

Ի Ն Զ Մ Ե Ա
Գ Ռ Յ Ա Տ Ե
Կ Ե Լ Ռ Դ Մ
Ե Ա Ա Կ Ա Ն
Ա Կ Ա Դ Կ Ե
Ա Տ Ա Գ Ե Տ

 ուղեցույց

Ցանկ

1. Գտնելով քո ձայնը

Ինչպես ներկայանալ պրոֆեսիոնալ <i>Աննա Գարգարյան</i>	6
Մարքեթինգի հիմունքների ներածություն <i>Մարիաննա Վարդանյան</i>	9
Երկխոսություն և խոցելիություն <i>Հարցապրույց Արաքս Սահակյանի հետ</i>	13
Հետապոտության հենքով արվեստի ներածություն <i>Ռուբեն Արևշատյան</i>	16
Հայ ժամանակակից արվեստի անցյալն ու ներկան <i>Նապարեթ Կարոյան</i>	17

2. Դուրս գալով ասպարեզ

Գեղարվեստական դիրքավորման ներածություն <i>Հարցապրույց Ինա Ռոսսի հետ</i>	20
Ինչպես համագործակցել ցուցասրահների հետ <i>Անի Պապոյան</i>	23
Ինչպես դիմել արվեստի կացարաններին <i>Ռուպան Պետրոսյան</i>	29
Անկախ համադրողի տեսանկյունը <i>Հարցապրույց Թերեզա Դավթյանի հետ</i>	32
Սովորեցնել հմտություններ, որ փոփոխություններ են բերում <i>Հարցապրույց Իրենա Պոպիաշվիլիի հետ</i>	34

3. Ստեղծագործելով իրական աշխարհում

Ինչպես դիմել դրամաշնորհների <i>Կառոլինա Փալեն</i>	38
Ինչպես ֆինանսավորել քո արվեստի նախագիծը <i>Մարինե Կարոյան</i>	40
Ինչպես աշխատանքները վաճառել առցանց <i>Աստղիկ Բաբայան, Տարոն Մարության</i>	44
Ինչպես և ինչ գրանցել, եթե վբաղվում ես ստեղծագործ ձեռնարկատիրական գործունեությամբ <i>Արեգ Առաքելյան</i>	47
Ինչպես պաշտպանել մտավոր սեփականության իրավունքները <i>Անի Դավթյան</i>	50

ԻՆՉՊԵՍ ԳՈՅԱՏԵՎԵԼ ՈՐՊԵՍ ՍԿՍՆԱԿ ԱՐՎԵՍՏԱԳԵՏ. ՈՒՂԵՅՈՒՅՅ

Նախ, հասկանանք, ինչո՞ւ «գոյատևել»:
Գոյատևելը բարդ բան չի, սովից չեք մեռնի,
կարևորը գոյատևելը չի, այլ գոյատևելը որպես
արվեստագետ:

Քրիստոսի ծնվելուց հետո 2023 տարի անց
պարզապես նկարելը բավարար չէ թե՛ օրվա հացը
սուրճը վաստակելու, թե՛ արվեստի աշխարհում
անուն ստեղծելու համար: Իսկ մինչև փառք ու
պատվին հասնելը, արվեստագետը ստիպված է
լինել ստեղծագործ ութոտնուկ: Նա պետք է՝

1. Ստեղծագործի,
2. Իր արածը բնութագրի, լուսանկարի,
արխիվացնի,
3. Իմանա առնվազն մեկ օտար լեզու,
4. Վարի սոցցանցեր, ունենա ներկայանալի կայք,
թարմ պորտֆոլիո,
5. Մասնակցի ցուցահանդեսների,
6. (Նույնիսկ եթե հավես չունի) գինին ձեռքին
մասնակցի կարևոր միջոցառումների և կապեր
ստեղծի,
7. Դրամաշնորհների հայտեր լրացնի և այսպես
շարունակ:
8. Հա, ու մեկ էլ երբեմն ապրի, պրոսնի, ճաշ եփի,
գրքեր կարդա...

Կատարյալ աշխարհում դուք պետք է անեք 1-ին և
8-րդ կետերը, իսկ մնացածը՝ ձեր մենեջերը կամ
գործակալը: Եթե Դուք այդ հաջողակ մարդն եք,
ապա գնացեք պրոսնելու (D վիտամինն ինքն իրեն
չի սինթեզի): Եթե ոչ շարունակեք կարդալ:

Այս ուղեցույցը ստեղծվել է ժամանակակից
արվեստի ինստիտուտի «Ինչպե՞ս գոյատևել
որպես սկսնակ արվեստագետ» ծրագրի
հետքերով՝ արվեստի ոլորտի մասնագետների
դասախոսությունների հիման վրա:

**Ծրագիրը ստեղծվել է ի պատասխան
բավարարիչ երիտասարդ արվեստագետների
հաճախ տրվող հարցերին, իսկ այս ուղեցույցը՝
իբրև կիրառելի և ժամանակակից գործիքների
հավաքածու:**

Այս ծրագիրը գործնական քայլ է երիտասարդ
արվեստագետներին աջակցելու, իրենց
կարիքներին համապատասխան գիտելիք
տրամադրելու և այդ գիտելիքը հասանելի
դարձնելու բոլոր նրանց, ովքեր պատրաստ են
առերեսվել ժամանակակից արվեստի աշխարհի
մարտահրավերներին:

Մենք այս ծրագիրը շատ ենք սիրում, հույս
ունենք, որ դուք էլ կսիրեք մեր գործի արդյունքը,
կկատարելագործեք ձեր պորտֆոլիոները,
կձևավորեք ձեր արվեստագետի դիրքավորումը,
կբարելավեք առցանց հարթակներում
ներկայությունն ու տեսանելիությունը,
կմասնակցեք արվեստի կացարանների, վստահ
կդիմեք դրամաշնորհների և կիրագործեք ձեր
գաղափարները:

Բարի երթ,
ԺԱԻ ԹԻՄ

*Այս նախագիծն իրականացվել է Շվեդիայի
արվեստի դրամաշնորհների գործակալության
ArtNexus ծրագրի դրամաշնորհի միջոցով:*



Ծրագրի մասին

«Ինչպե՞ս գոյատևել որպես սկսնակ արվեստագետ»-ն ինտենսիվ վերապատրաստման դասընթաց է, որը մշակվել է մշակվել է ԺԱԻ-ի կողմից և ուղղված է երիտասարդ ու կարգացող արվեստագետների կարողությունների հպորացմանը: Ծրագրի առաջին թողարկումն անց է կացվել 2023 թ. -ի հուլիսից մինչև 2024 թ. -ի հունվար, որին մասնակցել են 25 երիտասարդ արվեստագետ Երևանից և մարմերից: Մասնակիցներին տրամադրվեցին գիտելիքներ ստեղծագործ արտադրության բոլոր փուլերի մասին.

ԺԱԻ-ի մասին

ԺԱԻ-ն ժամանակակից արվեստի ոլորտում նախագծերի ձևավորման և արտադրման բաց հարթակ է:

ԺԱԻ-ն նպաստում է Հայաստանում արվեստի տնտեսության կարգացմանը, ձևավորում և իրականացնում է արվեստի հավաքածուների, ցուցահանդեսների, արխիվացման ու տարածման նախագծեր, նաև վարում է կուրատորական գործունեության, տեսության և արվեստի ոլորտում հետազոտություններ: Իբրև անձերի և գաղափարների միջգործառնական ցանց՝ ԺԱԻ-ի դպրոցը, նախագծերի և հետազոտությունների լաբորատորիաներն առաջարկում են ռեսուրսներ, տեխնիկական հարմարություններ և գործիքներ՝ հայաստանյան արվեստի դաշտում և ավելի լայն՝ համաշխարհային համատեքստում գործելու և մտածելու համար:

[Website](#) | [ICA on Instagram](#) | [ICA on Facebook](#)

- Արվեստագետի ինքնաճանաչում և իր ուղերձի ձևակերպում,
- Ինքնաներկայացում և պորտֆոլիոյի կառուցում,
- Հաղորդակցություն և տեսանելիություն,
- Մասնագիտական ոլորտում դիրքավորում,
- Համագործակցություն, մասնագիտական կապերի ստեղծում,
- Աշխատանք համադրողների և ցուցասարահների հետ,
- Միջազգային կապեր, դրամաշնորհներ և այլ հնարավորություններ:

Դասընթացները վարել են Հայաստանից և արտերկրից մի շարք անվանի մասնագետներ՝ արվեստի մենեջերներ, տեսաբաններ, համադրողներ և հարակից ոլորտների փորձագետներ:

ArtNexus-ի մասին

ArtNexus-ը Շվեդական միջազգային կարգացման համագործակցության գործակալության (Sida) կողմից ֆինանսավորվող և Շվեդիայի Արվեստի դրամաշնորհների կոմիտեի կողմից իրականացվող միջազգային ծրագիր է՝ ուղղված ստեղծագործական ավատությանը, մշակութային ոլորտի կարգացմանը և ժողովրդավարական գործընթացների ամրապնդմանը:

ArtNexus ծրագրի մասին ավելին կարդացեք հետևյալ հղումներով.

[ArtNexus in English](#) | [ArtNexus on Instagram](#) |



Լիլիթ Վարդանյան, Ամեն ինչ իր տեղն է ընկնում, 2023

1. Գտնելով քո ձայնը

**Ինչպես ներկայանալ պրոֆեսիոնալ
Աննա Գարգարյան**

**Մարքեթինգի հիմունքների ներածություն
Մարիաննա Վարդանյան**

**Երկխոսություն և խոցելիություն
Հարցապրոյց Արաքս Սահակյանի հետ**

**Հետապոստության հենքով արվեստի ներածություն
Ռուբեն Արևշատյան**

**Հայ ժամանակակից արվեստի անցյալն ու ներկան
Նապարեթ Կարոյան**



Ինչպես ներկայանալ պրոֆեսիոնալ

Աննա Կ. Գարգարյան

Աննա Կ. Գարգարյան
Համադրող և Creative Strategist

<https://www.instagram.com/agargarian>

Պորտֆոլիոյի կառուցման խորհուրդներ

Բովանդակություն

* Ցույց տվեք ձեր գործերի բազմապատկերները:
Ձեր պորտֆոլիոյի աշխատանքները պետք է լինեն
ըտրված, բայց բազմապատկեր:

* Տեսակավորեք ձեր աշխատանքները և ստեղծեք պատմություն: Համապատասխանեցրեք դրանք ձեր տեքստին:

* Տեքստերը կարող են տալ համատեքստ (արվեստագետի դիրքավորումը, գործերի շարքը բնութագրող տեքստը, համադրողի տեքստը, կենսագրությունը և այլն):

* Այն չպետք է լինի երկար, կարևորը այն լինի համատեքստային:

* Ներառեք ձեր բոլոր կոնտակտային տվյալները (էլ. փոստ, կայք, սոցիալական կայքեր)

* Ներառեք ձեր ինքնակենսագրականը և ցուցահանդեսների ցանկը՝ սկսած վերջինից:

Դիպայն

■ Պարզությունը ամենալավն է, մի տվեք չափից շատ դիպայնեթական լուծումներ

■ Թողեք սպիտակ տարածություններ

■ Համար մեկ կանոն՝ մեկ նկար ամեն էջում

■ Ցույց տվեք գործը ամբողջությամբ՝ իր

դետալներով և տարածության մեջ:

■ Ներառեք ձեր աշխատանքների լուսանկարները ցուցահանդեսներից:

Դասավորություն

~ Առաջին էջում գրեք ձեր անունը, կոնտակտային տվյալները և արվեստագետի դիրքավորման տեքստը

~ Եթե ձեր պորտֆոլիոյում ստեղծել եք բաժիններ, ավելացրեք դատարկ էջերի բաժանարարներ բաժնի վերնագրով (շարքի անվանում կամ նյութի/ժանրի անվանում և այլն)

~ Եթե ունեք ձեր աշխատանքների լուսանկարներ, որտեղ դրանք երևում են տարածության մեջ՝ օրինակ ցուցադրության ժամանակ, տանը, ստուդիայում և այլն, դրանք նույնպես ներառեք, որպեսզի նաև հասկանալի լինեն աշխատանքների չափսերը:

~ Artwork captions - աշխատանքի վերնագիրը, նյութը, չափսը, տարեթիվը

Օրինակ՝ Կոմպոզիցիոն կարմիրով, կապույտով, դեղինով, կտավ, յուղաներկ, 45 x 45 սմ., 1930թ

~ Artwork detail caption - Դետալ, արվեստի գործի վերնագիր

Օրինակ՝ Դետալ, Կոմպոզիցիոն կարմիրով, կապույտով, դեղինով, կտավ, յուղաներկ, 45 x 45 սմ., 1930թ

~ Exhibition shot caption - Ցուցահանդեսից տեսարան, Artwork Caption, Անուն, տարի, ցուցահանդեսի տեղը

Օրինակ՝ Ցուցահանդեսից տեսարան, Կոմպոզիցիոն կարմիրով, կապույտով, դեղինով, 45 x 45 սմ., 1930թ, Յուրիխի գեղարվեստի թանգարան, Յուրիխ, Շվեյցարիա

~ Վերջին էջ՝ ներառեք ձեր ինքնակենսագրականը (որտեղ եք սովորել, որտեղ եք ցուցադրվել՝ սկսած ամենավերջինից և մեդիայում ձեր մասին լուսաբանում, եթե ունեք):

Կարևոր. ֆայլի չափը չպետք է գերազանցի 15 MB:

Արվեստագետի դիրքավորման տեքստը գրելու խորհուրդներ

Սկսեք մտազրոհ անել՝ օգտագործելով հետևյալ հղումը՝



[Աշխատանքային թերթիկ](#)

Ձեր արվեստագետի դիրքավորումը պետք է պատասխանի հետևյալ հարցերին՝

Ի՞նչ եք դուք անում

~ Ի՞նչ տեխնիկա, հմտություններ:

~ Ի՞նչ նյութեր:

~ Ի՞նչ ստեղծագործական ընթացք:

Ի՞նչո՞ւ եք դա անում

~ Որո՞նք են ձեր արժեքները:

~ Ո՞րն է մոտիվացիան:

~ Ի՞նչ եք որոնում:

~ Ի՞նչ նշանակություն ունի այն ձեզ համար:

Բովանդակության մասին խորհուրդներ

- * Գրեք պարզ
- * Ներգրավեք ընթերցողներին, տվեք նրանց մի բան, որը նրանք չէին իմանա միայն պատկերից, բայց խփեք ձիշտ նշանակետին:
- * Գրեք առաջին դեմքով
- * Ցույց տվեք՝ ասելու փոխարեն: Խուսափեք

այնպիսի բառերից, ինչպիսիք են «ուշագրավ», «հաջողակ», «անհավանական», «հրաշալի» և այլն

- * Առաջանահերությունը տվեք անգլերենին
- * Ավելացրեք հեղինակային տեքստեր և ներառեք նրանց անունը, հաստատությունը, ամսաթիվը (դրեք այն վերջում, առավելագույնը 1 էջ կամ մեջբերումներ/մեկնաբանություններ)

