Т.И. СЕДОВА
Кандидат искусствоведения, ООО «НМГ Кинопрокат», менеджер
e-mail: tiana.sedova@gmail.com

T.I. SEDOVA
Ph.D. in Art History, «NMG Kinoprokat» LLC, manager
e-mail: tiana.sedova@gmail.com

DOI: 10.37485/1997-4663_2026_1_1_106_124

АДРИЕН-ОРЕЛЬЕН ЭБРАР, ÉDITEUR D'ART

ADRIEN-AURÉLIEN HÉBRARD, ÉDITEUR D'ART

Статья посвящена одному из самых известных французских бронзолитейщиков А.-О.Эбрару, который рассматривается как éditeur d'art в области скульптуры. Противопоставляя свою деятельность серийному производству, используя методы и инструменты, доказавшие свою эффективность в сфере живописи, он восстановил ценность художественной бронзы и оказал серьезное влияние на рынок французской тиражной скульптуры начала XX века.

The article focuses on one of the most famous French bronze founders A.-A. Hébrard who is considered to be an éditeur d'art with regard to sculpture. While he opposed himself to mass production in his activity by using methods and tools that proved their efficiency in the realm of painting, he reestablished the value of bronze casts and significantly influenced the French sculpture reproduction market of the early XX century.

Ключевые слова: скульптура, литье методом утраченного воска, литье в песчаные формы, арт-дилер, арт-издатель, Франция, выставка, искусство начала XX века.
Keywords: sculpture, last wax casting, sand casting, art dealer, éditeur d'art, France, exhibition, early XX century art.

Адриен-Орельен Эбрар (1865–1937), как и многие литейщики, остается в тени тех скульпторов, чьи произведения он воспроизводил в бронзе. До сих пор очень редкие издания, посвященные тому или иному скульптору, исследуют вопрос о взаимодействии художника с литейными мастерскими или хотя бы дают историческую справку о них. Между тем Эбрар сыграл заметную роль в истории скульптуры и является прекрасным примером нового типа предпринимателя, уловившего актуальные тенденции и сумевшего добиться успеха в качестве éditeur d'art.

Как явствует из самого термина, éditeur d'art в широком смысле означает издателя, выпускающего произведение искусства. Однако речь тут идет о предпринимателе, не просто занимающемся тиражированием. В этой своей деятельности он также оказывает поддержку чаще еще не известным художникам, продвигает и объясняет их искусство, знает рынок и даже формирует спрос на определенные работы как на поистине уникальные, выдающиеся, а потому дорогие произведения. Таким образом, эта фигура объединяет в себе издателя, мецената, галериста и, говоря современным языком, пиарщика.

Одним из первых арт-издателей (1) был, несомненно, Амбруаз Воллар, привлекавший самых разных художников к созданию книг художника (livre d'artiste), где иллюстрации были главной художественной ценностью, а потому могли не соответствовать тексту. Ограниченный тираж таких книг сохранял их ценность как самостоятельного произведения. Это касалось и производства литографий, гравюр и прочих видов графики неизменно высокого качества, которые, с одной стороны, популяризовали картину, послужившую источником, а с другой — являлись таким же предметом купли-продажи, как и само живописное полотно. При этом Воллар, наверное, как никто умел превращать организованные им выставки в настоящие светские события, в определенной мере создавая моду на того или иного художника или направление, а сконцентрировав в своих руках большую часть произведений постимпрессионистов, управлял предложением, влиял на формирование цен, то есть по большому счету создавал для них рынок.

Воллар, равно как и другие известные арт-дилеры начала XX века Даниэль-Анри Канвайлер, Поль и Леонс Розенберг, занимались преимущественно живописью и графикой, скульптуру же избегали по целому ряду причин: она требовала больших инвестиций (бронза даже по цене сырья остается дорогостоящим предметом), создавала трудности при

транспортировке, поглощала пространство (картины более компактны) и т. п. И, тем не менее, подобный опыт, осторожный и эпизодический, все же имелся. Так, например, Воллар заказывал отливки нескольких скульптур, из которых можно назвать «Бюст Ренуара» А. Майоля, «Женскую голову» П. Пикассо (обе — музей Метрополитен), но обращался для этого к неизвестным литейщикам, что не всегда гарантировало качество. Канвайлер же не мог позволить себе отливку в бронзе терракотовых скульптур Анри Лорана, а Маноло до 1920 года был единственным скульптором, которого он поддерживал. От сотрудничества с Липшицем и Цадкиным Канвайлер отказался, «заявив, что скульптура — это разорение торговцев» [11, с. 30. Здесь и далее перевод автора]. Даже издатель-литейщик Камиллы Клодель Эжен Бло считал коллекционирование картин более прибыльным делом, чем свою основную деятельность [11, с. 30]. Таким образом, в галереях произведения современных скульпторов, претендовавших или пытавшихся претендовать на некоторую элитарность, лишь дополняли, оттеняли живопись.

Хотя во второй половине XIX века скульпторы продолжали зависеть от Салона, где создавалась и поддерживалась их репутация, приобретались их произведения, они обнаружили и новые возможности, которые давало серийное производство мелкой пластики, удовлетворяющее все более возрастающий спрос со стороны буржуазии. В только что построенных особняках находилось место и уменьшенным до нужного размера копиям античных и ренессансных статуй, на производстве которых создал свою империю Фердинанд Барбедьен, и миниатюрным бронзовым изображениям известных монументов, и камерной скульптуре, и статуэткам анималистического жанра, тиражируемых также литейными предприятиями братьев Сюсс, Тьебо и др. (при этом, наряду с пластикой, такие предприятия производили широкий ассортимент предметов интерьера и кухонной утвари). Постепенно серийная скульптура «стала сферой французского художественного производства, наиболее интенсивно извлекающей коммерческую выгоду. <…> Спрос на репродуцированную и декоративную скульптуру рос как грибы, создавая высоко конкурентный рынок, контролируемый немногими специализированными мастерскими» [2, с. 262]. Именно они взяли на себя роль торговца, ставшую столь важной для живописи к началу XX столетия, поскольку вкладывали деньги в производство, были лучше оснащены для хранения готовых произведений и чаще всего имели «салоны продаж» в самых престижных районах Парижа.

