

Инвестиции в объекты искусства финансовых институтов и банков

С.В. Щурина

УДК 336.714
ББК 65.268
Щ-981

В современных условиях развития финансового рынка деятельность финансовых институтов и банков неразрывно связана с инвестициями. Особое значение в современном мире приобретают тезаврационные инвестиции. Среди них особую группу составляют инвестиции в объекты искусства. В теоретическом понимании «финансовые инвестиции – вложение капитала в различные финансовые инструменты, прежде всего в ценные бумаги, а также активы других предприятий».¹

Выделение объектов коллекционного спроса, в частности объектов искусства, является одной из доминирующих тенденций современного инвестиционного рынка, особенно за рубежом. В современном мире инвестиции в предметы коллекционного спроса становятся экономически обоснованной тенденцией. Появляется все больше возможностей для осуществления таких видов вложений, происходит появление новых институтов, обслуживающих данные операции. Постоянное развитие рынка искусства и его инфраструктуры демонстрирует возрастание интереса к искусству как к активу, что связывают с увеличением численности особо состоятельных людей в мире, которые обеспечивают спрос на инвестиции в искусство, составляющий, по разным оценкам, приблизительно 20% от их вложений в свободные активы.

К особенностям инвестиций в искусство относится высокий порог вхождения в профессиональную лигу арт-дилеров, составляющий сегодня примерно 100 тыс. долларов США². Выделяют «первичный» и «вторичный» рынок искусства, а также «высший» уровень к которому относится мировой рынок искусства.³ На первичном рынке искусства отдельные художники предлагают свои работы галереям, мелким дилерам и частным коллекционерам, а на вторичном рынке искусства известные

¹ Лахметкина Н.И. «Инвестиционная стратегия предприятия» 6-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2012, с. 14

² Скатерщиков С. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. С. 120.

³ Автономов Ю. Взгляд на искусство через призму экономической теории. Спрос на рынке изобразительного искусства. // «Неприкосновенный запас». №6 (32). 2003. С. 2.



художники предлагают свои произведения крупным галереям, государственным музеям и солидным частным коллекционерам. Действующие на вторичном рынке дилеры и галереи обладают большой рыночной властью, а галерея выступает одновременно как монополист (единственный покупатель) по отношению к художнику и как монополист по отношению к покупателям его работ⁴.

Современный рынок предлагает огромные возможности удовлетворения спроса на предметы искусства, а финансовые институты и банки становятся главными участниками этого процесса. Деятельность институтов, работающих на рынке искусства, весьма разнопланова. В числе основных институтов, предлагающих услуги на этом рынке, можно выделить антикварные галереи, аукционные дома, инвестиционные фонды художественных ценностей, банки и арт-биржи. Галереи, непосредственно работая с успешными художниками, способны оказывать непосредственное влияние на рынок искусства и выступать в роли серьёзных игроков, привлекая внимание к отдельным авторам произведений искусства⁵.

Одним из самых популярных способов покупки объектов искусства являются услуги *антикварных галерей*. Совершая сделки в галерее, покупатели не ищут рискованной сверхвыгоды, а галереи настраивают клиентов на длительное сотрудничество, демонстрируя возможности для совершения новых сделок, в том числе, и с уже купленной, к примеру, картиной. Показателем надёжности галереи и её статуса является членство в специализированных профессиональных организациях, к примеру, в России, – это МКААД – Международная конфедерация антикваров и арт-дилеров России и СНГ. Хорошим знаком является участие галереи в регулярных антикварных салонах, что подразумевает имущественный и организационный ценз. Существуют специфические тонкости работы галереи, в частности, галерея не обязана предоставлять экспертное заключение на продаваемые предметы, но без него последующая продажа искусства в целях получения дохода не представляется возможной, поэтому галерея предоставляет комплект документов и создаёт условия для покупателя, желающего сделать свою экспертизу. При этом галерея должна гарантировать подлинность работы и её соответствие сертификату галереи, а также полный возврат денег при обнаружении несоответствия работы сертификату. Ведущие антикварные галереи России представлены на рисунке (см. рисунок 1).

⁴ Там же.

⁵ Singer L. Rivalry and externalities in secondary art markets // Journal of Cultural Economics. 1981. № 5. P. 1-13.



