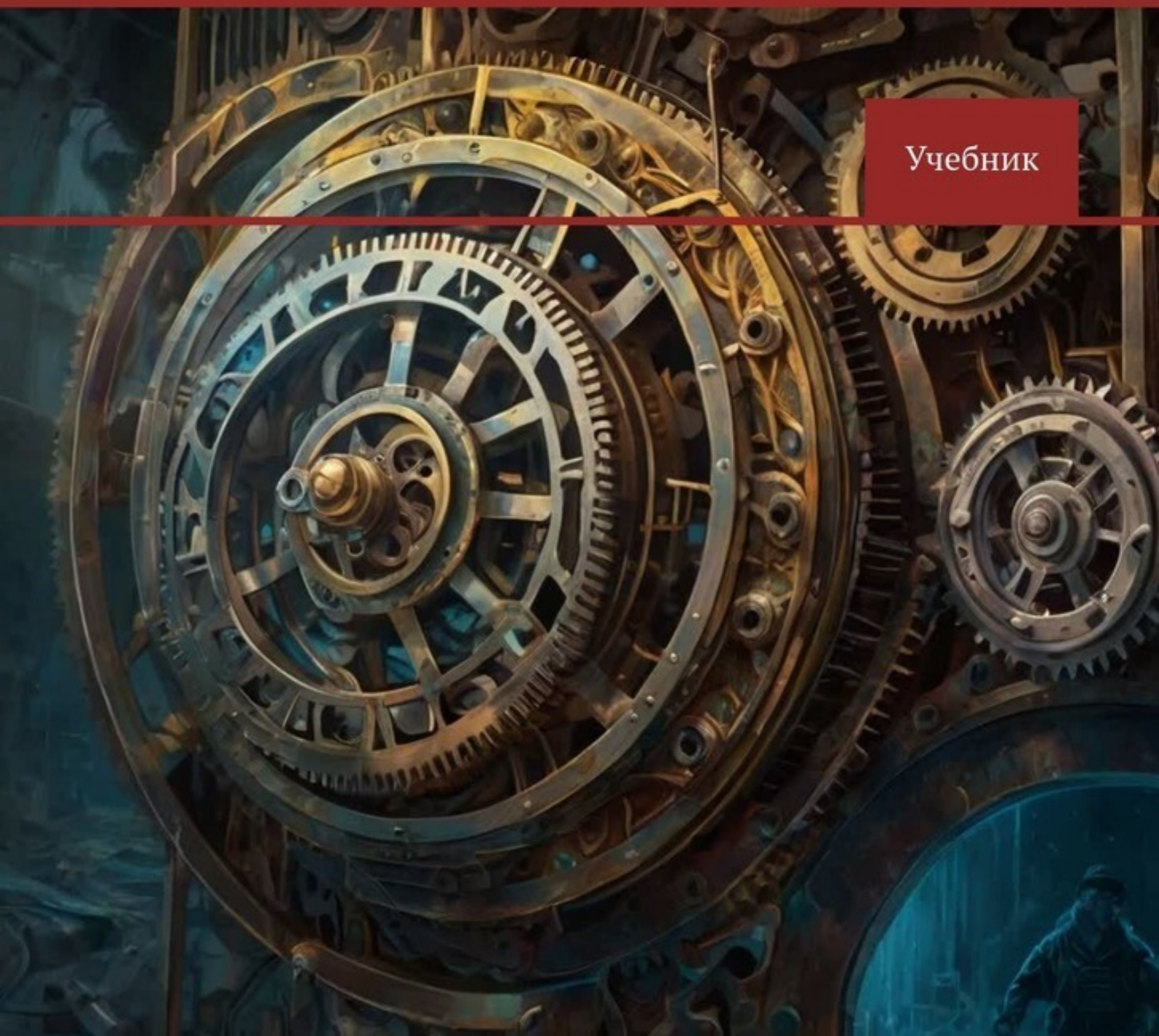


Дмитрий Фуфаев

# Арт маркетинг для художников

Учебник



Дмитрий Фуфаев

**Арт маркетинг для  
художников. Учебник**

«Издательские решения»

**Фуфаев Д.**

Арт маркетинг для художников. Учебник / Д. Фуфаев —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-675806-3

Учебник Д. Э. Фуфаева по арт-маркетингу основан на его курсе и видеолекциях в Клубе Успешных Художников VerbArt. Он содержит практические советы для художников, галеристов и арт-дилеров, раскрывая секреты успешного продвижения на рынке. Книга будет полезна как начинающим, так и профессионалам для расширения знаний и улучшения навыков в арт-маркетинге.

