



Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики



Центр развития

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА

2018 год

РЕЗЮМЕ	2
1. ОБЗОР МИРОВОЙ ИНДУСТРИИ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ И СИТУАЦИИ НА АРТ-РЫНКЕ	5
2. ОБЗОР СИТУАЦИИ НА РОССИЙСКОМ АРТ-РЫНКЕ	27
3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АРТ-РЫНКА В РФ	49
4. ПЕРСПЕКТИВЫ ГЛОБАЛЬНОГО И РОССИЙСКОГО АРТ-РЫНКОВ	55

Автор: Седых И. А.

РЕЗЮМЕ

В настоящий момент на предпочтения современного общества все большее влияние оказывает визуализация, предполагающая создание и воспроизведение различных образов. По экспертным оценкам, глобальная индустрия визуальных искусств является одним из самых крупных креативных направлений по объему индустрии и абсолютным лидером по количеству созданных рабочих мест. Так, по оценкам международной аналитической компании Ernst&Young, объем мировой индустрии визуальных искусств составил 391 млрд долл. в 2013 г.

Важной частью визуальной культуры являются традиционные и цифровые изобразительные искусства: живопись, графика, скульптура, фотография. Рынок продуктов индустрии изобразительных искусств или арт-рынок – один из наиболее специфичных в мире и существенно отличается от отраслевых секторов. В частности, это касается практически постоянного роста цен на созданные предметы искусства, а также невозможности установления контроля над ценами. Это делает вложения в искусство альтернативой традиционному инвестированию. Среди ключевых тенденций развития арт-рынка стоит отметить постепенную глобализацию сектора, рост онлайн продаж предметов искусства и развитие полноценных электронных площадок по торговле предметами искусства, развитие сегмента демократичного искусства, а также появление новой движущей рыночной силы – современных художников.

Согласно данным отчета The Art Market (Arts Economics), объем мирового арт-рынка в 2017 г. составил почти 64 млрд долл. (+12% по сравнению с 2016 г.). Рынок начал расти после снижения, наблюдавшегося в 2015–2016 гг., несмотря на сохраняющиеся политические и рецессионные риски. Драйвером роста стали продажи в сегменте самых дорогих работ (свыше 1 млн долл.). Такая ситуация считается типичной для арт-рынка. В ближайшем будущем ожидается сохранение положительной динамики. Также продолжит увеличиваться разрыв между верхним ценовым сегментом, в большинстве случаев являющимся мощным драйвером роста, и остальными сегментами.

Наиболее покупаемой категорией искусства являются работы старых мастеров: около 70% всех покупок – работы этого периода. Тем не менее, растет спрос на современное искусство, также растут и цены на него. Так, по данным Artprice.com, в 2017 г. средняя цена на современный арт-объект выросла до почти 28 тыс. долл. (+6% к уровню 2016 г.).

В страновом разрезе на данный момент абсолютным лидером остается США с долей рынка более 40%, по данным Arts Economics. Рыночные доли остальных участников ТОП3 – Китая и Великобритании – 21% и 20% соответственно. Усилению позиций Китая способствовала профильная госполитика, направленная на популяризацию современного китайского искусства, и развитие аукционного бизнеса в стране. Что касается РФ, то ее позиции на мировом рынке предметов искусства очень слабые (менее 1% по экспертным оценкам). При этом русское искусство продолжает пользоваться спросом на глобальном арт-рынке. По данным Artinvestment.ru объем продаж русского искусства на мировых аукционах составил в 2017 г. 455 млн долл. (+59% к уровню 2016 г.). Рост был обусловлен, в том числе, качеством лотов, выставляемых на торги.

Движущими силами на глобальном арт-рынке являются аукционные дома и арт-дилеры, при помощи которых осуществляются практически все официальные сделки купли-продажи. Среди

аукционных домов абсолютными мировыми лидерами являются Christie's и Sotheby's. Что касается влиятельных арт-дилеров, то среди них можно отметить такие галереи с мировым именем, как Gagosian Gallery (США), Mannour (Франция), David Zwirner Gallery (США) и др. К сожалению, российские галереи в мировые рейтинги не включены.

В 2017 г. доля продаж арт-дилеров на мировом арт-рынке составила 53% или 34 млрд долл. (+4% к уровню 2016 г.), а аукционных домов – 47% и 29 млрд долл. (-17% к уровню 2016 г.). Наблюдается перевес в сторону дилеров.

Наряду с художниками, профессиональными посредниками и публикой, классическими субъектами арт-рынка являются частные и корпоративные коллекционеры. Частные коллекционеры исторически выступают ключевыми потребителями предметов искусства на арт-рынке. Согласно данным Larryslist.com, в 2016 г. более 25% крупных частных коллекционеров мира проживали в США, в Германии – 9%, в Великобритании и Китае – по 7%. Количество коллекционеров в других странах существенно ниже. Что касается корпоративных коллекционеров, то это, как правило, частные компании, приобретающие предметы искусства в целях инвестирования или проявления социальной ответственности.

Теперь об арт-рынке в РФ. Российский рынок предметов искусства, по мнению ряда экспертов, находится на стадии формирования. Негативным фактором, тормозящим его развитие, является низкая прозрачность рынка, что отпугивает потенциальных инвесторов, в том числе зарубежных. Также сказывается слаборазвитая система экспертизы, которая способствует росту подделок на рынке. Нехватка «качественного» товара сказывается на уровне проводимых торгов. Полностью раскрыть финансовый потенциал работ не позволяют существующие механизмы продвижения художников и их работ. Кроме того, рынок достаточно чувствителен к внутренним и внешним политическим событиям.

Однако совершенствование законодательства может помочь с решением ряда проблем на российском арт-рынке. Так, упрощение процедур ввоза-вывоза предметов искусства в 2017 г. (изменение таможенной и налоговой практик, изменение статуса частных музеев и т.д.) может простимулировать отечественный рынок. Упростится организация выставок для частных музеев, а также увеличится объем законного ввоза предметов искусства для дальнейшей продажи. Стандартизация деятельности экспертов должна повысить прозрачность рынка и сократить число подделок в обороте.

Среди стимулирующих рынок факторов стоит отдельно отметить наличие на рынке художников-брендов, имеющих международную значимость (например, Илья и Эмилия Кабаковы, ГРУППА AES+F и др.). Кроме того, сами игроки теперь заинтересованы в повышении прозрачности рынка, что способствует развитию отечественных инструментов для оценки сектора. Активно развивается арт-инфраструктура, включая проекты коммерческого и интеллектуального потребления. Возможность совершения онлайн покупок постепенно вовлекает в арт-рынок и регионы, которые пока в него практически не интегрированы.

По данным Artinvestment.com, в 2017 г. совокупный объем продаж на внутреннем аукционном российском рынке составил почти 9 млн долл. (+24% к уровню 2016 г.). Однако, если сравнивать с докризисным периодом – показателем 2013 г. (21 млн долл.), то арт-рынок так и не восстановился после падения в 2014 г.

В ассортиментном разрезе, в 2017 г. на российском арт-рынке по информации Artinvestment.com популярностью пользовались работы шестидесятников и семидесятников, которые перешли в категорию антиквариата. Однако сейчас, по мнению галеристов, самое подходящее время приобретать произведения современных русских художников, спрос на него в ближайшие пять лет только вырастет.

Что касается количественных показателей рынка современного российского искусства, то его объем, с учетом галерейных продаж, был впервые оценен в 2017 г. По данным проекта InArt объем продаж работ российских современных художников с июня 2016 г. по май 2017 г. составил примерно 23 млн долл. При этом, наиболее востребованным видом современного искусства оказалась живопись, на втором месте по популярности находится фотография, на третьем – графика.

К сожалению, полная официальная статистика о количестве ввозимых и вывозимых арт-предметов на данный момент отсутствует. По экспертным оценкам в настоящее время 80% арт-предметов ввозится и вывозится нелегально, а годовой оборот предметов культурного наследия составляет более 200 млн долл. По официальным данным этот показатель за восемь месяцев 2018 г. составил почти 27 млн долл. Причем объем импорта явно превалирует над экспортом.

Ключевыми игроками на российском арт-рынке, как и во всем мире, являются аукционные дома (более 20 организаций) и арт-дилеры (около 100 значимых галерей и около 5 тыс. частных арт-дилеров). Что касается географии, то большинство арт-компаний находится в Москве и Санкт-Петербурге. Ведущими аукционными домами в РФ, согласно рэнкингу Artinvestment.ru, являются VLADEY, AI Аукцион, COBKOM, и Кабинет др. Самыми известными галереями сегодня являются московско-лондонская Ovcharenko (бывшая «Риджина») и московская XL.

В РФ, по информации аналитических компаний, проживает девять крупных частных коллекционеров. Средних и мелких коллекционеров насчитывается несколько сотен. Что касается корпоративных коллекционеров, то они сейчас все больше рассматривают коллекционирование не как альтернативное инвестирование, а больше как социальный проект, направленный преимущественно на сохранение культурного наследия. Среди них – Газпромбанк, СДМ-банк, ЮниКредитБанк и др.