Ведущие антикварные галереи России⁶

Название галереи	Характеристика
1. “Элизиум”	Специализируется на произведениях искусства первой половины 20 века. Основной приоритет в деятельности – это ответственность за подлинность передаваемых произведений. Галерея является членом МКААД.
2. “TPOCart”	Специализируется на выставках графики, отечественного модернизма 20-21 веков, живописи и скульптуре, новых именах.
3. “Веллум”	Коллекционирование, изучение и популяризация творчества художников 20 века, обладающих ярким индивидуальным стилем, художники русского символизма и модерна, театральные художники, графики. Арт-директор галереи – член МКААД.
4. Антикварно-художественное объединение “Магnum-Арс” (“Галерея старой живописи”)	Специализируется на работе со старинной высокохудожественной и западноевропейской живописью.
5. Галеев-Галерея	Специализируется на русском искусстве довоенного (1941 года) периода. Приоритеты – “ленинградская школа”, искусство фотографии. Галерея оказывает помощь в атрибуции произведений искусства 20 века.
6. “Galerie Serge”	Специализируется на произведениях, возникающих в процессе художественно-философского осмысления параллельно развивающихся видов визуальных искусств – кино, телевидения, Интернета.
7. Галерея коллекционного искусства DiDi	Специализируется на неофициальном искусстве Москвы и Ленинграда второй половины 20 века.
8. “MARICEVIC Fine Art”	Приобретение и продажа произведений русского и западного искусства музейного значения и их оценка с точки зрения инвестиционной привлекательности. Специализация на русской реалистической живописи 19-20 веков.
9. “Петербургский антиквариат” – объединение трёх галерей Санкт-Петербурга	“Галерея Гармония” – русское искусство 18 - начала 20 веков. “Серебряный век” – модерн, ар-деко, историзм. “Трианон” – западноевропейское искусство.
10. ABA Gallery	Специализируется на русском искусстве 19-20 веков. Галерея расположена в Нью-Йорке.

⁶ Разработано автором

Другим популярным способом вложения средств в искусство являются услуги аукционных домов, проводящих аукционы. К их преимуществам можно отнести следующие особенности (см. таблицу 2).

Таблица 2

Преимущества аукционных торгов, проводимых аукционными домами⁷

№ п/п	Преимущества аукционных торгов
1.	Большой ассортимент предметов искусства по категориям и стоимости продаваемых лотов, массовость совершаемых сделок в отличие от галерей, которые образуют локальные арт-рынки.
2.	Более выгодные предложения. Аукционы способны специально занижать изначальные цены на работы, по которым не прогнозируется большой спрос. В итоге работы покупаются по ценам ниже реальной стоимости, а новый собственник становится успешным инвестором. На аукционе вероятность найти конкретную работу значительно выше, чем в галерее.
3.	Работы, продающиеся на крупнейших аукционах, проходят первичный отбор экспертной комиссии и обязательную экспертизу.
4.	Аукционный дом не заинтересован в удовлетворении интересов покупателя, поскольку его цель – это конкретная сделка, а не долгосрочное сотрудничество как у галерей и арт-дилеров.
5.	Разница в гарантийных сроках у разных аукционных домов. Крупнейшие аукционные дома Sotheby's и Christies дают 5 лет гарантии подлинности на приобретаемые работы. Менее статусные аукционные дома средних размеров гарантируют возможность возврата в течение года, а маленькие ограничиваются одним месяцем.
6.	Наличие проблемы возврата фальшивой работы, поскольку по правилам аукционов предмет искусства можно вернуть, только при предъявлении результатов двух и более признанных независимых экспертов.
7.	Покупка работ выше их рыночной стоимости вследствие активного торга. Аукционные торги – это соревнование с чертами бизнеса, где в пылу эмоционального накала делаются ставки, превосходящие рыночную стоимость предмета искусства.
8.	Высокая комиссия за услуги. Комиссионное вознаграждение аукционного дома составляет 5-30% от стоимости покупки. Общепринятой практики установления комиссионного вознаграждения не существует и комиссия у каждого аукциона своя.
9.	Высокие издержки по страховке, транспортировке и доставке предмета искусства, уплачиваемые транспортным компаниям.
10.	Необходимость предоставления банковской гарантии для подтверждения платёжеспособности клиента. Обычно – это требование характерно для крупных аукционов, а мелкие аукционные дома требуют только личные данные потенциального покупателя.

