



Алексей Александров,
*помощник председателя
правления, начальник
департамента персональных
банковских услуг УкрСиббанка
BNP Paribas Group*

Желание состоятельных людей, в том числе и наших клиентов, диверсифицировать свой капитал, заставляет их искать ниши для нового инвестирования. В последние годы в этом качестве всё чаще выступает изобразительное искусство. Иногда клиенты способны сами разобраться в том, куда стоит вкладывать деньги, но, как правило, им нужен совет: какому художнику отдать предпочтение и почему, по каким ценам продаются его работы на мировых аукционах, нужно ли проводить экспертизу или реставрацию работы и кто может её сделать, как обеспечить сохранность своего приобретения и т. д. Всё это и есть арт-банкинг, то есть финансово-консультационное сопровождение инвестиций в искусство.

В Украине деньги вкладывают главным образом в отечественную и русскую классику, работы мастеров рубежа XIX–XX вв., картины современных, но уже получивших признание, художников. Некоторые приобретают работы ещё не оценённых по достоинству авторов, однако это сопряжено с большим риском. Следуя всем этим веяниям, мы с коллегами стали читать специальную литературу. Среди прочих книг была и «Как продать за 12 миллионов чучело акулы» Томпсона. Честно говоря, мы были поражены, с каким блеском, порой из ничего, делаются колоссальные деньги. Правда, насколько такое возможно в Украине, не знаю.

У нас услуга арт-банкинга только на стадии зарождения, да и вся банковская система страны достаточно молода, как и её арт-рынок. Поэтому по сравнению с Западом, где уже давно существуют паевые инвестиционные фонды, задача которых — инвестирование в предметы искусства и проведение операций по их купле-продаже, где столетиями работают аукционные дома и вся информация о продажах доступна, где не существует особых сложностей с ввозом и вывозом предметов искусства, нам приходится очень трудно. Во-первых, в большинстве случаев невозможно проследить провенанс вещи. Крайне редко известна история трёх-четырёх продаж, и поэтому понять, насколько хорош данный предмет как инвестиционное вложение, довольно сложно. Во-вторых, абсолютно непрозрачно то, что на фондовом рынке называется листингом. Отсутствует некий официальный показатель, доходность по которому служит ориентиром для сравнения результативности инвестиций. Совокупность этих факторов обуславливает, в свою очередь, сложности со страхованием: соответствующие компании не могут предложить, например, покрытие риска от подделок, потому что не могут его рассчитать.

Много проблем возникает и в том случае, когда избранный для инвестирования объект находится на западном рынке: сначала нужно решить непростой вопрос о выводе денег, а затем о ввозе и возможности (при необходимости) последующего вывоза произведения искусства. В отличие от России, где эти проблемы уже решены, наше законодательство очень ограничивает клиентов.

И последнее. Хотя официально везде говорится, что мы как банк можем выдавать кредиты на покупку произведений искусства, на самом деле механизм подобного кредитования отсутствует. Хотя, повторюсь, клиенты, интересующиеся арт-банкингом, уже есть, и благодаря им мы начали работать как с партнёрами с рядом галерей и антикваров. Направление это признаётся очень перспективным, но только после законодательного урегулирования всех вопросов оно заработает в полную силу.



Николай Белоусов,
*владелец галереи
«НьюАрт»*

На мой взгляд, существуют три варианта инвестиций в произведения искусства.

Первый — когда инвестор покупает по сравнительно невысокой цене картины определённого художника при его жизни и таким образом за какой-то период собирает коллекцию его работ. Воспользоваться плодами такой инвестиции вы сможете, скорее всего, по прошествии многих лет, либо ими воспользуются ваши дети и внуки, за что будут весьма вам благодарны.

Второй вариант — когда вы инвестируете в работы автора, который выделяется в художественном сообществе и уже начинает котироваться у коллекционеров. В этом случае стоимость работ будет, конечно, выше, чем в первом варианте.