В отношении господдержки сектора стоит отметить, что самостоятельной государственной программы поддержки именно художников в РФ пока не разработано. Однако действует ряд проектов, позволяющих содействовать развитию индустрии. Кроме того, коммерческие игроки российской индустрии изобразительных искусств начали организовывать свои собственные программы поддержки (например, программы Фонда поддержки современного искусства ВИНЗАВОД и частного Музея современного искусства «Гараж»).

Таким образом, можно сделать вывод, что российский арт-рынок, несмотря на существующие проблемы и стоп-факторы, имеет потенциал для дальнейшего развития.

1. ОБЗОР МИРОВОЙ ИНДУСТРИИ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ И СИТУАЦИИ НА АРТ-РЫНКЕ

1.1. Понятие и сущность изобразительных искусств. Обзор ситуации в мировой индустрии изобразительных искусств

В современном мире визуальные искусства (включающие в себя такие направления как *изобразительное искусство*, конструктивное искусство и декоративно-прикладное творчество)¹ сегодня приобретают особую актуальность по причине роста влияния зрительных образов на сознание современного общества, формирование его ценностных предпочтений и создаваемую им среду. Усиление роли визуализации (высокая скорость производства и потребления визуальных продуктов, экранность жизни современного человека и т.д.), по мнению ряда исследователей, стало причиной появления большого количества новых творческих направлений, а также сделало визуальную культуру доминирующей в современном обществе.

Однако в отношении количественных оценок этого креативного сегмента возникают сложности по причине ограниченности доступных статистических данных. Тем не менее, в отчете по возможности приведены наиболее актуальная информация. Так, по данным совместного исследования Международной конфедерации обществ авторов и композиторов CISAC и аналитической компании Ernst&Young, в 2013 г. объем мировой индустрии визуальных искусств составил 391 млрд долл. Визуальное направление, по экспертным оценкам, является одним из самых крупных по объему и абсолютным лидером по количеству созданных рабочих мест (см. рис. 1).

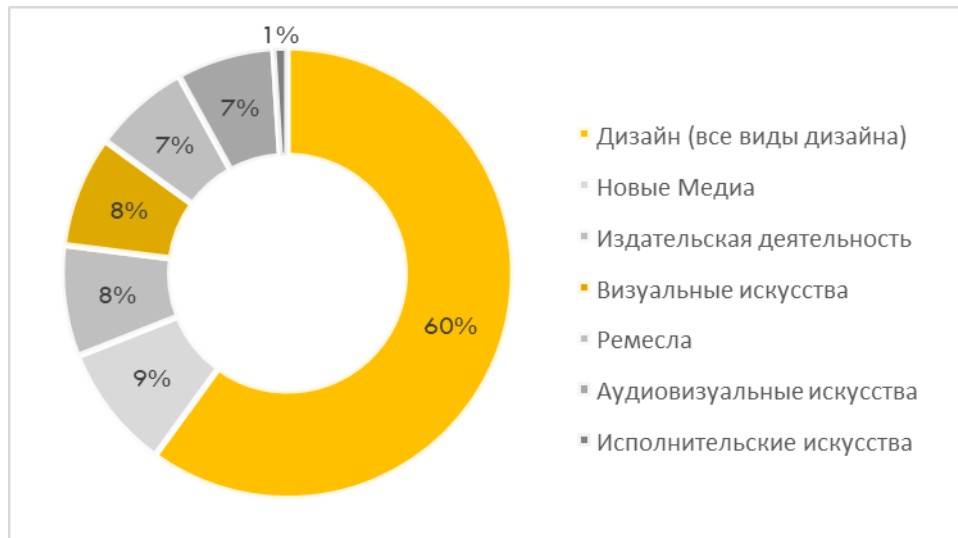
¹ Согласно сложившейся мировой практике к конструктивным искусствам, как правило, относят архитектуру и дизайн. Однако могут быть и другие варианты классификаций. Что касается декоративно-прикладного творчества, то здесь подразумевается совокупность различных отраслей творческой деятельности, направленных на создание художественных изделий с утилитарными и художественными функциями (например, ковка, керамика, гобелен, витраж и т.д.). Понятие изобразительных искусств раскрыто в тексте настоящего исследования.



Источник: на основе данных CISAC и Ernst&Young.

Рис. 1. Сравнение индустрии визуальных искусств (без учета конструктивного сегмента, но с включением антиквариата) с другими креативными индустриями, 2013 г.

Что касается экспортного потенциала индустрии визуальных искусств, включая изобразительные искусства, то по данным ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) от 2012 г., в общем объеме мирового экспорта продукции ключевых креативных индустрий (за исключением видеоигр и разработки ПО) доля визуальных искусств составляет 8%. При этом дизайн (включены все дизайн-направления), являющийся составной частью визуальных искусств, выделен в отдельный сегмент по причине высокого удельного веса – 60%. Это объясняется высоким спросом на предметы дизайна во всем мире и возможностью промышленного тиражирования таких объектов. Без учета дизайнерского сегмента показатель визуальных искусств является одним из самых высоких по сектору. Распределение всех экспортных креативных направлений представлено на рис. 2.



Источник: на основе данных ЮНКТАД (UNCTAD).

Рис. 2. Экспорт продукции ключевых креативных индустрий, 2012 г., в %

В данном исследовании будет подробно рассматривается подсегмент глобальной индустрии визуальных искусств – направление изобразительных искусств, а также, соответственно, мировой рынок предметов искусства. В настоящий момент под *изобразительными искусствами* понимают раздел искусств, где использующий изображение деятель искусства (художник, скульптор и т.д.), наглядно показывает действительность в осязаемых зрением художественных формах. Изобразительные искусства включают в себя различные виды живописи, графики, фотографии и скульптуры.

Кроме того, не стоит забывать о проникновении цифровизации во все сферы человеческой деятельности, включая и искусство. Так, благодаря массовому внедрению информационных технологий в настоящий момент сформировалось новое направление – цифровое искусство (Digital Art), включающее в себя и новые виды изобразительных искусств (например, цифровую живопись, цифровую фотографию и др.). Возможности постоянно обновляющихся технических средств позволяют создавать все более необычные визуальные решения. Кроме того, некоторые виды изобразительных искусств, например, фотография, уже практически полностью перешли на цифровую основу. Также наблюдается слияние изобразительных искусств с другими секторами, в частности с индустрией развлечений, компьютерными играми.

Таблица 1. Виды физических и цифровых изобразительных искусств

Физические виды изобразительных искусств		Цифровые виды изобразительных искусств	
Традиционная живопись	Вид изобразительного искусства, связанный с передачей зрительных образов посредством нанесения красящих пигментов на поверхность.	Цифровая живопись	Создание электронных изображений с помощью компьютерных имитаций традиционных инструментов художника.
Традиционная графика	Вид изобразительного искусства, использующий в качестве основных изобразительных средств линии, штрихи, точки и пятна.	Векторная графика	Иллюстрация, описываемая при кодировании математическими формулами, определяющими положение объекта, его форму, параметры обводки и заливки.
		Трехмерная графика и анимация	Раздел компьютерной графики, посвященный методам создания изображений или видео путем моделирования объемных объектов в трёхмерном пространстве. При этом 3D-модель может быть реалистичной, вымышленной или полностью абстрактной.
Традиционная фотография	Получение и сохранение статичного изображения на светочувствительном материале (фотоплёнке) при помощи фотокамеры. Основной творческий процесс заключается в поиске и выборе композиции, освещения и момента (или моментов) фотоснимка.	Цифровая фотография	Технология фотографии, которая использует преобразование света светочувствительной матрицей и получение цифрового файла, используемого для дальнейшей обработки и печати.
		Фотоманипуляции (фотоарт)	Соединение частей разных изображений и графических элементов с целью получить совершенно новое произведение со своим смыслом и назначением.
Скульптура	Вид изобразительного искусства, произведения которого имеют объемную форму и выполняются из твёрдых или пластических материалов (например, глины, камня, дерева и т.д.).	Цифровая скульптура	Вид изобразительного искусства, произведения которого имеют объемную форму и выполняются с помощью специального ПО, посредством инструментов которого возможно производить различного рода манипуляции над 3D-моделями, как если бы скульптор работал над обычной глиной.

Источник: составлено автором на основе информации онлайн СМИ и специализированных Интернет-порталов.

Что касается возможностей коммерциализации изобразительных искусств (как физических, так и цифровых), то здесь, как показывает мировая практика, возможны различные варианты. Например, традиционное, и, самое желанное для самих авторов (художников, скульпторов, инсталляторов, фотографов), решение – *создание произведений по собственному замыслу и их реализация с предварительной демонстрацией* публике в выставочных залах художественных галерей, музеев. Для фотографов также актуально сотрудничество с культовыми СМИ.