ISBN 978-5-00-675806-3

© Фуфаев Д.  
© Издательские решения

## Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Нищих художников не бывает        | 6  |
| Как устроен арт мир               | 15 |
| И снова про аукционы              | 22 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 25 |

# **Арт маркетинг для художников Учебник**

**Дмитрий Фуфаев**

© Дмитрий Фуфаев, 2025

ISBN 978-5-0067-5806-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Нищих художников не бывает



Сегодня мы обсудим, как художники могут зарабатывать на жизнь. Кто такой профессиональный художник? Это человек, который официально работает в сфере искусства и платит налоги с доходов от своей деятельности. Профессия художника существует. Многие считают себя профессионалами, но это не так. Настоящий профессионал – тот, кто продает свои работы и может жить за счет искусства.

Для большинства художников, даже для академиков и признанных мастеров, искусство часто становится хобби, если их работы не находят покупателей. Однако есть и исключения. Например, государственные заказы. Если художник живет за счет продажи своих произведений, то он, безусловно, профессионал.

Как стать профессиональным художником и начать зарабатывать на своих работах? Этот вопрос часто задают те, кто считает себя художником, но сталкивается с трудностями в реализации своего таланта. В комментариях они выражают недовольство тем, что на художниках наживаются. Я хочу подчеркнуть, что нищих художников не бывает. Есть книга с интересным названием «Хорошие художники не голодают». Важно понимать, что профессия художника – одна из самых высокооплачиваемых. Художник может продать одну картину в год и заработать

больше, чем другие специалисты за месяц. Стоимость картин порой достигает 5 миллионов рублей.

Однако здесь важно понимать механизм и стратегию продаж. К сожалению, многие российские художники не осознают, как заработать на своём искусстве. Профессионалы, конечно, знают все тонкости, а вот те, кто только начинает или занимается искусством как хобби, часто не понимают, как монетизировать свои работы. В художественных институтах этому не учат, там преподают совсем другие вещи.



Мы обсуждали это с художницей, которая получала образование и в России, и в Германии. Нам было интересно узнать, чем отличается немецкое образование в области искусства от российского. Она сказала, что ей не понравилось, как учат в Германии. Мы удивились и спросили, что именно ей не понравилось. Она ответила, что ей не понравилось, что основное внимание уделяется продажам, а не созданию картин. В России учат создавать произведения искусства, но не учат продавать их. Это серьёзное отличие.

В эпоху, когда нет тотального госзаказа, умение продавать своё творчество стало важным. В СССР оно было не нужно, потому что арт-рынка не существовало. Художник после окончания учебного заведения шёл работать на завод, рисовать плакаты, или его покупал комбинат, или были другие формы госзаказа. Частных заказов в СССР не практиковалось.

Это было запрещено и наказывалось. Поэтому художники, вышедшие из СССР, до сих пор не знают, как продавать своё искусство и ориентироваться на рынке. Но те, кто активно занимается этим, постепенно учатся продавать свои картины и жить за счёт искусства.

Я хочу раскрыть секреты, о которых не знают, наверное, 70% художников. Хотя они что-то слышали, но большинство из них впервые сталкиваются с тем, как зарабатывать на своём искусстве. Об этом мы и поговорим. Вы можете посмотреть наше видео. Нужна обратная связь. Это видео бесплатное, поэтому ваша благодарность – поставить лайк.

Каким образом художник может зарабатывать на своём творчестве? Об этом я расскажу. Здесь нет никаких секретов. Всё уже известно много лет. Просто художники не понимают, где лежат основные деньги. Они лежат в продажах.



Не только художники, но и галеристы, и другие люди, связанные с искусством, не понимают, как устроен арт-мир и куда идут тренды. Основные продажи лежат не в сегменте оригинального искусства. Галеристам выгодно продавать оригиналы, потому что их можно продать за большие деньги. Но таких покупателей мало – это коллекционеры и музеи. Поэтому нужны другие способы продаж, массовые.