⁷ Разработано автором



Инвестиционные фонды художественных ценностей стали последней новацией на рынке коллективных инвестиций. Они могут создаваться как в форме акционерных, так и в форме закрытых паевых инвестиционных фондов. Эти фонды отличаются от традиционных тем, что в состав их активов могут входить художественные ценности. То есть первичное накопление активов происходит путем включения не только денежных средств, но и культурных ценностей, при этом их минимальная доля должна составлять не менее 40%. Изменение стоимости чистых активов происходит по результатам регулярной переоценки активов на основе аукционных продаж и результатов выставочной деятельности фондов. Стоимость пая изменяется по результатам торгов паями на фондовых биржах. Наибольшая эффективность вложений достигается при долгосрочном инвестировании – от 7 до 15 лет.

Банки и их услуги private banking можно отнести к стабильной и пользующейся растущим спросом услуги в банковском деле. Private banking – это оказание финансовых и нефинансовых услуг частным клиентам по управлению денежными средствами, создание оптимальных инвестиционных стратегий с учётом пожеланий конкретного клиента. Жесткая конкурентная среда вынуждает банки искать новые инструменты и услуги. Многие банки уже рассматривают искусство как актив и предлагают своим частным клиентам вкладывать в него деньги для балансирования своего портфеля.

Арт-биржи или биржи художественных ценностей занимают уверенные позиции на инвестиционном рынке. Владелец ценности, желающий её продать, обращается в банк, который проводит секьюритизацию, привлекая независимых экспертов. После определения цены и в случае, если продавец с ней согласен, работа выставляется на продажу. Это тот уникальный случай, когда инвесторы могут приобрести часть работы, а не всю целиком, что часто бывает очень проблематично вследствие высокой цены. Каждая работа торгуется в виде сертификатов, аналогов акций. Покупка и продажа этих сертификатов может осуществляться только с помощью финансовых институтов.

Обозначив основные варианты осуществления инвестиций в искусство, можно выделить характерные черты данного вида вложений. Данные инвестиции требуют значительных знаний в области искусства и осведомленности о последних тенденциях на рынке. Большинство этих вариантов предусматривают наличие значительных средств у инвестора. В настоящее время появляются новые возможности, предлагающие лояльные условия вложений, что говорит о развитии рынка инвестиций в объекты коллекционного спроса.

Рассмотрим рынок аукционов, который показывает тенденцию к росту и развитию. Базовой основой рынка искусства являются аукционные торги. Вся информация об аукционных сделках сохраняется и предоставляется для анализа, поэтому они выступают источником прозрачности рынка. Рисунок 1 показывает рост рын-

ка аукционных продаж. Некоторое снижение на рынке, вызванное мировым финансовым кризисом 2008-2010 гг., в последствии было преодолено и аукционные торги демонстрируют положительную тенденцию к росту. Можно говорить о том, что динамика этого рынка задает тон динамике всего рынка искусства.

Рисунок 1

Рынок аукционов 2003-2012 (в млрд евро)



Источник: данные официального интернет-портала ярмарки искусства TEFAF ART MARKET REPORT www.tefaf.com/.../tefafmedia

Согласно результатам аукционных торгов в первой половине 2011 года, 2 крупнейших аукционных дома Poly и China Guardian обогнали Christie's и Sotheby's. У Китая на данный момент 7 из 10 крупнейших аукционных домов. Китайские аукционы намерены расширять свои представительства за рубежом. Так Poly намерен открыть офис в Нью-Йорке, а China Guardian представительство в Нью-Йорке и Ванкувере.

Наиболее растущим сегментом является рынок современного послевоенного искусства. На рисунке 2 показано, что стабильный рост рынка наблюдался до 2008 года, но в финансовый кризис он значительно просел. Только в 2010 году началось восстановление рынка и, на данный момент, он поднялся выше показателей 2007 года.

Первое место на рынке послевоенного и современного искусства занимают США с 40% рынка по показателю объема и 19% всех транзакций. У Китая второе место и 24,9% объема рынка.

Российский арт-рынок находится на начальной стадии своего развития, что делает его перспективным и одновременно неустойчивым и рискованным.