Պորտֆոլիոյի օրինակներ՝ դասավորություն, կառուցվածք

Գիորգի Գելաձե

<https://archive.propaganda.network/en/artist/works/170/giorgi-geladze>

Սալոմե Չիգիլաշվիլի

<https://archive.propaganda.network/en/artist/works/131/salome-chigilashvili>

Ռեբեկա Լոֆֆլեր

www.rebekkaloewer.de

Ջոաննա Վասկոնսելոս

- Արվեստագետի կայքը՝

<https://www.joanavasconcelos.com/index.aspx>

Ցուցահանդես Բոստոնի MAAM-ում

<https://maam.massart.edu/exhibition/joana-vasconcelos>

Արքմանորո Նայլս

- Արվեստագետի կայքը՝

<http://www.arcmanoro.com/>

- *Collective exhibition at Boston's ICA*
<https://www.icaboston.org/exhibitions/place-me-figurative-painting-now>

Դանիիլ «Փխրուն արտադրություններ»

<https://www.frgle.me/>

Պորտֆոլիոյի օրինակներ՝ տեքստեր

Իրվի Ստեֆո, RISD ուսանողական պորտֆոլիո

<https://publications.risd-museum.org/risd-senior-show-2020-graphic-design/irvi-stefo-graphic-design-risd-senior-show-2020#>

Սարա Մեյոհաս, արվեստագետ, ստուդիոյի կայք

<https://sarahmeyohas.com/>

Մարի Վիկ, արվեստագետի կայք

<https://www.marievic.com/>

Հրայր Սարգսյան, արվեստագետի պորտֆոլիո

<https://www.hrainsarkissian.com/>



Մարքեթինգի հիմունքների ներածություն

Մարիաննա Վարդանյան

Մարիաննա Վարդանյան
 Մարքեթինգի մասնագետ, PROPER
 գործակալության համահիմնադիր

<https://www.proper.am/>
https://www.instagram.com/proper_studios/

Ինչպես մշակել բիզնես մոդել

Արվեստի կամ ցանկացած այլ շուկայում դիրքավորվելու համար անհրաժեշտ է լավ հասկանալ ձեր ստեղծարար գործունեության արդյունքը (արվեստի գործերը, դասախոսությունները, փորձագիտությունը և այլն), որը ցանկանում էք վաճառել, ցուցադրել կամ հասցնել որոշակի լսարանների:

Նախագծելով ձեր բիզնես մոդելը՝ կկարողանաք մշակել ճիշտ մարքեթինգային ռազմավարություն և հասնել ճիշտ թիրախային լսարանների: Բիզնես մոդելը նկարագրում է գործընթացն ու ռեսուրսները, որոնցով ընկերությունն արժեք է ստեղծում ու տրամադրում իր հաճախորդներին՝ ստանալով շահույթ:

Ձեր պրոդուկտը, բիզնես նպատակները և դրանց իրագործման ուղիները հասկանալու գործում ամենահայտնի, ունիվերսալ և հասանելի գործիքներից է Canvas բիզնես մոդելը (Business Model Canvas): Այն առաջարկում է 9 քայլ ձեր բիզնեսի (իսկ ձեր արվեստը կամ դրա ինչ-որ մասը ձեր բիզնեսն է) ամբողջական պատկերը ստեղծելու համար: Գործիքի մասին հայերեն լեզվով կարող եք կարդալ այստեղ: complete picture of your business in 9+1 steps.

[Business Model Canvas-ի մասին](#)

CANVAS-ն ունի 10 կետ, որոնցից ձեզ համար առավել կարևորն են առաջին 4-ը:

1. Հաճախորդների սեգմենտավորում
2. Արժեքավոր առաջարկ (Value proposition)
3. Հաղորդակցության հարթակներ
4. Հաճախորդի հետ հարաբերություններ
5. Եկամտային հոսքեր
6. Ծախսերի կառավարում
7. Հիմնական ռեսուրսներ
8. Հիմնական գործողություններ
9. Համագործակցություն
10. Մրցակցային ռազմավարություն

1. Հաճախորդների սեգմենտավորում (Customer segments)

Հաճախորդները որպես բիզնեսի գործունեության հիմք, կարող են լինել շատ տարբեր: Կարևոր է հասկանալ, թե՞

նմա համար ենք ստեղծում արժեք, ովքեր են մեր ամենակարևոր հաճախորդները, ով է մեր թիրախային լսարանը:

Այս հարցերի պատասխանները մեզ թույլ կտան բացահայտել, թե որոնք են մեզ համար կարևոր սեգմենտները և հասկանալ նրանց կարիքները:

Օրինակ`

- արվեստի սիրահարներ,
- կոլեկցիոներներ,
- ինտերիերի դիզայներներ,
- պատկերասրահներ և համադրողներ,
- կորպորատիվ հաճախորդներ,

- արվեստի քննադատներ և լրագրողներ,
- արվեստի ուսանողներ և սկսնակ արվեստագետներ,
- տեղական համայնք,
- արվեստի կացարաններ,
- դրամաշնորհային հիմնադրամներ, ծրագրեր, և այլն:

2. Արժեքավոր առաջարկ (Value proposition)

Արժեքավոր առաջարկն այն օգուտներն ու լուծումներն են, որոնք կարող եք տրամադրել հաճախորդներին: Արժեքավոր առաջարկ ձևակերպելու համար անհրաժեշտ է.

- ~ Նկարագրել հաճախորդի խնդիրն ու պահանջմունքները,
- ~ Ձևակերպել խնդրի լուծման առաջարկ,
- ~ Հասկանալ հենց ձեր լուծման օգուտը՝ հաճախորդի տեսակետից (գին, արագություն, որակ, դիպայն):

Օրինակ`

- Նորույթ լինելը,
- կատարողականությունը, հարմարեցումը հաճախորդի պահանջներին,
- աշխատանքի արդյունավետությունը,
- դիպայնը,
- բրենդը,
- ստատուսը,
- գինը,
- ծախսի կրճատումը,
- հասանելիությունը,
- հարմարությունը,
- կիրառելիությունը

3. Հաղորդակցության հարթակներ (Channels)

Արժեքավոր առաջարկը հաճախորդներին հասնում է հաղորդակցության, տեղաբաշխման ու վաճառքի ուղիներով: Այս բաժինը բարձրացնում է հետևյալ հարցերը.

- * Ինչպե՞ս ենք կապ ապահովում մեր հաճախորդների հետ,
- * Ո՞ր հարթակներն են առավել լավ աշխատում,
- * Ո՞ր հարթակներն են ֆինանսապես ամենաարդյունավետը,
- * Ինչպե՞ս ենք դրանք համապատասխանեցնում հաճախորդի առօրյային:

Որո՞նք են այդ հարթակները.

- * Պատկերասրահներ և թանգարաններ,
- * Արվեստի տոնավաճառներ և ցուցահանդեսներ,
- * Առցանց պորտֆոլիոներ և կայքեր,
- * Սոցիալական մեդիա հարթակներ,
- * Առցանց արվեստի շուկաներ,
- * Արվեստի բլոգներ և առցանց ամսագրեր,
- * Հանրային տարածքներ և տեղակայանքներ,
- * Համագործակցություններ, միջոցառումներ,
- * Առցանց տեսահարթակներ:

4. Հաճախորդի հետ հարաբերություններ

Canvas-ի վրա «հաճախորդների հետ հարաբերություններ» բլոկի նպատակն է տրամադրել տարածք՝ հասկանալու, թե ինչպես է բիզնեսը ձեռք բերելու և պահելու հաճախորդներին, ընդլայնելու վաճառքն ու հաճախորդների բազան: Ահա մի քանի հարց, որ կարող եք ուսումնասիրել:

- Ի՞նչ տեսակի հարաբերություններ պետք է պարզացնել հաճախորդների յուրաքանչյուր խմբի հետ:
 - Ինչպե՞ս պահպանել դրանք (օրինակ՝ անհատական սպասարկում, ավտոմատացված ծառայություններ և այլն):
 - Որքան՞ ծախսատար կարող են լինել այդ գործողությունները:
 - Որքանո՞վ է այդ ամենը կապված բիզնես մոդելի մնացած գործողությունների հետ:



Օգտակար հղումներ

Building Customer Personas: A Guide for Artists

<https://www.artworkarchive.com/blog/how-to-find-the-target-customer-for-your-artwork>

You'll Sell More Art When You Define Your Art Customer Profile

<https://renee-phillips.com/art-customer-profile/>

The Complete, Actionable Guide to Marketing Personas + Free Templates

<https://buffer.com/library/marketing-personas-beginners-guide/>

<https://renee-phillips.com/art-customer-profile/>

Figma personae profile template

<https://www.figma.com/file/t9EHZdxW977dxAOR5gRnVP/User-persona/duplicate?type=whiteboard&node-id=0-1>

Social media for Artists

<https://theabundantartist.com/social-media/>

Seven Tips on How to Highlight Your Professional Experience on Your Artist CV

<https://www.artworkarchive.com/blog/seven-tips-on-how-to-highlight-your-professional-experience-on-your-artist-cv>

Getting Started with Your Artist Website: 10 Questions and Answers

<https://skinnyartist.com/getting-started-with-your-artist-website-10-questions-and-answers/>

Աղանց գործիքներ

TopCV

<https://www.topcv.com/>

Career.io

<https://career.io>

Resume Worded

<https://resumeworded.com/>

Squarespace

www.squarespace.com

Ucraft

<https://www.ucraft.com/>

Արվեստագետների կայքերի օրինակներ

Gayane Yerkanyan

<https://gayane-art.com/>

Arevik d'Or

<https://arevikdor.com/>

Anush Babajanyan

<https://anushbabajanyan.org/>

Shantell Martin

<https://shantellmartin.art/>

Lisa Congdon

<https://lisacongdon.com/pages/portfolio>

Tigran Hamasyan

<https://www.tigranhamasyan.com/>



Երկխոսություն և խոցելիություն

Հարցազրույց Արաքս Սահակյանի հետ

«Ինչպե՞ս գոյատևել որպես սկսնակ արվեստագետ» ծրագրի վերջին դասընթացը վստահաբար կմնա մասնակիցների հիշողության մեջ: Իր երկօրյա աշխատարանի ընթացքում Արաքս Սահակյանը (բավմաբնագավառային արվեստագետ Ֆրանսիայից) մասնակիցներին պատմեց Արվեստագետի «առաջին օգնության հավաքածուի» մասին՝ օգտագործելով

դերասանական վարպետության, պարի և երգի իր հմտությունները: Այս հարցազրույցում Արաքսը ներկայացնում է աշխատարան վարելու իր մտածումները և պատմում «Սահմանագծային պարդանախշեր» խմբային ցուցադրության մասին, որը համատեղ համադրել է Երևանի ժողովրդական արվեստների թանգարանում:

Լուսանկարը՝ Լուիտա Սիա-Գույլերայի

Ինչից էր բաղկացած Արվեստագետի «առաջին օգնության հավաքածուն»:

Արաքս Սահակյան - Աշխատարանի առաջին մասում ես և մասնակիցները խմբային պարի, տարբեր վարժությունների և երաժշտության միջոցով աշխատեցինք մարմնի առկայության վրա: Ես աշխատարանս սովորաբար սկսում եմ դրանով, քանի որ խնդիրներից մեկը, որին բախվում են երիտասարդ արտիստները, այն է, որ եռում են գաղափարներով, բայց իրականում «օդերում են» ու չգիտեն իրականում ինչ են ուզում անել: Ինձ համար շատ կարևոր է, որ արվեստագետները և ընդհանրապես մարդիկ, ավելի լավ հասկանան, թե ինչ է կատարվում իրենց մարմնում, որպեսզի կարողանան համապատասխան որոշումներ ընդունել իրական կյանքում: Երբ արվեստագետն ուսումնասիրում է իր մարմինը և բացահայտում իր թույլ կամ ուժեղ կողմերը, կարող է իրեն ավելի լավ պաշտպանել և խորանալ ստեղծագործական պրոցեսներում:

Աշխատարանի երկրորդ մասում աշխատեցինք երեք հոգանոց խմբերով: Յուրաքանչյուր մասնակից խոսում էր իր աշխատանքից մինչ մյուս երկուսը լսում և նշումներ էին անում: Դրանից հետո այդ երկու մասնակիցներն առաջին դեմքով վերապատմում էին առաջին մասնակցի ասածը: Սա «հայելային վարժություն» է: Քանի որ արվեստագետները շատ խոցելի են (դրա համար էլ նրանցից շատերն արվեստով են սպասում), երբեմն դժվար է նրանց երեսին ասել ձշմարտությունը: Բայց երբ դա անում ես ուրիշի միջոցով, ավելի հեշտ է: Իսկ ներկայացնելով ուրիշի աշխատանքը՝ «լսող» մասնակիցները սովորում են նաև ներկայացնել սեփական աշխատանքը:

Աշխատարանից առաջ մասնակիցներին ասել էիր, որ ուղարկեն կարճ տեսանյութ, որտեղ պետք է ներկայացնեին իրենց աշխատանքները և քննարկեին իրենց ստեղծագործական ձգնաժամը: Ո՞րն էր այս վարժության նպատակը:

Ա. Ս. - Այդ կարճ տեսանյութերն ինձ համար լավ միջոց են հասկանալու նրանց ստեղծագործական գործընթացը և թե ով են նրանք: Դու կարող ես ընդհանուր գծերով հասկանալ մարդուն լսելով, թե ինչ է ասում և ինչ չի ասում:

Իհարկե, սա խմբային աշխատարան է, բայց յուրաքանչյուր մասնակից տարբեր է: Արվեստագետները շատ խոցելի են, և ես պետք է հասկանամ, թե անձնական մակարդակում ինչպես եմ աշխատելու նրանցից յուրաքանչյուրի հետ: Աշխատարանի ընթացքում մենք դիտեցինք յուրաքանչյուր մասնակցի տեսանյութը և քննարկեցինք արվեստի գործերը բանավոր և կարճ տեսանյութով ներկայացնելու տարբերությունները: Այս վարժությունն անելու մյուս պատճառն այն է, որ այժմ արվեստի հաստատությունները դիմումներում հաճախ կարճ տեսանյութեր են պահանջում: Արվեստագետներին կարող են խնդրել ձայնագրել հարցի պատասխանը կամ 2 րոպեանոց պրեզենտացիա ներկայացնել Zoom հանդիպմանը: Մեր աշխատարանի ընթացքում մասնակիցները հնարավորություն ունեցան սխալվելու և բացվելու: Այս փոքրիկ վարժությունից հետո նրանք ավելի լավ կիմանան, թե որքան կարող են բացվել և ինչ ասելիք ունեն:

Այս աշխատարանն առաջին անգամ էիր վարում Հայաստանում: Ինչ ձեռք բերեցիր մասնակիցների հետ հարաբերվելիս:

Ա. Ս. - Որոշ ուսանողներ ավելի փակ են, քան մյուսները. գուցե ավելի շատ, քան Եվրոպայում: Հայաստանում կան տարբեր խնդիրներ, հատկապես երբ խոսքը մարմնի մասին է, և թե ինչպես պետք է իրենց պահեն աղջիկները կամ տղաները: Աշխարհի ցանկացած կետում էլ խոցելիություն ցուցաբերելը մարտահրավեր է: Բայց դանդաղորեն աշխատելով, հասկանալով և բացատրելով սովորաբար հասնում ենք այդ վիճակին: Ահա թե ինչու է կարևոր աշխատել որպես փակ խումբ, առանց արտաքին հայացքների: Երբ մասնակիցը տեսնում է, որ մյուսը բացվում է, նա ավելի քիչ է վախենում բացվելուց, քանի որ տեսնում է, որ վախենալու բան չկա: Սա կոլեկտիվ վարակ է անհատական կողմնակի ապդեցություններով: Դա

հնարավոր է միայն այն դեպքում, եթե ապահով տարածք ենք ստեղծում մասնակիցների համար:

Ինչ խորհուրդ կտաս Հայաստանում ապրող սկսնակ արվեստագետներին:

Ա. Ս. - Իմ աշխատարաններում երիտասարդ արվեստագետներին սովորաբար տալիս եմ 4 հիմնական խորհուրդ: Աշխատեք այն ամենի հետ, ինչ կա: Խոսեք այն մասին, ինչ գիտեք: Ձեզ թույլ տվեք վարմանալ: Ուսումնասիրեք բաներ, որոնք դուրս են ձեր հետաքրքրությունների շրջանակից, օրինակ՝ խոսել ֆիզիկոսի հետ, գնալ ձկնորսության և այլն: Սա լավ միջոց է սեփական իրականությունն ավելի լավ հասկանալու համար: Եթե մնաք ձեր հարմարավետության գոտում, ապա ավելի դժվար կլինի ձեր իրականությանը թարմ հայացքով նայելը: Եթե մեկ նախադասությամբ ամփոփեմ մոտեցումս, կասեմ, որ արվեստագետը պետք է էջի պես լինի: Պետք է դանդաղ առաջադիմեք՝ միաժամանակ լսելով բոլորին, ովքեր ձեր ձանապարհին են և որոշեք՝ ինչն էք ձեզ հետ վերցնում և ինչը՝ թողնում: Իհարկե դուք կարող եք նաև շատ արագ գնալ, ինչպես ձին, բայց ամեն ինչ կարող է դուրս գալ վերահսկողությունից: Երբ դանդաղ ես գնում, սխալվելու դեպքում դեռ ժամանակ ունես ինքդ քեզ ուղղելու, ու նաև՝ հետաքրքրվելու այլ բաներով՝ չկորցնելով էությունդ:

Մի քանի խոսք «Սահմանագծային վարդանախշեր» ցուցահանդեսի հղացքի մասին:

Ա. Ս. - Տարիների ընթացքում ես ստեղծել եմ բազմաթիվ գործեր՝ օգտագործելով գորգագործության տեխնիկան: Ինձ համար հետաքրքիր է վերակենդանացնել այս հին տեխնիկան և հարմարեցնել ժամանակակից արվեստին: Քանի որ ձանաչում էի մի քանի արվեստագետի, որոնք աշխատում են տեքստիլի, գորգերի և վարդանախշերի հետ, որոշեցի կապակերպել այս ցուցահանդեսը համագործակցելով Իրենա Պոպիաշվիլիի* հետ: Իրականում առաջին անգամն է, որ համադրող եմ աշխատում: Ահա թե ինչու եմ ինձ

անվանում «պատահաբար համադրող»: Հղացքը առաջնորդվում է տարբեր գաղափարներով: Առաջին հերթին ուզում էի, որ մարդիկ այցելեն Երևանի ժողովրդական արվեստների թանգարան՝ և հասկանալու հին ստեղծագործությունները, և՛ գնահատելու նորերը: Բացի այդ, ցուցադրված արվեստագետների մեծ մասն առաջին անգամ էր Հայաստան այցելել և այդպիսով՝ հնարավորություն ստացել շփվելու տեղի արվեստագետների հետ:

Ինձ համար երկխոսությունը շատ կարևոր է: Կարծում եմ՝ մեր խնդիրները լինեն անհատական, ընտանեկան, թե՛ նույնիսկ հանրային, հիմնականում բխում են «կոտրված երկխոսություններից»: Ահա թե ինչու է ինձ համար կարևոր խոսել տարբեր ծագում ունեցող մարդկանց հետ: Կա քո արվեստի վրա աշխատելու ժամանակը, բայց կա նաև երկխոսության ժամանակը: Եվ երկխոսություն ասելով նկատի չունեմ միայն բառերով խոսելը. երկխոսությունը կարող է լինել ցուցահանդես այցելելը, երաժշտություն լսելը կամ համերգ գնալը:

***Տես հարցազրույցը 34-րդ էջում:**

<https://www.arakssahakyan.com/en>

ավանդությունը փոխանցող
ետ՝ այլ իրականության մեջ ապրող
ետ՝ զվարճություն, ժամանց ապահով
ետ՝ բարդաբան նոր իմաստներ ձև
ետ՝ ակտիվիստ
ետ՝ հասարակական



Հետազոտության հենքով արվեստի ներածություն

Ռուբեն Արևշատյան

Ռուբեն Արևշատյան
Արվեստագետ և համադրող

Հետազոտող արվեստագետը գործում է ոչ միայն արվեստի և հետազոտության, այլև մարդաբանության, սոցիոլոգիայի, հոգեբանության, պատմության և այլ գիտակարգերի տիրույթներում: Այս բավմաշերտ ու բավաբնույթ պրակտիկայի՝ հետազոտության հենքով արվեստի մասին խոսում ենք հետազոտող և ԺԱԻ-ի դասախոս Ռուբեն Արևշատյանի հետ:

Լսե՛ք փոդքաստը



Ռուբեն Արևշատյան «ԱԻԿԱ-Հայաստան»-ի («AICA-Armenia») նախագահն է և դասավանդում է Երևանի ժամանակակից արվեստի ինստիտուտում: Հեղինակել է ժամանակակից արվեստի, ճարտարապետության և տեսության վերաբերյալ բավմաթիվ հոդվածներ՝ հիմնականում հետսոցիալիստական համատեքստերում ուրբան և մշակութային փոխակերպումների խնդիրների շուրջ: 2011 թ.-ին Վենետիկի 54-րդ արվեստի բիենալեում համադրել է «Ձեռնարկներ. նոր համընդհանրության ենթակաները» Հայաստանի ազգային տաղավարը, իսկ 2014 թ.-ին Վենետիկի 14-րդ ճարտարապետական բիենալեում՝ «Իդեերի մայրաքաղաքը» Հայաստանի ազգային տաղավարը: Հեղինակել և համադրել է «Քաղցր 60-ականներ / Sweet 60's» միջազգային հետազոտական նախագիծը:

Cross-functional
NETWORK



Հայ ժամանակակից
արվեստի անցյալն
ու ներկան

Նազարեթ
Կարոյան

Լսե՛ք փողքաստղ



Նազարեթ Կարոյան
ԺԱԻ-ի տնօրեն, անկախ համադրող և
արվեստաբան

Նապարեթ Կարոյանի հետ մեր փոդքասթում պրուցում ենք հայ և միջազգային արվեստի համատեքստում հայ ժամանակակից արվեստից, «3-րդ հարկ» շարժումից և միջազգային լսարանին հասկանալի լինելուց, արվեստի դաշտի վարճացման մեջ ցանցերի, ընկերության ու միջավայր ստեղծելու կարևորությունից: Լսեք այս փոդքասթը, եթե ուզում եք ունկնդիր լինել Նապարեթ Կարոյանի խորհուրդներին ուղղված երիտասարդ արվեստագետներին ու համադրողներին, ինչպես նաև տեղյակ լինել համադրությանն ու համադրողի աշխատանքին առնչվող վերջին փոփոխություններից:

Նապարեթ Կարոյանը եղել է «ԱԻԿԱ-Հայաստան»-ի («AICA-Armenia») համահիմնադիրը և առաջին նախագահը (2005-2013 թթ.): 1980-ականներից ակտիվորեն նպաստել է Հայաստանի ժամանակակից արվեստի ասպարեպի ձևավորմանը: Նա հարում էր «Սև քառակուսի» նոնկոնֆորմիստական արտիստական խմբին և գորբաչովյան «պերեստրոյկայի» տարիներին «3-րդ հարկ» գեղարվեստական շարժման նախաձեռնողներից էր: Հայաստանի անկախացումից հետո Կարոյանը Հայաստանում հիմնեց մի քանի արվեստի մասնավոր պատկերասրահներ, ինչպես նաև առաջին հայկական ժամանակակից արվեստի պարբերականը՝ «In Vitro»-ն: Կարոյանը համադրել է ավելի քան երեսուն ցուցահանդես Հայաստանում և արտերկրում:





Մերի Բաղալյան, Դիսմորֆիա, 2022-2023

2. Դուրս գալով ասպարեզ

Գեղարվեստական դիրքավորման ներածություն

Հարցապրոյց Ինա Ռոսսի հետ

Ինչպես համագործակցել ցուցասրահների հետ

Անի Պապոյան

Ինչպես դիմել արվեստի կացարաններին

Ռուլան Պետրոսյան

Անկախ համադրողի տեսանկյունը

Հարցապրոյց Թերեզա Դավթյանի հետ

Սովորեցնել հմտություններ, որ փոփոխություններ են բերում

Հարցապրոյց Իրենա Պոպիաշվիլիի հետ



Գեղարվեստական դիրքավորման ներածություն

Հարցազրույց *Ինա Ռոսսի հետ*

«Ինչպե՞ս գոյատևել որպես սկսնակ արվեստագետ» ծրագրի շրջանակներում ԺԱԻ-ն հյուրընկալեց յուրահատուկ հյուրի Ինա Ռոսսին, որը մշակութային մենեջեր է Բեռլինից և «Ինչպե՞ս գոյատևել որպես արվեստագետ» (Wie überlebe ich als Künstler*in?) գրքի հեղինակը: Իր երկօրյա ինտերակտիվ աշխատարանի ընթացքում

ևա ծրագրի մասնակիցներին ներկայացրեց մշակութային մարքեթինգի հիմքերը և իր խորհուրդներով օգնեց նրանց աշխատելու իրենց արվեստագետի ասույթի վրա (artist statement): Այս հարցազրույցում դոկտոր Ռոսսը պատմում է իր հայաստանյան փորձառության մասին:

Դուք Ձեր «Ինչպես գոյատևել որպես արվեստագետ» աշխատարանը ներկայացրել էք արվեստի տարբեր հաստատություններում՝ Նյու Դելիում, Բադդադում, Եվրոպական երկրներում: Ինչ նոր բաներ բացահայտեցիք ժԱԻ-ում անցկացրած աշխատարանի ընթացքում:

Ինա Ռոսս - Ես հասկացա, որ Հայաստանում, ինչպես և Գերմանիայում, դեռևս կա շատ ռոմանտիկացված մոտեցում արվեստագետի մասնագիտության հանդեպ: Արվեստագետները մարքեթինգը և մենեջմենթը դեռևս ընկալում են որպես մի բան, որը կփչացնի կամ կսահմանափակի իրենց արվեստը: Նրանք վախենում են, թե կկորցնեն իրենց ստեղծագործական ավատությունը, եթե շատ խորանան այս ոլորտում: Այս ամենը մենք քննարկեցինք մասնակիցների հետ, քանի որ իրականում արվեստի լավ մենեջմենթը կարող է պաշտպանել արվեստի գործը և արվեստագետի ստեղծագործման պրոցեսը: Նաև բացահայտեցի, որ արվեստի մենեջմենթի այն ձևը, որը ես և գործընկերներս սովորեցնում ենք Եվրոպայում, այդքան էլ տարածված չէ Հայաստանում: Այստեղ արվեստի մենեջմենթն ավելի «ագրեսիվ» է թվում և, կարծես, արվեստագետից ակնկալում է որոշակի գեղանկար կամ պերֆորմանս, որը բավարարում է շատ սահմանափակ շուկայի պահանջները: Արվեստագետները պետք է կարողանան վստահել մենեջմենթին և հասկանան, որ դա իրենց մասնագիտության շատ կարևոր մասն է:

Ինչն էր յուրահատուկ մասնակիցների աշխատանքներում:

Ի. Ռ. - Ինձ հետաքրքիր էր, որ մասնակիցների մեծ մասն ինքնարտահայտվում էր շատ տարբեր և բազմազան տեխնիկաներով ու ոճերով: Երբեմն դժվար էր նույնականացնել արվեստագետի սեփական գեղարվեստական լեզուն: Որպես դիտորդ՝ ես միանգամից կարող եմ ձանաչել արվեստագետի ոճը՝ նշելով որոշակի

հատկություններ և կրկնվող թեմաներ: Իսկ այսպիսի բազմազանությունը մի փոքր դժվար է արվեստի շուկայի համար, քանի որ այն արժևորում է արվեստագետի ձանաչելիությունը, որոշակի ոճը և հետևողականությունը: Դու կարող ես գրել արվեստագետի ասույթ, միայն եթե ունես արվեստագետի դիրքորոշում: Իսկ երբ քո աշխատանքում նկատում եմ նման բազմազանություն, սկսում եմ մտածել, որ դեռ չես գտել արվեստագետի քո լեզուն: Մարքեթինգի մասնագետը սրանում քեզ չի կարող օգնել: Բայց դրա վրա կարող ես աշխատել ակադեմիայում՝ դասախոսիդ, մենթորիդ կամ ընկերներիդ հետ: Սա շատ երկար գործընթաց է, որը կարող է տարիներ տևել: Եվ երբ գտնես քո ուղին, կկարողանաս վերադառնալ մարքեթինգ և ձևավորել քո դիրքավորումը՝ որպես արվեստագետ:

Կարո՞ղ եք մեր ընթերցողներին տալ 3 խորհուրդ արվեստագետի լավ դիրքավորում ձևավորելու մասին:

Ի. Ռ. - Իմ առաջին խորհուրդն է՝ փորձեք «այցելել» ձեր արվեստն այնպես, կարծես երբեք չէք եղել այնտեղ: Արվեստագետները կասեն, թե հեշտ է ասել, բայց դժվար է անել, քանի որ շատ ընկղմված են դրանում: Բայց պետք է մեկ քայլ հետ գնաք և ձեր արվեստին նայեք դրսի դիտանկյունից: Երկրորդ խորհուրդս է հասկանալը, որ չկա ընդամենը մեկ շուկա, այլ կան շատ ու տարբեր շուկաներ՝ տեղական, միջազգային, տարածաշրջանային, թվային և նույնիսկ անձնական: Սա իրականում շատ օգտակար է, որովհետև եթե խնդիրներ առաջանան մեկում, կարող եք այլ տարբերակներ դիտարկել: Ինչպես մեր տատիկներն էին ասում բոլոր ձվերը մի պամբյուղում մի դիր: Եվ երրորդ. խորհուրդ կտամ հնարավորինս շատ խոսել ձեր աշխատանքի մասին: Դուք չէք կարող հուսալ, որ ինչ-որ մեկը պատահաբար կգտնի ձեր աշխատանքը և կաջակցի ձեզ: Եթե ձեր բախտը բերի, այդպես էլ կարող է լինել: Բայց հաճախ այդ ամենը պահանջում է շատ աշխատանք, շփում և ինքնաներկայացում:

