

о том, куда вложить деньги

# ЛИЧНЫЙ СЧЕТ

№3 • МАРТ–АПРЕЛЬ • 2005



Real show  
**ШАЛЬНЫЕ  
ДЕНЬГИ**

**ЗЕМЛЯ  
ПОД КИЕВОМ**  
в рассрочку

**САМЫЕ  
ВЫГОДНЫЕ**  
молодежные кредиты

**НА ПОПРАВКУ**  
с медстраховкой

# Влюбиться в деньги

с Ольгой Сумской

# Конвертатор эмоций

✿ Известный киевский художник Александр Андреев уверен, что хорошую картину с высоким потенциалом роста цены можно купить за смешные деньги, и советует при покупке учитывать мнение женщины

— **Есть ли смысл вкладывать деньги в живопись?**

— Бесспорно, это выгодное вложение денег, но если говорить о современных художниках, инвестиции могут оправдаться не всегда. Живопись покупают даже в самые тяжелые времена. Например, графикам намного сложнее. Сегодня графика не пользуется таким спросом, как живопись.

— **Где вы продаете свои картины?**

— В Штатах, Литве, Польше, Румынии, Франции, Австрии. Многие знакомые, уезжая в Израиль и Канаду, покупали у меня виды Киева. Картины помогают им переживать ностальгию. В Штатах, с учетом процентов взимаемых галереями, я выставил свои работы за приличные суммы. Хотя потом наша диаспора посоветовала снизить цены. Для американцев, особенно пожилых, старой формации, очень значима сумма в сто долларов. У них не нивелировалось понятие денег, как у нас. Сто долларов — это небольшие деньги.

— **Вы работаете в разных стилях. Что пользуется наибольшим спросом: авангард или классика, масло или акварель?**

— Я работаю в основном в классике. Но бывает, использую и другие техники, например, четыре работы сделал остатками кисточек и пальцами. Их сразу же расхватывали. Авангард — не более чем модное слово. Все знают, что авангард стоит дорого и его надо покупать. Но следует понимать, что самое главное в любой работе — положительные эмоции.

Людям очень нравятся просторы. Не обязательно это должно быть поле или бескрайнее небо. Нравится свежесть, даже если это будет маленькая поляна. Большие деньги дают за реалистич-

тические вещи. Масло или акварель — на все есть любители, хотя масло покупают больше. Стоимость акварели ниже, хотя есть работы, оцениваемые в кругленькие суммы.

— **В каких музеях выставлены ваши работы?**

— В Мариинском дворце в Киеве. Мои работы выставлены в Центре культуры города Эйда, штат Оклахома. Но я считаю, что присутствие картин в музеях не принципиально.

Музей — это великолепное собрание, доступное всем для просмотра. Но когда из великолепного собрания показывают не больше 10% картин — это уже не музей. Экспозиции не меняются, хотя в запасниках есть немало шедевров. Если картины не видят и не знают, можно считать, что их просто нет, они неизвестны. Это самое страшное.

— **Ваши работы подделывают?**

— Подделывают, но некачественно. Каждый год на Андреевском спуске, куда я, как и большинство художников, выхожу со своими картинами, просят сфотографироваться прохожие. А потом мои друзья или жена говорят: «Твои работы уже продают посредники».

— **Как вы сами оцениваете свои работы, какие из них перспективны с точки зрения инвестиций?**

— Оценивают работы мои приятели, друзья. Если собираются несколько человек, то всегда высказывается несколько мнений — каждому нравится что-то свое. Но, как правило, называют работы, которые и в моем понимании наиболее удачны. У меня как у художника есть ощущение законченной работы. Ведь мы все разные, с разными настроениями. Хорошая живопись нравится всем, даже не искусственно-

му в искусстве человеку и не имеющему специального образования. Если вещь хорошая, то очень быстро растут проценты. Причем вовсе неважны размеры картины. Многие считают, чем больше вещь, тем она дороже. Вовсе нет. Часто спрашивают, почему работа на меньшем холсте стоит триста долларов, а почти такая же, но больше — сто? Необходимо учитывать, что и рамка стоит денег. Картина — тоже производство, требующее финансовых затрат.