Здесь, интересным моментом является то, что помимо «работы на себя», признанные деятели в области визуальных искусств также создают рабочие места, организуя собственные бизнес-проекты. Например, американский художник Джефф Кунс, который получил широкое признание в

80-х гг. прошлого века, создал собственную студию-завод Jeff Koons LLC в Нью-Йорке (на сегодня штат составляет 150 сотрудников). Креативная фабрика занимается производством предметов современного искусства по цифровым эскизам художника. Также многие креаторы привлекают для создания своих работ на временной или постоянной основе различных специалистов. Так, например, современный известный американский фотограф Грегори Крюдсон для создания своих снимков задействует команду из 40 человек, среди которых есть осветители, сценографы, костюмеры, стилисты и парикмахеры. А при создании монументального проекта «Облачные ворота» (Cloud Gate) современного британского художника Аниша Капура участвовала команда инженеров. Общественная скульптура, установленная в Чикаго, весит около 100 тонн и состоит из 168 пластин нержавеющей стали, приваренных друг к другу. Кроме того, для того, чтобы отполировать поверхность и добиться ее зеркальности была приглашена команда из 24 человек.

Однако, помимо создания шедевров современного искусства, также возможны и другие, более приземленные варианты монетизации изобразительных искусств, доступные и для начинающих креаторов в этой сфере:

- Выполнение на заказ картин/скульптур в разных техниках, включая цифровую живопись. Сейчас это достаточно популярное направление и такие произведения пользуются спросом практически у всех социальных групп населения. Цена на арт-объект зависит от известности художника, техники исполнения, размеров и т.д.
- Получение авторских отчислений за использование изображения разными производителями. В этом случае основная бизнес-модель – это коллаборация с производителями одежды, обуви, мебели, автомобилей и др.

ПРИМЕРЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ХУДОЖНИКОВ С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ИЗ РАЗНЫХ ОТРАСЛЕЙ

- Японский художник Такаши Мураками сотрудничал с модным домом Louis Vuitton в течение 13 лет (2002–2015 гг.). Мураками рисовал рекламный ролик для Louis Vuitton, оформлял бутики и на протяжении всего периода сотрудничества выпускал коллекции. Знаменитая модель сумки Speedy с Multicolore Monogram и коллекции с камуфляжным принтом и с цветками розы стали знаковой для целого десятилетия.
- В 2010 г. Джефф Кунс по заказу немецкого автопроизводителя BMW расписал один из гоночных автомобилей, создав эксклюзивный арт-кар. Подобные заказы от BMW выполняли все самые знаменитые современные художники такие как, например, Александр Колдер, Олафур Элиассон, Рой Лихтенштейн, Энди Уорхолл, Джон Балдессари, Цао Фей и др. В 2013 г. Джефф Кунс оформил обложку альбома американской певицы Леди Гаги ArtPOP. В центре композиции – скульптура исполнительницы, созданная Кунсом собственноручно, и его фирменный стальной зеркальный шар.
- В 2016 г. немецкая фарфоровая мануфактура Meissen совместно с популярным китайским художником Чжоу Чунья выпустила статуэтки из фарфора по эскизам, созданных им скульптур зеленых собак, которые стали визитной карточкой автора. А также настенные фарфоровые картины. Также художники мануфактуры, расписывают чайные сервизы и вазы авторскими цветочными мотивами художника. Meissen не первый раз сотрудничает с современными художниками и скульпторами. Так, в 20-х гг. прошлого века, мануфактура сотрудничала с

такими скульпторами, как Барлах, Герхард Маркс и Пауль Шойрих. В 2013 г. известная американская скульптор Крисс Антеманн совместно с Meissen выпустила совместную коллекцию. Американский скульптор советского происхождения, Владимир Каневский, исполнил из фарфора Meissen целую оранжерею скульптурных цветочных композиций.

- Самостоятельная продажа предметов простых одежды и аксессуаров, например, футболки, тканевые сумки, с авторскими принтами (рисунки, фотографии)².
- Самостоятельное изготовление и продажа предметов интерьера, ювелирных украшений.
- Проведение различных фотосессий, в том числе нестандартных. Цифровая обработка имеющихся фотографий (коррекция, ретушь), включая создание аватаров для соцсетей.
- Ведение аккаунтов в соцсетях цифровыми художниками и фотографами (демонстрация собственных работ). Получение дохода за счет рекламы.
- Организация физических и онлайн школ рисования, фотографии, скульптуры. Проведение физических и онлайн мастер-классов.
- Реставрационные работы и др.

Также стоит отметить, что арт-достояние позволяет развить направления как связанные, так и не связанные напрямую с искусством, формируя традиционные и новые сферы, где в основе лежит уже созданная художниками арт-продукция. Непосредственно это касается таких экономически и социально значимых направлений как культура, финансы, туризм, посреднические услуги в сфере искусства. Так, на данный момент в мире хорошо развиты сегменты музеев и арт-посредников (аукционные дома и дилеры), реализующих созданные предметы искусства. На этом фоне в мире стало расти число организаторов арт-ярмарок, являющихся мощными торговыми площадками; логистических компаний, специализирующиеся на транспортировке арт-объектов; появились медийные и технологичные арт-проекты и др. В сфере туризма появилось новое направление – арт-туризм – туризм, связанный с доминирующим интересом публики к современным арт-институтам и художественным произведениям. По мнению специалистов, может повысить конкурентоспособность региона/города, его имидж, статус; оказать существенное влияние на продвижение современного искусства, формирования и развития художественного бизнеса, представителей креативных профессий. Альтернативное инвестирование в предметы искусства уже признано современной «тихой гаванью» и позволяет как частным лицам, так и различным организациям (бизнесу разной направленности, пенсионным фондам и т.д.) сохранить капитал. На этом фоне активно развивается соответствующий сегмент финансового сектора – специализированные инвестиционные фонды, арт-банкинг, лизинг предметов искусства и т.д.

² Создание производства не подразумевается. Основа, на которую наносятся принты, как правило, закупается у сторонних производителей.

1.2. Понятие, структура и тенденции развития глобального арт-рынка

Согласно сложившейся практике в мире сегодня под рынком предметов искусства или арт-рынком понимают сферу товарно-денежных отношений, которые складываются между юридическими и физическими лицами по поводу купли-продажи предметов искусства. При этом, к предметам искусства («товар» на арт-рынке) относят объекты материальной и духовной культуры, имеющие художественное, историческое, научное и этнографическое значение (в частности произведения изобразительного и декоративно-прикладного искусства).

Движущими силами современного арт-рынка являются аукционные дома (мировые лидеры – аукционы Sotheby's и Christie's, которым принадлежит, по разным оценкам, от 80% до 90% арт-рынка) и арт-дилеры – галереи, брокеры, берущие предметы на комиссию, агенты отдельных художников и коллекционеров др. Более подробно об особенностях игроков арт-рынка см. ниже.

Здесь также стоит отметить, что современный арт-рынок имеет фрагментированный характер. Первичный рынок произведений искусства формируется создателями арт-объектов и заказчиками. Здесь речь идет о художественных работах, впервые предлагаемые к продаже. Вторичный рынок предметов искусства представляет собой покупку, перепродажу или обмен ранее созданными и проданными предметами искусства между коллекционерами, галереями и музеями. В настоящий момент вторичный рынок вышел на первый план. По оценкам экспертов, каждая седьмая продажа — работы, которые ранее уже были проданы на аукционе.

Кроме того, мировой рынок предметов искусства считается очень специфичным и существенно отличается от отраслевых рынков. На арт-рынке большое влияние оказывает не только качество «товара»³, но и человеческий фактор – вкусы и запросы потребителей искусства, которые имеют свойство меняться. Так, например, в настоящий момент наблюдается активное потребление новой арт-продукции⁴. При этом уровень цен, по которым покупается современное искусство, сопоставим с уровнем цен на произведения старых мастеров⁵. Однако интерес к работам старых мастеров не угасает.

Кроме того, в отличие от промышленных рынков, во время кризиса рынок предметов искусства, наоборот, активизируется, а сами арт-предметы растут в цене. Контроль цен на этом рынке практически не возможен.

ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА. ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ

- Картина постимпрессиониста Поля Сезанна «Карьер Бибемус» (La carrière de Bibémus) была приобретена предпоследним владельцем за 3,2 млн долл. После трех лет владения, в 1989 г. произведение было выставлено на торги, проводимые аукционом Sotheby's. Цена продажи составила 6 млн долл. За вычетом комиссий аукционного дома чистый доход составил 2,6 млн долл. или 27,75% годовых.

³ Сегодня существует набор определенных характеристик, по которым осуществляется оценка предметов искусства. В частности – материал, из которого сделан объект, общее состояние и параметры предмета, художественная ценность, возраст объекта, регион происхождения автора, аутентичность объекта, техника исполнения, статус автора, причастность к историческим событиям.