Художник не может жить на единичных заказах. Один заказ в несколько лет – это мало. Он должен зарабатывать постоянно. Если художник продаёт оригинал картины, его мастерская

пуста. Ему нечего продавать дальше, и он вынужден рисовать новую картину, делать повторы и постоянно создавать новые произведения. Хотя он мог бы жить, создав одно произведение и зарабатывая на нём всю жизнь.

В законодательстве есть понятие права на изображение. Художник, создавая картину, сразу получает это право. Если он его никому не продаёт, он имеет право делать репродукции, иллюстрации и тиражные графики со своими работами. Это позволяет ему зарабатывать на жизнь.

Мы поняли, что на тиражной графике можно хорошо зарабатывать, когда наш коллега приехал из Франции с аукциона Дрюо и привёз каталог. Там продавались репродукции Бэнкси, известного автора или коллектива авторов. Они продавались по серьёзным деньгам.

Мы посчитали, что суммарная стоимость полного тиража тиражной графики превышает стоимость оригинала. Например, оригинал стоит 6 миллионов евро, а суммарная стоимость тиража – больше. Мы провели анализ и поняли, что основной заработок автора лежит в продаже тиражной графики, а не оригиналов.



В интернете можно найти множество сайтов, которые рассказывают о тиражной графике, способах печати, различиях с репродукциями, особенностях хранения и советах по оформлению. Например, на Artzip.ru в статье Веселовского подробно объясняется, что печатная гра-

фика – это вид изобразительного искусства, появившийся пять веков назад. Его возникновение связано с изобретением книгопечатания и развитием гуманистических идей. Художники быстро освоили новые технологии и начали создавать оригинальные произведения, которые отличались друг от друга.

Рекомендую прочитать эту статью, чтобы узнать, почему художники создают авторские отпечатки репродукций, какие виды печати существуют (высокая, глубокая, плоская, трафаретная, цифровая) и многое другое. Особенно интересно узнать о цифровой печати, которая сейчас наиболее популярна. Также в статье рассматриваются сигнатуры, подписи и другие элементы, которые важны для понимания тиражной графики.

Существует множество техник создания тиражной продукции, которые имеют разные названия. Например, репродукции могут называться принтами или жекле (от французского *jeclé*). В России часто путают термины и считают, что жекле – это печать на холсте с последующей дорисовкой деталей художником. Однако жекле – это сам метод струйной печати на холсте. После этого художник может доработать полотно, но это не обязательно. Практика показывает, что массового покупателя не всегда интересует дорисовка, так как это может занять много времени. Однако если у вас есть желание и возможность, вы можете доработать своё произведение.



Жекле выгодно продавать, потому что производство репродукций обходится не так дорого, а продаются они по более высокой цене. Например, если вы потратили на производство 3 тысячи рублей, то можете продать репродукцию за 15 тысяч рублей, получив прибыль около 10 тысяч рублей после вычета накладных расходов. Если вы продаёте 100 таких копий, то ваш доход составит миллион рублей. Сравните это с продажей оригинальной работы, которая может потребовать 10 лет на реализацию.

Продажи тиражной продукции растут, и это подтверждают данные сайта Саши Арт. Художники, участвующие в этом проекте, знают, что покупатели предпочитают принты оригиналам. В России к тиражной продукции часто относятся с недоверием и недооценкой. Галеристы и организаторы выставок не любят принты, но это не всегда оправдано.

Отличить напечатанную работу от оригинала может только профессионал. Непрофессионал не сможет определить, что перед ним – холст с маслом или принт. Единственное, что можно заметить, – это нерезкие детали при увеличении работы. Однако даже это можно исправить с помощью современных алгоритмов искусственного интеллекта.

Однажды я столкнулся с забавной ситуацией на аукционе в нулевые годы. Мы работали в рекламном агентстве и печатали много работ. На одном аукционе продали картину, напечатанную на холсте, поверх которой художник дорисовал детали. Проблема была в том, что работа продавалась как оригинальная, но через год краска отлупилась, и стало видно, что под живописью скрывается холст, напечатанный на плоттере. Это вызвало скандал, и люди потребовали компенсации.



