

Евгений ДЕМЕНОК

Илья Зомб

ОДЕССКИЙ ХУДОЖНИК, СТАВШИЙ АМЕРИКАНСКИМ

Ещё в Одессе я слышал множество рассказов об одесском художнике, сделавшем себе карьеру в Америке. О том, что за его работами, выполненными в совершенно особом стиле, буквально выстраивается очередь, а цены продаж бьют рекорды. Собираясь в Америку, я написал Илье письмо с просьбой об интервью. Он любезно согласился. Мы встретились холодным январским днём в Нью-Йорке. Гуляли по Бруклинскому музею, ездили по Манхэттену и говорили. Результат перед вами.

— **Традиционный первый вопрос: как и почему ты решил стать художником?**

— Ну да... Авраам родил Исаака, Исаак родил Яакова...

— **А Яков родил Илью...**

— Почти что так. Меня родил Матвей. Я родился в Одессе. А художественная моя деятельность началась с того, что родители начали учить меня играть на фортепиано. Они страшно хотели сделать меня музыкантом — отец в своё время окончил консерваторию. А мама работала бухгалтером в Художественном фонде. И все детские годы я бегал к ней на работу, на Толстого был тогда оформительский цех, и запах краски впитался в меня с раннего детства. Если ты знаешь особняк Бардаха — на Толстого между Подбельского и Нежинской, вот там был Художественный фонд. Вот туда я бегал, параллельно учился играть на фортепиано, но не очень любил это занятие. Любил рисовать. Очень любил. И вот мой школьный учитель рисования обратил на это внимание и вызвал моих родителей в школу — поговорить обо мне и моей страсти к рисованию. А я изрисовывал детские альбомы от корки до корки. Он рассказал родителям о том, что в Одессе есть детская художественная школа и что было бы правильным отдать меня туда. В общем, я выдержал экзамен после четвёртого класса и поступил в эту школу, где учился четыре года. Каждый раз, поднимаясь на второй этаж в школу, я проходил через художественное училище. И когда я окончил школу и встал вопрос о поступлении, у меня даже не было никакого другого желания, кроме как поступить в училище. Это было целью моей жизни — так я хотел туда поступить. Весь мир тогда заключался только в этом. Я выдержал экзамен — и поступил. Мою фамилию назвали в приёмной, я зашёл в кабинет директора, и Василий Петрович Соколов сказал, что я принят. Это был действительно счастливый день.

— **И ты ещё четыре года продолжил ходить той же дорогой...**

— Да, я учился четыре года. Что важно — детская художественная школа привила настоящую любовь к рисованию. Единичи из её выпускников поступили потом в училище или на архитектурный факультет, но у всех сохранилась эта любовь к искусству.

— **А кто из учителей больше всего повлиял на развитие такого интереса, твоей любви к искусству?**

— Это Леонид Васильевич Оконенко. Я ему очень благодарен. Мало того, он разбудил в нас соревновательный дух. Не просто любить, а добиваться чего-то. Он устраивал конкурсы, и я там иногда даже выигрывал.

А вот в училище у нас мелькали учителя — хорошие были люди, но я не могу сказать, что кто-то повлиял особенно.

— **Были мысли о том, чтобы продолжать обучение?**

— Сразу после училища меня забрали в армию, где я тоже всё время рисовал и даже, будучи в армии, попал на свою первую областную выставку, и ближе к концу службы я начал думать о том, чтобы поступать дальше. Но... меня взяли на работу в Одесский художественный фонд. Туда было очень трудно попасть, и это решило мою судьбу. Так началась моя творческая жизнь. К сожалению, дальше областных выставок нас не пускали. Потому что участие в республиканской выставке — это уже прямой путь к тому, чтобы стать членом Союза художников или хотя бы молодёжной секции. Нам это отрезали начисто. Возможность выставляться за пределами Одессы появилась только после перестройки. Тогда мы стали сами ездить и возить свои работы на выставках. Мы с Сашей Ройтбурдом повезли работы в Москву — была выставка в Манеже, и у нас их приняли и даже показали наши работы в репортаже! Сашину работу вообще купили там. И у меня купили с выставки. Потом мы повезли работы на республиканскую выставку "Молодость страны", и тоже были закупки. Всё это было уже после перестройки.

