

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

———— <b>ГЛАВА 1: ОБЩАЯ КАРТИНА</b>	<b>9</b>
———— <b>ГЛАВА 2: ОСНОВЫ</b>	<b>19</b>
———— <b>ГЛАВА 3: ЗАЯВКА</b>	<b>51</b>
———— <b>ГЛАВА 4: САЙТ И ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ</b>	<b>77</b>
———— <b>ГЛАВА 5: ОТКРОЙТЕ ДВЕРИ СВОЕЙ МАСТЕРСКОЙ</b>	<b>89</b>
———— <b>ГЛАВА 6: РЕЗИДЕНТСКИЕ ПРОГРАММЫ И ГРАНТЫ</b>	<b>111</b>
———— <b>ГЛАВА 7: ПОКАЗ РАБОТ</b>	<b>137</b>
———— <b>ГЛАВА 8: ОТКАЗ: ОНИ ТОМУ ПРИЧИНОЙ, А НЕ ВЫ</b>	<b>165</b>
———— <b>ГЛАВА 9: ДОСТАВКА ПРОИЗВЕДЕНИЙ НА ВЫСТАВКУ</b>	<b>177</b>
———— <b>ГЛАВА 10: КОМИССИОННЫЕ ПРОДАЖИ</b>	<b>197</b>
———— <b>ГЛАВА 11: ПЕРЕДАЧА ВО ВРЕМЕННОЕ ПОЛЬЗОВАНИЕ И ЗАКАЗЫ</b>	<b>227</b>
———— <b>ГЛАВА 12: КАК ПРИВЛЕЧЬ К СЕБЕ ВНИМАНИЕ ГАЛЕРЕИ</b>	<b>239</b>
———— <b>ГЛАВА 13: ПОСТОЯННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО С ГАЛЕРЕЕЙ</b>	<b>249</b>
———— <b>ГЛАВА 14: ДОГОВОР О ПОСТОЯННОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ</b>	<b>267</b>
———— <b>ВОТ И ВСЕ</b>	<b>283</b>
———— <b>БЛАГОДАРНОСТИ</b>	<b>285</b>
———— <b>ОБ АВТОРАХ</b>	<b>287</b>

# **ГЛАВА 1**

## ——— Общая картина

В художественной среде полным-полно людей, которые любят повторять: «В мире искусства не существует правил». Но это лишь часть правды. Нет, конечно, отчасти они рассуждают верно: здесь нет ни каменных скрижалей с заповедями, ни писаного устава. И работа в мастерской зависит исключительно от вас, а не от неких правил, диктующих, что и как следует делать. Но мир искусства подчинен другим законам: традициям, ожиданиям профессионалов — всему тому, что вам необходимо знать перед тем, как покинуть мастерскую и впервые выйти в свет.

Традиции, впрочем, меняются. Еще совсем недавно, например, считалось, что художник должен проводить в мастерской год за годом в ожидании того момента, когда галереи обратят на него внимание. Сегодня же галереи соревнуются друг с другом за право завладеть самым свежим, самым оригинальным дарованием. Они методично прочесывают университеты и факультеты изящных искусств в поисках талантов и предлагают студентам контракты еще до получения дипломов. И не сказать, чтобы все, кому эти контракты предлагаются, были к этому готовы. Подобное, исключительно прагматической природы, давление может задушить на корню любой талант, и в особенности — начинающий. Но именно потому, что у вас, подающего надежды художника, вдруг появляется реальная, казавшаяся до сих пор невероятной возможность продать свои работы, вам просто необходимо знать о тех проблемах, с которыми предстоит столкнуться, и о тех правилах, по которым играет мир искусства.

Следовать им необязательно. Традиции — это лишь традиции. Чужие ожидания — это лишь чужие ожидания. Наша книга не о них. Хотите ломать систему — ломайте. Плывайте *против* течения. Но делайте это осознанно, четко отдавая себе отчет, почему вы так поступаете.

И еще. То, что подходит кому-то, не обязательно подойдет и вам. Примеряйте на себя все, что узнаете из этой книги: насколько наши советы соответствуют вашей индивидуальности, вашим устремлениям, вашему искусству. Потому что мечта о крупной нью-йоркской галерее — это одно, а карьера в провинции — совсем другое. Что уж говорить о продаже своих работ прямо из мастерской в попытке заработать на кусок хлеба! И речь здесь не о том, что лучше, а что хуже, — важно лишь ваше (и только ваше!) понимание успеха. И от этого понимания будет зависеть ваш путь.

Кто мы такие, чтобы учить вас? Одна из нас — директор художественной галереи, другой — юрист, практикующий в области искусства. Мы дружим уже много лет, с тех самых пор, когда поступили в колледж. И, как и многие из тех, кто профессионально

————— «Посмотрите на историю искусства, и вы увидите историю личностей эксцентричных, нарушающих правила. Мне бы хотелось, чтобы творческих людей подобного толка было как можно больше. Это и есть то настоящее искусство, которое мне так по нраву».

*Фред Томаселли, художник (Нью-Йорк)*

————— Я очень хорошо понимаю разницу между мнимой и реальной расстановкой сил в мире искусства, но считаю, что в центре всегда находится личность художника. В широком смысле он и есть та самая сила, что определяет ход истории. Не знаю, что бы я делала без художников. При этом я пока не ощущаю ничего, что позволило бы нашей среде так или иначе почувствовать себя единым целым, все ресурсы которого направлены на достижение одной-единственной цели. А ведь именно в этом заключается наша задача. Знаю, это сложно, но такой подход значительно поспособствовал бы взаимодействию, лежащему в основе любой успешной выставки и плодотворной работы в целом». **Шамим Момин, директор и куратор некоммерческой организации LAND (Лос-Анджелес) и бывший куратор Музея американского искусства Уитни (Нью-Йорк)**

————— «Быть куратором — значит пытаться увидеть закономерности. Ты видишь, как что-то происходит здесь, что-то происходит там, и буквально кожей чувствуешь приближение новой волны. Когда ты устраиваешь выставку, то словно пытаешься нащупать пульс времени. Любая выставка, которую я организую, — это всегда попытка зафиксировать происходящее, найти то важное (одного художника или группу), что определяет данный конкретный момент. Будто бросаешь вызов самому времени. Ты чувствуешь: это по-настоящему важно, нельзя просто пройти мимо, нужно выступить на стороне этих художников, узнать о них больше». **Майкл Дарлинг, куратор Художественного музея Сизтла (Сизтл)**

занимается искусством, мы делаем свое дело во имя любви к искусству и к тем, кто его создает. За те десять лет, что мы прожили в Нью-Йорке, нам не раз приходилось отвечать на одни и те же вопросы: как построить карьеру в мире искусства, как продавать свои работы, как это все регулируется законами.

И в один прекрасный момент нас осенило. Идея эта была настолько очевидной, что мы не могли понять, как она не пришла к нам в головы раньше. В отличие от других творцов у художников нет ни агентов, ни менеджеров — словом, никого, кто решал бы за них деловые вопросы. Им все приходится делать самим (по крайней мере пока не приходит широкое признание). Вообще, роль агента, действующего в интересах художника, должна выполнять галерея. Однако далеко не все это делают. И даже лучшим из них приходится балансировать на тонкой грани, пролегающей между интересами художника и желаниями коллекционеров, и разрешать конфликты интересов, о которых в других сферах искусства и слухом не слыхивали. Мы подумали, что неплохо было бы написать книгу, которая разъяснила бы художникам, что и как они должны делать, чтобы продавать свои работы, и ответила бы на все те вопросы, которые нам не перестают задавать. Мы отлично понимали, что единственный способ создать цельную и объективную картину — дать высказаться всем участникам процесса. Мы беседовали почти с сотней людей по всей стране. Мы разговаривали с галеристами и кураторами, бухгалтерами и юристами и, конечно же, с самими художниками. А затем почти целый год собирали воедино все их мнения и суждения (не забыв, впрочем, и о своих собственных) под обложкой раскрытой перед вами книги.

Мы хотим, чтобы вы услышали их голоса. Именно поэтому мы дополнили книгу цитатами из проведенных бесед. В них — различные воззрения, общепринятые и оригинальные, которые встречаются в мире искусства.

## **ОБЗОРНЫЙ ТУР ПО МИРУ ИСКУССТВА**

Мир искусства полон людей, роль которых в жизни художника очень велика. Именно от них зависит, как ваши работы будут созданы, показаны, поняты, проданы и сохранены в человеческой памяти. Во-первых, это, конечно же, все те люди, которые помогают вам расти, творить, реализовывать свои идеи и достигать поставленных целей: другие художники, бывшие учителя, сотрудники организаций, курирующих резидентские программы.

Еще существуют *багетные мастера, печатники* и многие другие профессионалы *производства*, в тонкостях работы которых вам нужно разобраться (а то и вовсе их освоить), чтобы довести начатое до конца.

Те, кто выбирает ваши работы для групповой или персональной выставки, называются *кураторами*. Обычно это люди с высшим образованием, имеющие научную степень в искусствоведении или кураторской деятельности. Если куратор работает в музее или некой некоммерческой организации, он будет *штатным куратором*.

*Независимый куратор* работает внештатно. Он самостоятельно организует выставки или сотрудничает с музеями и галереями. Также существуют кураторы, работающие на отдельные корпорации или частные лица (они поддерживают и развивают их коллекции).

