

РЕЦЕНЗИЯ

на дисертационния труд „Самопредставянето онлайн в сферата на изобразителното изкуство” на Христиан Даниелов Вачков, докторант в катедра „Културология” на СУ „Св. Климент Охридски”, за придобиване на образователната и научна степен „доктор” в професионално направление 3.1. „Социология, антропология и науки за културата“

от проф. д-р Христо Петков Тодоров (НБУ)

Дисертационният труд „Самопредставянето онлайн в сферата на изобразителното изкуство” на Христиан Вачков е с обем от 250 страници и се състои от въведение, четири глави, заключение, индекс на основните термини и библиография. Списъкът на литературата съдържа общо 140 заглавия на книжни и електронни публикации на английски, български и немски език. Част от дисертацията са и 31 цветни изображения. Препоръчително е в такива случаи да се включва и отделен списък на изображенията.

Дисертацията на Христиан Вачков представлява изследване върху широк кръг съвременни практики в сферата на разпространението на произведенията на изобразителното изкуство чрез използването на интернет. Най-напред следва дебело да се подчертае, че става дума за нови, бързо възникващи и бързо променящи се процеси. Или казано по друг начин – в областта на разпространението на произведения на изкуството днес се осъществява епохална промяна. Мащабът и скоростта на промените са толкова големи, че научната рефлексия изпитва съществени трудности да ги регистрира, а какво остава да ги осмисли или предвиди. Ето защо авторът заслужава поздравление дори само за интелектуалната смелост да се захване с неща, които нямат исторически аналог, които са в бързо и стихийно движение и за които няма изработен теоретичен език и терминологичен речник.

За какво по-специално става дума? По традиция контактът между произведенията на пластичните изкуства и публиката се осъществява с посредничеството на утвърдени институции като художествените галерии, музеите и аукционните къщи. В мрежата от такива институции има точно дефинирани професионални роли – галеристи, аукционисти, куратори, експерт-оценители, художествени критици, специалисти по маркетинг и пр. Чрез своите светогледни нагласи, естетически предпочитания, образование и икономически интереси именно

тези професионалисти са хората, които охраняват и ограничават достъпа на художниците до пазара на произведения на изкуството и регулират контакта им с публиката. В тези условия художниците в най-непосредствения смисъл на думата са творчески и икономически зависими от цялата институционална инфраструктура на разпространение на произведенията им. Тази ситуация – такава е изходното твърдение на автора – днес се променя коренно с бързото разширяване на възможностите за непосредствен контакт на авторите с публиката, предоставяни от интернет и развитието на социалните мрежи. Християн Вачков тръгва по следата на тази промяна, разглеждайки различни интернет базирани платформи на разпространение на произведения на изобразителното изкуство. Всички тези неща са изяснени във въведението. Там е изложена и методологическата ориентация на изследването – една вдъхновена от парадигмата на Пиер Бурдийо социология на изкуството. Тази социология на изкуството е чувствителна към особената форма на посредничество, характерна за изкуството. Икономическият успех на художника е възможен и минава само през спечелването на име и престиж в автономното поле на изкуството. Съблюдаването на автономията на изкуството е може би най-важната теоретична повеля, която е възприел авторът.

Първата глава е озаглавена „Онлайн пазарът на изкуството“. В нея авторът предлага описание на настъпващата промяна в пазара на произведения на изкуството чрез бурно развитие на онлайн сегмента на този пазар. За основа той взема поредица от годишни доклади върху онлайн пазара на изкуство на HISCOX – една от най-авторитетните застрахователни компании в света. Въпросните доклади според анализа на автора показват засилваща се нужда от самопредставяне на художника, дължаща се на затормозена връзка между него и институцията на галерията. Докладите виждат като сериозен проблем силното поляризиране на пазара на изкуство. Във високия сегмент се осъществяват малък брой многомилionни сделки, докато в ниския – огромно количество сделки с ниска парична стойност. Традиционните институции са настроени да работят главно във високия сегмент и това налага на многобройния художнически „пролетариат“ да търси алтернативни пътища за контакт с публиката. Такава алтернатива са онлайн галериите, най-добрите от които покриват целия пазар. Сравнителният анализ на докладите на HISCOX за времето от 2013 до 2016 г. показва бързо нарастване на дела на онлайн пазара на произведения на изкуството като според автора 2016 г. е годината на т. нар. „мобилен обрат“, когато са развити и пуснати в действие смартфон приложения, улесняващи значително контакта между публиката и