— **Возвращаясь к родителям — несмотря на фиаско их попыток сделать тебя музыкантом, они нормально отнеслись к твоему решению стать профессиональным художником? Ведь это достаточно рискованная профессия — в материальном плане.**

— В еврейских семьях родители всегда давали детям образование, потому что это то, чего нельзя отнять. Мои родители не бы-

ли меркантильными людьми. Отец был с музыкальным образованием, оперный певец, очень любил музыку. Он всегда говорил мне: "Через труд ты добьёшься всего. Даже слона учат танцевать". В моём выборе профессии они меня полностью поддержали.

— **И не ошиблись. У тебя с первых выставок начали покупать работы.**

— Да, было такое. После выставок в Киеве и Москве нас всё же приняли в молодёжную секцию Союза и предложили сделать выставку "на четверых": Лыков, Володя Кабаченко, Ройтбурд и я. Это была первая такая экспериментальная выставка молодых художников. Она в своё время очень прозвучала. Две мои работы тогда заинтересовали Одесский художественный музей, но их купили уже до этого — коллекционеры. Если бы я знал...

— **Ты работал тогда в такой же манере, что и сейчас?**

— Нет, тогда я писал мастихином, делал такую фактуру пастозную. Сейчас пишу иначе. Какие-то элементы фактуры остались, но незначительные.

— **То есть художнику в Союзе выжить было возможно?**

— В перестройку — да. До того в основном писали госзаказы. Я ни одну работу на заказ не сделал, я работал художником-оформителем. Рисовал наглядную агитацию, которая никому не нужна была в той стране, и ни от кого не зависел идеологически. На агитацию выделялись фонды, и я рисовал какое-то мясо, продукты мифические. Инструкции по технике безопасности. Не продавая совет, зарабатывал на жизнь. Но живопись на заказ никогда не писал.

А в 87 — 88 годах продать работу в частную коллекцию было уже несложно, потому что люди уже начали паковать чехмоданы. Стали думать, как перевести деньги. Кто-то сказал, что лучший перевод денег — это покупка картин. И началось. Я старался не продавать свои работы, потому что уже решил, что буду уезжать, и хотел уехать с работами.

— **Да, такое было. Когда одесситы в конце 80-х уезжали в Израиль, они советывали друг другу брать с собой льняное постельное бельё и картины Иосифа Островского. А сколько работ ты привёз с собой в Америку?**

— Единственный багаж, который я отправлял из Одессы в Америку, были мои работы, краски и кисти. Я привёз около двадцати работ. Их можно увидеть на моём сайте www.zombart.com, в разделе "Made in USSR". А те, что остались там... Их уже не увидеть. Тогда не было возможности сделать нормальные слайды.

— **Ты приехал в Америку в 89-м, а уже в 90-м участвовал в групповой выставке. Как получилось так быстро войти в художественную жизнь?**

— Когда я приехал, нас взяла под опеку организация "Найяна". Еврейская организация для новых американцев. И, так как в то время приезжало очень много музыкантов, художников, писателей, у них открылась программа для их интеграции в новую жизнь. Директором этой программы была Эллис Эдесман — очень интересная женщина. Эдесман — фамилия её мужа, это означает, что это человек из Одессы. Одессамэн, Эдесман. Так возникла его фамилия. Вообще в США часто берут Одессы, и все они названы в честь нашей. В Техасе большая Одесса. Я был в одной на севере штата Нью-Йорк — это потрясающее впечатление, когда ты въезжаешь в Одессу.

— **Эллис организовала эту выставку?**

— Да, в Коннектикуте. Там продавалась моя первая работа в Америке — ещё до открытия выставки. Это была моя маленькая победа. С этой выставки всё началось. Одни события влекли за собой другие.

— **А как проходила дальнейшая адаптация? Ты быстро почувствовал себя в своей тарелке?**

— Мне помогали разные люди. Есть человек, который сыграл определённую роль в моей жизни. Это Аркадий Гошинский. Он был эмигрантом из Харькова, это человек интересной судьбы. Он специально приехал на эту выставку в Коннектикут. С нами выставлялся художник Миша Губин, и Аркадий был одним из его приглашённых.

Я с ним познакомился, ему очень понравились мои работы, и он пригласил меня к себе. Он сказал: "У меня есть публичная на 57-й стрит, давай сделаем там твою выставку".