Частные коллекционеры, корпорации и организации регулярно прибегают к услугам *консультантов и советников по искусству*. За свою деятельность эти специалисты получают либо фиксированную плату, либо определенный процент от стоимости той или иной работы. Некоторые из них зачастую сосредотачивают свое внимание на начинающих художниках, посещают их мастерские и знакомят со своими клиентами.

*Арт-дилеры* организуют публичные показы работ с их последующей продажей. Они специализируются либо на *первичном рынке произведений искусства* (когда работа продается впервые), либо на *вторичном* (когда работа перепродается). На первичном рынке арт-дилеры представляют картины ныне живущих художников и тем самым способствуют развитию их карьеры.

«Искусством образ и создается, и переосмысливается. Сотворение и переосмысление художественного образа — это восхитительная модель для всего мира в целом. И именно в этом — величайшая красота искусства». *Майкл Джу, художник (Нью-Йорк)*

«Я утешаю себя тем, что иерархическая машина мира искусства всегда находится в движении и постоянно меняется. Сейчас ею управляют коллекционеры и арт-дилеры, кураторы поддерживают работу механизмов, а художники и критики, к моему величайшему сожалению, довольствуются ролью простых пассажиров. Мы безвольно сидим и ждем, когда нас куда-нибудь привезут. Не то чтобы я жаловалась. Такова экономическая реальность. Если мы не захотим вылезти из этой машины, если богатые продолжат богатеть, то в обозримом будущем эта система по-прежнему будет определять условия нашего существования. Но рано или поздно машина неизбежно перестроится, и не раз: история тому подтверждение». *Мишель Грабнер, художница, профессор, критик, куратор (Чикаго)*

«Найти нечто по-настоящему значимое — это по большому счету и есть самое важное. Когда все идет хорошо, всегда есть то, что заставляет тебя двигаться вперед. Несмотря на славу, богатство, прелести светской жизни, ты продолжаешь спрашивать себя: «А зачем это все? Зачем это все лично мне?» Ты ясно видишь цель своей работы, понимаешь, что по-настоящему важно. То же происходит и в тяжелых ситуациях. Ты можешь задаваться вопросом, зачем проходить через ад нищеты и бороться за свое существование, но все же понимаешь, что творчество действительно приносит тебе удовольствие, что оно наполняет тебя. И ты в него веришь». *Чарльз Лонг, художник (Маунт-Болди, Калифорния)*



————— «Без художников никого из нас попросту не было бы. Мир искусства — это пирамида. Пирамида, состоящая из огромного числа элементов: критиков, арт-диллеров и многих других. Но художники — это ее крупнейшая и важнейшая часть. Основа всего». **Тони Уайт, галерея Тони Уайта (Чикаго)**

————— «Определитесь, каким именно художником вы хотите быть. Если вашим работам место в коммерческой галерее, с большой долей вероятности вы найдете галерею, которая их продаст. И, поверьте, нет ничего сложного в том, чтобы ваше искусство увидели в других городах. Но нужно отдавать себе отчет, какое именно место в мире искусства вы хотите занимать. Потому что скромные гонорары и выставки в музеях — это одно, а бешеная популярность и головокружительные продажи в Майами — это совсем, совсем другое». **Шеннон Стреттон, художница и директор галереи ThreeWalls (Чикаго)**

————— «Есть искусство, и лишь затем — рынок этого искусства. Для меня это две абсолютно разные вещи». **Фред Томаселли, художник (Нью-Йорк)**

На вторичном же рынке перепродают то, что однажды уже было куплено. Здесь обычно работают не с художниками, а напрямую с коллекционерами и другими арт-дилерами.

Многие из них называют себя *галеристами*, чтобы подчеркнуть свое родство с кураторами и продюсерами. Другие, не желая преуменьшать значения коммерческой составляющей искусства, предпочитают называться арт-дилерами. (В этой книге мы будем использовать термин «галерист», хотя и считаем, что различие между этими словами весьма условно.)

Большинство галерей имеют обширный *персонал*. Он подбирается в соответствии с личностью художника или с задачами, которые стоят перед галереей. Как правило, каждая галерея имеет в штате ряд сотрудников.

*Специалист по продажам* поддерживает уже имеющиеся связи с коллекционерами и налаживает новые, знакомится с работами начинающих художников и представляет их общественности, отслеживает новые перспективы, сопровождает сделки.

*Куратор* отбирает художников и работы для конкретной выставки, организует и проводит ее, подготавливает необходимую документацию.

*Помощник* в случае необходимости поддерживает художников в решении вопросов, связанных с профессиональным развитием, местом проживания, содержанием мастерской и участием в выставках в других городах.

*Делопроизводитель* отслеживает местоположение каждого экспоната, его состояние, стоимость и статус; занимается документальным оформлением переговоров и заключает договоры о доставке; контролирует саму доставку.

*Вспомогательный персонал* ответственен за упаковку и распаковку экспонатов, их доставку и хранение, подготовку к выставке.

*Архивариус* занимается каталогизацией изобразительных, печатных и рукописных материалов.

*Финансовый специалист* ведет бухгалтерию и оплачивает счета.

*Администраторы* встречают посетителей, консультируют по телефону, выполняют административные задачи (и да, администраторы — это не только девушки, но и парни).

*Управляющий* по сути руководит всеми процессами, происходящими в галерее, и отвечает за организацию рабочего пространства и техническое оснащение.

*Пресс-секретарь* отслеживает публикации в СМИ и рассылает пресс-релизы.

*Директор* видит всё и всех. Он отчитывается перед владельцем галереи.

————— «Мир искусства порой кажется неким монолитным чудовищем, но это не так. Конечно, в нем полно чудовищных частей, но это всего лишь люди, имеющие разные точки зрения и руководствующиеся разными интересами. Художник — лишь одна из частей это организма, которая должна научиться взаимодействовать с другими его частями. Не стоит думать, что ваша задача — сражаться с этим чудовищем».

*Билл Дэвенпорт, художник и критик (Хьюстон)*



————— «Что такое успех для художника? Думаю, если вы счастливы и сами считаете себя успешным — это и есть успех. Не забывайте только подталкивать себя вперед. Постарайтесь не идти на поводу у публики, создавая только то, что от вас ждут. Не бойтесь рисковать». **Келли Клаасмайер, критик газеты Houston Press и редактор портала glasstire.com (Хьюстон)**

————— «Определитесь с тем, что вам нравится и для чего вы работаете. Если вы по-настоящему хотите творить и быть творцом — выясните, что для этого нужно. Разберитесь, как встроиться в эту систему. Это лучше, чем критиковать и поносить ее». **Керри Инман, галерея Инман (Хьюстон)**

————— «Попробуйте отделить творчество от карьеры. Стоит понять, что, хотя в чем-то они, несомненно, пересекаются, по сути это два абсолютно разных дела, каждое из которых требует своего подхода. Нужно решить для себя, какой именно карьеры вы хотите и каким именно художником вы будете». **Джозеф Хейвел, художник и руководитель программы Core (Хьюстон)**

В маленьких галереях все эти задачи порой выполняет сам владелец. Крупные же управляются несколькими директорами и могут иметь в штате десятки сотрудников.

Помимо уже упомянутых, существуют и другие специалисты, которых вы можете встретить, даже если и не будете с ними работать.

**Критики** пишут статьи о выставках. Если повезет, напишут и о вашей. Однако не только они дают оценку увиденному: свое субъективное мнение высказывают также **репортеры** и **блогеры** (не стоит забывать и о **редакциях** специализированных журналов и газет).

**Организаторы художественных ярмарок** ежегодно проводят свои мероприятия по всему миру.

**Аукционные дома** занимаются выкупом работ у коллекционеров, а затем перепродают их тому, кто предложит большую цену. Разница между ценой покупки и ценой продажи и есть их прибыль. Также они оказывают коллекционерам определенные услуги по оценке и размещению работ и занимаются частными продажами.

Некоторые галереи уже вышли за рамки своих традиционных функций и демонстрируют новые экспонаты с целью их последующей продажи, чем порой вызывают недовольство профессионального сообщества.

**Реставраторы** занимаются восстановлением произведений искусства. **Оценщики** определяют рыночную стоимость картины, подсчитывают размер суммы страховки и устанавливают цену. При некоторых союзах художников действуют **экспертные отделы**, в задачу которых входит подтверждение подлинности работ.

## **ВЫ УЖЕ НА ПОРОГЕ**

Мы думаем, что эта книга будет вам полезна вне зависимости от того, на каком этапе карьеры вы находитесь. Из нее вы узнаете все о мире искусства: от обустройства мастерской до организации собственной выставки, от оформления сайта до составления инвойса, от уплаты налогов до защиты авторских прав, от передачи своих работ галерее до определения их стоимости. На страницах этой книги вы найдете образцы разнообразных документов, которые, без сомнения, будут вам полезны. А еще у нее оранжевая обложка, которая будет потрясающе смотреться на вашей книжной полке.

Мы расположили главы в соответствии с теми проблемами, с которыми вы столкнетесь в начале своего творческого пути. Не исключено, что вы захотите что-то пропустить. Некоторые интересные

вещи, упомянутые вскользь в одной главе, более подробно объяснены в другой. В таких случаях мы всегда подскажем вам, что это за глава, так что вы вовсе не обязаны читать эту книгу от корки до корки.

Поймите нас правильно: мы не собираемся учить вас творить. Эта книга о том, чему вас *не* учили в художественной школе. Мы не обещаем, что после выполнения всех наших рекомендаций вы станете новым Дэмиеном Хёрстом\*. Но независимо от вашего потенциала эти страницы помогут вам реализоваться.