Мастерская Эбрара открылась в декабре 1902 года с весьма неплохими стартовыми позициями. Хотя сам Эбрар, как и Барбедьен, например, изначально не имел никакого отношения к литейному делу, у него было три преимущества: химико-инженерное образование, особая страсть к современной скульптуре и финансовые возможности, чтобы эту страсть удовлетворить. Он находит инвестора, который вносит 100 000 франков наличными. Эбрар вкладывается в материально-техническое обеспечение примерно на ту же сумму. При этом он сохраняет за собой полный контроль и определяет стратегию компании, деятельность которой, согласно уставу, распространяется на «производство, торговлю или предпринимательскую деятельность в отношении всех видов искусства или декоративных изделий, и в частности, производство и торговлю художественными изделиями из бронзы; организацию художественных выставок всех видов, <…> всех художественных мероприятий, от которых компания может получить выгоду; приобретение, использование, предоставление или продажу всех патентов или лицензий, относящихся к этим же целям; в целом, все операции или соглашения, прямо или косвенно связанные с вышеуказанными целями» [11, с. 182].

С самого начала Эбрар максимально дистанцируется от массового производства, которое к концу XIX столетия особенно обострило, прежде всего, для коллекционеров, вопросы качества, оригинальности и подлинности. Он исходит из того, что, если скульптура — по-прежнему один из великих видов искусства, необходимо отказаться от массовой клиентуры и вернуться к элите, которая никогда не будет вкладывать деньги в дешевый объект, к тому же неоднократно воспроизведенный. Действуя как коммерсант, он вводит новые правила, которые в той ситуации производят настоящую революцию, и делает ставку на избирательность и уникальность. Как мы увидим далее, эта генеральная линия будет последовательно выражаться во всех его решениях и по всем направлениям.

Литейная мастерская

Как уже говорилось, производство художественной бронзы во Франции к моменту открытия мастерской Эбрара стало почти индустриальным: огромные заводы, на которых были заняты сотни рабочих, обслуживали вкусы буржуазии большим количеством разнообразных изделий, часто дешевых. Техника литья в песчаные формы, позволявшая такое производство, стала синонимом быстрого и часто низкокачественного воспро-

изведения предмета искусства. Литье же методом утраченного воска стало восприниматься как обращение к историческому наследию, а именно — к великой бронзовой пластике и литейщикам античности и Ренессанса, прежде всего, Челлини, который не только сам выполнял отливки своих работ, но и оставил подробное описание применяемого им метода. Не последнюю роль тут сыграл и тот факт, что литье по выплавляемым восковым моделям, забытое во Франции, в XIX веке почти не использовалось в силу ряда причин. Эта технология была вновь «завезена» сюда из Италии, где данная традиция не умирала и имела ремесленный характер, поскольку практиковалась в многочисленных небольших мастерских.

Подобный цех открывает Эбрар, увлеченный техникой, которая, в отличие от литья в песчаные формы, позволяет создавать цельную скульптуру, воспроизводя при этом мельчайшие детали поверхности, и предполагает минимальную корректировку при финишной обработке. К тому же, поскольку восковая модель для отливки дорабатывается самим скульптором, готовая бронза остается подлинным произведением искусства, наиболее близким к глиняному или пластилиновому оригиналу. Характерны слова Эбрара о только что отлитой в его мастерской статуе «Мыслителя», адресованные О. Родену: «Она выглядит так, будто вылеплена прямо из бронзы вашими пальцами» [11, с. 182].

В соответствии со своей стратегией, будущий арт-издатель нанимает лучших итальянских мастеров. Первым был Марчелло Вальсуани, приехавший во Францию по приглашению Эбрара вместе с двумя сыновьями, Клодом и Аттилио, которые тоже станут литейщиками и будут работать с такими скульпторами, как А. Бурдель, Ш. Деспио, Ж. Арп, К. Бранкузи, Ж.Липшиц, П. Трубецкой и др. Однако год спустя, в 1903, владелец открывшейся мастерской знакомится с недавно прибывшим в Париж 20-летним литейщиком Альбино Палаццоло и сразу же нанимает его, а вскоре делает начальником цеха. Это демонстрирует предпринимательскую смелость Эбрара, который умеет распознать талант и без колебаний делает ставку на пусть неизвестных, но многообещающих молодых людей. Принятое им решение, несомненно, оказалось судьбоносным, поскольку именно Палаццоло во многом способствовал славе и отличной репутации фирмы. Более того: считается, что его техника оказала влияние на других парижских литейщиков.

Сильной стороной Палаццоло было, конечно, и художественное образование: он изучал рисунок и лепку в миланской Академии Брера, а

потому отлично понимал не только замысел скульптора, но и движения его пальцев, что было особенно важно при подготовке форм для отливки импрессионистической скульптуры Трубецкого или Бугатти. Ему удавалось переводить самые сложные модели в тонкостенные отливки непревзойденного качества, да так, что их нельзя было подделать. Палаццоло передавал в бронзе даже мельчайшие детали — складки материи, отпечатки пальцев, добиваясь невероятно выразительной поверхности в каждом миллиметре, увековечивая таким образом «следы мимолетности в рабочем процессе, равно как и намеренное нон-финито во многих моделях, — а с ним и две важные характеристики импрессионистической скульптуры» [7, с. 260].