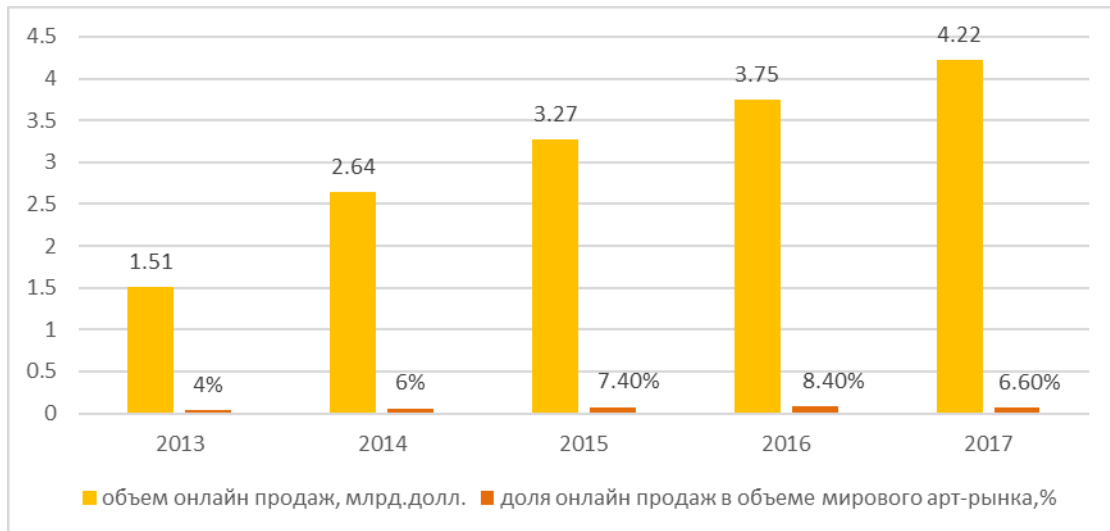
⁴ Произведения, созданные авторами, которые родились после 1945 г.

⁵ Произведения, созданные авторами, родившимися до 1920 г.

- Картина Амедео Модильяни «Девушка в черном платье» (A Young Girl with a Black Overall) за период с 1986 г. по 1989 г. выросла в цене с 4,7 млн долл. до 7,2 млн долл. То есть чистый доход составил почти 2,5 млн долл. или 16,94% годовых.
- Картина австрийского художника Густава Климта «Замок Камер на Аттерзее II» (Schloss Kammer am Attersee) находилась в одной коллекции десять лет. Купленная в 1987 г. за 5,3 млн долл., в 1997 г. она была продана на аукционных торгах за 21,4 млн долл. (14,42% годовых).

Проанализировав результаты исследований современного арт-рынка, можно выделить ряд тенденций, характерных именно для этого креативного направления. В частности, речь идет о следующих процессах:

- Глобализация и децентрализация рынка предметов искусства. Постепенно происходит унификация способов регулирования отношений продавцов и покупателей. Арт-ярмарки проводятся по всему миру, а не только в ключевых культурных центрах. Наблюдается рост мобильности всех участников рынка. Кроме того, большую роль здесь оказывает и поддержка государства. Так, например, в Китае бурному развитию арт-рынка способствовало государство. В ОАЭ было выделено 1 млрд долл. на создание мировых музейных центров современного искусства. Также в Марокко и Омане выделяют средства на строительство музеев. Катар активно скупает работы признанных мастеров на аукционах. Однако влияние «традиционных» стран-игроков (США, стран западной Европы) на рынок остается высоким. Кроме того, по причине ограничений, установленных правительствами ряда стран, определенный перечень предметов искусства не может покидать национальные границы.
- Цифровизация арт-рынка. В мире, по данным аналитических агентств, за последние несколько лет существенно возросла доля онлайн продаж арт-объектов – в 2016 г. она составила 8,4% от глобального рынка предметов искусств (+ 14% к уровню 2015 г.). В 2017 г. было зафиксировано снижение показателя до 6,6%, однако это связано с ростом объема рынка за счет продаж лотов-миллионников посредством традиционных торгов (подробнее см. ниже). На рис. 3 представлена динамика онлайн продаж арт-предметов в 2013–2017 гг.



Источник: на основе данных Arts Economics и Art Basel, TEFAF, Deloitte Luxembourg I.

Рис. 3. Объем онлайн продаж предметов искусства, млрд. долл. и доля дистанционных продаж в общем объеме арт-рынка, %

Активно развиваются специализированные электронные торговые площадки, созданные, в том числе при партнерстве ведущих аукционных домов мира. Благодаря технологии блокчейн⁶ потенциально можно решить ключевую проблему арт-рынка, связанную с прозрачностью сделок и аутентичностью работ. И, как уже говорилось выше, зародилось и активно развивается направление цифровых изобразительных искусств, где в целях монетизации арт-работ могут применяться нетрадиционные для арт-рынка подходы (например, реклама в аккаунте в соцсети цифрового художника и т.д.). Также среди трендов:

- Слияние с другими креативными направлениями (дизайном, модой, компьютерными играми и др.). Сегодня ведущие модные дома и дизайнеры активно сотрудничают с современными художниками, привлекая их для создания коллекций и арт-объектов, организации арт-мероприятий. Например, такие выставки как *Beaute Congo* в фонде дома Cartier (2015 г.) или *Art / Afrique* в фонде дома Louis Vuitton (2017 г.) были направлены на поддержку творчества африканских художников. Также модные дома организуют собственные музеи: например, музей *Punta Della Dogana*, принадлежащий дому Gucci и аукционному дому Christie's. Что касается бурно развивающегося сегмента компьютерных игр, то он постоянно требует все более качественного и необычного оформления.
- Изменение ключевых бизнес-моделей на арт-рынке. Аукционные дома начали совершать большое количество частных сделок, причем не только в рамках самих художественных институтов, но и приобретая для этого частные галереи. Так, еще в 2006 г. Sotheby's выкупил голландскую галерею *Noortman Master Painting*, ориентированную на работы старых мастеров. Дом Christie's в свою очередь выкупил британскую галерею современного искусства *Haunch of*

⁶ Блокчейн – методология построения распределенных баз данных (без единого центра), в которой каждая запись содержит информацию об истории владения, что предельно затрудняет возможность фальсификации информации. Прозрачная и надежная технология находит все больше применений: платежи и переводы, авторское право, подсчет избирательских голосов, краудфайдинг-инициативы, страхование, реклама и др.

Venison. Арт-дилеры также стали брать на себя функции аукционов, отходя от своей традиционной роли. Отмечается и высокий уровень сотрудничества между аукционами и дилерами. Сегодня аукционные дома примерно на 40% являются для арт-дилеров источниками предметов искусства для дальнейшей перепродажи.

Кроме того, как и в других секторах, включая в том числе отраслевые рынки, участники арт-рынка, несмотря на специфичность индустрии, нацелены на кастомизацию оказываемых услуг. Так, например, Sotheby's в 2016–2017 гг. массовые приобретения информационных и технологичных активов. В частности, аукционный дом приобрел:

- консалтинговую компанию Art Agency Partners ради обширной адресной базы потенциальных клиентов;
- семейство индексов Mei Moses, позволяющий рассчитать инвестиционную привлекательность отдельных произведений и мастеров. Теперь эти индексы называются Sotheby's Mei Moses.
- американский стартап Thread Genius, который, идентифицируя поток изображений произведений искусства, может выбирать из него то, что может подойти вкусу и бюджету конкретного покупателя.

Также аукционные дома осуществляют просветительскую деятельность, направленную на обучение преимущественно начинающих коллекционеров. Основная цель такой, в большинстве случаев затратной, политики – «выращивание» лояльной аудитории.

- Повышение доступности предметов искусства. Согласно данным аналитических агентств, представители среднего класса в большинстве стран мира постепенно переходят от интеллектуального потребления искусства (просмотра экспонатов в музеях, чтения книг об искусстве и т.д.) к его покупке или аренде. В частности, речь идет преимущественно о современном искусстве. По оценкам аналитической компании Skate's, сейчас сегмент доступного искусства составляет около 25% мирового арт-рынка. Подтверждением того, что это мощный тренд, является переориентация стратегии крупнейшего в мире аукционного дома Christie's. Теперь в фокусе обслуживание, рассчитанное с учетом возможностей среднего класса и онлайн продажи арт-предметов любой ценовой категории. Целевая аудитория Sotheby's пока остается неизменной – ультрахайнеты и хайнеты.

Необходимо также остановиться более подробно на инструментах аренды и лизинга предметов искусства, использование которых постепенно становится глобальным трендом. При этом стоимость аренды относительно доступна (например, от 10% от официальной стоимости произведения в месяц в США, или от 10–15 фунтов стерлингов в месяц в Великобритании). Арендатором арт-объекта может стать любое юридическое или физическое лицо. Вследствие популяризации новых финансовых моделей в сфере искусства в мире стала активно тиражироваться практика артотек⁷ – институтов, которые на законодательном уровне имеют право осуществлять арендные и лизинговые операции, включая ряд сопутствующих услуг (страхование, транспортировка предметов искусства и др.).

⁷ Исторически артотеки как инструмент аренды и лизинга возникли в США во второй половине XIX века. В странах Западной Европы, где искусство было особым приоритетом артотеки стали популярны в 60-е гг. XX века.

- Современные художники становятся новой движущей силой арт-рынка. Сами авторы вступают в соревнование с коллегами для привлечения внимания к своему творчеству не только в собственной стране, но и на мировой арт-сцене.

В табл. 2 представлен список наиболее состоятельных художников современности. Но для достижения подобных высот необходим яркий талант, то есть человеческий фактор, который, как и во всех креативных индустриях, играет главенствующую роль.