Продавая тиражную графику, важно не обманывать покупателей. Они должны понимать, что приобретают. В статье также хорошо описано, какая информация должна быть указана на тиражной графике и какие печати должны стоять. Например, нужно указывать количество экземпляров, чтобы избежать ситуаций, когда вы продаёте больше, чем указано.

Если вы продаёте все экземпляры и хотите выпустить новые, вы можете изменить размеры работ. Это позволит вам создать новые произведения и расширить ассортимент. Здесь открываются безграничные возможности для творчества.

Многие из нас знают таких художников, как Сальвадор Дали и Пабло Пикассо. Они зарабатывали в основном на тиражировании своих работ. Люди умели ценить искусство и зарабатывать на нём, и нам стоит поучиться у них.

Сегодня, помимо традиционной живописи на холсте, существует множество современных техник. Одна из них – пластификация, или диосек. Это запатентованная техника, разработанная в Швейцарии в 1969 году. Она предполагает печать на высококачественной металлизированной фотобумаге, которая даёт дополнительное свечение. Затем изображение переносится на алюминий и закрывается специальным антибликовым стеклом с хорошей светопрозрачностью.

Эта техника интересна тем, что работы, созданные с её помощью, устойчивы к влаге. Наш партнёр уже 15 лет назад создавал такие произведения, и они до сих пор выглядят как новые. Бумага не выцвела, не расслоилась – всё в первозданном виде.



На тиражированной продукции художники могут зарабатывать значительные суммы. Поэтому понятия «нищий художник» не существует. Если художник талантлив, он обязательно найдёт способ продать свои работы и заработать.

Мы встречались со многими художниками на протяжении 15 лет, и все они имели высокий уровень дохода. Это связано с тем, что художники, которые продают не оригиналы, а тиражные работы, могут зарабатывать большие деньги. Однако с появлением искусственного интеллекта ситуация усложняется, но талантливые авторы смогут адаптироваться.

Талант уникален, и если художник талантлив, он научится зарабатывать на своём творчестве. А художники, которые копируют чужие идеи, тоже могут найти своих покупателей. Например, на набережной Москвы-реки напротив ЦДХ продаётся множество репродукций. Люди их покупают, и это нормально.

Жикле – это ещё один интересный вариант. Картина в технике жикле стоит дешевле, чем холст-масло, но она также пользуется спросом. Если вы хотите повысить свой доход, вы можете попробовать себя в этом сегменте.

Однако важно помнить, что оригиналы должны стоить своих денег. Тиражная продукция должна иметь свою ценовую категорию.



## Как устроен арт мир



Давайте поговорим о современном искусстве и устройстве арт-рынка. Я расскажу о том, как все работает, какие механизмы и силы управляют арт рынком, и помогу развеять многие мифы и заблуждения на эту тему.

Для лучшего понимания арт-рынка рекомендую посмотреть фильмы «Мыльный пузырь современного искусства» на YouTube или во «ВКонтакте». Они помогут вам увидеть некоторые аспекты работы этого мира. Также советую посмотреть художественный фильм «Большие глаза». Он захватывающий и отвечает на многие вопросы, которые волнуют художников.

Ещё один интересный фильм для художников, которые хотят разобраться в устройстве аукционов, – триллер про аукциониста «Уникальное предложение». В фильме рассказывается о том, как аукциониста обманули друзья, и в итоге у него украли всю коллекцию.

Эти фильмы помогут вам лучше понять, как устроен арт-мир. Однако, чтобы полностью разобраться в теме, важно понять, что на рынке искусства существуют влиятельные силы. Они помогают большому капиталу отмывать деньги и уходить от налогов. Именно поэтому современное искусство часто связано с большими финансовыми мутными схемами.

Попасть в этот закрытый круг мировой финансовой сферы для рядовых художников сложно. Нужно быть своим. Там нужны доверенные лица, которые не будут болтать лишнего. Вокруг галеристов, которые продвигают известных художников, постоянно возникают судебные разбирательства и налоговые претензии. Есть случаи откровенного криминала.

Арт-мир всегда использовался для ухода от налогов и решения различных задач. Отсюда и высокие цены на искусство, которые часто кажутся неоправданными.

Важно понимать, что работы художников должны быть уникальными. Именно уникальные работы стоят больших денег. Например, работы Марка Ротко были первыми в своём роде, поэтому они стоили дорого. Работы его последователей уже не имеют такой ценности, потому что арт-рынок – это сложный финансовый механизм.