Հայաստանում եղած ժամանակ այցելել էք մի քանի թանգարան: Ինչ կասեք դրանց մասին:

Ի. Ռ. - Այստեղ անցկացրած կարճ ժամանակամիջոցում բացահայտեցի, որ հայկական թանգարաններն արվեստի շուկայի շարժիչ ուժը չեն: Կարծում եմ, որ օրինակ ԺԱԻ-ն կամ ՀայԱրտը դիմամիկայի առումով ավելի արդիական, շատ ավելի ժամանակակից ու նախաձեռնող են: Կարծում եմ հայկական թանգարաններն ավելի շատ ուղղված են ժառանգության պահպանմանը: Ցավոք, պետք է ասեմ, որ շատ բան են բաց թողնում: Նրանք պետք է սկսեն ավելի ակտիվորեն համագործակցել նմանատիպ արվեստի կենտրոնների հետ: Արվեստի ոլորտը սովորաբար կազմված է լինում խոշոր մշակութային հաստատություններից, որոնք օգտվում են կառավարության աջակցությունից ու ֆինանսավորումից և ավելի մեծ հեղինակություն են վայելում: Հետո գալիս են ավելի փոքր ու ձկուն կառույցները, որոնք ավելի արագ են արձագանքում նորամուծություններին: Այս բոլորը միասին երկրում ստեղծում են արվեստի կենսունակ ոլորտ: Կարծում եմ Հայաստանում թանգարաններն ինչ-որ «քնկոտ» վիճակում են: Նրանք ունեն գեղեցիկ շենքեր, հարուստ հավաքածուներ, և ես իսկապես հաճույք էի ստանում դրանք այցելելուց, բայց նրանք չեն հասկանում իրենց դերը արվեստի, քաղաքի, հասարակության և կասե՛ի նաև ժողովրդավարության գործում:

Ինչ էք անելու Հայաստանում վարած աշխատանքներից հետո:

Ի. Ռ. - Իմ հաջորդ հանգրվանը Շվեյցարիան է: Լուվանի արվեստի ակադեմիայում ներկայացնելու եմ «Ինչպե՞ս եմ գոյատևում որպես արվեստագետ» աշխատարանս: Դրանից առաջ Գերմանիայում մի քանի դասախոսություն պետք է կարդամ, թե թանգարաններն ինչ կարող են անել հասարակության համար: Մենք քննարկելու ենք թանգարանները իբրև քաղաքում «երրորդ տարածքներ»: Առաջին տարածքն այն է, որտեղ քնում ու ապրում ես, երկրորդը՝ որտեղ աշխատում ես, և երրորդը՝ որտեղ կարող ես ժամանակ տրամադրել քաղաքականության, մշակույթի և այլնի մասին խոսելուն: Մեր օրերում շատ քաղաքներ կորցնում են այդպիսի տարածքները

ընդլայնվող առևտրականացման պատճառով: Մենք կքննարկենք, թե ինչպես կարող ենք գրավիչ տարածքներ ստեղծել թանգարաններում, որոնք արդեն իսկ տրամադրում են կառույց և որոշակի հարթակ որպեսզի մարդիկ կարողանան դրանք օգտագործել իրենց համայնքի կարիքների համար: framework, so that people can use them for the needs of their community.

Ինա Ռոսսը մշակութային մենեջեր է: Նրա աշխատանքը կենտրոնացած է միջազգային մշակութային կառավարման, թանգարանի և թատրոնի վրա: Նա աշխատել է Գերմանիայի և Եվրոպայի մշակութային ու արվեստի հաստատություններում, եղել է Բաուհաուս հիմնադրամի գործադիր տնօրենը: 2011 թ.-ին դարձել է Բեռլինի էռնստ Բուշի դրամատիկական արվեստի ակադեմիայի մշակույթի կառավարման ամբիոնի դոցենտ: 2014 թ.-ին եղել է Նյու Դելիի Ջամիա Միլիա Իսլամիայի արվեստների մենեջմենթի հրավիրյալ դասախոս, իսկ 2015-2018 թթ.՝ Նյու Դելիի դրամատիկական ակադեմիայի դպրոցի արվեստի կառավարման դասախոս: 2019 թ.-ից Սաարլանդի համալսարանի «Կիրառական մշակույթի գիտություններ» ծրագրի դասախոս է: 2022 թ.-ին Վիեննայի Երաժշտության և կատարողական արվեստի համալսարանում ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան: Նրա աշխատանքը վերաբերում է Հնդկաստանի կենտրոնական Բհոպալ քաղաքում գտնվող Մադյա Պրադեշ ցեղային թանգարանի այցելուներին և նպատակ ունի խթանելու արևմտյան երկրներում թանգարանային աշխատանքները:

<https://ina-ross-kulturmarketing.de/>

Ինչպես համագործակցել ցուցասրահների հետ

Անի Պապոյան

Անի Պապոյան
Rhinoceros Gallery - Fondazione Alda Fendi,
արվեստի խորհրդատու, Իտալիա

https://www.instagram.com/ani_smbati/
<https://rhinocerosroma.com/en/gallery/>



Ինչպե՞ս կապ հաստատել

Էլ. նամակ

~ Ուղարկեք էլ. նամակ. ներկայացեք, մանրամասներ գրելու առիթը, ձեր աշխատանքի էությունը, կցեք պորտֆոլիոն, սոցցանցային պրոֆիլները և հետադարձ կապի տարբերակները՝ էլ. հասցե, հեռախոսահամար, տան կամ աշխատավայրի հասցե:

Այց ցուցասրահ

~ Այս տարբերակին դիմեք, միայն երբ վստահ եք, որ ձեզ կընդունեն ու ժամանակ կհատկացնեն: Աշխատեք այցելել որևէ միջոցառման առիթով, օրինակ՝ ցուցահանդեսի բացում, հանդիպում արվեստագետի հետ և այլն:

Հրավեր

~ Եթե որևէ տեղ անհատական կամ խմբակային ցուցահանդեսի եք մասնակցելու, օգտագործեք առիթը՝ ձեզ հետաքրքրող ցուցասրահի տնօրենին հրավիրելու համար:

~ Արդեն ծանոթ լինելու դեպքում հրավիրեք ձեր ստուդիա, որը լավագույն վայրն է ձեր և ձեր աշխատանքի մասին խոսելու համար:

Դիմեք միջնորդների

~ Եթե պարզել եք, որ ձեր ընկերներից կամ մոտիկ ծանոթներից մեկը ճանաչում է ձեզ հետաքրքրող ցուցասրահի տնօրենին կամ աշխատակիցներից մեկին, փորձեք նրա միջոցով տեղեկացնել ձեր մասին, փոխանցել պորտֆոլիոն, իսկ հնարավորության դեպքում՝ նաև հանդիպում խնդրել:

Ակտիվացրեք սոցցանցերը

~ Սկսած 2020 թ.-ից, երբ կյանքը մեծապես տեղափոխվեց առցանց տիրույթ, սոցցանցերը, հատկապես ինստագրամը, դարձան ամենակարևոր գործիքներից մեկը՝ արվեստագետների դեպքում՝ իրենց աշխատանքն ու պրակտիկան ներկայացնելու, վաճառելու և նոր կապեր հաստատելու, իսկ ցուցասրահների դեպքում՝ նոր տաղանդներ բացահայտելու համար: Երբեք չեք իմանա, թե ձեր էջը ով է դիտում,

ուստի կառուցեք այնպես, ինչպես կուլենայիք ներկայացնել, եթե մի ցուցասրահ որոշելու դիտարկել ձեր թեկնածությունը:

Ցուցադրվեք

~ Մի սպասեք, մինչև որևէ մեկը նախաձեռնի ձեր աշխատանքների ցուցահանդես կազմակերպելը, սկսեք ինքներդ:

~ Շարունակ աշխատեք, որպեսզի մշտապես ցուցադրության պատրաստ գործեր ունենաք, երբ հնարավորություն ընձեռնվի:

~ Դիտարկեք թե՛ անհատական, թե՛ խմբակային ցուցահանդեսի մասնակցելու հնարավորությունը:

Մասնակցեք մրցույթների

~ Մրցույթներին մասնակցությունն ու, առավել ևս, մրցանակ շահելը կարևոր դեր ունի արվեստագետին արվեստի ոլորտում ավելի մեծ տեղ տալու, արժեքը բարձրացնելու գործում:

~ Մրցույթներից վատ մասնակցեք նաև կացարանների, կրթաթոշակային ու փոխանակման ծրագրերի. սրանցից յուրաքանչյուրը կընդլայնի ձեր սոցիալական ցանցը:

Ցուցասրահի հետ աշխատելու առավելություններն ու թերությունները Առավելությունները

Առավելությունները

- ✓ Կարող եք հանգիստ ստեղծագործել ու չմտահոգվել վաճառքի մասին:
- ✓ Ժամանակի հետ կարող եք ինքներդ թելադրել պայմանները:
- ✓ Կարող եք ծանոթանալ ձեր արվեստով հետաքրքրված մարդկանց՝ արվեստի քննադատների, կուրատորների, դիլերների, կոլեկցիոներների հետ:
- ✓ Վերջիններս կարող են գնել ձեր աշխատանքը՝ վստահելով ձեզ ներկայացնող ցուցասրահին:
- ✓ Վստահաբար կունենաք պարբերական անհատական կամ խմբակային ցուցահանդեսներ, արցապրոյեցներ ու հրապարակումներ ՋԼՄ-ներում:

Թերությունները

- ✗ Պայմանագրի պայմաններից կախված՝ հնարավոր է պարտավորված լինեք մեկ կամ մի քանի տարում որոշ քանակության աշխատանքներ ստեղծել:
- ✗ Էքսկլյուզիվ ներկայացուցչության դեպքում կկորցնեք այլ գործընկերներ ընտրելու ապաստությունը:
- ✗ Ցուցասրահը ձեզ կարող է ընտրել, որովհետև աշխատանքները վաճառվում են, բայց լավ չպատկերացնել, թե ինչպես ձեզ ուղղորդի, որ շարունակաբար աճեք ու չճահճանաք:
- ✗ Ձեր յուրաքանչյուր աշխատանքի վաճառքից ցուցասրահները գանձում են ինչ-որ մաս, սովորաբար՝ 50%, քանի դեռ չեք հասել այնպիսի դիրքի, որ ձեր պայմանները թելադրեք:
- ✗ Ցուցասրահը կարող է դիտավորյալ գաղտնի պահել ձեր աշխատանքները գնող կոլեկցիոներների անունները կամ կոնտակտները, որպեսզի վաճառքի հարցում իրենից կախում ունենաք:

Պայմանագրի տեսակները

1. Մատակարարման պայմանագիր

~ Իմնականում օգտագործվում է արվեստագետի և ցուցասրահի միջև ոչ պարբերական համագործակցության համար:

~ Ցուցասրահը ստանում է արվեստագետի կողմից ուղարկվող ստեղծագործությունների ցանկը, որոնք պարտավորվում է վաճառել կամ վերադարձնել սահմանված ժամկետում:

~ Արվեստագետը պահպանում է սեփականության իրավունքը մինչև արվեստի գործի վաճառքը:

~ Վերջնական եկամուտը բաժանվում է ըստ երկու կողմերի միջև համաձայնեցված տոկոսաչափի:

2. Բացառիկ պայմանագիր

~ Բացառիկ պայմանագրի դեպքում արվեստագետը պարտավորվում է պայմանագրով սահմանված ժամկետում (առավելագույնը 5 տարում) ցուցասրահին վստահել իր ամբողջ ստեղծագործական արտադրանքը:

Համաձայնության գալու դեպքում արվեստագետը պայմանագրով սահմանված ժամկետում տրամադրած աշխատանքների դիմաց ստանում է ամսական եկամուտ:

3. **Գնման համաձայնագիր**

~ Բացառիկ պայմանագրին այլընտրանք կարող է լինել գնման համաձայնագիրը, որի դեպքում ցուցասրահը գնում է արվեստագետի աշխատանքները՝ դրանց հանդեպ ձեռք բերելով սեփականության բացառիկ իրավունք:

Կարևոր փաստաթղթեր

Իսկության վկայագիր

~ Ամենակարևոր փաստաթղթերից առաջինն իսկության վկայագիրն է, որը տրվում է արվեստի գործի հետ և ցույց է տալիս դրա «ծագումը», ինչպես նաև օգնում է ժամանակի ընթացքում պահպանել դրա տնտեսական արժեքը:

~ Նույնականացումը (աուտենտիկացիան) ստեղծագործության իրական անձնագիրն է: Այն պետք է պարունակի ստեղծագործության մանրամասն նկարագրությունը՝ պատկեր, արվեստագետի անունը, աշխատանքի անվանումը, ստեղծման տարեթիվը, տեխնիկական բնութագիրը (օգտագործված նյութերը և չափերը), պատճենների քանակը (լուսանկարչական, տպագրական կամ քանդակագործական աշխատանքի դեպքում), ծագումը, փաստաթուղթը տրամադրող անձի ստորագրությունը և (կամ) կնիքը:

~ Իսկության վկայագիրը կարող է տրամադրել թե՛ ցուցասրահի սեփականատերը, թե՛ անձամբ արվեստագետը:

~ Փաստաթուղթը կարող է արտացոլվել հասարակ թղթին կամ ստեղծագործության լուսանկարի հակառակ կողմում, և պետք է կոլեկցիոներին հանձնվի աշխատանքի գնման պահին:

Վիճակի մասին հաշվետվություն

Վիճակի մասին հաշվետվության հիմնական գործառույթներն են՝

~ ստուգել ստեղծագործության պահպանման վիճակը ճամփորդությունների, փոխառությունների

(ցուցահանդեսից առաջ և հետո) և վաճառքի ընթացքում, օրինակ՝ աճուրդից առաջ:

~ վնասի գնահատում և վնասի դեպքում պատասխանատվություն:

Վիճակի մասին հաշվետվությունը պետք է ամեն անգամ թարմացվի՝

~ մինչև արվեստի գործի ուղարկումը,

~ նպատակակետին (թանգարան, պատկերասրահ կամ կոլեկցիոների տուն) հասնելուն պես,

~ ցուցահանդեսի ավարտին՝ նախքան փաթեթավորումը,

~ մեկնարկի կետ վերադառնալուն պես:

Վիճակի մասին հաշվետվության մեջ պարունակվող նվազագույն տեխնիկական տեղեկատվությունը՝ ստեղծագործության հեղինակ և վերնագիր,

~ չափեր (պատվանդանով կամ շրջանակով և առանց),

~ նյութեր և տեխնիկա,

~ ցանկացած վերականգնողական աշխատանք,

~ պահպանման ցանկացած միջամտություն (օրինակ՝ փոշեվերծում),

~ ամբողջական լուսանկարչական և (կամ) տեսաձայնային Վեկույց՝ վավերացնելու համար աշխատանքի վիճակը, հնարավոր միջամտության մանրամասները և այն ամենը, ինչը մասնագետը նպատակահարմար է գտնում կցել:

Արտոնագրման համաձայնագիր

Արտոնագրման համաձայնագիրն արվեստագետին թույլ է տալիս, պահպանելով իր ստեղծագործության հեղինակային իրավունքի ամբողջական սեփականությունը, թույլատրել մեկ այլ կողմի օգտագործել իր աշխատանքը համաձայնեցված գումարի դիմաց և սահմանված ժամկետում:

Անհատը կամ ընկերությունը, որն ընդունում է արտոնագիրը, չի ստանում սեփականության իրավունք, այլ միայն ստեղծագործությունը որոշակի չափանիշներով օգտագործելու թույլտվություն:

Արտոնագրման համաձայնագիրն անհրաժեշտ է, երբ աշխատանքն օգտագործվում է եկամուտ ստանալու կամ այլ կոմերցիոն նպատակներով: Արտոնագրման համաձայնագիրն անհրաժեշտ չէ, երբ աշխատանքը կիրառվում է անձնական, ուսուցողական, դիդակտիկ կամ հետազոտական նպատակներով:

Վերավաճառքի իրավունք

Վերավաճառքի իրավունքը ստեղծագործության հեղինակի հիմնարար իրավունքն է, որը թույլ է տալիս եկամուտ ստանալ արվեստի գործի (արվեստագետի և դիլերի միջև կայացած) առաջին վաճառքին հաջորդող յուրաքանչյուր վաճառքից և արվեստի գործի արժեքի բարձրացումից:

Վերավաճառքի իրավունքը հասանելի է դառնում միայն երկրորդ վաճառքից սկսած:

Փոխհատուցումն արվեստագետին վճարում է վաճառողը:

Վերավաճառքի իրավունքը հաշվարկվում է վաճառքի գնի հիմքով (հարկումից հետո)՝ հետևյալ սանդղակով՝

- Գնի մինչև €50,000.00 մասի համար՝ 4%,
- Գնի €50,000.01-ից մինչև €200,000.00 մասի համար՝ 3%,
- Գնի €200,000.01-ից մինչև €350,000.00 մասի համար՝ 1%,
- Գնի €350,000.01-ից €500,000.00 մասի համար՝ 0,5%,
- Գնի €500,000.01 գերազանցող մասի համար՝ 0.25%:



Արվեստի կացարաններ

Art Jobs

<https://www.artjobs.com/open-calls>

Istituto Svizzero

<https://www.istitutosvizzero.it/residenze/>

Villa Medici

<https://www.villamedici.it/en/programma-di-residenze/>

Hyperallergic

https://hyperallergic.com/842869/opportunities-september-2023/?utm_source=canva&utm_medium=iframe

The Artling

<https://theartling.com/en/sell/learn/art-residencies-europe/>

Գրքեր

How to Be an Artist by Jerry Saltz

<https://www.penguinrandomhouse.com/books/612484/how-to-be-an-artist-by-jerry-saltz/>

How To Not Fuck Up Your Art-World Happiness by Christoph Noe

<https://www.vfmk.org/books/christoph-noe-how-to-not-fuck-up-your-art-world-happiness>

The Art Rules - Wisdom and Guidance from Art World Experts by Paul Klein

<https://www.intellectbooks.com/the-art-rules>

The \$12 Million Stuffed Shark by Don Thompson

<https://us.macmillan.com/books/9780230620599/the12millionstuffedshark>

Հոդվածներ

What Gallery Representation Means for an Artist's Career by Karen Chernick

<https://www.artsy.net/article/artsy-editorial-gallery-representation-artist-s-career>

How Does an Artist Get a Gallery, Anyway?

By Brian Boucher

<https://news.artnet.com/art-world/how-to-get-a-gallery-1621384>

The art market is on a bumpy ride in 2023

By Scott Reyburn

<https://www.theartnewspaper.com/2023/09/08/art-market-bumpy-ride-2023-luxury-brands-consolidation>

Փոդքասթներ

Jerry Saltz: Live at NYU

<https://podcasters.spotify.com/pod/show/theartcareer/episodes/Jerry-Saltz-Live-at-NYU-e21qfvt/a-aafnn41>

All About Art | Ripping Up the Art Market Rulebook

<https://open.spotify.com/>

The most important metric nobody talks about; focus on this and win

<https://www.youtube.com/watch?v=EPT0uaVLwJs>

Gallery Girl Meets Armenian Women Artists

<https://player.fm/series/gallery-girl/gallery-girl-meets-armenian-women-artists>

<https://gallerygirl.co/2021/01/20/gallery-girl-meets-armenian-women-artists/>

The Great Women Artists | Christina Quarles

<https://open.spotify.com/>



Ինչպես դիմել արվեստի կացարաններին

Ռուզան Պետրոսյան

Ռուզան Պետրոսյան
Արվեստագետ

[https://www.instagram.com/
ruzanpetrosyan_](https://www.instagram.com/ruzanpetrosyan_)

Ի՞նչ է արվեստի կացարանը

Արվեստի կացարանն արվեստագետների համար հնարավորություն է աշխատելու նոր միջավայրում շրջապատված այլ ստեղծագործ անհատներով, և կենտրոնանալու բացառապես իրենց արվեստի վրա: Արվեստի կացարանները նախատեսված են հրավիրյալ արվեստագետին ժամանակ և ռեսուրսներ տրամադրելու համար, որպեսզի վերջիններս

պարզացնեն իրենց ստեղծագործությունները և ստեղծագործաբար քննեն նոր գաղափարներ: Ժամանակակից արվեստի կացարանները գնալով դառնում են ավելի թեմատիկ, երբ արվեստագետներն աշխատում են ընդունող կողմի հետ՝ հետապնդելով որոշակի թեմայի հետ կապված կոնկրետ արդյունք:

Ինչո՞ւ է ցանկալի մասնակցել

- Նոր ծանոթություններ, փորձի փոխանակում,
- Արվեստի ծրագրերի իրականացում, ցուցահանդեսներ, առաջխաղացում ,
 - Համայնքի ներգրավվածություն, արվեստի կենտրոնների աշխուժացում,
 - Ուսումնասիրելու և փորձարկելու նոր միջավայր,
 - Վարձատրություն:

Ինչպե՞ս դիմել

- Տեղեկանալ բաց կանչերի մասին,
- Ճշտել, թե ում են հրավիրում կապմակերպիչները (դիպլյուներ, լուսանկարիչ, գրող, վիզուալ արտիստ, քանդակագործ և այլն)
- Ուսումնասիրել տվյալ արվեստի կացարանի նպատակը: Հասկանալ՝ արդյո՞ք ձեր նախագիծը բավարարում է ծրագրի պահանջները,
- Ծանոթանալ աշխարհագրական դիրքին և ընդհանուր պահանջներին,
- Ծանոթանալ ֆինանսավորման ծավալներին և պահանջներին:

Ի՞նչ կարող ես առաջարկել քո արվեստի նախագծում

- Արդեն իսկ մեկնարկած նախագծի կամ հետապոտության վերջնականացում,
- Տեղացիների հետ շփում կամ նրանց ներգրավում արվեստի միջոցով համայնքային խնդիրների, օրինակ՝ բնապահպանական հարցերի վերհանման մեջ,
- Աշխատարանների, սեմինարների և պերֆորմանսների իրականացում,
- Համադրողի հետ աշխատանք,
- Ցուցահանդեսի կապմակերպում, մյուս արվեստագետների հետ համագործակցություն:

Քո հայտը

Արվեստի կացարանի դիմումը սովորաբար ներառում է հետևյալը.

- * Աշխատանքային կենսագրություն (CV)
- * Պորտֆոլիո
- * Գեղարվեստական նախագիծ
- * Մոտիվացիոն նամակ
- * Արվեստագետի ասույթ (Artist Statement)
- * Երաշխավորագիր (x2)
- * Առցանց հարցազրույց

Որտե՞ղ գտնել արվեստի կացարանի ծրագրեր

Transartists

<https://www.transartists.org/en>

Rivet.es

<https://rivet.es/>

Resartist.org

<https://resartis.org/>

Aioprofrussia.ru

<https://aioprofrussia.ru/>

Residency unlimited

<https://residencyunlimited.org/>

ArtConnect

<https://www.artconnect.com/>

Artists Communities Alliance

<https://artistcommunities.org/directory/residencies>

Re-Title

<https://www.re-title.com/>

C4E

<https://www.callforentries.com/>

Art Prospect

<https://www.artprospect.org/residency-program>

Աշխարհի ամենահայտնի 10 արվեստի կացարանների ծրագրերը ըստ «Artland» ամսագրի

<https://magazine.artland.com/10-artist-residencies-around-the-world/>

Այլ արվեստի կացարանի ծրագրեր

Torhaus Berlin: “We Are Open” Residency (Germany)

<https://torhausberlin.de/we-are-open-residency/>

Künstlerhaus Schloss Balmora (Germany)

<https://balmoral.de/>

The Atlas Residency (Portugal)

<https://atlastudio.pt/home/>

La Napoule Art Foundation (France)

<https://www.lnaf.org/>

Belgrade PETIT Studio Residency (Serbia)

<https://belgradeartstudio.com/petit-studio/>

Eutopia art residency (Greece)

<https://eutopiaart.com/>



Անկախ համադրողի տեսանկյունը

Թերեզա Դավթյան

Լսե՛ք փողօստը



Թերեզա Դավթյան

Արվեստի քննադատ, համադրող,
:DDD Kunst House-ի հիմնադիր

Թերեզա Դավթյանը ԵՊՀ Պատմության ֆակուլտետի արվեստաբանության ծրագրի, ինչպես նաև Ժամանակից արվեստի ինստիտուտի Արվեստի քննադատություն և կուրատորական հետապոտության դպրոցի շրջանավարտներից է: Համադրել է բազմաթիվ ցուցահանդեսներ Կարոյան ցուցասրահում, ՆՓԱԿ-ում, Կալենցի թանգարանում, Հայաստանի կինոգործիչների միությունում և այլուր: 2020 թվականին հիմնադրել է :DDD Kunst House-ը, որն անկախ, վիրտուալ և ֆիզիկական համատեղ տարածք

է. հարթակ, որտեղ տեղացի և արտերկրացի արվեստագետներն ու համադրողներն աշխատում են միասին առանց ավանդական արվեստի հաստատությունների, հիմնադրամների, թանգարանների ու պատկերասրահների պարտադրած սահմանափակումների: «Ինչպես գոյատևել որպես սկսնակ արվեստագետ» ծրագրի շրջանակներում Թերեզյան համադրել է ավարտական չորս ցուցահանդեսներից մեկը՝ «It's Ok to Sleep»-ը, որը փորձ է վերաիմաստավորելու արվեստագետի հանգստի և աշխատանքի միջև եղած նուրբ սահմանը:

Մենք հանդիպեցինք Թերեզյայի հետ, որպեսզի քննարկենք անկախ համադրողի նրա փորձառությունը Հայաստանում՝ սկսած իր կազմակերպած ցուցահանդեսներից ու նախաձեռնություններից մինչև համադրող-արվեստագետ հարաբերությունների բարդությունները: Թերեզյան խոսեց Հայաստանում արվեստի ոլորտի մասին իր դիտարկումներից և արժեքավոր խորհուրդներ տվեց սկսնակ արվեստագետներին, որոնք իրենց առաջին քայլերն են անում ցուցահանդեսների աշխարհում:





Սովորեցնել հմտություններ, որ փոփոխություններ են բերում

Հարցազրույց հրեՆա
Պոպիաշվիլիի հետ

«Ինչպե՞ս գոյատևել որպես սկսնակ արվեստագետ» ուսումնական ծրագրի սկզբում համադրող Աննա Գարգարյանի գլխավորած պորտֆոլիոյի ստեղծման աշխատարանից հետո ծրագիրն իր մասնակիցներին տվեց հնարավորություն՝ կատարելագործելու իրենց պորտֆոլիոները Կրաստանից ժամանած հատուկ հյուրի՝ հրեՆա Պոպիաշվիլիի հետ: Նա նախկինում եղել է Նյու Յորքի «Նյուման Պոպիաշվիլի» պատկերասրահի հիմնադիրը և համասեփականատերը (2005-2012թթ.): Իսկ այժմ, որպես անկախ համադրող, մի քանի նախաձեռնություն է իրականացնում Թբիլիսիում: Այս հարցազրույցում նա խոսում է ԺԱԻ-ում անցկացրած՝ պորտֆոլիոների վերանայման իր աշխատարանից և վրացական ժամանակակից արվեստից:

Ինչն է Ձեզ ամենաշատը տպավորել պորտֆոլիոների մեջ, որոնք վերանայել էք մասնակիցների հետ:

Իրենա Պոպիաշվիլի – Մի բան, որը հետևողականորեն հայտնվում էր բոլոր պորտֆոլիոներում, այն էր, որ մասնակիցները ոչ պորտֆեսիոնալ են լուսանկարում իրենց աշխատանքները: Նրանք հիմնականում ունեն իրենց աշխատանքի շատ վատ վավերագրում: Սա պարզապես հմտություն է, որը պետք է սովորեն, որպեսզի կարողանան ավելի լավ ներկայացնել իրենց աշխատանքները, ցուցահանդեսները կամ ինստալյացիաները: Մյուս կողմից, ամենաուժեղ աշխատանքները, որ տեսել եմ պորտֆոլիոներում, հիմնականում տեսանյութեր էին: Չնայած որ հայերեն էիննս պզում էի այն սարկապմն ու հումորը, որ փորձում էին փոխանցել:

Ինչ նմանություններ և տարբերություններ էք նկատել մասնակիցների պորտֆոլիոների և վրացի արվեստագետների պորտֆոլիոների միջև:

Ի. Պ. – Ես նկատեցի, որ մասնակիցների աշխատանքներն ավելի շատ հակված են արձագանքելու երկրի քաղաքական իրավիճակին. մի բան, որը գրեթե չեմ տեսնում Վրաստանում: Երիտասարդ վրացի արվեստագետներն իրականում շահագրգռված չեն պաշտպանել քաղաքական խնդիրներով, թեպետ մենք ունենք արվեստագետների կոլեկտիվ՝ «Bouillon Group», որը պարբերաբար պերֆորմանսներ է անում ի պատասխան քաղաքական և սոցիալական իրադարձությունների:

Իսկ մեզ միավորողը, կարծում եմ, «նյութի խնդիրն» է: Հայ և վրացի արվեստագետներն իրականում ուշադրություն չեն դարձնում իրենց օգտագործած նյութերի որակին կամ ամբողջականությանը: Եթե խոսենք ժամանակակից գեղանկարչությունից, ապա միտքս է գալիս ամերիկացի արվեստագետ Էյվերի Սինգերը, որն օգտագործում է համակարգչային ծրագրերի և արդյունաբերական նյութերի երկբևեռ լեզուն՝ միաժամանակ հեռացնելով արվեստագետի ձեռքի հետքը: Սա այն է, ինչ Թբիլիսիում հաճախ եմ ասում ուսանողներին. ձեզ հասանելի չեն այն նյութերը, որոնք