Таблица 2. Самые состоятельные современные художники, скульпторы и инсталляторы в мире, 2016 г.

№	Имя художника	Страна	Размер личного состояния
1	Дэмиэн Херст (Damien Hirst)	Великобритания	более 1 млрд долл.
2	Джефф Кунс (Jeff Koons) ⁸	США	более 400 млн долл.
3	Такаши Мурками (Takashi Murakami)	Япония	около 300 млн долл.
4	Брайс Марден (Brice Marden)	США	более 200 млн долл.
5	Джулиан Шнабель (Julian Schnabel)	США	более 100 млн долл.
6	Аниш Капур (Anish Kapoor)	Великобритания	около 100 млн долл.
7	Джаспер Джонс (Jasper Johns)	США	более 100 млн долл.
8	Дэвид Чо (David Choe)	США	около 100 млн долл.
9	Эндрю Викари (Andrew Vicari)	США	более 200 млн долл.
10	Чжоу Чунья (Zhou Chunya)	Китай	около 30 млн долл.

Источник: составлено автором на основе данных профильных зарубежных онлайн СМИ.

Резюмируя, стоит еще раз подчеркнуть, что глобальный арт-рынок постоянно расширяется, чему активно способствуют современные коммуникации, в том числе и Интернет-решения. Изобразительные искусства проникают в другие креативные индустрии и формируются новые отрасли и рынки. Современное искусство оказывается не менее популярным, чем более ранее работы. Кроме того, рынок становится доступен для входа не только для состоятельных коллекционеров и крупных инвесторов, но и для среднего класса.

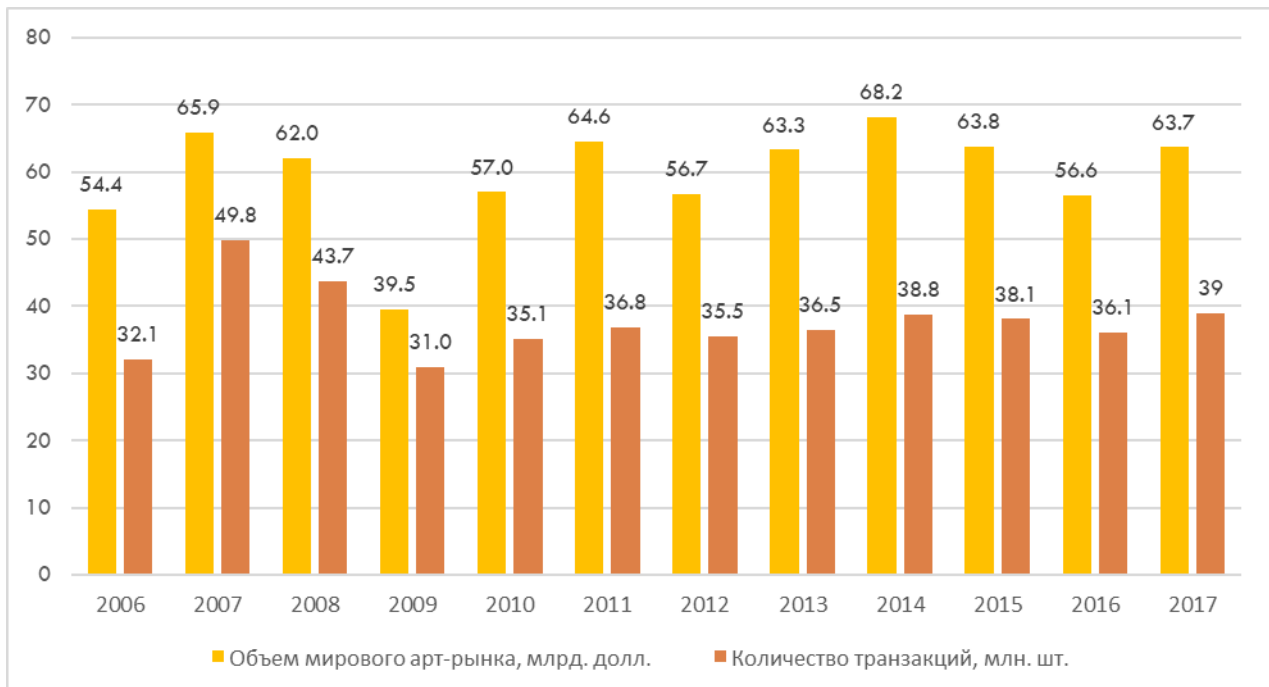
1.3. Обзор текущей ситуации на мировом рынке предметов искусства. Востребованность современного искусства

Возобновление роста на глобальном арт-рынке после двухлетнего спада

По данным знаковых отчетов The Art Market, подготовленных Arts Economics по заказу швейцарского банка UBS и международной ярмарки произведений искусства Art Basel, объем мирового арт-рынка в 2017 г. составил 63,7 млрд долл., что на 12% выше уровня 2016 г. Следует отметить, что рынок начал расти после двух лет снижения (-7% в 2015 г. и -11% в 2016), несмотря на сохраняющиеся политические риски и продолжение замедления роста мировой экономики.

⁸ По оценкам портала Artnet.com, Джефф Кунс является одним из самых коллекционируемых ныне живущих художников.

Однако текущий показатель ниже исторического максимума 2014 г. (68,2 млрд долл.). Динамика мирового рынка предметов искусства в 2016–2017 гг. представлена на рис. 4.



Источник: на основе данных Arts Economics и Art Basel.

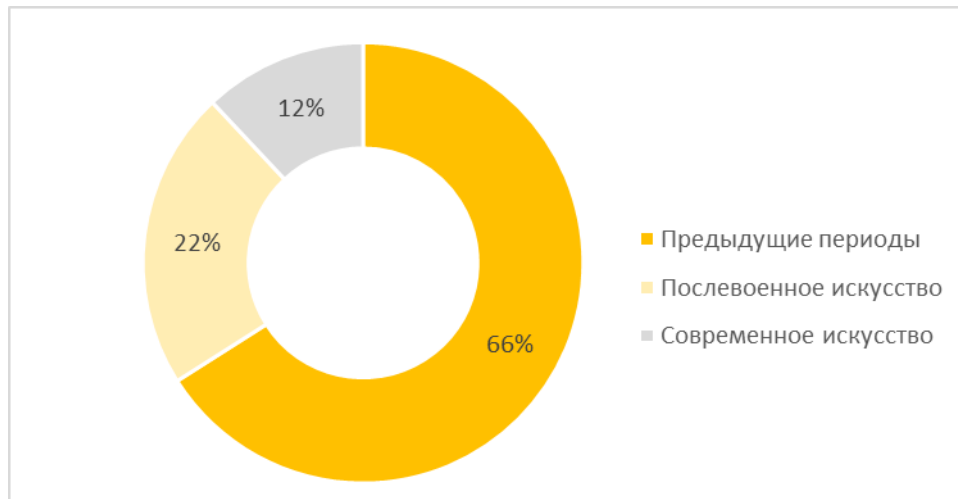
Рис. 4. Динамика мирового рынка предметов искусства, 2006–2017 гг.

В целом, возобновление роста на рынке стало возможно благодаря увеличению продаж в сегментах послевоенного⁹ и современного искусства¹⁰, позитивной динамики на азиатских рынках и рекордной продаже в сегменте старых мастеров. Здесь стоит отметить, что продажи в сегменте самых дорогих работ (свыше 1 млн долл.) составили более 50% всего объема продаж и менее 2% всех транзакций. Так, ценовым рекордом стала продажа произведения Леонардо да Винчи «Спаситель мира» (Salvator Mundi), которое было продано на аукционе Christie's в 2017 г. за 450 млн долл. Также в качестве примеров лотов-миллионников прошлого года можно привести картину под названием «Шедевр» (Masterpiece) американского художника, представителя поп-арта Роя Лихтенштейна, проданную за 165 млн долл. Такая ситуация является типичной для арт-рынка. В 2017 г. многие коллекционеры не были готовы рисковать, приобретая незнакомые работы, они были готовы вкладывать средства, как правило, в широко известные и популярные произведения.

Однако, если говорить о том, какой конкретно сегмент искусства наиболее популярен и покупаем среди коллекционеров, то это – произведения старых мастеров. По оценкам экспертов, сегодня доля покупателей, приобретающих работы данного периода, составляет 66% (см. рис. 5).

⁹ К этому периоду относятся произведения, родившихся с 1920 по 1944 гг.

¹⁰ Произведения, созданные авторами, появившимися на свет после 1945 г.



Источник: на основе данных Artguide.com

Рис. 5. Сегментация продаж в зависимости от арт-периодов, когда было создано произведение, 2016 г.

При этом, судя по вышеприведенному графику, доля покупателей современного искусства – это всего 12% (в 2000 г. – 3%). Тем не менее, сейчас современное искусство является самым активным сегментом арт-рынка. По мнению аналитиков, каждая работа обладает огромным финансовым потенциалом. Сегодня спрос на современное искусство растет, также растут и цены на него. Так, по данным профильного Интернет-портала Artprice.com, в 2017 г. средняя цена на современный арт-объект выросла до 27,6 тыс. долл. (+5,5% к уровню 2016 г.).

ВЫСОКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА на примере работ Дэмиена Херста

- В 1991 г. известный современный художник Дэмиен Херст, работающий в стиле неоконцептуализм, создал работу «Физическая невозможность смерти в сознании живущего» (The Physical Impossibility of Death in the Mind of Someone Living), которая стала символом молодого британского искусства 90-х гг. прошлого века и принесла Херсту премию Тернера – одну из самых престижных в мире премий в области современного искусства. Знаменитая работа представляет собой большой аквариум, наполненный подкрашенным формальдегидом, куда помещена мертвая тигровая акула длиной 4,3 метра. Стоимость материалов – 6,5 тыс. фунтов стерлингов. Работа была продана в 2004 г. за 6,5 млн фунтов стерлингов.
- В 2007 г. Д. Херст создал арт-объект под названием «Ради любви к Богу» (For the Love of God), который стал одним из самых дорогих произведений искусства современных авторов. Предмет искусства представляет собой уменьшенный муляж черепа европейца, жившего в XVIII веке. Арт-объект покрыт платиной и инкрустирован 8 601 бриллиантом. Самый дорогой камень – розовый бриллиант грушевидной формы весом более 52 карат – находится во лбу черепа. При этом, зубы экспоната – настоящие. Общая стоимость материалов – около 10 млн фунтов стерлингов. Работа была куплена в том же 2007 г. за 50 млн фунтов стерлингов консорциумом

инвесторов, куда входят сам Д. Херст, его менеджер Фрэнк Данфи и украинский меценат Виктор Пинчук.

В конце 2010 г. художник создал еще один ювелирный череп – «Бога ради» («For Heaven's Sake»). Но теперь, это муляж черепа новорожденного младенца, жившего в XIX веке. Оригинал, для изготовления арт-объекта был взят художником из собственной коллекции патологий человеческого тела. Новая работа также была инкрустирована белыми и розовыми бриллиантами. Стоимость материалов не раскрывается. По оценкам искусствоведов этот арт-объект может стоить 200 млн фунтов стерлингов. Работа пока не приобретена ни музеями, ни частными коллекционерами.

- В 2008 г. Дэмиен Херст на аукционе Sotheby's продал полное собрание работ Beautiful Inside My Head Forever за 111 млн фунтов стерлингов, побив рекорд для аукциона с одним художником и став самым богатым из живущих художников. Самым дорогим лотом, представленным на этих соло-торгах, стал «Золотой телец» (The Golden Calf), 10-тонное чучело быка в формальдегиде, увенчанное золотым диском.

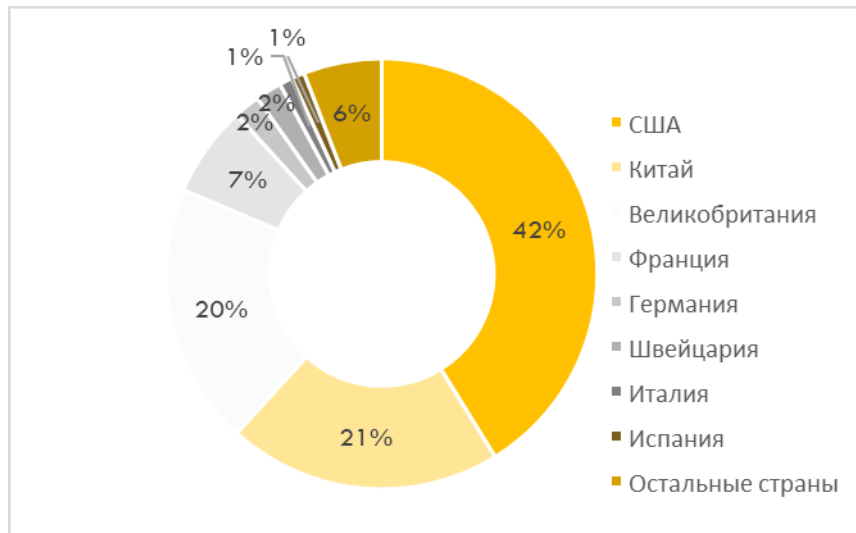
Здесь стоит отметить, что торговля современным искусством сосредоточена в четырех крупнейших национальных арт-центрах — Нью-Йорк, Лондон, Пекин и Гонконг. По оценкам Artprice.com на них приходится более 80% мировых аукционных продаж, хотя только 20% проданных лотов остаются в указанных городах после приобретения. Такая концентрация продаж современного искусства вынуждает участников конкурировать друг с другом больше, чем в других сегментах арт-рынка. В табл. 3 представлены ведущие рынки современного искусства в страновом разрезе.

Таблица 3. ТОП10 стран мира по аукционным продажам современного искусства в 2017 г., млрд долл.

№	Страна	Объем аукционных продаж, млн долл.	Доля рынка, %
1	США	690,5 млн	43,8%
2	Китай	369,6 млн	23,5%
3	Великобритания	348,4 млн	22,1%
4	Франция	37,9 млн	2,4%
5	Германия	15,4 млн	1,0%
6.	Япония	10,0 млн	0,6%
7	Италия	9,7 млн	0,6%
8	Австралия	9,1 млн	0,6%
9	Южная Корея	6,9 млн	0,4%
10	Бельгия	6,1 млн	0,4%

Источник: по данным Artprice.com

В целом в мире, по данным Art Economics, в 2017 г. на долю США, Китая и Великобритании пришлось 83% стоимости всех сделок купли-продажи предметов искусства на глобальном арт-рынке (в 2016 г. – 81%). При этом, абсолютным лидером являются США с долей рынка более 40%. Рыночные доли Китая и Великобритания – 21 и 20% (см. рис. 6).



Источник: на основе данных Arts Economics и Art Basel

Рис. 6. Распределение долей мирового рынка предметов искусства в 2017 г. (по объему продаж предметов искусства)

Китай сумел достаточно быстро усилить свои позиции на мировом рынке (для сравнения в 2006 г. – 8%, в 2009 г. – 18%, в 2013 г. – 25%) за счет роста популярности современного китайского искусства и развития аукционов. При этом, сегмент арт-дилеров также развивается. Иностранные галереи стремятся представлять китайский авангард, открывая свои филиалы в Китае. Так, участники арт-рынка Германии, Нидерландов, Швейцарии, Испании, Франции, Великобритании, Сингапура, Тайваня и Южной Кореи начали работать в Китае.

Среди быстрорастущих рынков также можно отметить, например, Индию и ОАЭ. Что касается РФ, то ее позиции на глобальном рынке предметов искусства очень слабые (менее 1%), при этом русское искусство, включая современное направление, пользуется большим спросом на арт-рынке.

Отдельно стоит остановиться на черном арт-рынке. В одной из публикаций международного делового издания The New Times говорилось о том, что сегодня незаконный оборот предметов искусства стал крупнейшим криминальным бизнесом после нелегальной торговли оружием и наркотиками¹¹. Каждый год в мире, по данным экспертов, похищается не менее 50 тыс. различных арт-объектов. При этом только 10% украденного возвращается к своим владельцам, а ежегодный оборот черного рынка предметами искусства составляет от 5 до 8 млрд долл. по разным оценкам.

Основные движущие силы арт-рынка – аукционные дома и арт-дилеры

Как уже говорилось, на мировом арт-рынке практически все официальные сделки, связанные с куплей-продажей предметов искусства, осуществляются через два ключевых канала – аукционные дома и арт-дилеры. Причем последние – наименее прозрачный сегмент. Главным источником

¹¹ <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/article/42125-chyopnyy-pynok-hudozhestvennyh-tsennostey-zhadnosty-ne-znaet-gpanits.html>

прибыли профессиональных участников является взимание комиссии при совершении сделок купли/продажи или аренды. Например, комиссия аукциона Christie's за проданный в ноябре 2017 г. экстремально дорогой лот – картину Леонардо да Винчи «Спаситель мира» – составила 50 млн долл. (общая сумма сделки – 450 млн долл.).

Однако также возможны другие варианты продаж. В частности, это приватные продажи, которые могут совершаться даже без оформления документов. Здесь стоит отметить, что аукционные дома помимо торгов также реализуют арт-объекты через продажи вне аукциона. Обычно это очень дорогие предметы искусства, и ни покупатели, ни владельцы не хотят себя раскрывать.

По оценкам экспертов, сейчас на мировом рынке присутствует более 75 тыс. арт-дилеров, среди которых: галереи; брокеры, берущие предметы искусства на комиссию; агенты отдельных художников. Однако крупных игроков не более 5–8 тыс., а маркет-мейкерами является не более тысячи из них. Огромную роль играет личность арт-дилера. В табл. 4 представлены самые влиятельные арт-дилеры США и Европы – крупнейших арт-рынков. Что касается такого крупнейшего игрока как Китай, то там активно развивается аукционный сегмент.