Многие художники не понимают, что копирование чужих работ не принесёт им успеха. Чтобы создать что-то действительно ценное, нужно быть оригинальным и создавать свои собственные уникальные произведения.

Недавно мы были в Национальном музее Казахстана, где проходила выставка одного казахстанского автора. Выставка начиналась с копий Сальвадора Дали, Малевича и Пикассо. Для тех, кто разбирается в искусстве, сразу стало ясно, что автор неинтересен. Копирование

показывает, что человек может повторить чужие идеи, но это не делает его творчество оригинальным и ценным.

Я задал вопрос известному коллекционеру о том, почему одни картины стоят дорого, а другие, даже более качественные, нет. Он ответил, что для того чтобы картина была дорогой, она должна быть уникальной. Это касается не только искусства, но и всего, что создаётся в единственном экземпляре: машин, ювелирных изделий и других вещей.

Всё, что создано в единственном экземпляре, уникально и имеет ценность. Серийные вещи не столь дороги. Это важно понимать, ведь это один из секретов искусства.

Современным художникам нужно осознавать, что мир быстро меняется. Меняются и техники, и жанры, и материалы. Живопись, особенно масляная, теряет свою инвестиционную привлекательность из-за появления новых инструментов, таких как крипто активы. Многие люди уходят в эту сферу, чтобы зарабатывать деньги.

Современный художник не может стоять столько же, сколько умерший, потому что он за жизнь может создать ещё множество интересных работ. Это снижает стоимость каждой отдельной картины. Кроме того, автор может повторить свою работу, что также уменьшает её ценность.



Художники часто не понимают, что серийные произведения, такие как печать на холсте, могут быть **настоящим искусством**. Они пренебрежительно относятся к тиражному искусству, считая его менее ценным. Но это не так. Молодые коллекционеры активно покупают такие работы, потому что они недороги и могут украсить интерьер.

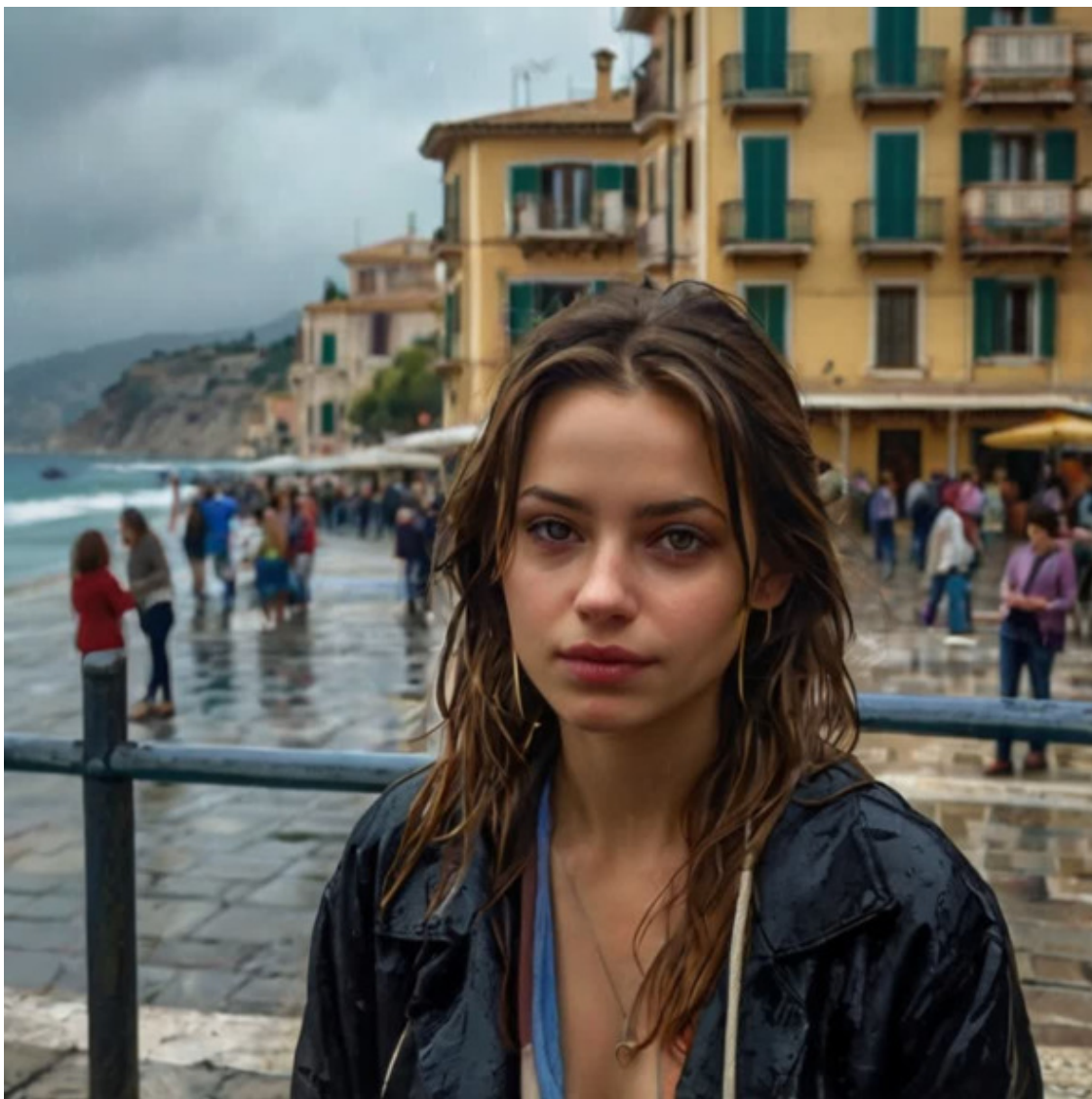
Тиражное искусство, созданное небольшими сериями с авторскими подписями и сертификатами подлинности, ценится и коллекционируется во всём мире. В России мы отстаём в этом вопросе.