— **В ней и Саша Ройтбурд выставлялся, кажется.**

— Кажется, да. И вот Аркадий пригласил меня к себе. Я тогда ещё работал в Манхэттене и подъехал к нему — в бейгг-кафе, "Baron Bagles". А 57-я стрит — это одна из важнейших артерий в Мидтауне, очень хорошее место. Кафе было между 8-й и 9-й авеню. Там рядом телестудии ABC, CBS и множество других офисов. На ланче у него стояла обычно очередь из знаменитостей.

— **Сразу готовая аудитория.**

— Ты понимаешь, в Америке художник может прийти в любую галерею, к любому куратору. Двери открыты. Вопрос в том, что у них свои собственные представления о том, что интересно и что нет, что они будут выставлять, что они захотят выставить. Я начал выстраивать отношения с галереями, но я человек не очень общительный. Не очень пробивной. И хотя говорят, что под лежачий камень портвейн не течёт... В общем, я сам себе сказал, что там, куда меня будут звать, я буду выставляться, каким бы сомнительным или непрестижным это место ни казалось на первый взгляд. В конце концов, всё даёт какой-то отклик. Поэтому — кафе, так кафе. Место там замечательное, стены хорошие, до меня там уже было несколько выставок. И потихоньку мои работы начали там продаваться.

— **Работы были уже новые? Написаны в Америке?**

— Те, которые я привёз, и несколько тех, которые написал уже здесь. И вот Аркадий начал рассказывать мне, что если раньше посетители брали бейгл, кофе и читали газету, то во время моей выставки они громко обсуждали между столиками мои работы, целые диспуты устраивали. Я и сам это заставлял несколько раз. А параллельно я принимал участие в групповых выставках с разными художниками — в "братских могилках".

— **У тебя были выставки и в Коннектикуте, и в Массачусетсе, в Сиэтле...**

— Это уже позже. А тогда это было в Нью-Йорке и вокруг него. Как говорится, пыльно и не денежно. Но постепенно всё начало выстраиваться. Люди начали покупать мои работы. У Аркадия они постоянно продавались — причём люди сразу с ними уходили, и нужно было немедленно заполнять пустые места на стенах.

— **У меня тоже было арт-кафе, но я договаривался с покупателями, чтобы они забирали работы после окончания выставки.**

— Нет, тут человек покупал работу, брал под мышку и уходил. Мои работы очень понравились одной даме, она часто заходила в кафе. В конце концов, мы с ней познакомились, её зовут Лиза Янг. Мы с ней потом сделали много проектов. Сначала она поспособствовала моему выходу на галерею — в Теннеси, например. Всё происходило параллельно — как раз в это время в Сохо была моя выставка, в галерее "Synchronicity Space". Там в одном помещении галерея и театр. Человек, который содержал галерею, брал плату с художников: 700 — 800 долларов за две недели. Но он брал далеко не всех — художник должен был ему понравиться. К нему была целая очередь из желающих выставиться. С этой нашей выставкой в "Synchronicity" получилось забавно. В Нью-Йорке никогда не знаешь, какая будет погода: кругом вода, и погода меняется постоянно. Февраль может быть солнечным, а может быть пасмурным и снежным. Нам с Мишей Губиным предложили именно февраль. Мы прилично вложились в открытие — заплатили галерее, выпустили открытки и ждали посетителей. И вдруг выпал снег, Нью-Йорк завалило, на открытие с трудом добрались несколько человек. И тем не менее: были отклики, пресса, а главное — пришла Лиза Янг. После этой выставки она предложила мне работать — у неё была компания, которая работала с несколькими русскими художниками, были связи с галеристами.

— **Твоей активности можно позавидовать.**

— Это ещё не всё. В Сиэтле была "Дэвидсон галлери", я послал туда несколько приглашений на выставку, открыток, они со мной связались и предложили сделать выставку в Сиэтле. Так началась выставочная деятельность уже с галереями. У меня было несколько выставок в Теннеси. Теннеси вообще отличное место, там ко мне очень хорошо отнеслись. Сначала они взяли несколько работ, потом предложили сделать

уже персональную выставку. Я полностью загрузил свой мини-вэн работами и поехал туда. Двенадцать часов. Была очень тёплая встреча, хотя я немного побаивался, потому что Теннеси — это юг, и ментальная граница до сих пор существует. И тут приезжаю я — с севера, эмигрант, да к тому же еврей. Три в одном. Но на самом деле встреча была настолько тёплой, что я вспоминаю до сих пор.