Третий вариант — инвестиции в беспорного, не выходящего из моды лидера. Здесь сумма инвестируемых средств не может быть малой, но и заработаете вы больше всего, так как состоятельных людей в мире тоже всегда больше, чем вещей, которые они хотели бы купить. Если у вас появится сразу несколько потенциальных покупателей, то, вполне вероятно, что в итоге вы получите сумму большую, чем реальная стоимость этой работы. Но и тот, кто её купит, тоже не проиграет, так как найдётся несколько желающих приобрести это же произведение, заплатив за него ещё большую сумму.

Прекрасно, если вы можете совместить расчёт с удовлетворением своих эстетических потребностей. Человек, живущий в окружении произведений искусства, острее чувствует, и жизнь его становится более гармоничной полноценной. То есть, он получает дивиденды в виде дополнительного удовольствия от созерцания произведения искусства и, конечно же, от обладания им.



Борис Зелинский,
соруководитель проекта
«Арт-Бульвар»

Начну с цитаты из книги Дональда Томпсона «Как продать за 12 миллионов чучело акулы»: «Если вы будете щеголять шикарной спортивной машиной, это могут счесть

вульгарным. Небольшую яхту могут позволить себе многие. Но искусство поможет вам выделиться из толпы». Я думаю, что часть отечественной буржуазии начинает это понимать. Приобретать произведения искусства и разбираться в нём, посещать выставки и галереи и даже обучаться на искусствоведческих курсах становится признаком хорошего тона (или модным веянием). Исходя из этого, предполагаю, что с середины 2011 г., после того как цены на произведения искусства достигнут своего минимального уровня, начнётся обратный процесс, а в 2012-м, в год проведения чемпионата Европы по футболу, эта тенденция только усилится. Важную роль может сыграть и присоединение Украины к таможенному союзу Россия – Белоруссия – Казахстан, что даст возможность отечественным антикварам и галеристам значительно расширить рынок сбыта.

Я убеждён, что картины ведущих украинских живописцев сильно недооценены. Напомню слова, сказанные главой аукционного дома Sotheby's Тобиасом Майером: «Цена на работу топового художника (речь шла о ведущих американских художниках. — Прим. Б. З.) может достигать стоимости большой и шикарной квартиры в Нью-Йорке». Приведу пример: стоимость роскошной квартиры в Киеве может доходить до €1 млн. и более, но работы топовых украинских художников вряд ли дотянут до десятой части этой суммы. То есть, потенциал рынка украинских художников огромен.

Ядро моей личной коллекции, а также экспозиции нашей галереи составляют произведения крымских живописцев 1950–1980-х гг. Этот период на сегодняшний день я считаю наиболее инвестиционно привлекательным. Объясню, почему. Во-первых, крымская школа считалась и считается одной из самых сильных не только в Украине, но и во всём Союзе. Это обусловлено прежде всего тем, что у её истоков стояли выдающиеся живописцы И. Айвазовский, К. Богаевский, М. Волошин, К. Коровин, А. Куинджи и др. Во-вторых, эта школа, в отличие, допустим, от закарпатской, была не столь локальной, а потому её лучше знали. Работы многих крымских мастеров хранятся в музеях не только Украины, но и стран ближнего и дальнего зарубежья. В-третьих, я думаю, что помимо нескольких раскрученных имён, таких как В. Цветкова, Ф. Захаров, П. Столяренко, С. Яровой, есть ещё много художников, имена которых менее известны (и соответственно ценовой уровень работ невысок), но чьё творчество очень талантливо и самобытно. Это такие мастера, как М. Афанасьев, Я. Басов, С. Бакаев, В. Бернадский, А. Сухоруких, В. Филатов и др.

В-четвёртых, на рынке не так часто попадаются подделки под крымских живописцев этого периода, а значит, меньше проблем с атрибуцией.