Чтобы продавать свои работы, художники должны понимать, для кого они их создают. Если для покупателя, нужно изучать тренды и модные течения.

Многие художники не знают, как повысить стоимость своего имени и работ. Участие в бесконечных оффлайн выставках и публикация об этом в резюме – бесполезное занятие. Чтобы стать известным, нужно участвовать в серьёзных изданиях и аукционах.

Участие в аукционах повышает стоимость работ художника. Галеристы не хотят брать в коллекцию картины неизвестных художников, так как их сложнее продать. Мифы о том, что талантливый художник становится богатым благодаря галеристу, – это всего лишь мифы.

Галеристы продают картины не для того, чтобы сделать художника знаменитым, а чтобы получить свой доход. Они стремятся купить товары как можно дешевле и продать их как можно дороже. Если художник будет упрямиться, как Демьен Хёрст, ему быстро напомнят, что он никто.



Это произошло с Хёрстом, когда он возомнил себя великим, а галериста – никчёмным. Он ушёл от куратора, и с ним перестали работать. Художник задумал создать дорогой арт-объект – череп из бриллиантов. Но реализовать проект не удалось, и заработать на нем не получилось. Чтобы не потерять свое лицо, Хёрст решил втайне выкупить арт-объект самостоятельно. Самовыкуп – это один из малоизвестных инструментов арт-рынка, о котором многие художники не знают. Об этом не принято говорить вслух.

Хочу поделиться секретом с начинающими художниками, которые только выходят на арт-рынок. Чтобы поднять стоимость своего имени, нужно, чтобы за вами выстраивалась очередь на первых аукционах. Если это онлайн-аукционы на новых площадках, где нет строгих ограничений на то, кто есть покупатели аукциона, то можно использовать так называемый самовыкуп. Это когда художник сам покупает свои работы на аукционе, тем самым повышая их стоимость. Так делают все начинающие авторы и галеристы, которые выводят их на рынок.

Самовыкуп – это распространённая практика, но если она используется в больших масштабах, то может попасть под уголовную статью. Это называется манипулированием рынком, и такие действия допустимы только на начальных стадиях, когда рынок работ конкретного автора ещё не сформирован. Когда рынок сформируется, манипуляции станут неэтичными и могут привести к уголовной ответственности.