Показательно, что не слишком жаловавший литье методом утраченного воска О. Роден поздравил Палаццоло, когда была завершена вторая отливка его монументального «Мыслителя», сказав: «Юноша, вы далеко пойдете, если и дальше будете любить свою работу так, как сейчас» [1, с. 35]. В печати отмечалось, что «эти бронзы, кажется, сохранили послушную и мягкую пульсацию воска, поэтому их нельзя сравнивать с коммерческими “подделками”, в которых не сохранилось ничего из того, что составляет жизнь произведения искусства» [8, с. 53].

Второй составляющей успеха литейной мастерской Эбрара была характерная темно-коричневая патина, которая обеспечивала мягкую игру света и тени на законченных отливках, что было очень важно, в частности, для «живописного» эффекта импрессионистической скульптуры. Главным, или официальным, патинировщиком цеха становится литейщик Адольф Грюэ, известный превосходным качеством своих патин. Однако его сотрудничество с Эбраром продолжалось лишь около года. В 1904 году Грюэ подал иск в Коммерческий суд против своего нанимателя, обвинив его в том, что тот хотел лишь раскрыть его секреты, а потом безжалостно выгнал его. Возможно, в этом есть некоторая доля правды, ведь Эбрар, как уже говорилось, химик по образованию, действительно очень интересовался патиной.

Тогда как многие литейщики в то время использовали паяльную лампу для ускорения процесса патинирования, Эбрар пошел более сложным и долгим путем. Этот метод, наряду с техникой литья, описал Луи Воксель в 1905 году. Согласно ему, патинирование второй отливки «Мыслителя» потребовало шесть месяцев и включало в себя нанесение на бронзу сульфида аммония, обработку различными кислотами. После

этого бронзу на месяц закапывали в смесь компоста и речного песка, промывали и сушили, еще 10 дней выдерживали в печи, снова промывали, снова закапывали и сушили, а затем натирали очень мягкой замшей, пропитанной сульфидом бария и хлоридом золота, «и так далее, и так далее — серия операций, столь же деликатных, сколь и сложных» [15, с. 195]. Таким образом бронза за короткий промежуток времени подвергалась тем изменениям, которые в естественной среде происходили веками, и в этом вновь состояла отсылка к лучшим античным бронзовым изделиям.

Наряду с гарантией высочайшего качества своей продукции, Эбрар с самого начала заботился и о ее количественном ограничении в противовес существовавшему положению вещей. На протяжении всего XIX века производство бронзовой скульптуры не ограничивалось, а спорадические попытки (преимущественно в первой половине столетия) нумеровать отливки никак не влияли на сокращение тиража и делались «по непонятным причинам», вероятно, «для более эффективного бухгалтерского учета» [11, с. 56]. Вполне понятно, что чем больший номер стоял на том или ином бронзовом экземпляре, тем меньше желания было его покупать, поэтому вместо уменьшения тиражей литейщики отказались от нумерации. Однако рынок диктовал свои законы, и Эбрар стал одним из первых литейщиков (наряду с Вальсуани и Рюдье), кто начал выпускать небольшие тиражи, ограниченные несколькими экземплярами (от 3 до 20), которые за редким исключением нумеровались арабскими цифрами, часто заключенными в круглые скобки. Общее количество сообщалось покупателю устно и не указывалось на самом произведении, что, конечно, не исключало редких случаев незначительного превышения тиража.

По мере того как на фоне массового производства обостряется вопрос о ценности скульптуры как произведения искусства, все больше скульпторов начинают сожалеть о своем решении отдать свои работы в литейные мастерские для репродуцирования и стараются искать другие пути, подобно тому, который предложил Эбрар. Но только в середине XX столетия эта практика ограничения тиража, которую он популяризировал, перейдет во Франции в правовое поле.

Взаимодействие скульптора и литейщика в XIX веке могло идти двумя путями: литейщики либо договаривались о получении прав на серийное воспроизведение работ скульпторов, получивших определенное признание в Салонах или после выполнения крупных общественных заказов, либо заказывали им те или иные модели для тиражирования,

часто, подобно Гупилю и другим маршанам, диктуя жанр и тематику, облегчающие сбыт. Барбедьен, например, предпочитал работать с уже известными скульпторами, заключая с ними контракты на неограниченное количество экземпляров в течение определенного периода — обычно от 5 до 8 лет, но и до 20 (О.Роден) или даже пожизненно (Ф. Рюд, О. Клезингер) — в среднем примерно за 20 % от прибыли. При этом скульптор сохранял право расторгнуть договор при условии предварительного уведомления.

Вместе с тем, успешный пример таких арт-дилеров, как А.Гупиль и Э.Гамбар, способствовал распространению монополистского подхода сначала на рынке современной живописи, а затем и скульптуры, когда дилеры стремились подписать эксклюзивные контракты с художниками. Р. Йенсен объясняет это тем, что «господствующие экономические теории, использовавшиеся коммерсантами во всех индустриальных нациях, поддерживали веру в то, что монопольный контроль над продуктом или ресурсом дает возможность для саморегуляции цен к максимальной финансовой выгоде» [9, с. 52]. Подобными механизмами в той или иной степени пользовались Поль Дюран-Рюэль, Амбруаз Воллар, Александр Бернхайм, Альберто Грубичи и, конечно, Эбрар.