---

\* Дэмиен Хёрст — английский художник, предприниматель и коллекционер, самый богатый из ныне живущих в мире художников. — *Прим. пер.*

[>>> Купить книгу на сайте kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua)

## **ГЛАВА 2**

### --- Основы

————— «Существует стереотип, что думать о своей карьере подобно простым смертным — дело, зазорное для художника. Я считаю, это полная ерунда. Но почему-то очень популярная». Шамим Момин, директор и куратор некоммерческой организации LAND (Лос-Анджелес) и бывший куратор Музея американского искусства Уитни (Нью-Йорк)

По сравнению с множеством других профессионалов у художников есть одно огромное преимущество — свобода. Всё, что вы делаете, зависит исключительно от вас, начиная от выбора места проживания и заканчивая организацией рабочего процесса. Однако подобная независимость требует значительной самостоятельности и дисциплины, поэтому лучше считать себя не только художником, но и предпринимателем. Это не превращает ваши работы в бездушный товар, но позволяет смотреть на вещи глазами бизнесмена и соответствующим образом планировать свою работу, карьеру и время.

В этой главе мы подробно опишем те проблемы коммерческой стороны творчества, с которыми вы столкнетесь практически сразу же: поиск мастерской, выбор работы, защита авторских прав, ведение учета материалов, составление инвойсов и уплата налогов.

## **УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ**

Лучшее, что вы можете сделать для собственной карьеры в самом ее начале, — как можно быстрее обустроить мастерскую. Сама идея превращения творчества в работу, раз вы уж решили зарабатывать себе им на жизнь, отнюдь не нова. Но неожиданно трудноосуществима. Большинство людей делают то, что говорит им начальник. Вы же — сам себе начальник. Никто не будет стоять над вами с кнутом.

Многие известные и успешные художники, кстати, сами устанавливали себе временные рамки для работы в мастерской и всегда им четко следовали. По сути, это ничем не отличается от ежедневного хождения в офис. Вы работаете вне зависимости от того, есть у вас вдохновение или нет. Вы работаете, даже если к вам пришли гости. Если вы не можете творить в данный конкретный момент (допустим, вам еще не доставили необходимые материалы), займитесь организаторской работой, благо ее всегда хватает (в этой книге вы найдете множество тому примеров).

Мы не утверждаем, что все художники должны работать по одному и тому же строгому графику. Кто-то может творить только по ночам несколько дней в неделю, кто-то — каждый день с девяти до пяти. Да, вы должны жестко следовать расписанию, но само расписание строится исключительно на основании ваших предпочтений. Сразу же ответьте себе на вопросы: «В какое время суток вы наиболее продуктивны?», «Как долго способны работать без перерыва?» — и учтите это при составлении расписания.

————— «Делайте свою работу. Постоянно. Любите ее.  
Ненавидьте ее. Но делайте».

*Стефани Даймонд, художница (Нью-Йорк)*

«Каждый день я прихожу в мастерскую. Хотя бы просто для того, чтобы помыть полы и посмотреть на свои работы. Я составила себе график и следую ему неукоснительно. Это — моя работа, и идти в мастерскую — моя обязанность. Это вовсе не хобби».

**Сара Чульденко, художница (Нью-Йорк)**

«Сплошь и рядом выпускники собираются вместе, человек по пять, иногда даже больше, и вместе арендуют помещение. И это лучший способ выжить. Они будут обрывать все новыми связями с галеристами и другими художниками и таким образом создадут прекрасное содружество, которое будет становиться все шире».

**Кевин Янковски, заместитель директора по вопросам карьеры Школы дизайна Род-Айленда (Провиденс)**

«Очень важно общаться со своими сверстниками. Ведь именно они — источник свежей информации и новых идей. Поэтому для многих художников сотрудничество — лучший способ организации своей работы: трудиться бок о бок в одной мастерской или в соседних, делиться идеями и по-настоящему друг друга поддерживать».

**Андреа Розен, галерея Андреа Розен (Нью-Йорк)**

«Самая важная, самая значимая вещь — это пространство. Оно жизненно необходимо, если вы художник или скульптор. Фотографы или режиссеры могут запросто работать и дома, но, если вы пишете масштабные полотна, вам это не подходит. Я снял огромных размеров помещение, разделил его на зоны и начал сдавать в аренду. Благодаря этому сейчас я плачу меньше, чем одну пятую от общей стоимости аренды. Я и представить себе не мог, что способен возводить стены или проводить коммуникации до тех пор, пока не занялся этим».

**Майкл Йодер, художник (Филадельфия)**

Под работой имеется в виду *любая* сторона вашей творческой жизни — а не только часы, которые вы проводите в мастерской. Покупка необходимых материалов, чтение, размышления о том, что вы делаете, — тоже работа.

Чем быстрее вы войдете в установленный режим, тем лучше. Некоторые художники делают паузы, давая себе возможность расслабиться (например, после окончания колледжа или крупной персональной выставки). Но в тот момент, когда они решают вернуться к творчеству, обнаруживается, что им приходится приспосабливать свой режим под ту работу и социальную жизнь, которые они вели во время паузы. Делайте наоборот: с самого начала подчиняйте любую другую работу и общественную жизнь своему режиму.

### **ДОМАШНЯЯ МАСТЕРСКАЯ: ВЫ ВСЕГДА НА РАБОТЕ**

У домашней мастерской есть одно неоспоримое преимущество: она располагается у вас дома. А значит, вам не нужно тратить время, чтобы добраться до рабочего места. Но у такой мастерской есть плюсы, только если вы в должной мере дисциплинированы и собраны. Покопайтесь немного в себе. У вас получается не обращать внимания на телевизор? А как насчет детей, играющих в соседней комнате? Можете ли вы плодотворно работать рядом с кроватью, стоящей на расстоянии вытянутой руки? (Кстати, неплохо бы провести ревизию своего бюджета: если вы не можете позволить себе отдельную мастерскую, то одной проблемой меньше.)

Но перед тем как решить, станете ли вы работать дома, подумайте о том, какое именно пространство соответствует вашим потребностям. Сможете ли вы работать в домашней мастерской так, как вам нужно? Или же будете в чем-то ограничены? Нужно быть реалистом не только в вопросах бюджета, но и вашего творчества: сумеете ли вы работать в привычных масштабах и с привычными материалами? Что если скульптура, которую вы жаждете создать, должна быть выше потолков вашей комнаты? Что если, работая над картиной, вы испачкаете краской пол?

Если в вашем доме есть подвал, гараж или любое другое дополнительное помещение и вы можете оборудовать его под мастерскую, это замечательно. Но если вам приходится ютиться в тесной квартирке, размеры которой совершенно не соотносятся с масштабами ваших замыслов, придется искать отдельную мастерскую.

Рабочее пространство неизбежно повлияет на то, что вы создадите. Любое неудобство может подтолкнуть вас к поиску чего-то нового — того, что сделает ваши творения лучше. Подобное происходит,

когда пространство взаимодействует с *замыслом* вашей работы, а не только с ее размерами. Или когда вы вынуждены что-то изменить, и в итоге это положительно сказывается на результате.

## **ОТДЕЛЬНАЯ МАСТЕРСКАЯ: ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО**

Этот вариант подойдет, если вы хотите разграничить рабочее и нерабочее время или у вас дома просто-напросто недостаточно места. Но даже в огромных размерах мастерской вы не должны позволять пространству диктовать свои условия. Искусство — не дрожжевое тесто, оно не должно разрастаться в размерах вслед за стенами и потолком вашей мастерской. Не делайте ваше произведение крупнее лишь потому, что пространство это позволяет.

Преимущество отдельных мастерских в том, что, как правило, у вас будут соседи. Вам придется делить пространство с другими художниками, а значит, вы будете делиться идеями, творческими приемами и даже критикой. Это вдохновляет. А еще это отличный способ оставаться частью мира искусства, что так необходимо для развития (мы расскажем об этом поподробнее чуть позже).

Работа бок о бок с другими художниками увеличивает шансы удачных знакомств, ведь к вашим коллегам будут заглядывать кураторы, коллекционеры и галеристы. А для них рекомендации от знакомых художников — первейший способ поиска новых талантов. Поэтому высокая вероятность оказаться в нужном месте и в нужное время — важнейшее преимущество работы в подобных мастерских.

К сожалению, «найти артистическую мансарду» порой означает «платить огромные деньги за роскошный кондоминиум». Но вполне можно довольствоваться обычным складским помещением, оборудованным под художественные мастерские, где работает несколько художников. Такое часто встречается. Если там, где вы живете, нет ничего подобного, возьмите дело в свои руки. Скорее всего, неподалеку есть художественная школа или клуб, так что будет несложно наладить контакты, арендовать большое помещение и разделить его на мастерские. Среди наших знакомых многие художники пошли по этому пути — они работают в подобных мастерских и имеют неплохой доход.

---

### **Еще одна мастерская**

Все чаще художники, живущие в небольших городах, объединяются и снимают помещение в крупном городе. И за небольшую сумму (учитывая то, что бремя расходов они несут вместе) имеют место, где можно показать свои работы тем галеристам и коллекционерам, которые вряд ли поедут в провинцию.