— **Какая максимальная цена ваших картин?**

— В Украине мне удавалось продавать картины за \$7,5 тыс. За границей самая крупная продажа в Польше — \$2 тыс., в Штатах — \$1,5 тыс.

— **Кто покупает ваши картины?**

— Очень разные люди. Известных людей не хотел бы называть — о них пишут в газетах, показывают по телевидению. Среди них послы, певцы, банкиры, политики. Около семи моих работ у оперной певицы Ольги Басистюк. Поэт Юрий Рыбчинский, покупая картину в подарок, упросил, мол, уступи, как художник художнику. Иногда пишу картины по заказу. Например, для одного из послов нашей страны, сына академика,

## АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВ

Родился в 1952 году в Саратове. Закончил Вильнюсскую художественную школу, Киевский институт гражданской авиации. Автор двух патентных авиационных изобретений. Член Союза дизайнеров Украины. Удостоен медали им. Кондратюка за вклад искусством в развитие космонавтики, медали им. Кожедуба, вошел в рейтинг трех тысяч выдающихся людей «Киевляне». Инструктор по туризму, горнолыжному спорту, обладатель коричневого пояса по каратэ, увлекается охотой и рыбалкой.

## НЕКОТОРЫЕ ВЫСТАВКИ АЛЕКСАНДРА АНДРЕЕВА

**1985–2004 г.** Киев, Андреевский спуск. Каждый год в День Киева

**1991 г.** Сеул, Дни Украины в Корее

**1992 г.** Величко (Польша) галерея Szygarowka; г. Бельско-Бяла, Americana-Zacisze

**1993 г.** Киев, Музей книги и книгопечатания, Киево-Печерская лавра

**1994 г.** Киев, галерея «Киев», Республиканский дом актера, Всеукраинская выставка, «Хортиця-94»

**1995 г.** Киев, Дом художника, Всеукраинская выставка «Весна-95», галерея «Золотые ворота» «Обнаженная натура»

**1996 г.** Вильнюс (Литва), галерея РКС

**1996 г.** Вашингтон DC (США), посольство Украины в США, г. Эйда, (Оклахома, США) Центр искусств

**1997 г.** Киев, Мариинский дворец, Международный центр культуры и искусств

**1998 г.** Киев, Кабинет Министров Украины

**2004 г.** Киев, Киево-Печерская лавра, галерея «Неф»

**2005 г., июль,** Киев, Фонд культуры Украины



▲ «Кавказский хребет»



▲ «Золотая осень»



▲ «Закат»

писал три картины. На одной я изобразил три каштана перед Десятиной, которые заказчик еще мальчишкой, в 1946–1947 годах, посадил сам.

**— Чаще покупают работы для коллекции?**

— Для коллекций приобретает около 60% картин. Остальные покупают как презент или дорогой подарок близким людям.

**— Какой Андреев дороже — молодой или современный?**

— Самый-самый последний. Раньше из десяти картин шесть-семь получались очень удачными и тут же находили своих хозяев. Сейчас покупают даже незаконченные работы. Так обычно поступают американцы. Но, по моему мнению, из десяти картин лишь одна-две — по-настоящему хорошие вещи.

**— Какова судьба проданных картин? Встречали ли вы свои работы по большей цене, чем продали сами?**

— Такие случаи бывали. Однажды один из постоянных покупателей сказал: «Саш, ты извини, мы твою работу продали, но вместо нее купили три приличных». Собственно, эти работы просто обменяли. Еще был случай, когда картину приобрели за \$5 тыс., а через год пришли, чтобы узнать насколько она подорожала за это время. Сказали, что уже есть желающие купить ее за \$12 тыс. Правда, с продажей решили не спешить в надежде на рост цены. Но обычно мои покупатели не стремятся заниматься спекуляциями.

По большому счету, меня не интересует, за какие суммы перепродаются работы. Главное, чтобы их покупали по цене, которая устраивает меня.

Есть такой закон — чем больше завидуешь другим, тем больше проблем возникает у тебя. Нужно учиться, а не завидовать. Когда пытаешься заработать деньги, Фортуна поворачивается к тебе спиной, а когда просто трудишься с интересом, тогда и деньги появляются.

