

ИСТОРИЯ ИСКУССТВ

12+



АРТ ДИЛЕР

ТВОЯ НОВАЯ
ПРОФЕССИЯ

ЯН КОЛЕС

Ян А. Колес

Арт-дилер – твоя новая профессия

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Колес Я. А.

Арт-дилер – твоя новая профессия / Я. А. Колес — «ЛитРес: Самиздат», 2019

ISBN 978-5-532-08133-8

Арт-дилер является специалистом, который вводит в обращение, покупает и продаёт произведения искусства. Профессия специфична, очень интересна и востребована. В книге расписывается: что входит в обязанности арт-дилера, что такое арт-проект и арт-инвестиции, кто такой галерист, как происходит продажа произведений искусства и продвижение художника и его работ, а также многое другое. В книге использованы иллюстрации с фотостока Pxhere.

ISBN 978-5-532-08133-8

© Колес Я. А., 2019
© ЛитРес: Самиздат, 2019

Содержание

Стать арт-дилером	5
Что входит в обязанности арт-дилера?	6
Конец ознакомительного фрагмента.	8

Стать арт-дилером

Арт-дилером называется человек либо компания, занимающиеся покупкой и продажей произведений искусства. Современные профессиональные сообщества арт-дилеров являются авторитетными экспертами в плане установки высоких стандартов для аккредитации либо членства, более того, они осуществляют поддержку художественных выставок, а также зачастую руководство собственными галереями.

Арт-дилер занимается тем, что ищет различных художников, для того, чтобы представлять продвигать их творчество, «раскручивать» имя, бороться за их интересы, а затем строит отношения с коллекционерами и музеями, чьи сферы совпадают с творчеством представленных людей искусства. Довольно часто дилеры прогнозируют общие тенденции рынка произведений искусств, в то время как другие видные дилеры способны оказывать непосредственное влияние на его вкус. Многие из них, как правило, специализируются на конкретном стиле, периоде, либо же регионе. Дилеры периодически выезжают за границу, посещают всевозможные выставки, аукционы и мастерские художников находясь в поисках подходящих приобретений, новых захватывающих работ малоизвестных авторов. Покупая новые произведения искусства, дилеры, как правило, перепродают их либо в собственных галереях, либо же непосредственно коллекционерам предметов искусства. Те, кто занимаются современным искусством, выставляют работы художников в своих собственных галереях и берут определённый процент от стоимости работ, продающихся у них.



Что входит в обязанности арт-дилера?

Хорошие арт-дилеры тщательно изучают историю искусства, либо уже имеют соответствующее образование в этой сфере. К примеру, профессия куратор музея искусств и художественной аукционной фирмы часто пересекаются с профессией арт-дилера, а порой и вовсе совмещаются.

Так владельцы галерей, не добившиеся успеха, но желающие продолжать развиваться в данной отрасли стремятся сотрудничать с более успешными галереями. Арт-дилерами становятся люди именно таких профессий как искусствовед, научный сотрудник профильного высшего учебного заведения, гид, куратор музея или аукционного дома, а также приличный процент практикующих художников.

Дилерам просто необходимо вникнуть и понимать деловую сторону мира искусства. Им надо соответствовать тенденции рынка произведений искусства, а также быть прекрасно осведомлённым о желаемом стиле тех людей, кто намеревается приобрести ту или иную работу.

Дилеры выясняют, какую сумму необходимо заплатить за произведение искусства, а затем подсчитать цену для дальнейшей перепродажи. Для этого, как часто это и бывает, надо влюбиться в работу, которой они занимаются и стать хорошо осведомлённым в искусстве. Арт-дилеры, имеющие дело с современным искусством, занимаются продвижением молодых талантов, новых художников, создавая тем самым, рынок для их работ, также приобретая и укрепляя собственную репутацию, и обеспечивая финансовый успех для самих себя.



Мир произведений искусств подвержен экономическому подъёму и спаду точно так же, как и любой другой рынок. Арт-дилерам необходимо быть более экономически сознательными, чтобы не выпасть «из обоймы», и сохранить свой источник дохода. Наценку художественных произведений нужно держать под своим контролем. Если цена и процент являются

слишком большими, то инвестиции имеют риск просто на просто обесцениться в случае чрезмерного количества товара, либо же случившегося экономического спада.

Для того, чтобы достаточно достоверно определить ценность той или иной художественной работы, дилерам необходимо близко осмотреть вещи либо картины, и тщательно сравнить имеющиеся художественные детали с подобными предметами. Многие арт-дилеры с большим опытом могут весьма точно устанавливать подлинность даже неподписанных работ, благодаря исследованиям определённых стилистических особенностей как своеобразные характерные мазки кистью, присущий цвет, каноническая форма. Они профессионально могут распознать множество стилей различных периодов и авторов работ. Так арт-дилеры в своём большинстве в состоянии отличить подлинные работы от искусных подделок (однако их также порой обманывают).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.