Хотя последний часто привечал скульпторов, уже известных столичной публике, он использует также свою невероятную способность открывать новые таланты. При этом Эбрар одинаково интересуется не только местными, но и иностранными скульпторами, приехавшими в Париж в поисках славы (итальянец Рембрандт Бугатти, чех Богумил Кафка, американец Эндрю О'Коннор, русский Борис Фредман-Клузель, русский итальянец Паоло Трубецкой). Неизвестно, чего в этом было больше — интереса страстного любителя и коллекционера или интереса бизнесмена. В любом случае, этот дар Эбрара превосходно вписывался в его предпринимательскую стратегию. Тем, кто «в нищете видит в нем в первую очередь шанс» [11, с. 184], он предлагает эксклюзивные договоры (Р. Бугатти, А. Бурдель, Ж. Бернар, Ф. Помпон и др.) и действительно довольно быстро обеспечивает им успех, используя все имеющиеся в его распоряжении инструменты: непревзойденное мастерство литейщиков, вес галереи, свои связи, известность и репутацию, но все это имеет горький привкус, поскольку ставит скульптора в полную зависимость от арт-издателя и неизбежно приводит к недовольству.

Пожалуй, самым показательным примером является Рембрандт Бугатти, пострадавший от такой политики больше всех и при этом соста-

вивший одну из самых главных страниц истории успеха компании Эбрара. «Сначала я с недоверием отнесся, — говорил тот, — к этому красивому звучному имени, напоминающему о слишком большой славе и слишком большом искусстве, когда мой друг пригласил меня посмотреть работы молодого художника». Однако искренние, тонкие, виртуозные анималистические произведения Бугатти с живой, легкой импрессионистической моделировкой, должно быть, действительно впечатлили этого знатока, поскольку закончил он так: «Мне настолько редко удается найти такого самобытного и искреннего художника, что я не могу отказать себе в удовольствии познакомить с ним публику» [8, с. 51].

Заключению договора предшествовала выставка Бугатти, организованная Эбраром. Уже месяц спустя после ее открытия, 22 июля 1904 года, Карло Бугатти подписывает годовой контракт как законный представитель сына, которому не хватило года до совершеннолетия. По условиям соглашения Эбрар за фиксированную сумму в 200 франков за произведение получал преимущественное право покупки всех скульптур Рембрандта и эксклюзивное право их воспроизведения. Через год в договор были внесены некоторые изменения: теперь он действовал три года; цена за скульптуру, включая право на тиражирование, варьировалась в зависимости от трех категорий размера от 80 до 200 франков (в случае многофигурной анималистической композиции, сумма выплачивалась за каждое животное); скульптор получал ежемесячные выплаты «для облегчения существования господина Рембрандта Бугатти как художника» [11, с. 187], которые по завершении года сверялись с фактической выработкой и в случае отрицательной разницы подлежали возмещению Эбрару; наконец, последний при условии уведомления за месяц имел право расторгнуть договор, если Бугатти не мог создавать значительное количество работ «надлежащего качества» [5, с. 37].

Поначалу Бугатти был так благодарен арт-издателю, «создавшему его искусство и его имя», что посвятил ему одну из скульптур, а к «Большому муравьеду» добавил надпись: «Для месье А.-О.Эбрара от благодарного и преданного Бугатти, 1909, Антверпен» [5, с. 37]. Однако постепенно отношения между ними становились все более натянутыми, ведь хотя Эбрар брал на себя финансирование выставок и тиражировал переданные ему работы без предварительных клиентских заказов, он сам назначал на них цены и, конечно, успешно реализовывал. Бугатти же не получал с продаж ничего. Более того, как и другие скульпторы, он должен

был сам оплачивать расходы на создание своих работ и выкупать бронзовый экземпляр, если хотел его кому-нибудь подарить, поэтому неудивительно, что в 1908 году Бугатти, несмотря на успех и известность уже находившийся в стесненных обстоятельствах, попросил брата Этторе о финансовой помощи, чтобы уйти на вольные хлеба, но, по-видимому, этот план не удался.

Следующие соглашения были более щадящие, по сравнению с контрактом Бугатти. 8 апреля 1905 года Эбрар заключил договор с А. Бурделем, содержавший список работ и допустимое количество отливок каждой их них, а также предусматривавший их доработку скульптором. В обмен на предоставленные ему права Эбрар обязался выплачивать Бурделю 30 % с продажи каждого экземпляра. При этом он старался не допускать прямых контактов скульпторов с клиентами, требуя «безоговорочно отправить этих людей обратно» к нему, поскольку «это единственный способ не попасться на уловки умных дилетантов» [11, с. 184]. Тому же Бурделю, назвавшему потенциальному покупателю на выставке низкую цену на свою скульптуру и обратившемуся к издателю с просьбой сделать в этот раз исключение, продав работу по указанной им цене, Эбрар поручает исправить эту ошибку, потому что подобную любезность можно проявить «только к музеям, людям, имеющим полезное влияние, или друзьям» и «необходимо не играть роль вороны из басни, и я убежден, что, действуя столь строго, я оказываю вам услугу» [11, с. 184]. Именно поэтому совсем неудивительно, что в конце концов и Бурдель восстал против его диктата, направив ему собственный проект договора, который тот счел «написанным турецкими купцами, имеющими дело с маврами», и заявил, что не подпишет его ни при каких обстоятельствах [11, с. 184].

Один из следующих стандартных контрактов, заключенный 18 марта 1907 года между Эбраром и Жозефом Бернаром, предусматривал выплату 25 % выручки от продажи при тираже 10 экземпляров с 6 работ скульптора. Расходы на подготовку произведений издатель на себя не брал. При этом допускалась некоторая свобода для контактов скульптора с покупателями, правда, оговаривалось, что издателю полагалось 10 % от любых других продаж, которые скульптор мог совершить с клиентами, пришедшими от Эбрара [11, с. 187].