Как правило, самовыкуп не используется для работ известных авторов, которые хорошо продаются на аукционах. Однако дело Рыболовлева, подавшего в суд на Sotheby's из-за завышенной цены на работу, стало исключением. Суд признал его правоту, и аукцион выплатил деньги. Но когда Рыболовлев вернул картину в Sotheby's, она была продана на аукционе за бо́льшую сумму, чем та, что фигурировала в суде. Это ещё одна особенность арт-рынка.



Художникам стоит активно использовать тиражные работы на выставках. Это могут быть плакаты или постеры. Они привлекают внимание покупателей к картинам автора и помогают формировать интерес к его творчеству. Начинающий коллекционер может начать с дешёвых работ, таких как открытки или постеры, а затем перейти к более дорогим, таким как пластикация или жжёная керамика. Таким образом, он формирует свою коллекцию.

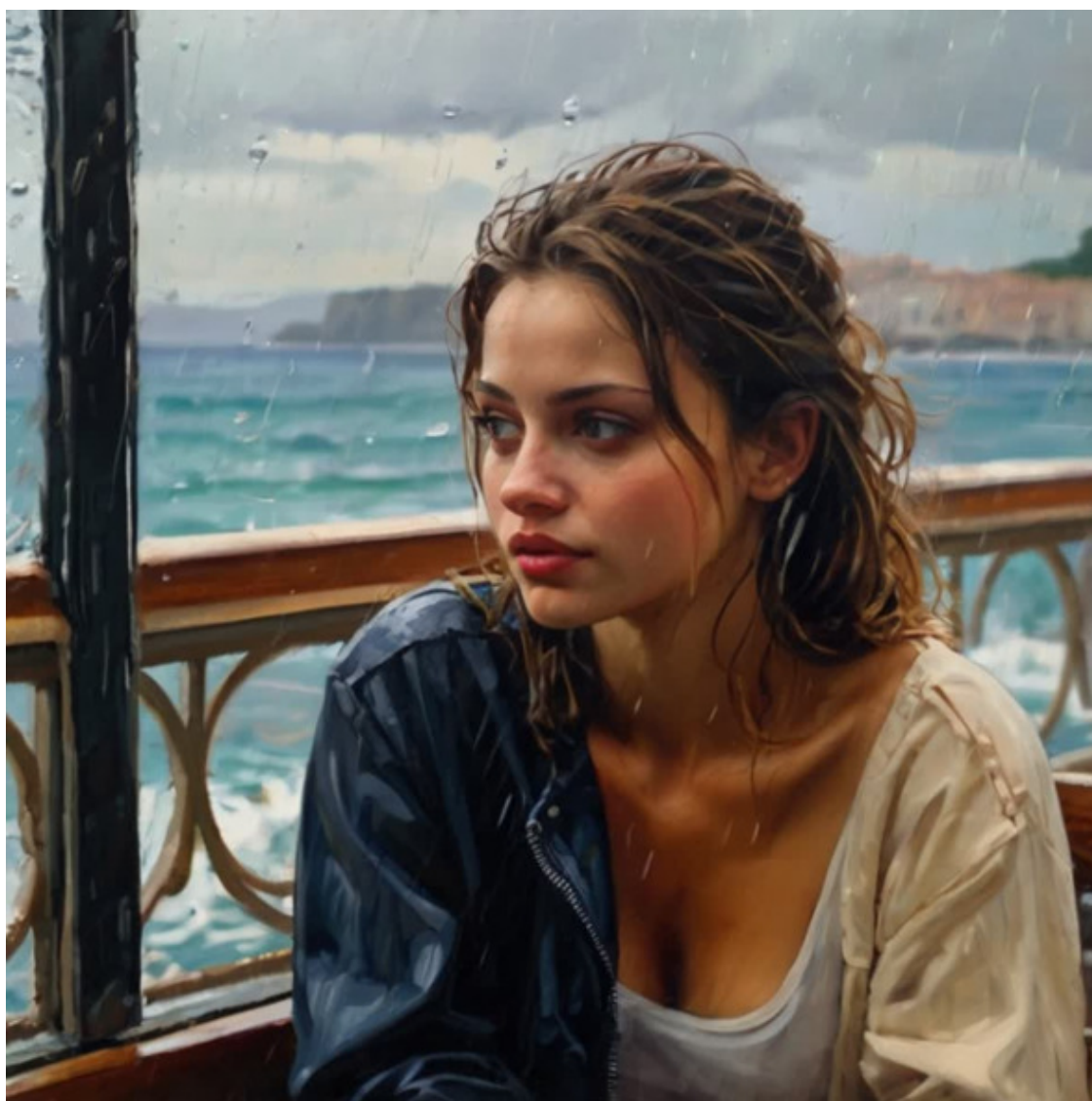
Серьёзные коллекционеры не спешат покупать работы неизвестных авторов. Они хотят понять, кто этот художник, о чём он думал и как жил. Именно поэтому мы создали книжный проект «Диалоги об искусстве». В нём мы берём интервью у художников, и вы можете присоединиться к этому проекту. Эти издания попадают в руки молодых и опытных коллекционеров. В них раскрывается душа художника и мотивы написания картин.