художниците. Представяйки дейността на успешната онлайн галерия Saatchi Art през периода, обхванат от докладите на HISCOX, авторът поставя акцента върху нарастващия натиск за самопредставяне на художника в променените условия на контакт с публиката. Като оценявам положително изложеното в тази глава, все пак смятам, че авторът би могъл да обясни малко по-детайлно особената връзка между изкуство и пазар, благодарение на която едва ли не най-надеждният източник на информация за състоянието на изкуството днес са тъкмо докладите на застрахователните компании. Това със сигурност би помогнало да се разберат по-добре конкретните въпроси, свързани с нововъзникващите модели на финансиране на изкуството, които се разглеждат по-нататък в работата.

Заглавието на втората глава е „Изкуството в ръцете на тълпите – Kickstarter“. Темата на тази глава е новият модел на финансиране на дейността на художниците. Отдавна е известно, че най-разпространената в наши дни традиционна форма на такова финансиране субсидирането от страна на държавата, поражда редица и то основателни критики. Най-големият проблем е, че субсидирането поставя художниците в почти пълна зависимост от държавната бюрокрация, насърчавайки подчинението, рутината и конформизма. Една бързо набираща сила нова форма на финансиране е т. нар. „краудфъндинг“, или груповото финансиране, при което голям брой хора финансират с малки суми работата на даден художник. Моделът на такова групово финансиране се прилага и в други сфери на дейност и най-вече за поддържането на различни благотворителни дейности. При изкуството, както показва авторът, този модел е добър и желан от художниците, тъй като им осигурява независимост от държавното субсидиране и позволява да се създаде непосредствена връзка с публиката. Христиан Вачков разглежда специално дейността на може би най-успешната досега платформа за „краудфъндинг“ в областта на културата Kickstarter. Тази платформа вече е станала действителна алтернатива на държавното финансиране. Нейният модел обаче повдига един сериозен въпрос именно когато се прилага в областта на изкуството – въпросът за вкуса. Няма ли ако финансирането се остави в ръцете на „феновете“, те да наложат своите лоши вкусове и така финансов успех да имат произведения без особена естетическа стойност, но отговарящи на масовия вкус. Това, казва авторът като се позовава на авторитетно съвременно проучване, в повечето случаи не става, защото разпределението в преценките на големи групи обикновени ценители не се различава от това при високо квалифицираните експерти. Това обаче не означава, че с платформи като Kickstarter не може да се злоупотребява и целият продукт на даден художник да се

изчерпва с неговата самоинсценровка. Авторът показва чрез два противоположни примера – художниците Майкъл Шапкът и Ай УейУей – как платформата може да се използва по свършено различен начин.

В третата глава, озаглавена „Завръщането на патронажа – Patreon“, става дума за едно по-различно приложение на „краудфъндинг“. То трябва да отговори на проблеми, които нямат решение при начина на работа като платформи от типа на Kickstarter. Такива платформи работят изцяло на принципа на проектното финансиране и не са в състояние да осигурят условия за работа на даден художник за по-дълъг период от време, което го кара постоянно и всячески да се адаптира към вкуса, ако не и към прищевките на „феновете“. Платформата за „краудфъндинг“ Patreon търси отговор на този проблем и открива пред публиката възможността за редовно, а не само еднократно финансиране на даден художник за по-дълъг период от време. Чрез своите редовни вноски тя осигурява на автора един вид „заплата“. Тези вноски са всъщност инвестиране на доверие в артист, а не в проект. Примерите, разгледани в тази глава, демонстрират как между артиста и публиката възниква едно много по-дълбоко и трайно отношение на взаимно доверие и близост отколкото в случаите с онлайн галериите и груповото финансиране на проекти.