— **Когда ты приехал в Америку, живопись была не в моде. Выставляли в основном инсталляции, объекты, поп-арт. Тем не менее, ты остался верен живописи.**

— Я, как всегда — вопреки, начал уходить в реализм. Тогда в Сохо было множество галерей, которые получали гранты. Деньги от правительств. Вот они показывали то, что было модным — например, инсталляции Кабакова. Я даже не понимаю, как возможно её купить и поставить у себя дома. Хотя там были интересные вещи. А я писал живопись. У меня был очень интересный случай. Приятель Лизы Янг, Патрик, помог мне устроить выставку в магазине антикварной мебели в Нохо — севернее Houston street. У этого магазина были свои покупатели, люди с хорошим вкусом. Мои работы там висели в интерьере, что придавало определённый шарм, и в витрине.

И вот однажды Патрик звонит мне и говорит — тут для тебя есть интересное предложение, крупная торговая компания "Neiman Marcus" хочет предложить тебе сделать обложку для их юбилейного каталога. Ну, я ему отвечаю, что я не делаю обложки, я живописец, а это несколько другой вид искусства. На что он говорит мне: "Парень, перестань валять дурака. Это настолько известный магазин, что он даст тебе моментальную узнаваемость". Десять — двадцать тысяч экземпляров этого каталога рассылается самым богатым семьям". Оказывается, дизайнер этой компании увидела мои работы в витрине, и они ей очень понравились. В общем, она решила заказать мне обложку. Они вели себя очень корректно. Для начала прислали мне целый комплект каталогов — я таких раньше не видел. Отличные высокохудожественные фотографии, каждый каталог оформлял известные художники. Единственной просьбой с их стороны было то, что на картине должна быть бабочка — больше никаких ограничений. В общем, я согласился.

Сделал два эскиза, оба одобрили. Тогда я начал выдвигать свои требования. Я сказал, что пишу живопись, и так как обложка загибается, работа должна быть опубликована полностью. Плюс должно быть указано моё имя. Они со всем немедленно согласились. Я сделал работу, каталог напечатали — и что тут началось! Море отзывов. Меня сразу нашла галерея "Caldwell Snider", с которой я работаю до сих пор. А сама работа попала домой к Стенли Маркусу — одному из хозяев компании. Это легендарная личность. Да и компания легендарная — их магазины есть в самых дорогих моллах, а первый магазин они открыли в Техасе в 1905 году. Две еврейские семьи — Нейманы и Маркусы. И вот после выхода каталога Стенли Маркус сам позвонил мне — работа так ему понравилась, что он захотел лично со мной пообщаться. Это было очень приятно. Ему было уже за девяносто тогда, но он живо интересовался всем, что происходит.

А потом они ещё предложили мне сделать работу по второму эскизу, который тоже одобрили, и купили эту работу.

— **Просто удивительная история!**

— Это правда. Меня до сих пор находят люди, которые увидели мою работу на обложке и искали меня всё это время.

— **О стоимости твоих работ ходят легенды.**

— Ситуация здесь не бывает постоянной. Цены меняются. У меня продавались работы за 50 — 60 тысяч. Но сейчас я таких больших работ не пишу — их нелегко продать. Когда была моя первая выставка в галерее "Caldwell Snider" (сейчас она в Нью-Йорке называется "Campton"), а первая моя выставка была в 1999 году, то все работы были проданы ещё до начала выставки.

— **Впечатляет... Я слышал даже о том, что за твоими ещё не написанными работами стоит очередь, как у Герхарда Рихтера.**

— Были моменты, когда мне платили за ещё не оконченные работы. На моих выставках работы очень часто помечены красными кружочками.

Вообще, анализируя мотивы покупки картин, я пришёл к выводу, что есть три типа

покупателей. Три категории. Первые — это те, кому понравилась живопись. Просто физически понравилась, и человек хочет иметь её у себя, потому что она радует глаз. И он покупает — не имеет значения, это начинающий художник за 50 долларов или Рембрандт за 20 миллионов. Главное — эта работа радует его глаз. И он покупает в зависимости от своих возможностей.