Подобного рода монополистский подход, все больше практиковавшийся и в области живописи, легко реализовывался с малоизвестными скульпторами. Тем, кто уже достиг определенной славы, Эбрар, естествен-

но, уже не мог навязывать свои условия. Многие из этих мастеров, выбирая более выгодные предложения и расценки, отдавали заказы нескольким литейным мастерским, вынужденным конкурировать между собой. Безусловно, заполучить вошедшего в зенит славы Родена было делом чести для Эбрара. Когда он в 1903 году услышал о большом проекте по переводу в бронзу «Мыслителя» в монументальном размере, то быстро понял репутационную выгоду и потенциал сотрудничества с мэтром. Это заставило его проявить невероятную гибкость. И большую самоуверенность.

Роден, настороженно относившийся к неопытным и много обещающим литейщикам (на момент переговоров мастерская Эбрара существовала менее года) и в целом предпочитавший литье в песчаные формы, все же заказывает отливку двух монументальных скульптур «Мыслителя» у предложившего сниженную цену Эбрара. При этом были установлены очень сжатые сроки, почти противоречащие процессу литья методом утраченного воска: первая скульптура должна была быть представлена на Всемирной выставке в Сент-Луисе в апреле 1904 года. Учитывая, что отливка была завершена лишь незадолго до Рождества 1903 года (по словам Вокселя, только полный цикл выплавления воска занимал около 6 недель), у литейщиков было очень мало времени для финишной обработки и подготовки поверхности бронзы к патинированию. И тем не менее, за оставшиеся три недели мастерская Эбрара смогла закончить работу и 17 января 1904 года передала статую Ж. Лиме, постоянному патинировщику Родена.

Надо сказать, что скульптор, в отличие от Эбрара, остался недоволен результатом настолько, что не захотел отправлять этого «Мыслителя» на выставку и перед самым открытием заменил его на гипсовую модель. Вероятно, Роден заметил некоторые изменения, связанные с исправлением дефектов в восковой модели, которая была изготовлена с помощью желатиновых форм, оставлявших на поверхности следы воздушных пузырьков. Чеканка, которая должна была восстановить детали, утраченные при отливке, также его не удовлетворила. К чести Эбрара, все недочеты были устранены при отливке второй скульптуры, и ей потребовалась лишь незначительная доработка [4, с. 237–239].

Судя по всему, дальнейшие переговоры оказались чрезвычайно напряженными: Роден оказался очень сложным клиентом. Он требовал неукоснительного соблюдения сроков, часто очень коротких, устанавливал разорительные цены, а финишную обработку и патинирование предпочитал поручать своим собственным мастерам. Эбрар, таким образом,

был вынужден подчиняться этим условиям, если хотел получить произведения скульптора для тиражирования. Известно, что он был готов работать без контракта и даже согласиться на установленные самим Роденом цены, но полноценное сотрудничество так и не сложилось. Представляется, что причиной здесь послужило принципиальное различие подходов. Популярность Родена привела к возросшему спросу на его работы, а ремесленная природа литья по восковым моделям, требовавшая длительного процесса, ограничивала производительность. Кроме того, этот метод предполагал участие скульптора в доработке восковой модели, чего Роден при его занятости делать не хотел или не мог. Да и поверхность была более спокойной, однородной, по сравнению с динамичной текучестью граней импрессионистической пластики, а потому легко могла быть воспроизведена со всеми нюансами при литье в песчаные формы, более быстром и менее дорогом (2). Все же, чтобы не порывать с Роденом, принявшим решение «не отдавать [свои] модели в тираж и <…> не видеть [их] в продаже», и сохранить лицо, Эбрар пишет мэтру: «Чтобы угодить вам, я отказываюсь от приобретения тех ваших скульптур, которые были мне предложены, и впредь буду направлять к вам тех их своих клиентов, кто захочет иметь ваши работы в бронзе, созданные по выплавляемым моделям. Мне нет нужды говорить вам, мой дорогой Мэтр, что с вашими гипсами, которые вы мне доверите в таких случаях, будут обращаться бережно и что без вашего ведома не будет произведено никаких отливок» [11, с. 184].

Помимо работ упомянутых скульпторов, в мастерской Эбрара был переведен в бронзу ряд произведений Ж. Далу, Ж. Дебуа, А. Фальгьера, А. Шарпаньте, Ф. Валлоттона, Ж.-А. Энжальбера, А. Отеро, И. Серрюс, Т.-А. Стейнлена и др., а также сделаны посмертные отливки работ Ж.-Б. Карпо, Э. Дега. При этом, если другие арт-издатели выпускали также экземпляры скульптур из менее дорогих материалов (олово, цинк, железо, свинец), чтобы расширить рынок, охватив многочисленную, но менее зажиточную клиентуру, Эбрар остается верен себе. Расширяя ассортимент, он, владея еще и ювелирной мастерской, выпускает золотые и серебряные изделия по моделям Р. Бугатти, А. Шарпаньте, Ж. Дебуа, О. Юссона, Ж. Серрьера, а также декоративные изделия с использованием драгоценных материалов.

Галерея

Первые бронзовые скульптуры, созданные в мастерской Эбрара в технике литья по выплавляемым моделям, были представлены еще в

салоне Национального общества изящных искусств в 1903 году и сразу привлекли к себе внимание. Его имя фигурировало и в обзоре выставки Общества французских художников благодаря высокому качеству работы и изысканности патины. А в 1904 году Эбрар открывает собственную галерею на улице Камбон, 21, недалеко от Вандомской площади, но уже через год переносит ее на улицу Руайяль, 8, в один из самых престижных районов Парижа. Подобно своим коллегам из области живописи, он понимал, что мало просто создать произведение искусства, его нужно сделать доступным публике, продвигая на рынке творческие индивидуальности и формируя таким образом их статус и коммерческую привлекательность.