---

«Я хотел бы свободно выбрать место жительства — чтобы оно мне нравилось, где я был бы причастен к мировому прогрессивному рынку искусства. С точки зрения бизнеса мне хотелось бы одно-временно и оставаться в строю и вести привычный образ жизни — за чертой города. Но я, без сомнения, хотел бы иметь свой кусок пирога». *Говард Фонда, художник (Портленд, Орегон)*

---



## ПОСТОЯННАЯ РАБОТА

---

### Миф о голодном художнике

Чтобы творить, голодать не обязательно. В деле при-  
манивания муз комфорт и уверенность в завтрашнем  
дне не менее эффективны, чем лишения и беспрестан-  
ные заботы. Не беспокойтесь, вдохновение не оставит  
вас лишь потому, что вы устроились на работу и вне-  
запно смогли позволить себе медицинскую страховку.  
Это не к тому, что вы должны лезть из кожи вон, чтобы  
заработать огромные деньги, но к тому, что ваше  
стремление заработать никак не скажется на каче-  
стве вашего искусства.

---

К сожалению (и совершенно зря, как нам кажется), многие галереисты против того, чтобы художник имел постоянную работу. Они говорят, что заинтересованы только в тех начинающих художниках, которые «серьезно относятся» к своему творчеству. Как будто еда и крыша над головой — это что-то побочное, к чему необязательно относиться серьезно.

Хотите, мы откроем вам секрет? *Каждый* художник работает где-нибудь еще, кроме своей мастерской (ну почти каждый). И мы имеем в виду не только тех, кто только что закончил университет и начинает свой нелегкий путь, но даже и тех, кто уже имеет определенный вес в широких кругах. Возможно, опытным художникам, продающим свои картины в популярных и престижных галереях, постоянная работа и не нужна. Джеффу Кунсу\*, например, не нужна точно. Но многие начинающие (а иногда и опытные) художники не в состоянии прокормиться одним лишь творчеством. Так что не верьте тем, кто говорит, будто искусство должно вас содержать, будто без этого вам никогда не стать хорошим, успешным, «настоящим» художником.

И уж коль мы завели об этом речь, вот вам еще один небольшой секрет: средний годовой доход художника, выставляющего свои работы в скромной галерее, — меньше 10 000 долларов. Те же, кто уже сделал себе имя, кто продает свои работы за сотни и тысячи долларов, — лишь небольшая часть огромного мира искусства.

Прежде чем решать, какая именно работа вам нужна и в какое время суток, попробуйте прикинуть, какую именно сумму она должна вам приносить, чтобы хватало на жизнь (именно на жизнь, а не на существование). А может, вы хотите, чтобы вместе с деньгами она приносила вам вдохновение? А хотите ли вы иметь возможность общаться с другими художниками на этой работе?

Мы рекомендуем найти такую работу, которая станет дополнением к творчеству. Это может быть место, где вам дадут неплохую скидку на нужные товары (например, художественный салон, склад пиломатериалов, фотолаборатория) или предоставят доступ к натуре (ботанический сад, научная лаборатория, дом культуры). Можно выбрать дело, где вы сможете отточить свои навыки: фотограф, печатник, иллюстратор, костюмер, стилист, декоратор, ди-зайнер, ассистент художника.

Кстати, работа в качестве последнего — ассистента художника — способна послужить замечательной практикой. Вы увидите,

---

\* Джефф Кунс — американский художник и скульптор, чьи работы входят в число самых дорогих в мире. — *Прим. пер.*



«Работайте в любую удобную минуту. Я, например, взял себе за правило всегда носить в рюкзаке все необходимое, чтобы быстро что-то набросать. Я уверен, что, даже когда ты покупаешь материалы или думаешь о будущем проекте, ты работаешь. Чем больше я думал о своих произведениях, тем лучше они выходили. Я просто приучил себя создавать что-нибудь даже вне стен мастерской». **Джозеф Смолински, художник (Нью-Хейвен, Коннектикут)**

«Не нужно ни во что бросаться сломя голову. Я всегда была уверена, что лучше уж иметь постоянную работу и идти вперед небольшими шажками, чем без оглядки ввязываться в первую же авантюру, а потом расхлебывать последствия. Конечно, не все художники со мной согласятся, но вот, например, Феликс Гонсалес-Торрес\* был в этом отношении непоколебим. Вряд ли вы захотите идти на творческие компромиссы лишь потому, что находитесь под давлением». **Андреа Розен, галерея Андреа Розен (Нью-Йорк)**

«Я могу вспомнить от силы пять, может быть, шесть художников, которых кормило их творчество. Смешной процент. Как же нам, художникам, получить стабильный доход, никак причем с творчеством не связанный? Многие преподают, это очевидно, но дополнительные источники дохода никому не помешают. Мы с мужем, например, стали сдавать в аренду недвижимость, потому что у нас неплохие организаторские способности. Благодаря этому вы сможете больше времени проводить в мастерской. Или вы материально обеспечены (а таких людей в художественной среде немало), или вам стоит поискать заработок, не связанный с искусством». **Франческа Фукс, художница (Хьюстон)**

\* Феликс Гонсалес-Торрес — известный американский художник, один из основателей искусства прямого действия и открытой коммуникации со зрителем. — Прим. пер.

«Вопрос должен звучать так: “А что делает меня счастливым?” Чем дальше вы от своего счастья, тем хуже для вас. Не так уж и велика разница между художником и, допустим, куратором. Разница между художником и финансистом с Уолл-стрит или сантехником куда больше». **Джордж Адамс, галерея Джорджа Адамса (Нью-Йорк)**

«Ветхозаветная система “учитель и ученик в одной мастерской” вполне эффективна. Мастерские Майка Келли, Пола Маккарти, Чарли Рэя\* — отличные, уютные грядки, на которых взращиваются молодые дарования. Начинающие художники видят перспективы, видят, как творится искусство. А более опытные берут под свое крыло самых талантливых из них. Этокое фермерское хозяйство». **Майкл Дарлинг, куратор Художественного музея Сизтла (Сизтл)**

«Очень важно любить профессию художника и верить в свою работу. Это подобно обоюдоострому клинку. Первая опасность в том, что ты можешь начать подражать тем, кто находится рядом. Вторая в том, что они могут использовать твои идеи. Одной из причин, по которой я хотел работать с Питером Хелли\*\*, было то, что наши работы не имели вообще ничего общего». **Майкл Йодер, художник (Филадельфия)**

«Первые несколько месяцев, которые я проработала в мастерской Джеффа Кунса, я смешивала краски. Так я научилась мгновенно создавать нужный цвет. Сорок часов в неделю ты сидишь и смешиваешь краски, ты должна это делать идеально. Ты можешь смешивать краски два года. Ты можешь смешивать краски три месяца. В той мастерской работало двадцать три художника, столько же скульпторов и то ли десять, то ли пятнадцать офисных сотрудников. Думаю, многим художникам приходится очень

\* Известные лос-анджелесские художники и скульпторы. — Прим. пер.

\*\* Питер Хелли — современный американский художник, основоположник направления в абстрактном искусстве — нео-гео. — Прим. пер.

нелегко, когда они начинают. Но я знаю, что все они стараются». **Сара Чульденко, художница (Нью-Йорк)**

«У меня есть блокнот для набросков, и я всегда там рисую, прямо на занятиях, которые веду. С одной стороны, это неплохой инструмент обучения, с другой — отличный способ оттачивать собственное мастерство. И у меня есть ощущение, что, стоит мне захотеть, я смогу нарисовать что угодно, потому как на занятиях именно этим и занимаюсь. Я так люблю моменты, когда студенты создают что-то по-настоящему хорошее или однажды пишут и приглашают тебя на вручение дипломов или выставку, в которой принимают участие. Ради этого стоит работать». **Джозеф Смолински, художник (Нью-Хейвен, Коннектикут)**

«Я был ассистентом Терри Уинтерса. Для меня это стало по-настоящему фантастическим опытом, и я всячески рекомендую художникам подобную работу. В то время я только выпустился и пытался понять, как выстроить свою карьеру и развиваться. Работа с Уинтерсом вдохновляла. Наша дружба продолжается по сей день.

У меня самого было немало ассистентов, и я надеюсь, что подобный опыт значит для них не меньше, чем значил в свое время для меня. Я вижу проблемы, с которыми они сталкиваются, и подбадриваю их. Смотрю на их работы и поясняю, если есть что пояснить. Я делюсь с ними знаниями о материалах и техниках (и часто этот процесс обоюден). А еще я делаю им сэндвичи. Будучи студентом, я работал в кафе, так что знаю, как сделать отличный сэндвич». **Чарльз Лонг, художник (Маунт-Болди, Калифорния)**

«После выпуска я переехал в центр Лос-Анджелеса. У каждого была постоянная работа. В то время там не было никакого рынка искусства, и художники делали что угодно, поскольку и не рассчитывали продать свои работы. Царила восхитительная атмосфера экспериментов. Пол Маккарти делал перформансы. Это была именно такая божественная жизнь, какой я и ожидал.

Мы все ежедневно шли на компромиссы. Я не бросал постоянную работу до тридцати пяти. Но если вы идете на компромиссы в своем творчестве, чтобы выжить, вы приносите в жертву самый важный аспект своей жизни». **Фред Томаселли, художник (Нью-Йорк)**

«Я полагаю, что очень важно иметь разнообразную постоянную работу. Как художник, вы хотите сосредоточиться на творчестве, но важно иметь представление о разных сторонах художественной жизни и понимать, что происходит за кулисами. Увидев разные грани мира искусства, вы начинаете осознавать всю тяжесть работы, которая в него входит». **Хиллари Видеман, художница и бывший менеджер галереи Artist Space (Нью-Йорк)**

«Если вы только недавно переехали в город, подработка на выставках может стать неплохим способом завести знакомства с галеристами и другими художниками. За небольшой промежуток времени я успел поработать местах в шести. Так можно приобрести круг общения близких по духу людей — подобное происходит при получении высшего профессионального образования. Существенный недостаток фриланса по сравнению с постоянной работой — отсутствие стабильного дохода». **Крис Баллантайн, художник (Нью-Йорк)**

«Мой первый опыт фриланса был случайным. Галерея Дэвида Цвирнера казалась мне удачным местом, чтобы начать исследовать мир искусства. Долго я там не проработал, но то представление, которое получил о работе галереи, немало мне пригодилось. У меня захватывало дух от мысли, что я работаю с настолько серьезными ребятами и так сильно любимыми мною художниками. Стрессовых ситуаций, конечно, тоже хватало: как-то раз, помню, меня как ни в чем не бывало попросили упаковать работу Пикабия\* за миллион долларов!