օգտագործում են ձեր արևմտյան գործընկերները: Տարածաշրջանի արվեստագետները հակված են նկարել այնպիսի նյութերի վրա, որոնք նախատեսված չեն նկարելու համար: Սա վերաբերում է նաև լուսանկարչությանը:

Ինչ էրեք խորհուրդ կտայիք սկսնակ արվեստագետներին:

Ի. Պ. – Առաջին հերթին պետք է շատ աշխատեք ձեր պորտֆոլիոյի վրա և միշտ արդիական պահեք: Կարևոր է իմանալ, թե ինչպես ներկայանաս: Սա հմտություն է, որը պետք է սովորել և տիրապետել: Երկրորդ, դուք պետք է տեղյակ լինեք, թե ինչ է կատարվում արվեստի աշխարհում և մտածեք ձեր մասին այս գլոբալ համատեքստում: Ինչո՞ւ: Որովհետև ո՞չ Հայաստանում, ո՞չ Վրաստանում մենք չունենք շուկա, որի ներսում կարող ենք մեզ սահմանել: Ուստի պետք է իմանանք շուկան և Արևմուտքում սահմանված դիսկուրսները: Դուք պետք է նայեք, թե որն է հաջողության սահմանումը արևմտյան եվրոյթներով, և գտնեք, թե ինչպես համապատասխան դիրքավորվեք: Երբ փոքր երկրից ես, պետք է շատ բան իմանաս: Սա մեր առավելությունն է. մենք նրանց մասին ավելիս գիտենք, քան իրենք՝ մեր: Ձեզնից է կախված որոշելը, թե ինչպես եք տեղավորվում այնտեղ: Թույլ մի տվեք, որ որևէ մեկը ձեզ սահմանի: Դա շատ կարևոր է:

Եվ երրորդ՝ պետք է խելացի լինել կարիերա կառուցելու հարցում: Դուք պետք է կապվեք այն պատկերասրահների ցանկը, որտեղ ձեր աշխատանքները կարող են ցուցադրվել, և այն համադրողների ցանկը, որոնց կարող է հետաքրքրել ձեր մոտեցումը: Դուք պետք է այդ մարդկանց հետ կապվելու ճանապարհ գտնեք, որպեսզի նայեն ձեր աշխատանքը և հասկանան արդյո՞ք կարող են այն ցուցադրել, օրինակ, խմբային ցուցադրություններում: Համադրողները և պատկերասրահները միշտ լսում են արվեստագետների առաջարկությունները: Այսպիսով, եթե դուք ճանաչում եք հաջողակ արվեստագետի, ցույց տվեք նրան ձեր աշխատանքը, քանի որ արվեստագետները հակված են միմյանց երաշխավորելու:

Դուք Նյու Յորքից Վրաստան վերադարձաք 2012 թ. -ին: Այդ ժամանակից ի վեր ինչպե՞ս էք

Ներգրավված եղել արվեստի տեղական դաշտում:

Ի. Պ. – Վերադառնալուց հետո ես ինն ամիս եղել եմ Թբիլիսիի արվեստի պետական ակադեմիայի ռեկտոր, որից հետո աշխատել եմ Թբիլիսիի ազատ համալսարանում: Այնտեղ ստեղծեցի բակալավրիատի ծրագիր՝ վիզուալ արվեստի, ճարտարապետության և դիվայնի դպրոց: Կարծում եմ կրթությունը ամենակարևոր բանն է, որ կարող է փոփոխություններ բերել: Դա այն խարիսխն է, որն ինձ պահում է այս երկրում: Ազգային պատկերասրահում բազմաթիվ ցուցահանդեսներ եմ կազմակերպել, բայց հասկացա, որ ոչ մի ցուցահանդես այնքան մեծ փոփոխություն չի կարող բերել, որքան կրթությունը:

Սկզբում նկատեցի, որ Վրաստանում ցուցադրությունները վատ էին արվում, քանի որ համադրման պրակտիկա չկար: Մենք, անշուշտ, ունենք շատ լավ արվեստի պատմաբաններ, բայց ցուցահանդես կազմակերպելու համար պետք է մտածել տարածական և համատեքստային: Մեր ծրագրի առանձնահատկությունն այն է, որ յուրաքանչյուր կիսամյակում կազմակերպում ենք երկու ցուցահանդես, ուստի ավարտելուց հետո ուսանողները մասնակցած են լինում 16 խմբային ցուցահանդեսի: Եվ պետք է ասեմ, որ իմ ծրագիրն արդյունք տվեց. Թբիլիսիում այժմ ավելի ու ավելի լավ ցուցահանդեսներ են անցկացվում:

2013 թ.-ին Թամուսա Գվաբերիձեի հետ հիմնել եմ նաև «Պոպիաշվիլի Գվաբերիձե պատուհանի նախագիծը»: Քանի որ շատ քիչ մարդիկ էին այցելում պատկերասրահներ, որոշեցինք արվեստի գործերը ցուցադրել Ռուսթավելու պողոտայի չօգտագործված առևտրային ցուցափեղկերում: Դա հիանալի հնարավորություն էր ցուցադրելու երիտասարդ արվեստագետների, որոնց այլ վայրերում չէին ցուցադրում: Եվ իմ վերջին նախագիծը Kunsthalle Tbilisi-ն, շարժուն տարածք է, որը համահիմնադրել եմ 2017 թ.-ին, երբ հասկացա, որ լավագույնը վրացի արվեստագետներին միջազգային արվեստագետների հետ ցուցադրելն է, որպեսզի կարողանամ համատեքստային դարձնել նրանց աշխատանքները: Այդ նախագիծը շատ հաջող եղավ վրացի արվեստագետների կարիերան առաջ մղելու համար: Ընդհանուր առմամբ, իմ նպատակն է ցույց տալ, որ միջազգային կարիերայի համար

հարկավոր չէ տեղափոխվել Բեռլին կամ Նյու Յորք: Այժմ դա կարող էք անել Թբիլիսիից կամ Երևանից:

Վերջերս Դուք հայ արվեստագետ Արաքս Սահակյանի հետ Երևանի Ժողովրդական արվեստների թանգարանում համա-համադրել եք «Սահմանագծային վարդանախշեր» ցուցահանդեսը: Մինչ օրս այդքան էլ շատ չէն Հայաստանի և Վրաստանի միջև համագործակցության օրինակները գեղարվեստական նախաձեռնությունների համատեքստում: Ի՞նչ պետք է արվի, որ այդ երկու արվեստային դաշտերը մոտենան իրար:

Ի. Պ. – Ես անձամբ մեծապես հետաքրքրված եմ Հայաստանով և հայկական արվեստով, և կարծում եմ, որ շատ կարևոր է, որ իմ ուսանողները և վրացի արվեստագետների նոր սերունդը նույնպես հետաքրքրվեն դրանով: Շատ կուպենայի ուսանողներիս բերել այստեղ, հատկապես Գյումրի, քանի որ սիրում եմ այդ քաղաքը: Մերկուրովի թանգարանը շատ հետաքրքիր է: Հարաբերությունների վարճացման ուղիներից մեկը կարող է լինել խմբային ցուցահանդեսների կազմակերպումը: Ես ծրագրում եմ Թբիլիսիի հաջորդ Art Fair-ի շրջանակում (ապրիլի 11-ից 14-ը) խմբային ցուցահանդես կազմակերպել «Ինչպե՞ս գոյատևել որպես սկսնակ արվեստագետ» ծրագրի մասնակից մի քանի արվեստագետների հետ: Սա հիանալի հնարավորություն կլինի նրանց աշխատանքներն ավելի լայն լսարանի ներկայացնելու համար, քանի որ Թբիլիսիի Art Fair-ին սովորաբար տարբեր միջազգային համադրողներ են գալիս: Ես նաև կարծում եմ, որ մենք պետք է Թբիլիսիում ինչ-որ արվեստի կացարանի ծրագիր կազմակերպենք, որպեսզի կարողանանք հրավիրել հայ արվեստագետներին և կապել տեղացի արվեստագետների հետ: Կարող ենք նաև բաց ստուդիա նախաձեռնել, որպեսզի պատկերասրահների ղեկավարներն ու համադրողները գան ու տեսնեն նրանց աշխատանքը:

<https://www.kunsthalletbilisi.com/en/>



Ծովինար Մանուկյան, ԴԱՏԱ, 2022

3. Ստեղծագործելով իրական աշխարհում

Ինչպես դիմել դրամաշնորհների
Կառոլինա Փալեն

Ինչպես ֆինանսավորել ջո արվեստի նախագիծը
Մարինե Կարոյան

Ինչպես աշխատանքները վաճառել առցանց
Աստղիկ Բաբայան, Տարոն Մարության

Ինչպես և ինչ գրանցել, եթե վբաղվում ես ստեղծագործ ձեռնարկատիրական գործունեությամբ
Արեգ Առաքելյան

Ինչպես պաշտպանել մտավոր սեփականության իրավունքները
Անի Դավթյան

Ինչպես դիմել դրամաշնորհների

Կառոլինա Փալեն



Լուսանկարը՝ Ժան Բատիստ Բեղամժեյի

Կառոլինա Փալեն
Տեսողական և կիրառական արվեստների
գծով ավագ խորհրդատու, Շվեդիայի
արվեստի դրամաշնորհների կոմիտե

<https://www.konstnarsnamnden.se/en/>

Երկու խոսք դրամաշնորհների մասին

~ Դրամաշնորհները տրամադրվում են
հայտերի միջոցով՝ մրցութային հիմունքներով:
Դրանք ծածկում են ծրագրային որոշ ծախսեր:

~ Դրամաշնորհներն օգտակար են, երբ
պետք է ստեղծեք նոր նախագիծ կամ սկսեք նոր
նախաձեռնություն, օրինակ՝ նոր հմտություններ
պարզացնեք, հետապնդություններ ձեռնարկեք և
այլն:

~ Դրամաշնորհները սովորաբար տրվում են կարճաժամկետ նախագծերին: Դրանք նախատեսված չեն ծածկելու ավելի մեծ ծրագրի ընթացիկ ծախսերը:

~ Հիշեք, որ ֆինանսավորողները դրամաշնորհներ են առաջարկում միայն իրենց առաջնահերթությունների շրջանակում, որոնք կարող են չհամընկնել ձերի հետ:

Պատրաստեք դիմումը

~ Մանրամասն կարդացեք դրամաշնորհի մասին տեղեկությունները, հստակ պատկերացում կազմեք, թե որոնք են ֆինանսավորողի նպատակները և պահանջները:

~ Դիմումը գրելիս օգտագործեք ձեր գիտելիքները:

~ Շեշտեք, թե ինչպես է ձեր աշխատանքը/ նախագիծը համապատասխանում ֆինանսավորողի նպատակներին:

~ Կարող եք նաև պատրաստել դիմումի առաջնային փաստաթղթերի փաթեթ, որը կօգտագործեք տարբեր դրամաշնորհների դիմելիս՝ ամեն անգամ այն հարմարեցնելով կոնկրետ հայտին:

Գրելով ձեր առաջարկը/ծրագրի նկարագիրը

Ամենակարևոր հարցերը, որոնց պետք է անդրադառնաք ձեր առաջարկում/ծրագրի նկարագրում հետևյալն են.

- Ղրն է ձեր նպատակը,
- Որո՞նք են առավելությունները,
- Ինչո՞ւ է ձեզ պետք այդ գումարը,
- Ինչպե՞ս է ձեր նախագիծը համապատասխանում դրամաշնորհի տվողի նպատակներին,
- Երբ եք իրականացնելու այն և ի՞նչ ժամկետում:
- Ինչպե՞ք եք իմանալու, որ նախագիծը հաջողված էր:
- Գրեք պարզ և հասկանալի: Տվեք ինչ-որ մեկին ընթերցելու:
- Հետևեք մրցակցությանը
- Ի՞նչ հաջող նախագծեր են եղել նախկինում և ի՞նչ է արվել:

Ի՞նչ է անհրաժեշտ դիմումի համար

~ Արվեստագետի դիրքավորումը (artist statement) կարևոր է ձեր աշխատանքը ներկայացնելու համար: Այն պետք է ցույց տա ձեր մոտիվացիան, նպատակը և ստեղծարար աշխատանքային ընթացքը:

~ Ձեր աշխատանքները պետք է վավերագրված լինեն բարձրորակ լուսանկարներով:

~ Ընտրեք ձեր այն աշխատանքները, որոնք համապատասխանում են ձեր ներկայացրած նախագծին: Դուք կարիք չունեք ներկայացնելու ձեր բոլոր աշխատանքները: Ձեր անհատական տեսլականը և գաղափարները ներկայացնելու համար կենտրոնացեք ձեր նոր գործերի վրա և մի ներառեք ձեր ուսանողական աշխատանքները:

Սահմանեք բյուջեն

- ~ Հաշվարկեք ձեր ծախսերը:
- ~ Եղեք իրատեսական: Ճշտեք, թե ինչ չափի դրամաշնորհ է տրվել վերջերս:
- ~ Ներկայացրեք ձեր ունեցած ռեսուրսները որպես ներդրում ձեր նախագծում:
- ~ Հաշվարկեք նախագծի վրա ձեր ծախսելիք ժամանակը և որոշեք դրա գինը:
- ~ Դիմեք լրացուցիչ ֆինանսավորման: Ֆինանսավորման հավանական աղբյուրներ են բարեգործական հիմնադրամները, տեղական ինքնակառավարման մարմինները և մասնավոր ընկերությունները: Կարող եք նաև հավելյալ եկամուտ ստեղծել վաճառելով, օրինակ, միջոցառման տոմսերը կամ ցուցահանդեսի կատալոգները:

Ինչպե՞ս սովորել ընթացքից

- * Մերժումը դարձրեք սովորելու առիթ
- * Դոնորներից խնդրեք արձագանք
- * Պարպեք, թե ինչ նախագծեր են ֆինանսավորվել: Դա ձեզ կհուշի, թե ինչը կարող եք այլ կերպ անել:
- * Խորհեք ձեր մոտեցման մասին:
- * Կրկին փորձեք:



Ինչպես ֆինանսավորել քո արվեստի նախագիծը

Մարինե Կարոյան

Մարինե Կարոյան
ԱՐԷ հիմնադրամի և ՀայԱրտ
մշակութային կենտրոնի տնօրեն

<https://www.arefoundation.com/are-festival>

Արվեստի դրամաշնորհների հայտի հիմունքները

- ~ Ծանոթացեք բաց կանչի բովանդակությանը: Կարդացեք Ֆինանսավորողի ուղեցույցը և ստուգեք արդյո՞ք դուք իրավասու եք դիմել:
- ~ Զննադատաբար վերանայեք

ձեր կարիքները և պարզեք, թե ինչն է ձեզ համար կարևոր ձեր կյանքի տվյալ ժամանակահատվածում: Հետապուտեք, պլանավորեք:

~ Պարզեք, թե արդյո՞ք ձեր նախագիծը համապատասխանում է ֆինանսավորողի հետաքրքրության հիմնական ոլորտին:

~ Սկսեք վերջնական արդյունքից՝ ո՞րն է ցանկալի փոփոխությունը:

~ Հիշեք, որ կայունություն չապահովող նախագծի ֆինանսավորումը քիչ հավանական է:

Հիմնադրամների հիմնական պահանջները

Ներկայացված ծրագիրը՝

- Համապատասխանում է հիմնադրամի նպատակներին,
- Օգտակար է հասարակության համար, լուծում է սոցիալական խնդիրներ,
- Ունի եզակիություն և նորարարություն,
- Բավարարիչ է, ունի միջբնագավառային մոտեցում,
- Արդիական է,
- Ապահովում է կայունություն և երկարաժամկետ վարճացում,
- Ապահովում է բարձր որակ և պրոֆեսիոնալիզմ,
- Հուսալի է և վստահելի,
- Ունի ողջամիտ բյուջե,
- Ունի ոչ առևտրային կարգավիճակ:

Ի՞նչ է նշանակում ուժեղ հայտ (10 կետից)

1. Հետևողականություն

Հիմնական մտահղացումը հետևողականորեն կապում է խնդիրները լուծումներին, թիրախային խմբերը՝ գործողություններին, ծրագրի արդյունքներին և ֆինանսական ռեսուրսներին:

2. Հստակություն

Պարզորոշ ներկայացված են առաջարկի կարիքները, լուծումները և արդյունքները:

3. Պարզություն

Մտքերը շարադրված են ուղղակի, դետալավորված, հասկանալի են նաև ոչ նեղ մասնագետներին:

4. Համապարփակ մոտեցում

Ներկայացված է ամբողջական տեղեկատվությունը: Հաշվի են առնված բոլոր մանրամասները:

5. Փաստահեն մոտեցում

Հայտը հիմնված է նախնական վերլուծության և ֆոնային հետապուտության վրա:

6. Խիստ պլանավորում

Հստակորեն սահմանված են գործողությունները, դրանց տևողությունը, հատկացված ռեսուրսները:

7. Ճշգրտություն

Առկա են նախագծի գնահատման մեկ կամ ավելի ցուցանիշներ և հաջողության գնահատման պլան:

8. Իրատեսություն

Նպատակները հասանելի են, առկա է առաջադրանքների և ռեսուրսների հավասարակշռված բաշխում:

9. Նորարարություն

Գոյություն ունեցող խնդիրներին տրված են ստեղծագործ լուծումներ կամ ստեղծվում են նոր ապրանքներ/արդյունքներ:

10. Ծախսարդյունավետություն

Ներկայացված բյուջեն հստակ ցույց է տալիս ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը:

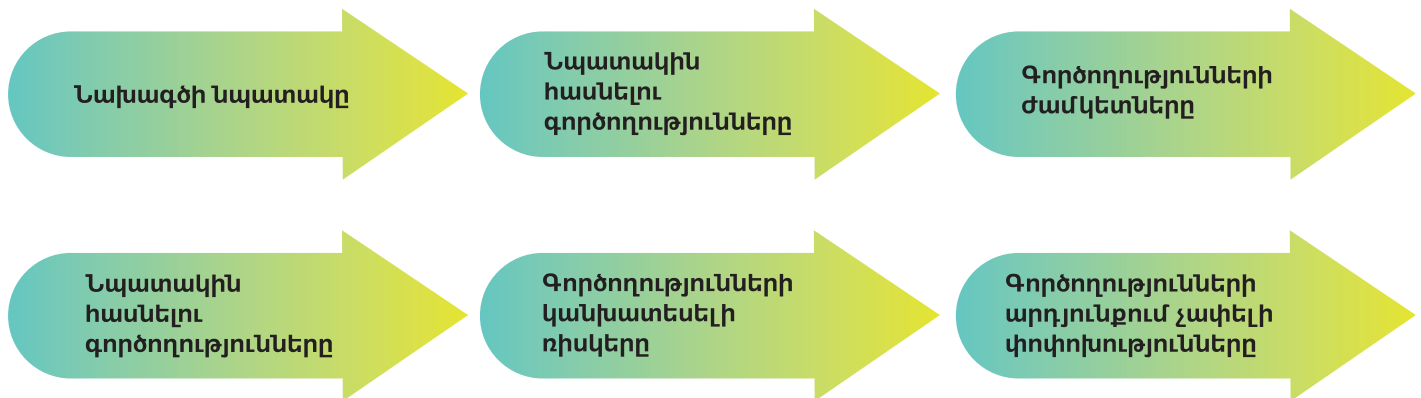
Հաճախ հանդիպող սխալներ

- * Նախնական հետապուտության պակաս,
- * Հայտում բացակայում են նախագծի մանրամասները,
- * Կարիքները հստակեցված չեն,
- * Պատասխանները չեն համապատասխանում ձևաթղթի հարցերին,
- * Հայտը կապ չունի բաց կանչի նպատակների և առաջնահերթությունների հետ,
- * Բյուջեն վստահելի չէ:

Ինչ է նախագծի տրամաբանական կառուցվածքը

Նախագծի տրամաբանական կառուցվածքը (log frame) աղյուսակ է, որը ցույց է տալիս նախագծում ներկայացված գործողությունները, որոնք կհանգեցնեն ցանկալի արդյունքներին և ծրագրի ընդհանուր նպատակին:

Ի՞նչ է տրամաբանական կառուցվածքը



Եվրամիության դրամաշնորհներ

- * Եվրամիության միջազգային հայտեր
- * Եվրամիության՝ ՀՀ-ի քաղաքացիության համար մրցույթներ
- * Ուղիղ դրամաշնորհներ՝ առանց մրցույթի
- * Ենթադրամաշնորհներ
- * Այլ միջազգային կառույցների կողմից՝ Եվրամիության ֆինանսավորմամբ իրականացվող մրցույթներ (EU4Culture, GIZ, Եվրոպայի խորհուրդ և այլն)

Այլ ֆինանսավորման աղբյուրներ

- * Ժողովրդավարության աջակցության Եվրոպական հիմնադրամ (European Endowment for Democracy-EED)

* Ժողովրդավարության ազգային հիմնադրամ (National Endowment for Democracy-NED)

* ՀՀ-ում հավատարմագրված դեսպանատների կողմից հայտարարվող դրամաշնորհներ՝

- ՀՀ-ում ԱՄՆ-ի դեսպանատուն,
- ՀՀ-ում Շվեդիայի դեսպանատուն,
- ՀՀ-ում Բուլղարիայի դեսպանատուն,
- ՀՀ-ում Միացյալ Թագավորության դեսպանատուն,
- ՀՀ-ում Լիտվայի դեսպանատուն,
- ՀՀ-ում Չեխիայի դեսպանատուն,
- ՀՀ-ում Գերմանիայի Ֆեդերատիվ Դաշնության դեսպանատուն

Օգտակար հղումներ

E-artnow

www.e-artnow.org

Էլեկտրոնային տեղեկատվական ծառայություն, որն ընտրված էլեկտրոնային փոստով տարածում է ժամանակակից վիզուալ արվեստին առնչվող հայտարարություններ: E-artnow-ն արվեստին առնչվող լուրերի՝ էլեկտրոնային փոստով սփռման առկա փորձի անկախ և մրցակցային այլընտրանք է՝ «արա՛ ինքդ» փիլիսոփայությամբ:

Culture360

<https://culture360.asef.org>

Նպաստում է փոխըմբռնմանը, ամրապնդում է հարաբերությունները և հեշտացնում համագործակցությունն Ասիայի և Եվրոպայի միջև:

Le club des opportunités

<https://www.facebook.com/groups/leclubdesopportunités>

OPEN CALLS/RESIDENCIES/ OPPORTUNITIES FOR ARTISTS

<https://www.facebook.com/groups/1063441107171596>

Arts Jobs, Open Calls, Residencies & #ArtistOpportunities #VisualArts

<https://www.facebook.com/groups/artistopencalls>

Arts Grants and Residencies Club

<https://www.facebook.com/groups/ArtsGrantsandResidenciesClub/>

Artist Residencies Global

<https://www.facebook.com/groups/2039058742992094/>

Art Opportunities, Jobs, and Advice

<https://www.facebook.com/groups/artopportunities>

Call for Curators

<https://www.facebook.com/callforcurators>

Art People Gallery

<https://artpeoplegallery.com/>



Ինչպես
աշխատանքները
վաճառել առցանց

Աստղիկ Բաբայան
Տարոն Մարուքյան

Աստղիկ Բաբայան
Արվեստագետ

<https://www.instagram.com/astridbabayan/>
<https://www.etsy.com/shop/astridbabayanart/>

Տարոն Մարուքյան
Արվեստագետ

<https://www.instagram.com/taron.marukyan/>
<https://www.taronmarukyan.com/>



Գրանցվեք այս առցանց հարթակներում

SINGULART

<https://www.singulart.com/>

Saatchi Art

<https://www.saatchiart.com>

Artfinder

<https://www.artfinder.com>

New & Abstract

<https://www.newandabstract.com/>

<https://www.instagram.com/alexanderjackert/>

Etsy

<https://www.etsy.com/?ref=lgo>

PSTR Studio

<https://www.pstrstudio.com/>

Artesta store

<https://artesta.co/>

Tacit collective

<https://tacitcollective.com/>

Obrah

<https://obrah.com.br/>

Iamy.co

<https://www.iamfy.co/>

Artembassy.am

<https://artembassy.am/>

Ձեր առցանց հարթակների հղումները տեղադրեք սոցիալական մեդիայում (Instagram, Pinterest, Tumblr)

Ինչպե՞ս ուղարկել ձեր աշխատանքներն արտասահման

~ Ձեր առաջին քայլը ՀՀ Կրթության, գիտության, մշակույթի և սպորտի նախարարությունից ձեր աշխատանքներն արտասահման ուղարկելու թույլտվություն ստանալն է:

~ Ձեր աշխատանքները լուսանկարեք և տպեք 3 օրինակ (չափսերը՝ 10 սմ x 15 սմ): Ներքևում տարածք թողեք ձեր ստորագրությունը կամ անունը/ազգանունն ավելացնելու համար:

~ Երկու օրինակի հետևում նշեք հետևյալը. Անուն/ազգանունը, ստեղծագործության անվանումը, չափը, նյութը և տարեթիվը:

~ Ջանգահարեք 010 599 699 հեռախոսահամարով և պայմանավորվածություն ձեռք բերեք Կրթության, գիտության, մշակույթի և սպորտի նախարարությունում (Վալգեն Սարգսյան 3): Ձեզ հետ վերցրեք ձեր աշխատանքը, դրա լուսանկարների բոլոր երեք օրինակները և ձեր անձնագրի պատճենը: Եթե աշխատանքը չափազանց մեծ է, ձեզ հետ մի տարեք: Փոխարենը նախապես նկարահանեք 10-15 վայրկյանանոց տեսահոլովակ, որում ստեղծագործությունը պատկերված կլինի առջևից (արվեստագետի ստորագրությամբ) և հակառակ կողմից, որտեղ պիտի նշեք անուն/ազգանունը, չափը, նյութը և տարեթիվը: Տեսանյութն ուղարկեք heritagecv@escs.am էլ. հասցեին:

~ Նախարարությունում լրացրեք հայտը: Թույլտվությունը ստանալուց հետո նախարարությունը ձեզ կվերադարձնի ձեր աշխատանքի լուսանկարներից երկու օրինակը, մեկը՝ կարմիր, մյուսը՝ կապույտ կնիքով:

~ Թույլտվությունը վավեր է մեկ տարի՝ մինչև տվյալ տարվա դեկտեմբերի 31-ը: Եթե պլանավորում եք տարվա մեջ մի քանի աշխատանք ուղարկել, կարող եք բոլորը գրանցել տարվա սկզբում:

~ Թույլտվությունը ստանալուց հետո ձեր աշխատանքները կարող եք ուղարկել FedEx-ով կամ DHL-ով:

~ FedEx-ի հետ պետք է կատարեք մաքսային ձևակերպում՝ ստորագրելով բրոքերային պայմանագիր, որն անհրաժեշտ է երկարաձգել տարին 1 անգամ: DHL-ի դեպքում մաքսային ձևակերպում չի պահանջվում:

~ Համոզվեք, որ ձեր արվեստի գործն ապահովագրված է: Դա շատ թանկ չի նստի ձեզ վրա և կորելու դեպքում փոխհատուցում կստանաք: Հակառակ դեպքում փոխադրող ընկերությունը կփոխհատուցի միայն առաքման արժեքը:

~ Նշեք ձեր աշխատանքի գինը: Հիշեք, որ գումարի որոշակի չափը գերազանցելու դեպքում այն կարող է հարկվել: Գնորդին նույնպես գինը հայտնեք նախապես, քանի որ հնարավոր է նա ստիպված լինի առաքման երկրում լրացուցիչ հարկեր վճարել:

~ Դուք կարող եք ձեր աշխատանքներն ուղարկել օդատար պլաստիկ խողովակով, որը կարող եք գնել շինարարական ապրանքների խանութում: Նկարները փաթաթեք ներկած կողմը դեպի դուրս, որպեսզի չսեղմվեն:

<https://agifineart.com/advice/how-to-roll-artworks-for-shipping/>

Օգտակար հղումներ

ՀՀ կառավարության որոշումը՝ մշակութային արժեքների արվեստաբանական և մշակութաբանական փորձաքննության անցկացման կարգը և չափորոշիչները հաստատելու մասին.

<https://www.arlis.am/DocumentView.aspx?docid=13785>

ՀՀ օրենքը մշակութային արժեքների արտահանման և ներմուծման մասին.

<https://www.arlis.am/documentview.aspx?docid=178242>



Ինչպես և ինչ գրանցել,
եթե զբաղվում ես
ստեղծագործ
ձեռնարկատիրական
գործունեությամբ

Արեգ Առաքելյան
Փանք հաշվապահ

Արեգ Առաքելյան
Փանք հաշվապահ

Փանք հաշվապահ Արեգ Առաքելյանը
խոսում է ստեղծագործ անհատների համար
ամենահարմար հարկատեսակներից և ՊԵԿ-
ում (հարկայինում) գրանցելու եղանակներից:
Կարող եք լսել փողքաստը, իսկ հետո
ծանոթանալ քայլ առ քայլ հրահանգներին:

Լսե՛ք փողքաստը



1. Ինչպե՞ս կողմնորոշվել իրավական տեսակ (կարգավիճակ) ընտրելիս

Եթե զբաղվում եք ստեղծագործ աշխատանքով
և/կամ ստեղծագործական ծառայություններ
մատուցելով, ապա, կարող եք գրանցվել որպես
անհատ ձեռնարկատեր (ԱՁ):

Դա կարելի է անել.