В целом же, говоря о тенденциях отечественного арт-рынка, хочу заметить, что, если в 1990-е и 2000-е гг. наблюдался стремительный рост цен на произведения художников XIX — начала XX в., в 2000-е — на произведения 1920–1940-х гг. и уже возрастал спрос на работы послевоенного периода, то вполне логично предположить, что во втором десятилетии XXI в. значительно усилится интерес к произведениям, созданным в 1950–1980-е гг. Тем более, что хорошие работы XIX — начала XX в. хранятся в музеях или частных коллекциях и практически не появляются на рынке.



Джин Шапиро,
глава аукционного дома
«GENE SHAPIRO» (Нью-Йорк)

Ситуация, которая сложилась сейчас на рынке русского и украинского искусства, как, впрочем, и на рынке искусства в целом, довольно нестабильна и в неко-

тором роде неоднозначна. К сожалению, информация, предоставляемая профильными изданиями о продажах тех или иных произведений искусства за баснословные деньги, создаёт у покупателей ложное представление о состоянии рынка, ибо основная масса работ (ок. 95%) стоит гораздо меньше, чем эти картины.

Рынок картин средней стоимости (middle market), т. е. дешевле \$50 тыс., действительно стал очень избирательным. Большое количество вещей, которые легко уходили ещё два-три года назад, сейчас продать чрезвычайно сложно. Поэтому, в частности, наш аукционный дом старается установить на работы минимальный эстимейт, чтобы просто увеличить вероятность их продажи.

Что касается инвестиционного климата, то на сегодняшний день он весьма благоприятен, поскольку рынок находится в ситуации «buy low sell high» («купить дешевле, продать дороже»), наиболее выгодной для вложений. Сегодня возможно покупать вещи по ценам, немыслимым те же два-три года назад. А так как арт-рынок знаменит своими циклами, инвесторы имеют огромные возможности для вложения денег и, соответственно, заработка.

Все вышеперечисленные тенденции характерны для каждого сегмента арт-рынка, но, в особенности, для рынка русского искусства, поскольку он является самым молодым и обладает высокой волатильностью.

Относительно же рисков — во все времена они одни и те же; главное — старательно избегать подделок.

С точки зрения инвестиций наиболее привлекательным направлением, на мой взгляд, является современное русское искусство: цены в этом секторе упали настолько, что их повышение в недалёком будущем сулит хороший доход.



Галина Алавердова,
искусствовед-эксперт

Всем ясно, что нынешнее состояние украинского арт-рынка является отражением текущей финансово-экономической ситуации. Продолжающийся вот уже более двух лет кризис изменил и расстановку сил на этом рынке. В выигрыше ока-

зались те собиратели, которые ещё совсем недавно создавали ажиотаж, покупая за любые деньги всё, что продавалось. Сегодня вновь пришло время покупать, но теперь уже в иной обстановке, без ажиотажа, тщательно выбирая, торгуясь, диктуя антикварам и галеристам свои условия. Что ж, всё идёт по плану, точнее, по законам рыночной экономики. Конкуренция между покупателями снизилась, о чём свидетельствуют аукционные торги, где торгов-то, по сути, и нет. Продажа без повышения отличается от галерейной разве что не всегда желаемой публичностью. Да и цены на произведения украинских художников, возглавляющих рейтинги, поубавились. И не нужно сравнивать Киев с Лондоном или Парижем. У нас всё по-другому, потому что другие мы.