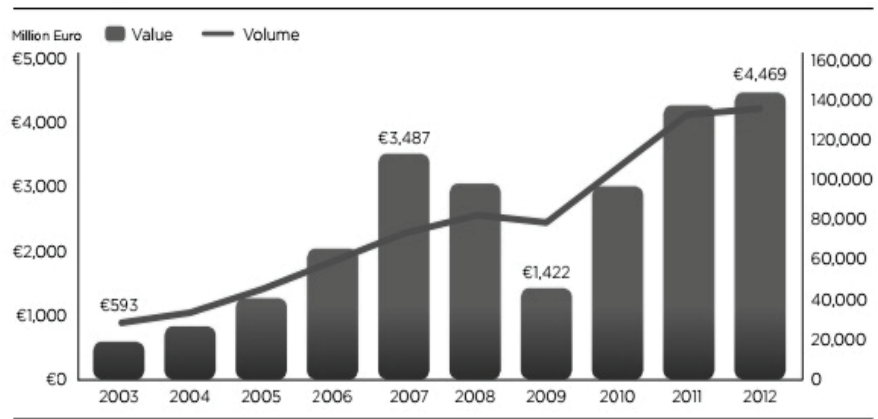
Результаты таблицы 2 красноречиво демонстрируют ситуацию на рынке аукционов в России за 2013 год. Основные игроки национального аукционного рынка за год показали суммарный объем продаж по живописи и графике почти в 681 милли-



он рублей, или порядка 20,8 миллиона долларов, то есть примерно на уровне 2012 года. Данные результаты говорят о стабильности рынка.

Рисунок 2

Развитие рынка послевоенного искусства 2003-2012 гг. (в млн евро)



Источник: данные официального интернет-портала ярмарки искусства TEFAF ART MARKET REPORT www.tefaf.com/.../tefafmedia

Почти 30% российского объема аукционных продаж 2013 года, то есть почти 203,3 миллиона рублей, обеспечило реализацию только десяти самых дорогих картин, что подтверждает неразвитость российского рынка искусства.

Одной из самых дорогих картин на аукционном рынке стала «Рыночная площадь в Угличе» («Тройка в Угличе») Константина Юона. На аукционе «Русская эмаль» эту картину продали за 76 миллионов рублей, или 2,424 миллиона долларов.

Лидером российского рынка аукционов стал аукционный дом «Кабинетъ» с суммарными продажами в сегменте живописи и графики более чем на 141 миллион рублей (см. таблицу 3)⁸.

⁸ Данные официального интернет-портала об инвестициях в искусство <http://artinvestment.ru/invest/analytics/>

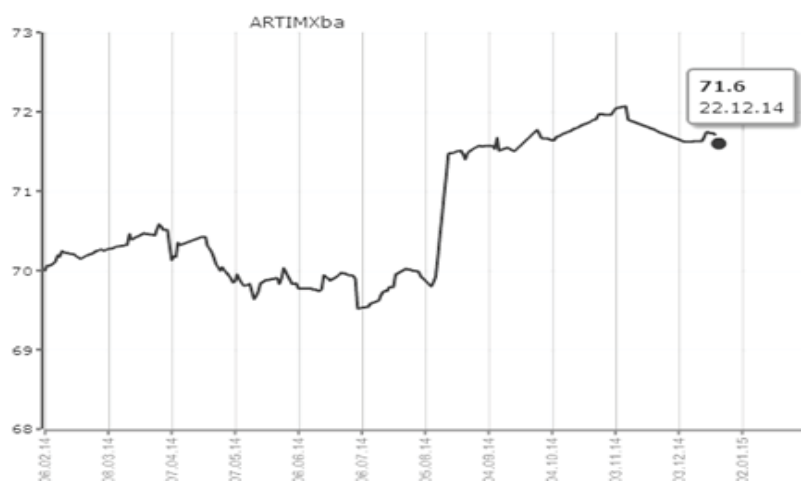
Таблица 3

Рейтинг русских аукционов в сегменте живописи и графики по итогам 2013 года
(в рублях)

№ п/п	Аукционный дом	Результат в сегменте ИЗО, в руб.
1.	«Кабинетъ»	141 311 200
2.	«Совком»	126 099 000
3.	«Русская эмаль»	93 262 550
4.	«VLADEY»	71 703 450
5.	«Русские сезоны»	64 824 500
6.	«ВЕАД»	37 387 310
7.	«Знакъ-Арт»	35 497 000
8.	«Магнум Арс»	33 325 800
9.	«Дом антикварной книги в Никитском»	29 055 200
10.	«Три века»	21 040 000
11.	«РАД»	13 924 000
12.	«Шишкин»	10 916 500
13.	«Литкабинет»	2 603 000
Итого:		680 949 510

Рисунок 3

График индикатора покупательной активности



Источник: данные официального интернет-портала об инвестициях в искусство <http://artinvestment.ru/invest/analytics/>



График индикатора покупательской активности в сегменте русского искусства ARTIMXba-RUS (см. рисунок 3) с середины июля 2014 года демонстрирует существенный рост, что, возможно, связано с макроэкономической ситуацией в экономике, а именно падением цен на нефть на мировом рынке и ослаблением рубля. В этой связи инвесторы диверсифицируют инвестиционные вложения, в том числе в предметы искусства, в частности, в сегменте русского искусства.