Несмотря на то, что Эбрар в своей галерее делал выставки и других художников, например, стеклодува М. Марино, А. Кроса, керамистов А. Метти, Ж. Серрьер, Р. Гино, эта площадка предназначалась, прежде всего, для поддержки скульпторов, которых он пестовал, произведения которых переводил в бронзу. Первая же выставка в только что открытой галерее принесла успех как ее герою Р. Бугатти, так и организатору. Как отмечалось в журнале «Аврора», «его (Эбрара — Т.С.) имя следует связывать с именем скульптора», поскольку и тот, и другой были «двумя великими художниками» [8, с. 54]. После этого издатель будет регулярно устраивать персональные выставки Бугатти в своей галерее, равно как организовывать его участие в некоторых других, в том числе, зарубежных выставках. Таким образом, их имена действительно окажутся связанными на долгое время.

Эбрар был, очевидно, настолько убежден в качестве работ Бугатти, что уже на первой выставке 1904 года представил их в виде бронзовых отливок, уверенный в том, что они будут востребованы его клиентами. Это действительно говорит о многом, поскольку в то время скульптура обычно экспонировалась в виде экземпляров из гипса (иногда также из глины или пластилина и даже из воска), которые переводились в бронзу только по заказу покупателя. Эбрар не ошибся и здесь, ведь выставка принесла финансовую прибыль и утвердила его репутацию: именитые критики Луи Воксель и Арсен Александр, писавший для «Фигаро», высоко оценивая самобытный импрессионистический стиль Бугатти, дружно отдали должное Эбрару за то, что он открыл для публики этот неизвестный ранее талант. Кроме того, Воксель отметил написанное издателем вступление к выставочному каталогу, где также высказывалось восхищение непосредственностью и правдивостью представленных скульптур.

Мелкая жанровая и светская пластика оставалась востребованной не только на официальных выставках, но и в частных экспозициях, а потому Эбрар не колеблясь каждый год устраивал в своей галерее выставки для поддержки скульпторов, в чьем творчестве можно найти черты, свойственные Бугатти: предпочтение отдавалось скульптурам небольшого формата, сюжет которых варьировался от женских образов до анималистических изображений. Именно поэтому, готовя персональную выставку Ж. Далу в 1910 году, Эбрар решил выделить место для демонстрации менее известного направления его деятельности, то есть «его животным, [которые] сделали бы честь профессиональному анималисту» [8, с. 54]. Помимо анималистических работ, популярностью пользовались женские статуэтки Ж. Дебуа и П.-Ф. Фикс-Массо, также сотрудничавшего с арт-издателем и принявшего участие в коллективной выставке, организованной еще на ул. Камбон. Иногда масштабная выставка следовала за заключением эксклюзивного договора, как в случае с Бугатти или Бурделем. Так, например, с последним договор был подписан в апреле 1905 года, а уже в мае в галерее были показаны 70 работ скульптора, из которых 20 были отлиты в мастерской Эбрара методом утраченного воска (среди них «Торс Афины Паллады», «Голова Геркулеса» и др.). Выставкой могло быть также ознаменовано начало сотрудничества с уже популярным скульптором: в 1908 году издатель устраивает персональную выставку П. Трубецкого, на которой было представлено около 50 произведений, в том числе уже хорошо известные парижской публике («Лев Толстой на лошади», «Огюст Роден», «граф Робер де Монтескью-Фезензак», «Анатоль Франс», «Бернард Шоу» и др.).

Излишне говорить, что каждая выставка освещалась в прессе, а некоторые становились настоящими событиями на художественном рынке. При этом Эбрар прекрасно знал, как работает печатное слово при создании репутации.

Газета «Le Temps»

Являясь коллекционером, выходцем из буржуазной семьи, выросшим в среде большой журналистики, Эбрар не только понимал нужды и ценности своих клиентов, но и умел говорить с ними на одном языке, мастерски используя рекламные возможности. Его отец Франсуа-Адриан Эбрар с 1867 года руководил, а через 5 лет стал владельцем популярной ежедневной газеты «Le Temps», которая поддерживала модернизацию, экономический и научно-технический прогресс, уделяла большое вни-

мание литературе, истории, культуре. Основной аудиторией газеты была французская элита, а несколько ее представителей на заре карьеры даже сотрудничали с ней, например, будущий премьер-министр Франции А. Тардьё писал о внешней политике, а знаменитый писатель А. Франс выступал литературным критиком.

О том, что редакция газеты держала в фокусе внимания все современные тенденции, говорит, в частности, тот факт, что с начала 1880-х годов с определенной периодичностью в ней поднимались вопросы, связанные с техникой литья по выплавляемым моделям. Развитие интереса шло от простой оценки скульптур, представленных на международных выставках и созданных этим методом, до все более глубокого погружения в процесс, выявления преимуществ и рассмотрения соответствующей практики немногочисленных местных литейщиков. Возвращаясь к этой теме в 1890 году в статье, посвященной отливке в этой технике монументального горельефа Ж. Далу «Мирабо отвечает Дрё-Брезе», ее автор отмечает, что «это система, которая [во Франции] основательно еще не разработана и, возможно, никогда не будет разработана из-за огромных затрат с ней связанных. Для художников и для литейщиков, которые останутся ей верны, она в некотором смысле окажется преимущественно аристократической, той, которую будут использовать для воспроизведения предметов искусства в единственном экземпляре» [12, с. 2]. Эту точку зрения разделял и последовательно претворял в жизнь А.-О. Эбрар, сам некоторое время после смерти отца руководивший газетой.