Таблица 4. Самые влиятельные арт-дилеры (галереи) в США и Европе¹²

США			СТРАНЫ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ		
№	Имя арт-дилера / владельца галереи	Название галереи	№	Имя арт-дилера / владельца галереи	Название галереи
1	Ларри Гагосян	Gagosian Gallery	1	Камиль Меннур (Франция)	Mannour
2	Дэвид Цвирнер	David Zwirner Gallery	2	Тадеуш Ропак (Австрия)	Ropac Gallery
3	Арне Глимчер	The Pace Gallery	3	Сэди Коулз (Великобритания)	Sadie Coles HQ
4	Урсула Хаузер и Иван Вирт	Hauser & Wirth	4	Массимо де Карло (Италия)	Massimo De Carlo/ MDC
5	Мэриан Гудман	Marian Goodman Gallery	5	Эйвинд Фурнесвик (Норвегия)	Standard
6	Мэтью Маркс	Matthew Marks Gallery	6	Эльба Бенитес (Испания)	Elba Benítez
7	Доминик Леви и Роберт Мнухин	L&M Arts	7	Йоханн Кениг (Германия)	Johann König
8	Пола Купер	Paula Cooper Gallery	8	Хавьер Хуфкенс (Бельгия)	Xavier Hufkens Gallery
9	Барбара Гладстоун	Gladstone Gallery	9	Ева Презенхубер (Швейцария)	Eva Presenhuber
10	Уильям Аквавелла	Acquavella Galleries	10	Нуно Сентено (Португалия)	Múrias Centeno

Источник: на основе данных Forbes и Artnet.com

Что касается количественных оценок, то в 2017 г., по данным Arts Economics и Basel, доля продаж арт-диллеров на мировом рынке предметов искусства составила 53% (49% в 2016 г.) или 34 млрд долл. (+4% к уровню 2016 г.). Таким образом, сегодня наблюдается небольшой перевес в сторону дилеров. При этом, по данным агентства, самый сильный рост (+10%) был зафиксирован в

¹² Подразумеваются игроки с оборотом 50 млн долл. и выше.

сегменте арт-дилеров с годовым оборотом более 50 млн долл. У галеристов с оборотом менее 500 тыс. долл. в год показатель сократился на 4%.

Ключевыми проблемами дилерского сегмента остается узкая специализация, географическая ограниченность и более низкий уровень онлайн продаж среди общей массы дилеров. Это можно объяснить тем, что арт-дилеры, за исключением крупных мультинациональных галерей, являются мелким и средним бизнесом. Существенным, исторически сложившимся преимуществом является высокий уровень экспертизы предметов искусства.

Вторая движущая сила на рынке предметов искусства – это аукционные дома. На их долю пришлось 47% (51% в 2016 г.) или 29 млрд долл. (-17% к уровню 2016 г.). В сегменте аукционных продаж, как и в целом на рынке, рост наблюдался в сегменте работ-миллионеров (свыше 1 млн долл.), что составило более 60% объема аукционных торгов в мире, по данным аналитических агентств.

По оценкам экспертов, в мире на данный момент существует около 6 тыс. аукционных домов разного уровня. Так, абсолютные мировые лидеры Sotheby's и Christie's являются аукционным домам первого эшелона и занимают, по разным оценкам, от 70 до 85% рынка аукционных продаж предметов искусства. Также в число крупнейших международных аукционных домов мира входят китайские гиганты – Poly и China Guardian, потеснившие с третьего места известный аукцион Phillips (см. табл. 5). Главным отличием китайских игроков является отсутствие филиалов (аукционных залов) в других странах.

Таблица 5. ТОП5 аукционных домов мира, 2016–2017 гг.

№	Аукционный дом	Страна	Оборот, млрд долл. в 2017 г.	Оборот, млрд долл. в 2016 г.
1.	Christie's	Великобритания	6,6	5,2
2.	Sotheby's	США	4,7	4,1
3.	Poly	Китай	1	0,989
4.	China Guardian	Китай	0,815	0,609
5.	Phillips	Великобритания/РФ	0,624	0,595

Источник: на основе данных аукционных домов.

Осознание потенциала международных аукционных домов пришло и в РФ. Так, в 2008 г. российской компанией Mercury Group, специализирующейся на предметах роскоши, был приобретен контрольный пакет известного аукциона Phillips. А в 2012 г. Mercury Group стала полноценным владельцем международного аукционного дома. Цель – ориентации аукциона на российский рынок. Стоит отметить, что сделка была заключена на фоне кризиса 2008 г., что свидетельствует о высокой оценке потенциала российского арт-рынка.

Стоит отметить значимую роль аукционных домов в формировании культурных национальных центров. Так, например, в 2010 г. шейх Катара Хамад бин Халифа ас-Сани заявил, что готов приобрести аукционный дом Christie's с целью превращения Катара в один из мировых культурных центров. «Мы занимаемся строительством музея, и через Christie's мы можем достать нужные музею арт-объекты. Если у нас появится возможность покупки, решение будет принято

быстро», – сказал шейх в интервью международному деловому изданию Financial Times. Необходимо также отметить, что власти Катара активно продолжают инвестировать средства, заработанные на экспорте природного газа, в искусство.

Ко второму уровню можно отнести таких национальных лидеров как Bonhams в Великобритании, Artcurial во Франции, Kornfeld в Швейцарии, Villa Grisebach в Германии, Dorotheum в Австрии, Bukovski's в Финляндии. Также выделяют и третий эшелон, который включает региональные аукционные дома, чаще всего специализирующиеся на определенных областях искусства. В РФ также существуют аукционные дома этих категорий. Например, Гелос, Кабинетъ.

Ввиду популярности и роста Интернет-торговли, в структуре арт-рынка появились и развиваются полностью электронные площадки по торговле предметами искусства, как правило, без физических представительств, сочетающих в себе черты арт-дилеров и классических аукционов. Интересным моментом является то, что преобладают американские и британские проекты, связанные с онлайн продажами предметов искусства. В качестве примеров можно привести следующие, ставшие уже популярными, Интернет-платформы:

- Онлайн галерея Saatchi Art, созданная в 2006 г. британским медиамагнатом Чарльзом Саатчи, является не только торговой площадкой, но и социальной сетью для художников, арт-дилеров и дизайнеров. В 2014 г. был запущен профильный ТВ-канал.
- Онлайн аукцион Artnet – транснациональный проект компании Artnet Worldwide Corporation – был создан в 2008 г. На веб-сайте представлено более чем 300 тыс. художников разных периодов. В феврале 2014 г. компания запустила 24-часовой новостной канал вещания на базе Artnet.com.
- Онлайн портал Blacklots, который был создан в 2010 г. финансовыми аналитиками профильного Интернет-портала Artprice.com. В качестве инвестора выступил бывший глава аукционного дома Phillips запущен de Pury.
- Онлайн аукцион Paddle8 был создан и запущен в 2011 г. при поддержке инвестиционной компании Mousse Partners, принадлежащей модной корпорации Channel. В 2016 г. Paddle8 совместно с европейским аукционом Auctionata создали объединенную онлайн площадку по торговле предметами искусства, которая будет сфокусирована на развитие торговли в среднем ценовом сегменте.
- Amazon Art – арт-маркетплейс одноименной корпорации – был запущен в сентябре 2013 г. 150 галерей представили на сайте более 40 тыс. работ примерно 5 тыс. художников.
- Известный аукционный дом Sotheby's и Интернет-аукцион eBay в 2014 г. объявили о партнерстве и создании онлайн площадки для торговли предметами искусства.

Также в инфраструктуре арт-рынка можно выделить и других участников, оказывающих влияние на современный арт-рынок, в частности это арт-критики, арт-кураторы, эксперты рынка, творческие гильдии и профессиональные союзы, арт-сообщества, профильные СМИ, рейтинговые агентства и др.

1.4. Ключевые категории потребителей предметов искусства. Эмоциональные и финансовые инвестиции

Частные и корпоративные коллекционеры

Классическими субъектами арт-рынка наряду с художниками, профессиональными посредниками и публикой (посетителями музеев, арт-мероприятий и др.), являются частные и корпоративные коллекционеры. Частные коллекционеры исторически выступают основными потребителями предметов искусства на арт-рынке. Как правило это хайнеты и ультрахайнеты, то есть лица, чьи свободные активы (то есть без учета недвижимости и прочего имущества) превышает 1 млн долл. Однако, как уже говорилось, в сегменте купли предметов искусства активизируется средний класс. Годовой уровень доходов этой категории коллекционеров, согласно отчетам, Global Wealth Report от крупнейшего швейцарского банка Credit Suisse, варьируется от 10 до 100 тыс. долл. в месяц в зависимости от страны.

На основе частных коллекций активно формируются частные музеи и галереи, экспозиции которых, в ряде случаев, по оценкам критиков, не уступают многим известным музеям. По экспертным данным, с 2000 по 2016 гг. создано 72% от существующих в мире на данный момент частных выставочных пространств. А 37% наиболее крупных коллекционеров в мире активно предоставляют экспонаты государственным и частным выставочным залам. Среди наиболее известных частных музеев можно назвать музей ювелирного дома Cartier – Fondation Cartier pour l'Art Contemporain (Франция) и музей Punta Della Dogana (Италия), принадлежащий Gucci Group и аукционному дому Christie's.