\* Франсис Пикабия — французский художник-авангардист, график и писатель-публицист. — Прим. пер.

В конце концов, это очень важно — быть увлеченным своей работой ровно настолько, чтобы идти на нее с радостью, но при этом уделять должное внимание и своему творчеству. Для меня, например, важна гибкость: у меня должна иметься возможность исчезнуть на время из города и не потерять при этом работу. Частенько я думаю, что мог бы зарабатывать и побольше: я неплохо обрабатываю видео и фото, и это настолько тесно связано с моим творчеством, что не может не повлиять на ту радость и то удовольствие, которые я от него получаю.

Это может показаться странным, но работа в галерее имеет очень мало общего с трудом художника, хотя она, безусловно, очень полезна для понимания всех аспектов жизни выставочного мира. Я неисправимый любитель почесать языком, поэтому еженедельная поездка в Челси\*\* для меня самое то: так я поддерживаю связь с людьми и нахожусь в курсе новых веяний. Живи я в другом месте, пожалуй, чувствовал бы себя как в тюрьме». **Роб Картер, художник (Нью-Йорк)**

«Отличная работа для художника — та, которая позволяет ему контролировать собственный график и проводить достаточно времени в мастерской. У нас работало множество начинающих художников в период своего студенчества, но обычно это длилось недолго. Люди, которые работают долго, отдают себя делу без остатка». **Найт Лэндсмен, издатель журнала Artforum International Magazine**

«Я всегда с очень большой осторожностью подходила к вопросу приема на работу художников. Если же я их нанимала, то всегда читала очень долгую лекцию о деловой составляющей искусства, давая им понять, что у медали есть и другая, совсем не такая блестящая сторона. От души заштукатуренная и покрашенная. Нам-то нравится то, что мы делаем, но может ли сказать то же самое о себе парень, которому приходится таскать туда-сюда коробки?

\*\* Челси — район Нью-Йорка на северо-западе Нижнего Манхэттена, в котором расположено большое количество картинных галерей. — Прим. пер.

Мой совет художникам — искать работу, абсолютно никак не связанную с искусством и галереями, иначе разочарование может быть слишком велико, особенно для начинающих. Если вам нужна работа, чтобы сводить концы с концами, и вы хотите быть, например, гардеробщиком, держитесь подальше от людей искусства. Вы же не хотите, чтобы на первой же персональной выставке вас вспомнили как парня, подающего пальто. Будьте художником». **Ли Коннер, галерея современного искусства Коннер (Вашингтон)**

«Я часто задумываюсь о том, что, будь работа в галерее обязательным требованием для каждого начинающего художника, мир стал бы лучше. Во-первых, это позволило бы получить реальные навыки организации выставки, в том числе и собственной. Во-вторых, это наглядно показало бы, что можно и чего нельзя делать. Поработав в течение некоторого времени с другими художниками и их произведениями, вы начнете уважать труд людей, находящихся по другую сторону баррикады. Вы узнаете, как правильно упаковывать произведения искусства, как их маркировать и как вообще с ними обходиться.

Наконец, вы получите тот опыт, который обязательно пригодится вам при сотрудничестве с музеем, коммерческой или некоммерческой галереей. В ожидании, пока вам присудят стипендию Мак-Артура\*, вы можете запросто устроиться в любое из этих мест, чтобы было чем платить за жилье и мастерскую».

**Джейсон Лар, художник и куратор выставочной деятельности Художественного музея Саут-Бенда (Саут-Бенд, Индиана)**

\* Стипендия Мак-Артура — награда в размере 500 000 долларов, которая ежегодно предоставляется фондом Джона и Кэтрин Мак-Артур нескольким гражданам или резидентам США любого возраста, работающих в любой отрасли и «демонстрирующих исключительные достижения и потенциал для долгой и плодотворной творческой работы». — Прим. пер.

как состоявшийся художник организует свою работу в мастерской, заведете знакомства с коллегами по цеху, изучите новые приемы и техники, глубже погрузитесь в творческую среду. Вы обзаведетесь новыми связями, и перед вами откроются новые перспективы.

Впрочем, не забывайте, что подобная работа может плохо сказаться на ясности ума и ловкости рук. Месяц за месяцем по восемь часов в день вы будете помогать кому-то другому, и вполне вероятно, что, когда у вас наконец-то появится время на собственное искусство, эмоциональных сил на него просто не останется. Само понимание того, что большую часть времени вы тратите не на себя, а на кого-то другого, может поставить вас перед тяжелым выбором: работа или творчество. Разберитесь в себе, поймите, что вам по плечу, а что нет. Кого-то подобный режим вполне устраивает, и они живут так годами. Другие не выдерживают и месяца.

Один из самых популярных видов деятельности для начинающего художника — преподавание. Это, пожалуй, самый легкий и самый продуктивный путь построения карьеры (и единственный, к которому галеристы, обычно отказывающие художникам в праве иметь постоянную работу, относятся более-менее терпимо). Вы будете делиться своими знаниями и умениями с подрастающим поколением, увлеченным и воодушевленным искусством. Вы узнаете много нового о собственном творчестве и заново откроете уже забытое. Впрочем, преподавание подходит далеко не каждому. Знание предмета и умение передать это знание — разные вещи. Преподавание подразумевает владение самыми разнообразными навыками, оно требует серьезной подготовки и отнимает огромное количество сил. Если вы не готовы вдохновлять учеников, если вас самих не вдохновляет преподавание — это не для вас.

Многие художники работают в галереях или музеях в качестве технических сотрудников. И не только потому, что упаковка, распаковка и транспортировка произведений искусства хорошо сказывается на их профессиональном развитии. Главный плюс — общение с людьми, вращающимися в мире искусства, и знакомства с галеристами и кураторами. Выбрав эту работу, вы окажетесь на передовой и своими глазами увидите, как организуются выставки. Несомненным преимуществом будет и частичная занятость, обычная для подобных должностей, что позволит вам уделять больше времени творчеству. И еще кое-что важное: все кураторы, с которыми мы говорили (даже самые именитые), в один голос твердили, что с большей охотой познакомились бы с портфолио того художника, которого они уже знают лично по работе в галерее. (Кстати, обучение частностям технической работы проводится

прямо на месте, так что единственный способ постичь их — устроиться в галерею.)

Любая работа, так или иначе связанная с искусством, будет способствовать вашему творческому развитию. Но вы должны понимать, какая из них лучше всего подходит именно вам, ведь ваша цель — сохранить как можно больше сил для творчества. Работа охранником в музее, например, позволит постоянно находиться в пространстве, которое вдохновляет само по себе, при этом она отнимет не так уж много сил. Работа же административная — наоборот. Если вы действительно считаете, что вам необходимо познакомиться с работой галереи, пусть это будет короткое знакомство. Узнайте то, что необходимо, познакомьтесь с нужными людьми — и двигайтесь дальше.

Есть еще один вариант работы, и очень простой. Правда, он никак не связан с миром искусства. Это работа в ресторане. Если вы всерьез задумаетесь об этом варианте, ищите такую работу, которая даст вашим мозгам возможность передохнуть. При этом она не должна занимать ваши мысли полностью, чтобы вы легко могли переключаться на творчество. Сразу поставьте высокую планку: пусть это будет дорогой ресторан, дающий персоналу все социальные гарантии. Не разменивайтесь на дешевые забегаловки, предлагающие поработать за гроши. Чем больше стоит час вашей работы, тем меньше времени это будет занимать. И тем больше времени вы проведете в мастерской.

Какую работу вы бы ни выбрали, помните, что это всего лишь работа. Это не то, чем вы в самом деле занимаетесь. Это не вы.

## **А КТО НЕ ЛЮБИТ ПОВОЗИТЬСЯ С БУМАЖКАМИ?**

Ведь именно ради этого вы стали художником, правда? Именно ради этих финансовых ведомостей и таблиц с доходами и расходами раз в три месяца. Некоторые упорядочивают свои дела легче легкого. Для большинства же эта обязанность — невыносимая скуотища, отнимающая драгоценное время, которое можно было бы посвятить творчеству. Но чем серьезнее вы будете относиться к бумажным делам в самом начале своего пути, тем меньше времени вам придется им уделять позже, тем лучше вы будете их контролировать.

---

### **Что такое тираж?**

Если вы создаете ряд абсолютно одинаковых вещей, по сути вы создаете несколько экземпляров одного и того же. Их общее количество и есть тираж. Конечно, в основном это касается фотографий, печатной графики, видеозаписей или скульптур, сделанных по одной форме.

С размером тиража следует определиться до того, как работа будет окончена: так вы сразу создадите запланированное количество экземпляров, и они действительно будут абсолютно идентичны. Один и тот же цвет, например, может выглядеть совершенно по-разному на одной и той же фотографии или репродукции, если их печатать в разное время или на разном оборудовании.