Помимо того, что на ее страницах печатаются обзоры персональных выставок в галерее Эбрара, с достаточной периодичностью упоминаются поддерживаемые им скульпторы, издатель ненавязчиво укрепляет ассоциативную связь с ними и их успехом посредством, например, такой заметки: «Сегодня г-н Дюжарден-Бомес вновь посетил выставку работ князя Трубецкого в галерее Эбрара и приобрел там для Люксембургского музея конный портрет царя Александра III» [10, с. 4]. Это становится посылом его потенциальным клиентам, читающим газету, о том, что именно в этой галерее продаются редкие и ценные предметы, достойные лучших собраний.

Естественно, «Le Temps» — лишь один из инструментов, использовавшихся арт-издателем для создания своего бренда. Статьи, заметки или упоминания о нем появляются в самых разных газетах и журналах того времени — «Le Figaro», «Le Gaulois», «La vie illustrée», «Art et

Decoration» и др. Даже в выставочных каталогах он отмечен особо. Наиболее показательный пример — каталог Художественной выставки 1912 года, в котором Эбрар, единственный из литейщиков, упоминается в записях, наряду с художниками: вместо адреса самого скульптора указывается адрес галереи, а стандартные данные о названии произведения и материала (бронза) дополняются информацией о методе литья (cire perdue) и фамилией Эбрара. Таким образом, уникальный бронзовый экземпляр, отлитый по утраченной восковой модели, имплицитно противопоставляется экспонируемым тут же изделиям, воспроизведенным «в песке», а его создание и коммерческая судьба замыкаются на фигуре издателя.

Подогревая интерес к используемой в его мастерской технике литья, в конце ноября 1903 года Эбрар приглашает представителей прессы посмотреть на внушительную восковую фигуру «Мыслителя», подготовленную для отливки. В этом он идет по следам Медардо Россо, который устраивал в своей мастерской литейные приемы (casting parties), где на глазах восхищенных гостей зрелищно отливал бронзу методом утраченного воска, а затем угощал всех шампанским. Но если Россо таким образом восстанавливал значимость художника-творца, нивелированную массовым производством, то Эбрар демонстрировал внушительные возможности цеха создавать в бронзе цельнолитную монументальную скульптуру, тем самым наглядно противопоставляя главное достоинство литья по выплавляемым моделям литью «в песке». С «Мыслителем» арт-издатель дошел даже до того, что без ведома Родена выставил в Лейпциге эту свою работу параллельно с той, которая была отлита другой мастерской в песчаных формах. Роден, узнав об этом, сначала попросил Эбрара убрать бронзу, но потом, видя ее успех, уступил [11, с. 187] (3).

Столь же уверенно литейщик заявляет об уникальности патины. В прессе он хвастался тем, что еще до найма Грюэ лично разработал применяемый им процесс патинирования: «Вам достаточно знать, — заявил он одному журналисту, — что мне в некотором смысле удалось воссоздать газ Везувия вулканического происхождения <…> Я распыляю этот газ на бронзу, которая, таким образом, становится похожа на найденные в пепле Помпей [бронзовые изделия]» [14, с. 236]. Эти слова сопровождались в статье соответствующей фотографией Эбрара.

Пресса никогда не упускает случая отметить качество его «редких патин» и «роскошных материалов» в том числе и благодаря небольшому мифотворчеству со стороны издателя. Очевидно, с его подачи Воксель при-

водит использованный для «Мыслителя» состав сплава, в который, по его словам, помимо меди и олова, входят также 4 % серебра и 6 % никеля. Как отмечает Т. Бетьес, столь высокое содержание этих металлов «должно сделать этот сплав не только почти белым и очень твердым, но и довольно дорогим», а потому, вероятно, было указано для придания отливке особой ценности и таинственности или для введения в заблуждение конкурентов. Реальный сплав, как показывают последние исследования, оказался более стандартным и состоял из меди, цинка, олова и небольшой доли свинца [4, с. 194].

Как бы то ни было, усилия Эбрара полностью себя оправдали. Его имя ассоциировалось с возрождением литья методом утраченного воска, стало синонимом совершенства и превосходного результата, поскольку этот литейщик «столь же искусен и увлечен, как и его предшественники эпохи Ренессанса», а технические достижения заставили «задуматься о бронзах, найденных в пепле Помпей» [8, с. 53]. У него богатая клиентура и обилие связей, которые он чаще всего использует к обоюдной выгоде. Наконец, он являет собой тип успешного торговца, сумевшего открыть высокое искусство молодых талантов, как П. Дюран-Рюэль, в свое время открывший миру импрессионистов. «Мы должны поздравить господина А.-О. Эбрара, которому наша художественная промышленность обязана возрождением, столь горячо желаемым энтузиастами и приветствуемым ими от всей души» — так завершалась одна из посвященных ему статей [13, с. 2].

А.-О. Эбрар поистине стал уникумом для Парижа начала века. Он не только попал в болевые точки художественного сообщества (4), но предложил наиболее эффективные на тот момент пути их решения, что и лежало в основе его успеха. Пусть с некоторыми перегибами, проходя вместе со скульпторами все основные этапы — воспроизведение, популяризацию, продажу, он гарантировал им технически безукоризненный результат, не искажающий исходные работы, обеспечивал престижную клиентуру, готовую заплатить высокую цену за исключительное произведение искусства, а с ней — уникальную возможность попасть в большие частные собрания и, конечно, способствовал росту известности, ведь «стать «жеребенком» Эбрара значило сразу войти в легенду современного искусства» [11, с. 65].