1. ՀՀ իրավաբանական անձանց պետական ռեգիստրի գործակալությունում կամ «ԲԻԶՆԵՍԻ ՄԵԿ ՊԱՏՈՒՀԱՆ»-ում հասցեն՝ Վաղարշ Վաղարշյան 12, 1-ին հարկ («Ակցեռնի» շենք) (<http://www.bsw.am/>):

2. www.e-register.am/am/signin կայքի միջոցով, եթե ունեք նույնականացման քարտ (ID card) և դրա PIN և PUK կոդերը: Պետ. ռեգիստրում կամ «Բիվնեսի մեկ պատուհան»-ում գրացվելուց հետո 20 օրվա ընթացքում պարտադիր պետք է առցանց գրանցվել ՊԵԿ-ում՝ Պետական եկամուտների կոմիտեում (հարկայինում)՝ <https://file-online.taxservice.am/pages/loginPage.jsf> հղումով, և ընտրել համապատասխան հարկատեսակը:

3. Եթե չեք ցանկանում գրանցել «անհատ ձեռնարկատիրություն» (ԱՁ), ապա կարող եք գրանցվել անմիջապես պետ. եկամուտների կոմիտեում՝ որպես ինքնուրույն հարկ վճարող (ԻՀՎ)՝ ընտրելով համապատասխան գործունեության տեսակը, այսինքն՝ «ստեղծագործական գործունեություն», և համապատասխան հարկատեսակը:

Անհատ ձեռնարկատեր (ԱՁ)

Առավելությունները՝

~ Տարատեսակ գործունեությամբ զբաղվելու հնարավորություն (ընտրված հարկատեսակի շրջանակներում),

~ Գործունեության անորոշ ժամկետով դադարեցման առցանց հնարավորություն՝ պարզագույն գործողությամբ,

~ Ֆիզիկական անձանց աշխատանքի ընդունելու հնարավորություն:

Թերությունները՝

~ Պարտադիր գրանցում պետ. ռեգիստրում,

~ ԱՁ-ի համար առանձին բանկային հաշվի բացում:

Ինքնուրույն հարկ վճարող (ԻՀՎ)

Առավելությունները՝

Տե՛ս ԱՁ-ի թերությունները և ամենավերջում ավելացրու «չկա»:

Թերությունները՝

Տե՛ս ԱՁ-ի առավելությունները և ամենավերջում ավելացրու «չկա»:

2. Նույնականացման քարտ (ID) և առցանց գրանցում

Կարևոր փաստ. հարկայինի հարթակում ցանկացած հարկային գրանցում կամ այլ տիպի գործողություն՝ հաշիվների դուրս գրում, հաշվետվությունների հանձնում և այլն, տեղի է ունենում առցանց, որի համար ձեզ (առնվազն) անհրաժեշտ է ունենալ նույնականացման քարտ (ID card) և ***ուշադրություն**՝ PIN/ PUK կոդեր, որոնք տրամադրվում են ID քարտի հետ միասին՝ ծածկված, մզացված թղթի մեջ, որում նշված է ձեր ID քարտի համարը:

*Նոր ID քարտերի հետ այլևս չեն տրամադրվում PIN/ PUK կոդեր:

ID քարտից օգտվելու համար անհրաժեշտ է նաև՝

1. Ձեռք բերել ID քարտ կարդացող սարք՝
<https://www.ekeng.am/hy/reader>

2. Ներբեռնել անհրաժեշտ ծրագրերը՝
https://www.ekeng.am/hy/crypto_card_suite_manager

https://www.ekeng.am/hy/JSign_PDF
<https://e-invoice.taxservice.am/>

**2023 թ. հուլիսի 1-ից գործում է այլ տարբերակ:*

3. Վճարել էլեկտրոնային ստորագրության համար և ակտիվացնել քարտը.

<https://www.ekeng.am/hy/payments>

[https://www.ekeng.am/hy/pin_code activation](https://www.ekeng.am/hy/pin_code_activation)

Ինչ անել եթե կորցրել եք PIN/PUK կոդերը

Տարբերակ 1`

ստանալ նոր ID քարտ (դեպի . անձնագրային բաժին):

Տարբերակ 2`

առցանց կամ ներկայանալով հարկ վճարողների սպասարկման ցանկացած բաժին` լիպորտել այլ անձի, որն ունի ID քարտ և PIN/PUK կոդեր:

Առցանց լիպորտման համար`

https://drive.google.com/drive/folders/1pzPWYfWF1I2Rge5ICgt8BAC9EnjmSh-1?usp=drive_link

Տարբերակ 3` ստանալ մոբայլ ID.

https://www.ekeng.am/hy/mid_auth

3. Հարկատեսակների ընտրությունը

(Հիմնական) հարկատեսակները

1. Ավելացված արժեքի հարկ (ԱԱՀ-ն). ամսական 20% եկամտահարկ և տարեկան 20% շահութահարկ + սոց. և դրոշմանիշային վճար ԱՁ-ի դեպքում:

2. Շրջանառության հարկ. եռամսյակը մեկ 5% եկամտահարկ + 5000 դրամ ամսական շահութահարկ + սոց. և դրոշմանիշային վճար ԱՁ-ի դեպքում

3. Միկրոձեռնարկատիրություն. (պետք է համապատասխանել հետևյալ պայմաններին <https://www.arlis.am/DocumentView.aspx?DocID=138010>. 0% եկամտահարկ, սոց. վճարը` կամավոր հիմունքներով + դրոշմանիշային վճար ԱՁ-ի դեպքում:

Խորհուրդ 1. Եթե իրականացնում եք անհատական գործունեություն, որևիցե ձեռնարկատիրություն գրանցելիս նախընտրելի է գրանցվել որպես ԱՁ կամ ԻՀՎ ընտրելով միկրոձեռնարկատիրությունը, եթե ձեր եկամտի ծավալը չի գերազանցելու տարեկան 24 մլն. ՀՀ դրամը:

Խորհուրդ 2. ավելի մեծ շրջանառության դեպքում (տարեկան մինչև 115 մլն. ՀՀԴ) և/ կամ ապրանքների առուծախի և դիվայնետրական ծառայությունների մատուցման դեպքում ընտրեք շրջանառության հարկը:

Խորհուրդ 3. ԱՁ-ն գրանցելուց հետո ոչ մի դեպքում մի հետաձգեք հարկային մարմնում գրանցումը, քանի որ 20 օր անց գրանցվելու դեպքում կընկնեք ԱԱՀ-ի տակ, որի հարկումը կկազմի 20%:

4. Հաշվետու լինել

Հարկատեսակների համար պետք է կրկին դիմել ամեն տարվա սկզբում` մինչև նոր տարվա (հաշվետու տարվան հաջորդող) փետրվարի 20-ը: Միկրոձեռնարկատիրության հաշվետվությունն անհրաժեշտ է հանձնել մինչև նոր տարվա (հաշվետու տարվան հաջորդող) փետրվարի 1-ը, եթե նույնիսկ այն գործել է ընդամենը 1 օր: Շրջանառության հարկի վճարը և հաշվետվության հանձնումն անհրաժեշտ է կատարել եռամսյակը մեկ` մինչև հաշվետու եռամսյակի հաջորդ ամսվա 20-ը:

Շահութահարկի ու սոցիալական վճարումների և հաշվետվության հանձնումն անհրաժեշտ է կատարել մինչև նոր տարվա (հաշվետու տարվան հաջորդող) ապրիլի 20-ը: Դրոշմանիշային վճարումներն անհրաժեշտ է կատարել մինչև նոր տարվա (հաշվետու տարվան հաջորդող) ապրիլի 20-ը:



Ինչպես պաշտպանել ձեր մտավոր սեփականության իրավունքները

Անի Դավթյան

Անի Դավթյան
LAWSUIT իրավաբանական ընկերության
գլխավոր գործադիր տնօրեն և կառավարող
գործընկեր
www.lawsuit.am

Ինչո՞ւ է կարևոր պատվիրատուների և գնորդների
հետ պայմանագրի կնքելը: Ինչպե՞ս վարվել
ձեր աշխատանքներն առանց թույլտվության
օգտագործողների հետ: Ինչպե՞ս պաշտպանել ձեր
իրավունքները թվային դարում: Եթե այս հարցերը
հույսում են ձեզ, առաջարկում ենք լսել մտավոր
սեփականության և հեղինակային իրավունքի
մասին մեր փոդքասթը, որում իրավաբան
Անի Դավթյանը պատմում է իր փորձի մասին
և խորհուրդներ տալիս ստեղծարար ոլորտի
մասնագետներին:

Listen to the podcast



Մտավոր սեփականության պայմանագրի հիմնական բաղադրիչները

Սահմանումներ.

Այս բաժինը բացատրում է պայմանագրում
օգտագործվող հասկացությունները: Սրանում
կարող են ներառվել մտավոր սեփականության,
արտոնագրերի, ապրանքային նշանների,
հեղինակային իրավունքների և պայմանագրին
առնչվող այլ պայմանների սահմանումներ:

Մտավոր սեփականության օգտագործում.

Այս բաժինը ցույց է տալիս, թե ով, ինչպես և ինչ հանգամանքներում կարող է օգտագործել մտավոր սեփականությունը: Այս բաժինը կարող է ներառել նաև երրորդ կողմի ինտերնետային հաղորդակարգի (IP) օգտագործումը, օգտագործման սահմանափակումները և ցանկացած լիցենսիայի շրջանակը:

Մտավոր սեփականություն.

Այս բաժինը պայմանագրի հիմնական բաղադրիչն է: Այն սահմանում է, թե ում է պատկանում մտավոր սեփականության օբյեկտը, և եթե պատկանում է մի քանի անձի, ապա որն է նրանց գույքային իրավունքների չափը: Այս բաժինը սովորաբար ներառում է այնպիսի մանրամասներ, ինչպիսիք են ստեղծողի անունը, ստեղծման ամսաթիվը և ի պահ հանձնելու մանրամասները:

Փոխհատուցում.

Փոխհատուցման դրույթները մտավոր սեփականության պայմանագրի

կողմերին պաշտպանում են իրավական պատասխանատվությունից: Այստեղ նշվում է, թե ով է պատասխանատու մտավոր սեփականության օգտագործման ցանկացած իրավական գործողության համար:

Վեճերի լուծում.

Այս բաժինն ամփոփում է, թե ինչպես են կարգավորվելու կողմերի միջև հակամարտությունները: Այստեղ կարող են ներառվել միջնորդությունը, արբիտրաժը և վեճերի լուծման այլընտրանքային այլ մեթոդներ:

Ժամկետը և դադարեցումը.

Այս բաժինը սահմանում է պայմանագրի տևողությունը և այն հանգամանքները, որոնց դեպքում այն կարող է դադարեցվել: Այն կարող է սահմանել նաև պայմանագրի դադարեցումից հետո կողմերի իրավունքներն ու պարտականությունները:

Մտավոր սեփականության վերաբերյալ

Նախադեպային իրավունքի ուղեցույց.

<https://lawsuit.am/2023/09/19/intellectual-property-case-law-guide>

Հայաստանում գործող մտավոր

սեփականության մասին օրենքների և

կանոնակարգերի ակնարկը.

<https://www.legal500.com/guides/chapter/armenia-intellectual-property/>

Հայաստանի վերաբերյալ համեմատական

ուղեցույց.

<https://www.legal500.com/guides/chapter/armenia-intellectual-property/?export-pdf>

ՀԱՅՀԵՂԻՆԱԿ ՀԿ

Ստեղծվել է ստեղծագործ մտավորականության կողմից մտավոր գործունեության ոլորտում նրանց իրավունքների իրացման և պահպանության նպատակով:

www.armauthor.am

Ի պահ հանձնելու մասին`

<https://www.armauthor.am/rightholders/%D5%AB%D5%BA%D5%A1%D5%B0-%D5%BE%D5%A5%D6%80%D6%81%D5%B6%D5%A5%D5%AC%D5%A8.html>

ՄՍԳ

www.aipo.am

ՀՀ էկոնոմիկայի նախարարության մտավոր սեփականության գրասենյակը (ՄՍԳ)

Հայաստանի Հանրապետությունում գյուտերի և արդյունաբերական դիպլոմի արտոնագրեր տրամադրելու և ապրանքային նշանների ու աշխարհագրական նշումների գրանցման պետական մարմինն է: Այն նաև տրամադրում է խորհրդակցություն հեղինակային իրավունքի հարցերով:

Հայաստանի կողմից վավերացված միջազգային պայմանագրերը մտավոր սեփականության հարցերի վերաբերյալ.

<https://drive.google.com/file/d/1Q504yvVQJf0Nm-hfz1PQupPziQ5Ygr/view>

ՀՀ հեղինակային իրավունքի և հարակից իրավունքների մասին օրենսդրությունը.

տն՝ հետևյալ կարևոր հոդվածները՝ Հոդված 39 (Ստեղծագործության օգտագործման թույլտվությունը: Հեղինակային պայմանագիրը), Հոդված 40 (Հեղինակային պայմանագրի պայմանները և ձևերը), Հոդված 41 (Հեղինակային պայմանագրի խախտման դեպքում կողմերի պատասխանատվությունը):

<https://www.arlis.am/documentview.aspx?docid=25161>

Մտավոր սեփականության համաշխարհային կազմակերպություն.

<https://www.wipo.int/portal/en/>

Մտավոր սեփականության համաշխարհային կազմակերպությունը (WIPO) համաշխարհային մտավոր սեփականության (արտոնագրեր, արդյունաբերական նմուշներ, հեղինակային իրավունքներ, ապրանքային նշաններ և այլն) տեղեկատվության, ռեսուրսների և ծառայությունների՝ աշխարհում թիվ մեկ աղբյուրն է:

Creative Commons

<https://creativecommons.org>

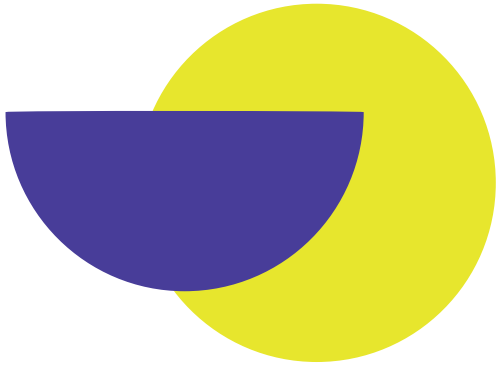
Creative Commons-ը (CC) շահույթ չհետապնդող կազմակերպություն է, որը ստեղծագործողներին տրամադրում է անվճար լիցենսիաներ՝ իրենց աշխատանքները հանրությանը հասանելի դարձնելիս օգտագործելու նպատակով: Այս լիցենսիաներն օգնում են ստեղծագործողին որոշակի պայմաններով նախապես թույլտվություն տալ ուրիշներին՝ օգտագործելու իր ստեղծագործությունը:

ԱՄՆ հեղինակային իրավունքի գրասենյակ

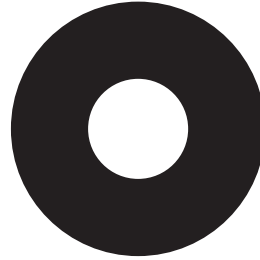
<https://www.copyright.gov>

Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների հեղինակային իրավունքի գրասենյակը գրանցում է հեղինակային իրավունքի մասին հայցերը, հեղինակային իրավունքի սեփականության մասին տեղեկությունները, ինչպես նաև հանրությանը տեղեկություն է տրամադրում ԱՄՆ-ում հեղինակային իրավունքի գրանցման վերաբերյալ:





Ինչպե՞ս



ԳՈՅԱՏԻՎԵԼ



ուղեցույց



որ

պես

սկսնակ



ե

ս

տ



ԳԵՏ