Тираж обычно невелик: от трех до шести экземпляров, потому что большее количество смахивает скорее на рекламную продукцию, нежели на произведение искусства. Самое большое количество экземпляров в тираже крайне редко превышает двадцать. Скульптуры обычно создаются в трех или даже двух экземплярах. Многие же довольствуются одним-единственным.

Впрочем, ничто не мешает вам пойти против устоявшихся традиций и создать то количество экземпляров, которое вы считаете нужным. Но для этого должна быть веская причина. Например, дело идет о продукте массового потребления, репродукциях, коммерческом дизайне, или же вы просто хотите донести свое произведение до широкой аудитории.

Каждый, кто решит купить или продать вашу работу, захочет узнать и размер тиража, потому что тираж влияет на стоимость: чем он больше, тем меньше вы получите за каждый экземпляр. Сообщите коллекционеру размер тиража до того, как продадите работу.

---



«Художник должен думать о времени в долгосрочной перспективе: лишь единицам удается привлечь к себе внимание галерей в начале карьеры. Рассматривайте время, которое проводите в мастерской, как своего рода инвестицию. Представьте себе время, разделенное на слои, каждый из которых показывает вам, художнику, направление движения и помогает в работе». **Тамара Гейер, художница (Нью-Йорк)**

«Как же отыскать ту узкую тропку в чаще финансовых, физических, географических и ситуативных ограничений, которые неизменно сопровождают процесс организации выставки, да и творчество вообще? Сплошные ограничения! Модель, предлагающую художнику работать в изоляции от остального мира, создавать произведения и затем представлять их публике, сложно назвать жизнеспособной.

Этот стереотип возник отнюдь не на пустом месте: перечисленные мной ограничения и факторы организации работы давят на вас, и когда они кажутся непреодолимыми, результат всех усилий неожиданно превосходит все ваши ожидания. Такое не всегда происходит, когда вы делаете все, что, по вашим словам, хотите. Свобода выбора порой приводит к бездействию». **Шамим Момин, директор и куратор некоммерческой организации LAND (Лос-Анджелес) и бывший куратор Музея американского искусства Уитни (Нью-Йорк)**

«Моя работа в мастерской происходит урывками. Я не делаю все в один день. Сегодня, например, я весь день провела со своими детьми. Завтра я преподаю, после чего всю ночь проработаю в мастерской. Послезавтра я назвала писательским днем: мне срочно надо доделать кое-какую работу. Как ни парадоксально, моя работа в мастерской четко расписана по часам, а мое творчество строится во круг повторения. Но каждый раз я попадаю в мастерскую благодаря компромиссам. Я настолько страстно обожаю творчество, критику, преподавание и визуальную культуру, что всегда нахожу на это время». **Мишель Грабнер, художница, профессор, критик, куратор (Чикаго)**

## Учет








Не важно, где он будет находиться, дома или в мастерской, но вам обязательно нужен подробный перечень всех завершенных работ. Не будет лишним продублировать эту информацию в отдельном файле (а лучше даже в двух) у себя на компьютере. (Для этих целей можно использовать специальные программы учета вроде ArtBase, Artsystems или FileMaker, но подойдет и что-то более простое вроде Word или Excel.) Адепты старой школы довольствуются обычным блокнотом, что, честно говоря, создает немалые неудобства, когда нужно быстро что-то найти, систематизировать или дополнить. Какой бы способ учета работ вы ни выбрали, в списке всегда должна быть следующая информация о каждой вашей работе (помимо, конечно, той, которую вы сами считаете важной):

- Название, дата завершения, материалы или носители, размеры или длительность, тираж.
- Местоположение: где именно в данный момент находится ваша работа.
- Выставочная история: где и когда демонстрировалась работа.
- Сопутствующие расходы: сколько вы потратили денег на создание работы.
- Рамы: есть ли у работы рама, и если да, то сколько она стоила.
- Стоимость: оценивалась ли когда-нибудь работа, назначалась ли страховая стоимость для участия в выставке, была ли работа продана.
- Информация о продаже: кто продал работу, кто ее купил, когда и за какую цену.
- Идентификационный номер: цифры, позволяющие систематизировать ваши работы.

Среди «материалов и носителей» перечисляйте все использованные, не ограничивайтесь словечком «разные». Ваши записи должны быть как можно более подробными: это очень удобно, если вы вдруг захотите что-то изменить в вашей работе или уточнить какую-то информацию.

Для каждой версии произведения, для каждой его копии должна быть отдельная запись. Например, если вы создали три экземпляра одной и той же работы и дважды скопировали ее, в ваших учетных документах должно быть пять записей: 1/3, 2/3, 3/3, 1/2 (к), 2/2 (к).

Собственные записи нужны в любом случае, даже если галерея ведет подробный учет всех ваших работ. Держите все под контролем.

<b>ИЗОБРАЖЕНИЕ</b>	<b>№</b>	<b>ГОД</b>	<b>НАЗВАНИЕ</b>	<b>МАТЕРИАЛЫ ИЛИ НОСИТЕЛИ</b>	<b>РАЗМЕРЫ ИЛИ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ</b>	<b>ЭКЗЕМПЛЯР</b>	<b>МЕСТО НАХОЖДЕНИЯ</b>
	1	2013	Без названия 3	Бумага, карандаш	76 × 102		Мастерская
	2	2013	Натюрморт	Дерево, пластик, перо	51 × 38 × 13		Дома у мамы
	3	2013	Пейзаж 5	DVD	6 : 22	1/3	Коллекционер
	4	2013	Пейзаж 5	DVD	6 : 22	2/3	Выставка
	5	2013	Пейзаж 5	DVD	6 : 22	3/3	Мастерская
	6	2012	Пейзаж 5	DVD	6 : 22	1/1 (к)	Мастерская
	7	2012	Без названия	Холст, масло	28 × 35,5		Подарена

<b>ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ</b>	<b>СТОИМОСТЬ РАМЫ</b>	<b>ДРУГИЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ РАСХОДЫ</b>	<b>ПРОДАНО</b>	<b>АДРЕС ПОКУПАТЕЛЯ</b>	<b>КЕМ ПРОДАНО</b>	<b>ВЫСТАВКА</b>	<b>ПРИМЕЧАНИЯ</b>
\$1600	\$400						
\$3200		\$600 литье					
\$800			Да	Имя, 12345 Массачусетс, Бостон, Оранж- стрит, д. 100	Название галереи	«Название» галерея X, год	Продана 01.04.2014
\$800						«Название» галерея X, год	Должна быть возвращена до 01.12.2014
\$800							
Не для продажи							Не для продажи
\$1000			Да	Имя, 12345 Массачусетс, Бостон, Оранж- стрит, д. 100	Название некоммерческой организации		Продана 01.06.2013



«Как бы мне хотелось, чтобы художники предвидели возможные повороты своей профессиональной судьбы и контролировали свое развитие! Даже если художник сотрудничает с галерей, слова вроде «да мой галерист все контролирует, я даже не в курсе, что там с моим резюме» вызывают во мне немалое беспокойство. Держите все под контролем: места, в которых находятся ваши работы, какие из них проданы. Не забывайте про фотографии работ. Просто будьте ответственными. Это ваша карьера и ваша жизнь». **Элинор Уильямс, консультант по вопросам искусства и независимый куратор (Хьюстон)**

«К учету всего, что связано с моим творчеством, я отношусь с большой аккуратностью. Возвращаясь к этому примерно раз в год, когда приходит время платить налоги: перетряхиваю все свои папки и накопившиеся документы, просматриваю все электронные и бумажные письма, составляю списки имен и адресов коллекционеров, с которыми сотрудничал, чтобы точно знать, где и у кого мои работы». **Стас Орловски, художник (Лос-Анджелес)**

«У меня есть большой общий список. Все галереи, с которыми я сотрудничаю, работают по-разному. Я всегда стараюсь заполучить копии документов на транспортировку и списков периодической инвентаризации, чтобы быть абсолютно уверенным, что мои данные не расходятся с данными галерей. Это непростая работа, и я с радостью отказался бы от нее, но вести такой учет — в моих же интересах. Кому еще это нужно, кроме меня?» **Джозеф Хейвел, художник и руководитель программы Core (Хьюстон)**

«Имей я возможность изменить прошлое, в первую очередь я бы вплотную занялся подробной документацией: куда ушло то или иное произведение, за сколько оно было продано. Польза от такой работы с лихвой бы окупилась все потраченные на нее усилия». **Фред Томаселли, художник (Нью-Йорк)**

Подписывайте и датируйте все свои работы. Если создаете несколько вариантов одного и того же произведения, присваивайте каждому свой номер. Не хотите делать пометок на внешней стороне, делайте их на обороте (или на основании, если ваше произведение трехмерное). Если позволяет место, напишите и название работы. Если вы сотрудничаете с определенной галерей (или владеете собственной), добавьте информацию о ней. Если же нет — не ограничивайтесь подписью, напишите свое полное имя. Вот посмотрите на образец:



Есть несколько вещей, о которых необходимо помнить, когда вы маркируете работу:

- Рамы, подрамники, стекло не будут частями произведения, так что размеры работы следует указывать без учета их размеров.
- Картины лучше подписывать красками с лицевой или оборотной стороны.
- Фотографии лучше подписывать мягким карандашом, бескислотными чернилами или восковым карандашом (если вы приклеиваете фотографию на более жесткую основу, сделайте все нужные пометки на оборотной стороне этой основы). Гелевые ручки и перманентные маркеры не годятся: рано или поздно надпись проступит сквозь бумагу и испортит изображение.
- Графику и иллюстрации советуем подписывать теми же материалами, которыми они выполнены.
- Трехмерные произведения маркируйте на основаниях (вручную или посредством гравировки).
- Произведения, имеющие гладкую поверхность, следует маркировать с помощью гравировки или архивной наклейки, пропитанной щелочным раствором.
- К работам из ткани можно прикрепить ярлык (если, конечно, подписать их не представляется возможным).