Вторая категория — это люди, которые мечтают найти нового Ван Гога, когда он ещё не раскрыт и ничего не стоит. Такой человек делает инвестицию, тоже в соответствии со своими возможностями — известного художника за 50 долларов или того же Ван Гога за пять миллионов, надеясь, что скоро он будет стоить десять. Они играют в такую своеобразную галерею.

А людям третьей категории совершенно безразлично, что висит у них на стене, станет эта работа дороже или дешевле: им просто дизайнер сказал, что на этом месте должно что-то висеть. Это тоже может быть за 50 долларов или за миллионы — для него это не имеет никакого значения. Он слушает своего дизайнера.

Самая приятная, конечно, первая категория, и я надеюсь, что мои работы покупают как раз такие люди.

Всё-таки я не часто встречаюсь непосредственно с покупателями. В основном продаёт галерея. Я не знаю, что они там говорят покупателю.

— **В Америке практикуется покупка прямо у художника, из мастерской?**

— Конечно, покупают. Почему нет? Но если люди видели мои работы в галерее и приехали прямо ко мне — я не продам. Галерея должна зарабатывать.

— **В твоём контракте есть запрет на прямые продажи?**

— Они этого не приветствуют, но запретить мне никак не могут. Но когда ко мне приезжают или находят меня в Интернете, я всегда спрашиваю, как они меня нашли, и часто направляю в галерею.

— **Ну конечно. Ты уже пятнадцать добрых лет работаешь с одной галереей, которая прекрасно справляется со своими обязанностями. Украинские галереи, как правило, столько не живут.**

— Здесь тоже это есть. Бывает, галереи разоряются и не возвращают деньги художникам. В моей галерее, к счастью, порядочные люди.

— **Существующая в Америке инфраструктура идеальна для художника, или есть к чему стремиться?**

— Мне как-то задали вопрос: "Как ты думаешь, сколько художников живёт в Нью-Йорке?" И как вообще определить: человек — художник или нет? Когда ты заполняешь налоговую декларацию, ты пишешь, какая у тебя профессия. Ты можешь зарабатывать деньги как таксист, как официант, но в налоговой декларации ты пишешь, что ты художник. Так вот, в Нью-Йорке четыреста тысяч человек называют себя художниками. При этом в Нью-Йорке всего 400 галерей. Среди них есть галереи, которые выставляют только умерших художников. Непокрытым остаётся колоссальный слой. Даже если все четыреста галерей возьмут по тридцать художников каждая.

— **Скажи, а чьё творчество тебе нравится?**

— В разные периоды времени мне нравились разные художники. Сейчас я больше всего ценю художников, которые умеют. У которых не только оригинальное видение, но ещё и безусловное мастерство. Потому что интересно всегда то, что сам не умеешь сделать. Что кажется недостижимым.

Я очень люблю итальянское Возрождение, северный Ренессанс, голландских примитивистов. Ван Эйк, Брейгель... Беллини. Голубой период Пикассо.

— **Твои выставки кроме Америки были в Европе — в Лондоне, в Дублине. А в Украине или России тебя не приглашали выставиться?**

— Это был проект одной моей приятельницы, англичанки, она меня уговорила на это дело. Там были коллективные выставки. У меня есть галерея, которая представляет меня в Европе, в Женеве. Но у меня зачастую нет работ, чтобы выставить — всё покупают здесь. В Украину и Россию не приглашали. И даже если пригласят, я не знаю, соглашусь ли — по той же самой причине.

— **Если говорить об одесской художественной традиции — как ты себя в ней видишь? Несмотря на то, что уехал?**

— Я начал формироваться там, но как художник сформировался окончательно здесь. Но мне очень нравится Егоров, например.

— **В своё время мы с Евгением Михайловичем Голубовским в интервью задавали нашим художникам вопрос — Егоров или Хрущ? Кого вы считаете классиком? Ответы очень разнились.**

— Я Хруща не понял. Да, я видел почти религиозное поклонение ему, но как-то не проникся, что ли. Хотя он обладал колоссальным обаянием, был остроумным чело-

веком. Как-то я слышал об одном интересном случае — в Худфонд пришёл новый директор, кажется, из обкома. Совершенно мерзкая личность. Он стал наводить порядки, требовать, чтобы художники строго посещали пятиминутки и так далее. И вот на одной из таких пятиминуток Хрущ встал и сказал: "А можно сделать так, чтобы у нас были не пятиминутки каждую неделю, а одна полчасовка в месяц?"