Можно предположить, что рост покупательской активности в условиях экономической нестабильности должен вызвать рост цен на предметы искусства, то есть рынок будет находиться на пороге своего оживления.

Значительный рост в последнем десятилетии показали ярмарки искусства. На рынке продолжают преобладать несколько интернациональных ярмарок, такие как Art Basel и Art Basel Miami, FIAC и The Frieze Art Fair в Лондоне для современного искусства и арт-ярмарка TEFAF в Маастрихте преимущественно для классического искусства, антиквариата и современно искусства.

Развитие инвестиций в искусство характеризуется увеличением количества институтов как традиционных, так и инновационных, которые появились сравнительно недавно и привнесли на рынок новые финансовые инструменты.

Особое место на рынке объектов коллекционного спроса занимают банки. Они реально осознают потенциал рынка искусства как средства расширения круга клиентов и размещения свободных активов. Большинство ведущих западных банков являются спонсорами крупнейших ярмарок искусства, в частности Deutsche Bank и UBS. Аналитические отчёты и экономические обзоры банковской статистики указывают на то, что основными арт-услугами, предоставляемыми банками, являются развлекательные мероприятия: арт-ярмарки и музейные выставки, а также оценка предметов искусства и консультации по покупке и продаже предметов искусства. Банки также предлагают воспользоваться предметами искусства как гарантией банковского кредита. Последнее место в рейтинге арт-услуг банков занимают инвестиционные фонды художественных ценностей, однако и они показывают тенденцию к росту.

Анализ рынка искусства говорит о его институциональном развитии по всему миру. Происходит развитие как традиционных площадок, таких как аукционные дома, ярмарки, так и появляются новые институты – биржи, инвестиционные фонды художественных ценностей. Наблюдается активное приобщение к информационным технологиям: торги переходят на электронные площадки в интернет, происходит глобализация рынка. Банки входят в число основных участников рынка и включают услуги, связанные с искусством, в список услуг, предоставляемых клиентам. Во многом это связано с конкуренцией на банковском рынке и необходимостью диверсификации активов.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Федеральный закон от 15.04.1993 N 4804-1 (ред. от 23.07.2013) “О вывозе и ввозе культурных ценностей” (Federal’nyj zakon ot 15.04.1993 N 4804-1 (red. ot 23.07.2013) “O vyvoze i vvoze kul’turnyh cennostej”).

Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ “Об инвестиционных фондах” (Federal’nyj zakon ot 29.11.2001 № 156-FZ “Ob investicionnyh fondah”)

Автономов Ю. Взгляд на искусство через призму экономической теории. Спрос на рынке изобразительного искусства. //“Неприкосновенный запас”. № 6 (32). 2003. С.2 (Avtonomov Ju. Vzgljad na iskusstvo cherez prizmu jekonomicheskoj teorii. Spros na rynke izobrazitel’nogo iskusstva. //“Neprikosnovennyj zapas”. № 6 (32). 2003. S.2)

Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия. Учебное пособие. 6-е изд., стер. М.: КНОРУС. 2012. 232 с. (Lahmetkina N.I. Investicionnaja strategija predprijatija. Uchebnoe posobie. 6-e izd., ster. M.: KNORUS. 2012. 232 s.)

Сктерщиков С. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 224 С. (Сктерщиков С. Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 224 С.)

Singer L. Rivalry and externalities in secondary art markets // Journal of Cultural Economics. 1981. № 5. P. 1-13.

Официальный интернет-портал об инвестициях в искусство <http://artinvestment.ru/invest/analytcs/> (Oficial’nyj internet-portal ob investicijah v iskusstvo)

Официальный интернет-портал ярмарки искусства TEFAF ART MARKET REPORT www.tefaf.com/.../tefafmedia/ (Oficial’nyj internet-portal jarmarki iskusstva)