Хочется приободрить другую группу собирателей, представители которой в силу своих умеренных материальных возможностей до кризиса покупали не слишком дорогие или совсем недорогие произведения: рынок современного искусства в вашем распоряжении. Его ценовый диапазон огромен. Безусловно, здесь вы не отыщете имён мировой величины, гарантирующих стопроцентную надёжность инвестиций: ну, нет в Украине ни Уорхолов, ни Фрейдов, ни Ротко etc. Но присмотритесь повнимательнее к работам на выставках, задержитесь подольше в галереях, и вы обязательно найдёте то, что тронет ваше сердце, украсит интерьер либо, в конце концов, станет свидетельством вашего финансового благополучия. Не останутся в накладе и ценители, к примеру, живописи, предпочтения которых отданы классике. Если антиквариат вам не по карману, обратите внимание на произведения талантливых художников, получивших академическую выучку и работающих в классической традиции. Они — ученики учеников ваших кумиров: Шовкуненко, Яблонской, Пузырькова, Эрдели, Бокшая и других корифеев. Не привлекает академическая школа, не хочется тратиться на модернистов, — найдётся золотая середина: десятки имён замечательных киевских, харьковских, одесских мастеров, в творчестве которых прекрасная профессиональная подготовка сочетается с новаторскими поисками и экспериментом. К сожалению, несколько поколений наших художников стали жертвами советской социально-политической системы, державшей их взаперти, не дававшей интегрироваться в мировой художественный процесс. Кроме того, отсутствие внутреннего арт-рынка, зависимость от госзаказа

лишали многих из них свободы творческого выбора. И всё же на этом невесёлом фоне зародились, выросли и окрепли те направления современного украинского искусства, создатели и последователи которых успешно работают и сейчас, постепенно вводя Украину в международный художественный контекст. Возможно, именно теперь целесообразно оказаться обладателями этих интересных и пока не столь дорогих произведений, авторы которых уже стали или ещё станут классиками украинского искусства XX и XXI века.



Елена Олейник,
коллекционер

Главное отличие инвестиций в искусство состоит в невероятной увлекательности процесса коллекционирования и том удовольствии, которое оно приносит. Конечно, любая инвести-

ционная деятельность сопряжена с подъёмами и падениями цен, и вы всегда можете много заработать и столько же потерять. Однако, вложив деньги в редкое произведение, вы имеете шанс достаточно дорого его продать, потому что даже во время кризиса ни один серьёзный коллекционер не упустит возможности приобрести стоящую вещь. Уточню, что в данном случае речь идёт об антиквариате. Произведения же современного искусства — это, скорее, мода. В период высоких цен у людей было достаточно денег, чтобы покупать такое искусство и постигать его. Но с точки зрения инвестирования главное здесь — правильно собранная коллекция. Нужно понимать также, что через 300 лет в музее на самом видном месте может висеть работа не признанного при жизни мастера, а успешный в прошлом художник окажется забытым. Основной принцип инвестирования в современное искусство — продавать, когда все покупают, и покупать, когда все продают.

Самые выгодные объекты инвестирования — не столько не отдельные произведения, сколько готовые коллекции. В них — и опыт собиравшего, и годы, затраченные на их формирование, и суммарная ценность представленных в них произведений. В Украине существуют совершенно уникальные частные коллекции. И приобретение такого собрания, скажем, инвестиционным фондом либо отдельным инвестором — гарантия выгодного вложения средств.

Вообще я считаю, что инвестировать надо в то, что нравится. Нравится фарфор — инвестируйте в фарфор, нравится живопись — в живопись. Если вам по душе классицизм или модерн — покупайте мебель, предметы декоративно-прикладного искусства, картины любимой эпохи, и живите в том, что вам нравится. Те предметы и произведения, которыми вы себя окружите, не состарятся и уже не выйдут из моды, а будут становиться только ценней.



Игорь Чабан,
издатель, медиаэксперт

Инвестиции в предметы искусства — вещь неблагодарная, если пытаться их делать без серьёзной подготовки. Любое вложение предполагает наличие знаний, а желателен и со-

ветчика — возможно, такого, как ваш журнал. Когда речь заходит об инвестициях в искусство, я вспоминаю, как в начале 90-х заглянул на Подоле в один подвальчик, где много лет была точильная мастерская, а потом появилась надпись «Новый антиквариат». Всё было в стилистике развития кооперативного движения. Перед прилавком стоял колоритный парень с бритым затылком, обсуждавший с продавщицей покупку пары «антиквариатов» для нового банковского офиса. А девчужка, возможно, вчерашняя официантка отсюда же, с Подола, «впаривала» ему турецкую гипсовую статуэтку. Или не турецкую, а очень даже нашу кооперативную.

