяжело выставляться. Цены за аренду помещений западные, например 20 долл. за кв. м. И художнику предоставляется только помещение, это все. Обычно на Западе у галереи, сдающей помещение под выставку, есть определенная репутация, свои клиенты, которые приглашаются руководством галереи, приглашаются масс-медиа, печатаются пригласительные, организовывается фуршет, т. е. руководство галереи берет на себя все сервисное обслуживание. А здесь часто никто и не знает о выставке художника — рекламы никакой. Здесь ты платишь за помещение, но все делаешь сам. И еще одна ужасная, просто неприличная вещь: отсутствие единого стандарта. Это крайне не профессионально, когда директор галереи с художника, с которым он в дружеских отношениях, берет смешные деньги, а с другого дерет втридорога.

То же самое, когда художник продает свои работы: цена всегда должна быть одинаковой, независимо от того, кому ты их продаешь. Хочешь - подари. Но нужно держать планку на одном уровне, если ты считаешь себя профессионалом. Без стандарта нормальный рынок художественный не сложится. И мой совет: не нужно пытаться продавать за безумные деньги работы, когда на них нет спроса. Продавайте подешевле, чтобы внедриться в рынок, а приобретая имя, постепенно повышайте цену. Ведь это закон бизнеса, так поступают не только в искусстве.

— **Ну а что же ты, защитишься и уедешь домой преподавать?**

— Скажу откровенно, здесь у меня возможностей намного больше. Например, в прошлом году в Канаде было всего два вакантных профессорских места для преподавания истории искусств. А если бы я захотела работать в музее, нужно было бы уже находиться там в этой среде 3—4 года, чтобы устроиться. Там, как и здесь, в искусстве это часто вопрос не только того, что ты можешь, но и с кем ты знаком. Так что я, наверное, пока останусь. Мне нравится жить на грани, там, где неустроенно, некомфортно, но интересно, масса возможностей. В Канаде все уже давно утряслось, устоялось. А для Украины у меня есть идея: начать производить здесь свою не дорогую, но красивую мебель, ни в чем не уступающую итальянской. Это ведь тоже искусство. Есть художники-единомышленники, есть фабрика в Одессе, с которой мы нашли общий язык. Ведь производить в стране намного дешевле, чем закупать импортное.

— **А как же ты тут — совсем одна?**

— Да, мама, папа, сестра — в Канаде. Мой близкий друг живет временно в Японии. (В это время под диваном раздалось сопение и из-под пего показался нос). Суши! (Имя собаки и, одновременно, название японского блюда). Вот Суши со мной. Кстати, купила ее здесь, так что она — украинка. Скрашивает мое одиночество. Но скучать, собственно, некогда. Домой езжу раз в год. А все остальное... Все случится в свое время. Я оптимистка.