Несомненно, последнее от этого только выиграло, поскольку арт-издатель не тиражировал в бронзе старые шедевры, а выпускал работы современников, всеми силами дистанцируясь от массового потребления. Слова cire perdue на его клише (и клише других мастерских) стали своеобразным знаком особого качества. Ограничивая тиражи, он

создал рынок для коллекционеров, открыл важный путь к признанию художников, все чаще задумывавшихся о своем положении на рынке промышленной скульптуры и все больше стремившихся сохранить свою самобытность. Последние затем стали сами требовать нумерации отливок и по-иному начали взаимодействовать с литейщиками. Наконец, Эбрар, обладавший прекрасным вкусом и страстью собирателя, часто выступавший консультантом и посредником, не переставал утверждать ценность скульптуры как искусства, видя свою миссию в том, чтобы каждый отлитый в его мастерской бронзовый экземпляр обладал достоинствами оригинала, «в котором все еще виден почерк художника» [14, с. 236]. Все это, несомненно, позволяет поставить его в один ряд с выдающимися арт-дилерами и арт-издателями XIX — начала XX века.

Примечания:

1. Прямого аналога термину éditeur d'art в русском языке нет, поэтому остановимся на данном варианте, на наш взгляд, наиболее близком и оригиналу, и современной русской языковой практике.

2. Т. Бентьес приводит очень интересное сравнение цен на изготовление одних и тех же произведений, созданных с разницей в 2—3 года по двум технологиям. Это сопоставление демонстрирует, что литье методом утраченного воска стоило в 2 или почти в 2 раза дороже, чем литье в песчаные формы, а в случае с отливками роденовского «Мыслителя» — в 2,4 раза: 12 тысяч франков у Эбрара против 5 тысяч франков у литейного завода Алексиса Рюдье [4, с. 244].

3. Несколько иную версию рассказывает американский исследователь творчества Родена Альберт Элсен: галерея Келлер и Райнер в Берлине, несмотря на «запрет» мэтра, выставила «Мыслителя», отлитого в «песке». Поскольку Эбрар там же экспонировал свой бронзовый экземпляр, отлитый по утраченной восковой модели, он попросил Родена написать этим дилерам с требованием прекратить несанкционированную демонстрацию. «Но, похоже, предпринимать какие-либо шаги было уже поздно». [6, с. 85]. Расходясь в деталях и акцентах, обе истории демонстрируют, насколько серьезно Эбрар воспринимал конкуренцию с распространенным методом литья в песчаные формы.

4. Одну из главных проблем выразил автор статьи в «Le Temps»: «Художник, в свою очередь, хотел бы, чтобы с его работ делали не репродукции или уменьшенные копии промышленным способом, имеющие лишь очень отдаленное сходство с искусством, а уникальную бронзу, отлитую по восковой модели, которую он корректирует и которая исчезает, уступив место металлу. Тогда ему от-

вечают, что на бронзу такого рода не будет покупателей, поскольку цена окажется слишком высока. В наше время любовь питают только к живописцам. Мы осыпаем деньгами полотно модного художника, но наше художественное восприятие совершенно не распространяется на металл. Мы возмутились бы, если бы кто-то попытался выдать хромолитографическую репродукцию известной картины за произведение искусства; между тем, мы регулярно покупаем как произведения искусства бронзовые статуэтки, созданные с помощью редукции Колла» [3, с. 2].

Список литературы:

1. *Adhémar J.* Before the Degas Bronzes // Art News. — 1955. — Vol. 54. — № 7. — P. 34–35, 70.

2. Art Crossing Borders / ed. by J.D. Baetens, D. Lyna. — Leiden, Boston: Brill, 2019. — 351 p.

3. Artistes et Fondeurs // Le Temps. — 1887. — № 9381. — 10 janvier.

4. *Beentjes T.P.C.* Casting Rodin's Thinker. — Thesis, Universiteit van Amsterdam, 2019. – 367 p.

5. *Daemgen A.* Rembrandt Bugatti. His Life, Family and Work // Rembrandt Bugatti. The Sculptor 1884–1916. Exh. cat. — Munich: Hirmer, 2014. — P. 24–43.

6. *Elsen A.E.* Rodin's Thinker and the Dilemmas of Modern Public Sculpture. — New Haven and London: Yale University Press, 1985. – 196 p.

7. *En Passant.* Impressionism in sculpture / ed. By Eiling A. and Mongi-Vollmer E: Exh. cat. — Munich, London, NY: Prestel, 2020. — 328 p.

8. *Giorio M.B.* Gli scultori italiani e la Francia. Influenze e modelli francesi nella prima metà del Novecento. — Tesi di dottorato. Un-iversità degli studi di Trieste, 2011. — 384 p.

9. *Jensen R.* Marketing Modernism in Fin-de-Siecle Europe. — Prin-ceton: Princeton University Press, 1994. – 367 p.

10. Le Temps. — 1908. — №17159. — 17 juin.

11. Lebon E. Dictionnaire des fondeurs de bronze d'art. France 1890–1950. — Perth: Marjon éditions, 2003. – 292 p.

12. *Anonymous.* «Mirabeau et le marquis de Dreux-Brézé» // Le Temps. — 1890. — № 10618. — 3 june.

13. *P.R.* Les Marbres et les Cires perdues de la Galerie A.-A. Hebrard // Le Gaulois. — 1904. — № 9930. — 21 décembre.

14. *Vautel C.* Un fondeur artiste // La Vie illustrée. — 1904. — 8 juil-let.

15. *Vauxcelles L.* La fonte à Cire perdue // Art et Decoration. — 1905. — T. XVIII (julliet-decembre). — P. 189–197.