Начинающие серьёзные коллекционеры-миллионеры говорят, что хотят понять, о чём думает художник. Если они заинтересуются художником как личностью, то начнут покупать

его картины. Художники же считают, что их личность никому не интересна, и пытаются удивлять покупателей картинками. Часто это реплики других художников, но такими работами никого не удивишь.

Российский рынок имеет свои особенности. Здесь нет единого рынка, но мир глобален, и можно выйти на международные рынки через Казахстан. Русскоговорящие художники ценятся во всём мире благодаря хорошему образованию и качественному продукту. Они могут учиться у других, но важно помнить, что у каждого свой путь. Как говорил мой руководитель, тебя учить только портить. Поэтому лучше создавать своё, не оглядываясь на других.

Если вы хотите узнать больше и получить профессиональный совет, обращайтесь к нам. Мы предлагаем услуги арт-консалтинга и поможем разработать бизнес-план для вывода ваших произведений на арт-рынок.



## И снова про аукционы



Сегодня мы обсудим тему аукционов как важный инструмент для художников. Аукционы помогают формировать репутацию автора, повышать ценность и стоимость его работ. Многие художники не понимают, как проходят торги и как формируется цена. Поэтому сегодня мы подробно разберем все нюансы аукционных торгов и объясним, почему участие в них так важно для карьеры художников.

Важно понимать, что аукцион – это не ярмарка, где можно быстро продать картины за миллионы. Цены на работы формируются на основе множества факторов, включая качество произведения, имя автора и историю торгов. Если на аукционе не было спроса на картины художника, это может негативно сказаться на репутации автора. Его работы могут вообще перестать покупать, так как будет бояться, что потом эти картины невозможно будет продать.

Аукционы играют важную роль в формировании цены на работы художников. Они помогают не только продавать картины, но и создавать репутацию автора. Стоимость любого произведения складывается из затрат на производство и сформированного имени художника. Аукционы способствуют повышению стоимости работ и возможности их реализации.

История аукционов началась в Голландии, где сформировался свободный рынок живописи. До этого картины создавались по заказам чиновников и вельмож, а массовому покупателю они были недоступны. Рынка живописи не существовало. В Голландии появились художники, предлагавшие свои работы горожанам, галереи и аукционы. Вначале на аукционах продавались картины умерших художников, а живые художники продавали свои картины в мастерских.



Существуют два основных типа аукционов: аукционы, где торги идут на повышение цены и аукционы, где торги идут на понижение цены. В первом случае с каждой новой ставкой цена растет, и побеждает тот, кто сделает последнюю ставку. Во втором случае цена падает с каждой новой ставкой, и важно успеть сделать ставку до того, как картина будет снята с торгов. Второй тип аукционов популярен среди коллекционеров, так как позволяет избежать переплаты.

Также аукционы делятся на торги с резервной ценой и без нее. Резервная цена – это минимальная сумма, за которую владелец готов продать картину. Если цена не достигает резервной, лот снимается с торгов. Этот тип аукциона может быть рискованным для начинающих художников, так как для его успешного проведения необходимо, чтобы несколько человек сделали ставки.

С мая 2025 года аукционный дом VerbaArt начал проводить аукционные торги без резервной цены. Любая ставка приводит к продаже лота. Даже если на картину сделана только одна ставка, торги считаются состоявшимися. Этот тип аукциона выгоден для начинающих художников, так как снижает риск того, что картина не будет продана. Стартовая цена становится минимальной ценой продажи, а возможность перебить ставку добавляет дополнительный бонус.

## **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.