Последната четвърта глава „Убиецът на галерията – Instagram“ е посветена на мобилното приложение Instagram. Тази изцяло визуално ориентирана платформа с огромен обхват и гигантско число потребители позволява произведенията на пластичните изкуства да се възприемат сами по себе си извън създаваните от художествената критика и пазара смислови и оценъчни контексти. Системата на т. нар. „хаштагове“ позволява да се избегнат всякакви пред-зададени класификационни рамки включително и тези за различаване на изкуство от всекидневие. Това създава у артистите усещането за една почти пълна свобода и независимост да намират и дори да създават своя собствена публика. Това ускорява неимоверно процеса на тяхното себеутвърждаване и ги поставя от всякакви институционални зависимости. Цяла редица кой от кой по-интригуващи примери, разгледани в тази глава демонстрира как работи този механизъм на себеутвърждаване чрез самопредставяне.

Втората, третата и четвъртата глава на труда са изключително богати на информация. Наред с това те свидетелстват за детайлно познаване от страна на автора на начина на работа на най-успешните дигитални платформи за разпространение на художествени произведения днес и за проблемите, на които се натъква всяка една от тях. В тях авторът демонстрира и висока дигитална и икономическа култура. Това,

което като читател обаче бих си пожелал да видя в по-голяма степен в тези части, е една по-диференцирана социологическа и културологична рефлексия върху разглежданите феномени. Усилието на автора като че ли е насочено да разкрие главно как работят нововъзникналите дигитални средства за увеличаване независимостта на художника, а не толкова върху техните социално-психологически предпоставки (например в силните воайорски нагласи у публиката, които кореспондират със също толкова силните екхибиционистки нагласи у художниците) и социално-културни следствия (например бързата загуба за ценността на автентичната художествена творба). Казвам това с пълното съзнание колко трудно нещо е такава рефлексия в условията на бързо протичащи и незавършени процеси при положение, че нямаме дори минимален речник извън набора от технически термини, който да ни позволи да схванем хода и смисъла на онова, което става не само пред нас, но и със самите нас.

Какво е постигнато в дисертационния труд на Христиан Вачков? Формулиран е и е разгледан цялостно и аналитично важен проблем. Формулирана е теоретична рамка за неговото поставяне и разглеждане. Описани са и са обяснени цяла редица социални феномени, бележещи важна социална промяна – промяната в начините на разпространение на художествени произведения чрез използване на онлайн платформи. Тази промяна от своя страна препраща към един много по-голям въпрос – въпросът за отношението между художника и неговата публика. Този въпрос е разгледан задълбочено и разностранно.

Имам две критични бележки към езика и оформлението на работата. Първата от тях се отнася за ненужно големия брой чуждици. Оставям настрана неизбежното широко използване на английски технически термини като „краудфъндинг“, „хаштаг“ или „гейткийпър“, за които няма добри утвърдени български еквиваленти. Но точно защото така и така англицизмите са много, би следвало да се очаква авторът да се въздържа от използването на англицизми там, където това е възможно (например защо да казваме „колаборация“ вместо „сътрудничество“). Втората бележка се отнася до правописа. На много места по аналогия с английския правопис думи погрешно са изписани с главна буква, при положение, че на български те ти рябвало да се напишат с малка (типична грешка „Кралската Академия“ вместо правилното „Кралската академия“). Споменавам тези грешки не от прекомерна дребнавост, а защото все пак става дума за труд, с който авторът претендира за докторска степен и оформлението му не е без значение.

Авторефератът е с обем от 40 страници и отразява точно съдържанието на труда. Както в основния текст, така и в автореферата има раздели, озаглавени „Цели и принос на работата“. В тях във връзка с главната цел на изследването авторът обобщено е посочил приноса на труда си към социологията на изкуството. По-добре за разбирането и особено за оценката на труда щеше да бъде ако този принос беше конкретизиран. В автореферата са посочени заглавията на две публикации на автора по темата на дисертацията.

Нямам съвместни публикации с автора на изследването и не съм в конфликт на интереси.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ: Дисертационният труд „Самопредставянето онлайн в сферата на изобразителното изкуство” на Христиан Даниелов Вачков отговаря на изискванията за придобиването на образователната и научна степен „доктор” в професионално направление 3.1. „Социология, антропология и науки за културата“, и като член на Научното жури аз ще гласувам ЗА присъждането на автора на тази степен.

Подпис:

(проф. д-р Христо П. Годоров)

София, 1 април 2018 г.