Деньги — это чистая свобода, не больше. Они позволяют обеспечить условия для работы, чтобы не пришлось переживать, что закончатся краски и кисти. В конце 1980-х — начале 1990-х мне удалось заработать много денег,

которых бы хватило на «Жигули» — по тем временам приличную машину. Но на все деньги купил кисти и краски. Пикассо тоже первый большой заработок потратил на эти же цели, обеспечив себя орудием труда на всю жизнь. Если даже он опасался, что может не получить свободу для творчества, то что говорить о нас смертных.

**— Вы торгуетесь?**

— Бывают случаи, когда я не хочу продавать картину. Каждую картину пишешь для себя. Дома немного моих картин, большинство — в мастерской. Хочу, собрать коллекцию работ Александра Андреева.

**— В ваших работах заложен финансовый потенциал. Собираетесь оставить наследство детям?**

— Обязательно. Пока работ немного. Кроме того, хочу сыну сделать несколько картин: зима, лето, весна и осень. Важно, чтобы он «рос в живописи», чтобы с детства у него были картины для души. Ему сейчас три года, и рисует он замечательно.

**— Чьи работы дороже — классиков или современных?**

— Между ними очень тонкая грань. Цены на классиков разные. Взять, например, Пикассо и Левитана. Работы первого оцениваются в десятки раз больше, чем второго. Кроме того, одна и та же работа за границей будет стоить миллионы, а у нас — пару-тройку сотен тысяч. Объяснение простое. В прошлом веке устали экспериментировать в авангардном искусстве, возвращаются к классике.

**— Где можно найти картину с высоким потенциалом роста цены?**

— Известно, что только три процента населения диктуют, кто гений в мире. Вот это и бизнес в чистом виде. Покупаемость — это признак состоявшегося художника. Один-два художника из десяти, чьи картины продаются, в будущем станут известными. Можно найти художника и купить картину у него. Многие пишут на обратной стороне работы свои координаты, адрес, например. Можно спросить у галериста. Но найти галериста, способного дать ценный совет, сложно. По большому счету, у нас мало галерей. Есть



магазины по продаже картин с наценкой 40–60%. Галерея должна лелеять, растить художников, обеспечивать им возможность работать и экспериментировать.

Всегда можно подобрать работу по своему карману. Купить картину может любой, даже если его доход 300–400 гривен.

**— Но чтобы выбрать хорошую картину, необходимо разбираться в живописи. Или это не принципиально?**

— Как можно любить театр, если ни разу в нем не был? В наше время многие приобретают картины, чтобы подчеркнуть имидж образованного респектабельного человека. И часто вешают на стены в офисе или дома посредственные работы. К вложениям в живопись нужно быть подготовленным. У нас не все понимают живопись, не все разбираются. Хорошо, если есть партнер, профессиональный дизайнер или

галерист, который подскажет, проконсультирует. Чтобы понимать живопись, необходимо ходить в музеи, галереи, смотреть разные работы. Нужно выбирать, как банковские вклады: ведь решив открыть счет, человек начинает выбирать, в каком банке, какой вклад, под какие проценты и т. д. Большое значение имеет и биополе картин. Неплохо знать художника лично. Очень важна его энергетика. Почему картины, которым уже исполнилась не одна сотня лет, по-прежнему завораживают? Потому что в них заложены сильные эмоции. Вкладывать нужно в хорошие вещи, чтобы они нравились. Кроме того, картина должна нравиться нашим детям, ведь такие вещи могут быть и семейными реликвиями. Важно, чтобы картина вписывалась не только в интерьер, но, если можно так сказать, и в ауру семьи, чтобы никто

не воспринимал картину как нечто отторженное. Наверное, первый признак удачной покупки, когда приходят к вам друзья, приятели и подолгу стоят возле картины.

**— Допустим, есть известный художник, чьи картины в цене. Как у него выбрать лучшую работу?**

— Чаще всего финансовую часть вопроса решают мужчины. Но пусть всегда последнее слово в выборе картины остается за женщиной. Чем тоньше душа у женщины, тем лучше она чувствует картину. Даже не разбираясь в живописи, она выберет интуитивно. Причем хорошо бы, чтобы выбирали не одна, а две-три женщины. Если их мнения совпадут, то такая картина действительно удача. И еще совет. За сильную работу не стоит с художником торговаться — он сам определит цену.