— Информацию о видеозаписях стоит писать прямо на внешней поверхности диска архивной ручкой или архивным маркером.

Если же работу по какой-то причине невозможно маркировать (допустим, это инсталляция или перформанс), сделайте что-нибудь вроде «сертификата подлинности», чтобы передать тому, кто захочет эту работу приобрести.

Просто возьмите лист бумаги, подробно опишите произведение, укажите свои контактные данные, поставьте дату и подпись. Вот так, например:

ШАПКА

**СЕРТИФИКАТ ПОДЛИННОСТИ**

изображение

**ИМЯ АВТОРА**  
Пейзаж 2, 2009 г.  
пигментная печать, экз. 4/5  
Тираж состоит из 5 экземпляров и 1 авторской копии  
51 × 61 см  
№ 35

---

подпись автора

Настоящим подтверждается, что означенная выше работа действительно принадлежит авторству [имя автора].

Имя автора, 90001, Калифорния, Лос-Анджелес, Пайнэппл-стрит, д. 20  
555-123-4567 info@artistname.net

### Снимки и изображения

Не забывайте фотографировать свои работы. Фотографируйте абсолютно все, даже самые объемные, сложные и рельефные произведения. Снимки должны быть высокого качества даже в электронном виде и показывать работу «как есть» без всякой обработки. Ну и, конечно, они должны быть сделаны на высоком уровне. Не уверены в себе — пригласите профессионального фотографа. За это

«Мы очень плотно сотрудничаем с художниками в деле создания собственных домашних баз данных. Их обязанность и их ответственность — следить за своими произведениями, особенно если они работают с несколькими галереями, ни одна из которых не будет тем центром, который все организует и решает все вопросы. А ведь если вдруг возникает какая-нибудь проблема с тиражом того или иного произведения, коллекционеры обращаются с претензиями в первую очередь именно к галерее. Вот почему мы зависим от корректности той информации, которую получаем от художников. У них обязательно должна быть база данных, сделанная в Excel или оформленная в виде каталога, да какая угодно — лишь бы она реально отражала местонахождение работ и факты их продаж. В настоящий момент мы совместно с музеями проводим исследование творчества тех художников, которые находятся в середине своего пути, а еще тех, кто творит уже больше сорока лет. Не будь у меня их подробных записей, не представляю, как бы я с этим справилась».

**Кэтрин Кларк, галерея Кэтрин Кларк (Сан-Франциско)**

«Мне порой кажется, что размер подписи к произведению обратно пропорционален качеству самого произведения. Чем крупнее подпись, тем никудашнее работа». **Келли Клаасмайер, критик газеты Houston Press и редактор портала glasstire.com (Хьюстон)**

«Я без конца слышу: “Ни одно изображение не способно передать все великолепие моего произведения”. Разумеется, не способно! Но вам стоит постараться, чтобы именно это оно и делало. Иначе произведение так и будет пылиться в мастерской. Это относится и к видеозаписям, полотнам и любым другим материалам и носителям.

Как-то раз я создала скульптуру из стекла. Фотографировать ее было очень сложно, практически невозможно, и, когда у меня не получилось сделать это самостоятельно, пришлось искать того, кто с этим справится. Так что, если вам не удастся сфотографировать свое произведение, доверьтесь профессионалу, пускаяй и стоит это немало». **Хиллари Видеман, художница и бывший менеджер галереи Artists Space (Нью-Йорк)**

————— «В принципе, регистрировать авторские права на каждую свою работу необязательно: вы получаете их автоматически, даже если ничего для этого не делаете. Но если у вас есть возможность их зарегистрировать — вперед.

Сколько раз мне приходилось произносить фразу: “К сожалению, мы никак не можем доказать нанесенный вашему произведению ущерб. Вам предстоит понести большие расходы, и нет никакой гарантии, что удастся их возместить. Наша позиция была бы куда более выгодной и мы могли бы рассчитывать на компенсацию ущерба и даже юридических услуг, если бы вы позаботились о регистрации авторских прав”. **Донн Зарецки, юрист в области искусства, коллегия Джона Сильбермана; писатель, блог Art Law (Нью-Йорк)**

не грех и заплатить. Если же кто-нибудь из ваших друзей занимается фотографией, можно рассчитаться услугой за услугу или угостить его чем-нибудь горячительным.

Фотографируйте или сканируйте в самом большом, насколько позволяет техника, разрешении. Снимки должны стать частью вашей учетной документации, так что подписывайте каждый из них соответствующим идентификационным номером. Потом вы сможете изменить размер изображения в зависимости от того, захотите ли вы опубликовать его, напечатать, переслать по электронной почте или выложить в Интернете. В настоящий момент лучше всего для публикации и печати подходит размер изображения — 8 на 10 дюймов при разрешении 300 точек на дюйм. Изображение размером 8 на 10 дюймов с разрешением 72 точки на дюйм прекрасно подойдет для остальных целей.

Работа, которую вы фотографируете, должна уместиться в кадре и занимать его полностью. Если по каким-то причинам это невозможно (например, вы фотографируете картину большой длины, но небольшой высоты), вам следует позаботиться о том, чтобы фон, который неизбежно войдет в кадр, был максимально нейтральным.

Так как важно делать высококачественные снимки, вам придется освоить Photoshop или Illustrator, чтобы иметь возможность работать с цветом. С помощью изображений вы показываете свое искусство, и, если снимки будут плохие, риск упустить грант, выгодное предложение от галереи или другую неплохую возможность значительно возрастает. В то же время, если, работая в графических редакторах, вы перестараетесь, разочарование (а то и гнев) потенциального покупателя или другого нужного вам лица будет столь велики, что вы лишь испортите себе репутацию.

Не забывайте фотографировать выставки с вашим участием — как групповые, так и персональные. Обычно это делают организаторы выставки, а потом делятся полученными снимками с художниками. Но на вашем месте мы не стали бы на это рассчитывать. Узнайте заранее, нужно ли вам об этом позаботиться. И даже если ответ будет «нет», внимательно просмотрите сделанные фотографии до того, как выставка закончится: если вдруг вас что-то не устроит, останется время, чтобы переснять неудачные, на ваш взгляд, кадры. Если произведение включает в себя подвижные или временные элементы, инсталляцию или перформанс, лучше отдать предпочтение видеосъемке.

## Регистрация авторских прав

Создав что-нибудь новое и оригинальное, вы автоматически считаетесь автором этой работы. С юридической точки зрения это означает, что никто не имеет права копировать ваше произведение без вашего на то согласия (из этого правила существуют некоторые исключения, но суть именно такова). Закон об авторском праве работает вне зависимости от того, зарегистрировали вы свои права или нет. Регистрация, кстати сказать, не очень сложна, поэтому наш вам совет — займитесь этим.

«Какая же от этого польза?» — спросите вы.

## Пресса

Сохраняйте все, что о вас пишут: каждую статью, каждую заметку, даже ту, в которой упомянуто лишь ваше имя. Не просто собирайте архив вырезок, но сканируйте каждую из них, включая заголовок, автора, название издания, дату и номера страниц. Отсканированные версии можно будет разместить на своем сайте или приложить к резюме (по крайней мере лучшие из них). Храните оригиналы и тех статей, в которых вас критикуют: кто знает, что может пригодиться? Подробнее о ведении архива публикаций написано в третьей главе.

## Контакты

Сохраняйте адреса электронной почты и любые контакты тех, кто:

- купил вашу работу;
- проявил интерес к вашей работе;
- пришел к вам в мастерскую;
- написал о вас;
- организовал показ ваших работ;
- продал вашу работу.

Эти люди должны быть в вашей записной книжке и в контактах электронной почты. Письма с изображениями своих работ шлите не только родным и друзьям, но также кураторам, коллекционерами и СМИ. Нет ничего плохого, чтобы добавить в свой список контактов тех профессионалов, с которыми вы мечтаете когда-нибудь сотрудничать, — на случай, если вам вдруг выпадет такой шанс. Только не добавляйте в него никого, кто не вписывается ни в одну из вышеназванных категорий (конечно, если ваш проект напрямую

---

### Нужен ли символ ©?

Технические законы обеспечивают защиту ваших авторских прав вне зависимости от того, поставите вы соответствующий значок или нет. Лишним, впрочем, он не будет. Пусть он станет для вас своего рода замком, которым вы пристегиваете велосипед, когда оставляете его на улице: не спасет от воров, но убережет честных людей от искушения. Строгих правил по использованию этого знака (если вы все же решили его использовать) не существует, но обычно это выглядит так: © 2008 Джордж Буруджи. Еще распространена фраза «все права защищены». Если кто-нибудь решит использовать изображение вашей работы, он обязан написать «С разрешения [ваше имя]» (разумеется, если таковое есть).

---

Всегда делайте скрытые копии при массовых рассылках: коллекционеры и кураторы обычно предпочитают не афишировать адреса своей электронной почты и вряд ли захотят из-за вашей неаккуратности общаться с толпами случайных людей. К тому же галереи зачастую находятся в состоянии ожесточенной конкурентной борьбы, так что вы только окажете себе медвежью услугу, рассказав всем, в сотрудничестве с какими галереями вы заинтересованы и как их, оказывается, много. Да и зачем всем и вся знать, насколько велик ваш список контактов?