Вот и получается: кто-то в те годы инвестировал в землю, кто-то собрал уникальные коллекции, а кто-то обогащал кооперативы. И это тоже были инвестиции. Теперь же существуют умельцы по состариванию «нового антиквариата», и поэтому арт-инвестиции даже больше, чем прежде, требуют осторожности.

Кстати, еще в 1995 г., находясь под впечатлением той своей далёкой встречи в «Новом антиквариате», я создал с партнёром журнал, который назывался «Арт-лайн». Правда, просуществовал он недолго, но это была первая робкая попытка посмотреть на то, что называется сейчас арт-рынком, глазами профессионалов.

Но вернёмся к инвестированию. В предыдущую пятилетку в чиновничьей среде было распространено коллекционирование черепков, глечиков, коромысел и деревянных вёдер, которое так и осталось уделом небольшого круга желающих понравиться идейному вдохновителю такого «сбирательства». А вообще коллекционерская и околосборительская среда производит впечатление весьма пёстрой. В ней «плавают» и гоняющиеся за модой «богатенькие карасики», и настоящие акулы, которые в состоянии отфильтровывать качественные предметы. Я знаю, например, одного выдающегося артиста, собравшего ещё в советское время уникальную коллекцию предметов искусства. Как понять, инвестиция это была или просто любовь к прекрасному? Скорее всего, и то, и другое.

Что касается инвестиционного потенциала, то, наверное, в период кризиса инвестиционный рынок сам определяет, где деньгам спокойнее. Я не являюсь специалистом в этой сфере, но думаю, что при отсутствии шальных денег, самые правильные инвестиции — в трёхлитровые банки с обратной закруткой, а можно и в литровые, в зависимости от финансового состояния инвестора...



Сергей Сурнин,
*владелец салона
«ИнтерАртСервис»*

Человеческая природа такова, что люди вкладывают деньги с опаской и неохотой, причём всегда и везде. В нашей

стране, где капиталистические отношения только формируются, этот вопрос имеет особую остроту. Что касается антиквариата, то в этой сфере вообще отсутствуют как правовые, так и экономические предпосылки для прогноза.

Во-первых, не существует нормативно-правового акта, регламентирующего торговлю антиквариатом. Государство не может дать определения таким понятиям, как, например, «антикварный салон», «арт-дилер», «аукционист», «коллекционер», «эксперт», «оценщик» и пр., хотя де-факто рынок жив и торговля предметами старины идёт.

Во-вторых, не существует экономического регулятора подобной сферы. Никто в нашей стране не сможет точно или хотя бы приблизительно оценить объём антикварного рынка, его обороты и трудовую занятость. Нет системного подхода в оценке предметов старины и искусства. Ценообразование носит не экономический, а прецедентный характер и зависит не от мировых индексов цен на антиквариат, а от успешной деятельности конкретных дилеров, обладающих определённым авторитетом в этой области. Антиквар, занимающийся мебелью, имеет свою шкалу рентабельности, у того, кто специализируется на живописи, эта шкала другая, у коллекционера предметов декоративно-прикладного искусства — третья, а у оценщиков в ломбардах — четвёртая.

И, наконец, непрозрачная, запутанная фискальная и таможенная политика не способствуют динамичному развитию этого сектора. А значит, любое инвестирование в предметы антиквариата и искусства в Украине имеет определённые риски.

Сфера моей деятельности — бумажный антиквариат: карты, планы городов, букинистика, филокартия, фотография. Это направление имеет серьёзный потенциал, ведь бумажный антиквариат очень информативен в силу своей документальности. К тому же, он отлично вписывается в интерьеры кабинетов, приёмных, гостиных. На подобные вещи существует стабильный спрос. Однако пока отсутствует экспертная классификация предметов старины, а торговля ими носит стихийный характер, пока рынок не регламентирован нормативно-правовыми актами, инвестирование в антиквариат и искусство как совершенно чёткая форма финансовой деятельности не сможет сложиться окончательно.