В общем, его хотели исключить из Союза. Но все его друзья были тогда на хорошем счету, были в руководстве в монументальном цеху — Мока Морозов, Маринюк, тот же Егоров. И они пошли просить, чтобы его восстановили. Они начали его уговаривать прийти к директору, восстановить с ним отношения. И вот Хрущ пришёл к директору, а тот начал его укорять, спрашивать, почему тот не ходит на собрания и так далее. Хрущ слушал всё это, потом сказал ему: "Да потому, что я родился в 42-м году в оккупированной Одессе!" Развернулся и ушёл.

— **Из вашей группы в художиллице кто-то кроме тебя и Лисовского состоялся? Обычно большинство выпускников так и не становятся художниками.**

— Я знаю только о Лисовском, потому что с ним дружил. На слуху других имён нет.

— **Илья, твои работы трудно спутать с чьими-то другими. Они необычны, завораживающе красивы и часто загадочны. Как рождаются идеи, темы работ?**

— На моих работах изображено то, что могло бы быть в реальной жизни. Рождаются одна идея, потом она цепляет другую — и начинает прорисовываться идея картины. Ты рисуешь, делаешь эскизы и наброски, и одно меняет другое — тут чуть изменил, тут что-то добавил. Так рождаются серии. Главное — не забыть идеи, которые пришли в голову.

К счастью для себя, я не импульсивный человек, я не хватаюсь сразу за кисть. Картинка отстаивается и приобретает законченный вид.

— **То есть идеи серий и вообще серии — это не коммерческий ход, а творческий импульс?**

— Я очень боюсь коммерческого взгляда на живопись. Взгляда через призму галереи. Всячески стараюсь от этого дистанцироваться. А серии появляются потому, что, когда появляется идея, мне не хочется выбирать между несколькими эскизами и от чего-то отказываться. У меня даже есть такая серия: "Пары". Одно цепляет другое, и трудно решиться — это писать или это. Хочется написать и то, и то.

— **Как можно назвать стиль, в котором ты работаешь? Сюрреализм? Магический реализм?**

— Нет, это не сюрреализм. Это ведь картинка из реальной жизни, которые ты видишь, выходя из дому. Или можешь увидеть. Мне много раз задавали этот вопрос, и в конце концов я придумал название своему стилю — псевдорреализм.

Все мои работы связаны с моими впечатлениями, переживаниями, воспоминаниями. И во всех работах есть баланс. Баланс — это то, что их объединяет. Вообще баланс — это тема, которая очень интересует меня в последнее время. У меня очень много работ, связанных с балансом. Это то, что мне хочется и дальше продолжать делать — находить точку, в которой ещё есть гармония, а дальше уже всё. Начинается разрушение.

— **Ты говорил, что подолгу работаешь над каждой работой...**

— Каждую свою работу я могу писать всю свою жизнь, не устаю что-то доделывать и переделывать. Я думаю сначала, что только мне свойственна эта болезнь — когда не можешь решиться поставить точку. Но потом узнал, что это свойственно многим художникам. Я читал, что у Рембрандта некоторые работы находились в мастерской годами, и он всё время работал над ними — что-то доделывал, переписывал. Это легко объяснимо. Мне кажется, что я расту, совершенствуюсь, и работы должны расти вместе со мной.

В один прекрасный момент я понял, что всегда все работы пишу только для себя, но не коллекционирую собственные работы. Я любую из своих работ могу повесить у себя. И она не будет меня раздражать.

КРАТКАЯ СПРАВКА

Илья Зомб родился в Одессе, окончил художественную школу, а затем — в 1979 году — Одесское художественное училище. В 1979 — 1988 годах принимал участие в выставках в Одессе, Киеве (Национальный художественный музей) и Москве. С 1989 года живёт и работает в США. Участник более чем пятнадцати групповых выставок в США, Великобритании, Ирландии, Швейцарии; провёл одиннадцать персональных выставок в Нью-Йорке, Ноксвилле, Нантакете, Сиэтле. С 1999 года работает с галереей "Caldwell Snyder" — "Campton". Работы находятся в частных коллекциях в США, Швейцарии, Великобритании, Украины, Музее изобразительных искусств в Ноксвилле (Теннесси).