В общем, будьте аккуратны во всем.

---

————— «Прямо при входе повесьте специальный конверт и, когда возвращаетесь домой, сразу же сгружайте в него все чеки. Чеки должны быть “говорящими”: старайтесь избежать ситуации, когда вы никак не можете вспомнить, на что именно потратили те 7 долларов 32 цента — на сигареты или книжку?

Вам на самом деле нужно понять, как вести бухгалтерию. Хотя бы в азах. Компьютер сейчас есть у каждого, и если вы немного разбираетесь в простых программах для работы с числами вроде Excel, вам не придется покупать никаких специальных программ». **Джой Харви, налоговый консультант (Нью-Йорк)**

————— «Государство предоставляет вам, как и любому другому бизнесмену, множество налоговых преференций. В ответ оно ждет от вас деловой ответственности. Это не значит, что вы должны воспринимать свое творчество исключительно как бизнес, но государство воспринимает его именно так». **Джой Харви, налоговый консультант (Нью-Йорк)**

————— «Художники не должны отпускать свои произведения. Всегда оставляйте себе работы разных периодов». **Джордж Адамс, галерея Джорджа Адамса (Нью-Йорк)**

не связан с малознакомыми надоедливыми людьми). Основная цель такого списка — постоянное его пополнение, постепенное расширение круга знакомств, начинающегося с ваших родных и друзей. Он будет куда более полезен вам, нежели список всех подвернувшихся под руку галерей.

### **Приходы и расходы**

Храните все чеки. Увидите, какую пользу они принесут, когда придет пора заполнять налоговую декларацию (да-да, вы не ошиблись: **заполнять налоговую декларацию**). А еще они помогут объективно оценить стоимость ваших произведений, наглядно демонстрируя все расходы.

Не выбрасывайте чеки за все, что напрямую связано с вашей работой:

- Расходные материалы и техническое оснащение.
- Расходы на рамы, печать и производство.
- Расходы на ведение документации.
- Аренда мастерской и коммунальные расходы.
- Закуски для открытых мастерских.
- Обеды и ужины с коллегами.
- Посещение выставок, салонов и других мероприятий, связанных с искусством.
- Расходы на питание и проживание в других городах.
- Подписка на специализированные СМИ.
- Членские взносы.
- Расходы на книги, посвященные искусству или смежным областям, связанным с вашей работой.
- Посещение курсов, связанных с искусством или смежными областями, имеющими отношение к вашей работе.
- Расходы на участие в резидентских программах.
- Сборы за участие.
- Расходы на сайт и изготовление визитных карточек.
- Расходы на транспортировку работ.
- Почтовые расходы.
- Расходы на автомобиль.
- Оплата труда помощников или продавцов.

Если в чем-то сомневаетесь, обратитесь за помощью к финансовому консультанту.

Доход художника нестабилен, а налоги платятся раз в квартал, а значит, вам необходимо планировать свой годовой доход

на основании дохода квартального. Вы избежите приступов головной боли, неизбежно приходящих четыре раза в год, если каждый месяц будете уделять немного времени ведению бухгалтерии. Сделайте отдельную таблицу для доходов (не важно, получены они от вашей творческой деятельности или откуда-то еще) и отдельную — для расходов. Как поделить эти таблицы на строки и столбцы — зависит исключительно от вас: от того, чем именно вы занимаетесь и на что тратите деньги. Например, если вы занимаетесь живописью или рисунком и работаете графическим дизайнером, тогда в таблице ваших доходов должны быть отдельные столбцы для живописи, рисунка, дизайна и одна для «итога»:

<i>доходы</i>				
<i>ДАТА</i>	<i>РИСУНКИ И ИЛЛЮСТРАЦИИ</i>	<i>КАРТИНЫ</i>	<i>ПОСТОЯННАЯ РАБОТА</i>	<i>ИТОГО</i>
28.02	\$250	—	—	<b>\$250</b>
15.03	—	—	\$2400	<b>\$2400</b>
22.03	\$200 \$1400	\$4300	—	<b>\$5900</b>
<i>ИТОГО</i>	<b>\$1850</b>	<b>\$4300</b>	<b>\$2400</b>	<b>\$8550</b>

<i>РАСХОДЫ НА ТВОРЧЕСТВО</i>						
<i>ДАТА</i>	<i>МАСТЕРСКАЯ</i>	<i>МАТЕРИАЛЫ</i>	<i>ДОРОГА</i>	<i>ДОСТАВКА</i>	<i>ПИТАНИЕ И РАЗВЛЕЧЕНИЯ</i>	<i>ИТОГО</i>
09.02		\$95			\$30	<b>\$125</b>
27.02	\$700	\$320				<b>\$1020</b>
05.03			\$105	\$50	\$45	<b>\$200</b>
27.03	\$700					<b>\$700</b>
05.04			\$105	\$50		<b>\$155</b>
<i>ИТОГО</i>	<b>\$1400</b>	<b>\$415</b>	<b>\$210</b>	<b>\$100</b>	<b>\$75</b>	<b>\$2200</b>

Вы всегда можете убрать лишние категории и добавить нужные. Главное здесь — четко понять, на что именно и в каком объеме уходят ваши деньги, а не напридумывать статей расходов, на которые вы, возможно, когда-нибудь потратитесь.

Вот список возможных категорий, наиболее, на наш взгляд, важные выделены полужирным:

- **Реклама.**
- **Транспортные расходы.**

- Комиссии и взносы.
- **Работа по договору.**
- **Амортизация (оборудования).**
- Выплаты и льготы персоналу.
- **Страховка.**
- **Ипотечные выплаты.**
- Юридические и другие профессиональные услуги.
- **Канцелярские расходы.**
- Пенсионные отчисления и участие в прибылях.
- **Аренда.**
- Ремонт и техническое обслуживание.
- **Материалы.**
- Налоги и лицензии.
- **Питание, развлечения и путешествия.**
- **Коммунальные услуги.**
- Заработная плата.
- **Другое.**

Для расходов, напрямую связанных с вашей творческой деятельностью, советуем завести отдельную кредитную карточку. Так ваша кредитная компания сможет контролировать ваши расходы. Только не выкидывайте чеки (это касается той ситуации, когда вы сами за все платите; мы не будем писать о возможности залезть в долги, нам эта перспектива не очень нравится... вам, думаем, тоже).

### **Инвойсы**

Разработайте такую форму инвойсов\*, которую сможете легко и быстро заполнить и при необходимости распечатать. Отдельный инвойс для каждой работы, которую вы продаете, — самый простой способ следить за этой стороной вашего творчества. А еще это показывает новым коллекционерам, насколько серьезно вы настроены (даже если этот коллекционер — ваша мама). Не забывайте оставлять себе копии.

---

\* Инвойс (англ. invoice) — в международной коммерческой практике документ, предоставляемый продавцом покупателю и содержащий перечень товаров, их количество и цену, по которой они поставлены покупателю, формальные особенности товара (цвет, вес и т.д.), условия поставки и сведения об отправителе и получателе. Выписка инвойса свидетельствует о том, что (кроме случаев, когда поставка осуществляется по предоплате) у покупателя появляется обязанность оплаты товара в соответствии с указанными условиями, а также о том, что товар отгружен согласно условиям поставки. В российской практике документ, аналогичный инвойсу, отсутствует. Счет-фактура используется исключительно для целей налогового контроля и потому не может считаться аналогом инвойса. В связи с этим в России инвойс обычно применяется при международных поставках товаров. В некоторой степени инвойс соответствует документу «счет на оплату», применяемому в российской практике. — *Прим. ред.*

Как только вашими работами заинтересуется галерея, она возьмет на себя решение всех вопросов, связанных с их куплей-продажей. Это означает, что вам следует перестать продавать свои произведения самостоятельно, по крайней мере до тех пор, пока галерея не даст на это свое согласие (подробнее об этом читайте в главах пятой и тринадцатой). В конце этого раздела вы найдете пару примеров того, как выглядят инвойсы. Можете использовать их, но лучше создайте собственные на их основе. Каждый из них сопровождается комментариями, так что вы сможете решить, что вам подойдет, а что нет.

### *Основные элементы инвойса*

В каждом инвойсе обязательно должна быть следующая информация:

1. Дата.
2. Ваше имя, адрес мастерской, рабочий телефон и адрес электронной почты.
3. Имя покупателя, его адрес, телефон и адрес электронной почты.
4. Название произведения, дата завершения, материалы или носители, размеры или длительность, тираж.
5. Цена работы, стоимость доставки, размер налога с продажи и общая сумма.

Можете добавить миниатюрное изображение самой работы. Лет через тридцать, когда придет время перелопатить все свои документы для ретроспективной выставки, вам не придется ломать голову над тем, что это за «Штуковина без названия» такая. Некоторые галереи добавляют в инвойсы дополнительную информацию, например о том, участвовала ли работа в выставках, писали ли о ней в прессе.

### *Кое-что еще*

Существует еще много вещей, которые вы можете добавить в инвойс, чтобы сделать его нагляднее. Их наличие — показатель профессионализма, но нужно подходить к этому разумно, чтобы, с одной стороны, все-таки перестраховаться, а с другой — не переборщить и не породить завышенных требований у потенциального покупателя.

Если же вы решите не перегружать инвойс дополнительной информацией, она всегда должна быть у вас в голове, чтобы в нужный момент вы могли ей воспользоваться. Так вы избежите неприятных сюрпризов.