Масштаб коллекционирования арт-объектов сегодня принимает глобальный характер. Так, согласно данным международной базы частных коллекционеров Larryslist.com, включающей в себя более 3 тыс. имен, в 2016 г. более 25% ведущих коллекционеров мира проживают в США (самый высокий показатель среди стран), в Германии – 9%, в Великобритании и Китае – по 7%. Доля коллекционеров в остальных странах не превышает 5–6%. При этом очень быстрыми темпами растет число коллекционеров на развивающихся рынках. Так, по статистике портала Larryslist.com, совокупная доля коллекционеров в Китае, Индии и Бразилии – 15%.

Что касается корпоративных коллекционеров, то это, как правило, частные компании, приобретающие предметы искусства в целях инвестирования или проявления социальной ответственности. Также корпоративная коллекция может стать инструментом имиджевой политики компании. Формируемые коллекции находятся на балансе таких организаций.

По данным бизнес-издания Forbes от 2012 г., к числу крупнейших корпоративных коллекционеров предметов искусства в мире относятся преимущественно финансово-страховые компании. В частности, это:

- Финансовый конгломерат Deutsche Bank (Германия). Сегодня банк владеет самой крупной корпоративной арт-коллекцией, включающей 57 тыс. предметов. Изначально целью коллекции была поддержка молодых талантливых немецких художников. Однако впоследствии фокус сместился и на другие сегменты. Экспозиция доступна для сотрудников и клиентов банка.
- Финансовая корпорация UBS (Швейцария). В коллекции находится 35 тыс. произведений модернистского и современного искусства. При выборе экспонатов предпочтение отдается

сравнительно малоизвестным, а значит, не дорогим молодым авторам. Также банк активно поддерживает современных художников на начальном и среднем этапах их карьеры. Кроме того, UBS предоставляет в аренду и жертвует отдельные произведения из своей коллекции известным музеям. Однако большая ее часть распределена по мировым филиалам банка и доступна для просмотра только его сотрудникам.

- Финансовая компания JPMorgan Chase (США). Собрание насчитывает 30 тыс. предметов искусства, выполненных художниками разных периодов. Коллекцию начал собирать Дэвид Рокфеллер, еще до слияния Chase Manhattan Bank с J.P. Morgan.
- Страховая компания Progressive (США). В коллекцию входит 7,8 тыс. арт-предметов. Интересным моментом является то, что сама компания расценивает вложения в искусство больше, как культурные инвестиции, чем финансовые.
- Bank of America (США). Банк владеет разносторонней коллекцией, включающей произведения искусства разных периодов. Точные размеры собрания не разглашаются. Основная цель коллекционирования – повышение доступности искусства. Музеям и некоммерческим организациям предметы из коллекции банка предоставляются для выставок бесплатно.
- Microsoft (США). В собрание технологичной корпорации входит 5 тыс. произведений современного искусства. Коллекция, согласно заявлениям Microsoft, отражает стандарты новаторства и креативности компании. Коллекция доступна для просмотра для сотрудников.

Арт-инвестиционные посредники

Кроме того, коллекционирование может являться профессиональным видом деятельности. Например, это – специализированные хедж-фонды¹³ или так называемые арт-фонды. По оценкам Deloitte Luxembourg и ArtTactic сегодня в мире насчитывается около 50 таких фондов. Инвесторы объединяют свои капиталы в целях приобретения и управления произведениями искусства. Некоторые арт-фонды позволяют своим инвесторам даже заимствовать определенные предметы искусства, то есть инвестор становится держателем произведений искусства, ценность которых, в ряде случаев, может превышать размер вложенного капитала.

Арт-фонды могут инвестировать в конкретные виды искусства, выбрать отдельно взятый исторический период или сочетать несколько, иметь четкий географический фокус и т.д. Например, специализирующийся на произведениях старых мастеров, импрессионистов, модернистов и современных художников The Fine Art Group (Великобритания) или специализирующийся на китайском искусстве The China Fund (США). Здесь стоит отметить, что некоторые музеи мира также создают собственные хедж-фонды для управления имеющимися арт-объектами.

Также покупкой и управлением арт-активов занимаются банки. Так, в конце 80-х гг. прошлого века крупнейшие банки мира – Citigroup (США), DeutscheBank (Германия) и UBS (Швейцария) – сформировали внутренние подразделения, основной целью которых стало консультирование

¹³ Хедж-фонд – это инвестиционный фонд, ориентированный на максимизацию доходности при заданном риске или минимизацию рисков для заданной доходности. Представляет собой пул активов инвесторов, управляющийся профессионалами в интересах этих инвесторов. Команда менеджеров, управляющих хедж-фондом, получает за свои услуги вознаграждение.

крупнейших клиентов банка по инвестициям в произведения искусства. Специалисты банка собирают коллекции разного профиля, а затем предлагают инвесторам покупать в этих коллекциях доли примерно так, как это происходит в фондах взаимных инвестиций или паевых фондах. Интерес к инвестициям в предметы искусства на фоне турбулентности на мировых финансовых рынках стал возрастать и появилась новая, пользующаяся популярностью, комплексная услуга – арт-банкинг или финансово-консультационное сопровождение инвестиций в искусство¹⁴.

ВЫСОКАЯ ДОХОДНОСТЬ АРТ-АКТИВОВ. ЭКСПЕРТНЫЕ ОЦЕНКИ

В среднем годовой прирост стоимости предметов искусства, по оценкам экспертов составляет 5–12%.

Таблица 6. Динамика доходности глобальных арт-активов в 2002–2017 гг.

Арт-сегмент	Регион	Изменение доходности активов			
		за 2017 г.	2013–2017 гг.	2008–2017 гг.	2002–2017 гг.
Старые мастера	Европа	+2,21%	+1,72%	+1,72	+3,69%
Импрессионисты	Мир	+10,50%	-0,78%	-2,07%	+1,54%
Модернисты	Мир	+3,62%	-2,50%	-2,43%	+4,05%
Послевоенное искусство	Мир	-0,98%	+1,29%	-1,26%	+7,12%
Современное искусство	Мир	+7,45%	+4,09%	+2,04%	+8,54%
Традиционная живопись и каллиграфия	Китай	+0,67%	-0,59%	+9,17%	+11,50%
Искусство XX века и современное искусство	Китай	+3,74%	+1,10%	+3,19%	+14,10%

Источник: на основе данных Artnet.com

В настоящий момент наиболее зрелыми рынками арт-банкинга в мире являются Западная Европа и США. Что касается Китая, то благодаря проактивной позиции государства в сфере взаимодействия финансового сектора и культуры сегмент арт-банкинга быстро развивается. Также явная позитивная динамика прослеживается в странах Ближнего Востока и Латинской Америки. В отношении РФ можно сказать, что индустрия арт-банкинга эволюционирует даже в условиях нестабильности и жесткой конкуренции, некоторые игроки уже предлагают практически полный спектр услуг на российском и зарубежном арт-рынках.

¹⁴ Комплекс услуг арт-банкинга может включать в себя рекомендации менеджеров относительно приобретения наиболее выгодных с точки зрения инвестиционного роста арт-объектов; консультирование при формировании коллекции; оценку и экспертизу подлинности арт-объектов; юридическую помощь при заключении сделки; организационную поддержку в вопросах транспортировки; расчет налоговых последствий приобретения; отслеживание уровней торгов, арт-мероприятий различного формата, обеспечение участия клиента в аукционах; реставрацию и хранение работ в охраняемых депозитариях; кредитование под залог предметов искусства; консультирование по вопросам демонстрации предметов искусства и др.

Государственные музеи мира

На современном арт-рынке музеи мира¹⁵, как правило, выступают как покупатель предметов искусства, но в некоторых случаях могут являться и продавцом. Диаксация (продажа музейных экспонатов с целью купить более нужные предметы музею) является значимым финансовым источником для музеев, помимо государственных дотаций, средств, перечисляемых меценатами, продажи билетов на просмотр экспозиций и оказания сопутствующих услуг. Находящиеся в запасниках музея экспонаты продаются коллекционерам или другим музеям. Подобная практика достаточно распространена в развитых странах и считается вполне оправданной. Однако продажа произведений из музейной коллекции может вызвать негативную общественную реакцию. Что касается частных музеев, то, их финансовое благополучие зависит в большей мере от возможностей учредителя.

¹⁵ Музей – учреждение, занимающееся сбором, изучением, хранением и экспонированием предметов — памятников естественной истории, материальной и духовной культуры. Среди крупнейших музеев мира можно выделить Музей Метрополитен (США), Музей Д'Орсэ (Франция), Институт Искусства (США), Национальный музей Прадо (Испания), Лувр (Париж), Эрмитаж (РФ), Национальная Галерея (Великобритания), Рейксмузеум (Нидерланды).

2. ОБЗОР СИТУАЦИИ НА РОССИЙСКОМ АРТ-РЫНКЕ

2.1. Сохранение глобального интереса к русскому искусству в условиях мировой напряженности

Состояние мирового рынка русского искусства

Главной особенностью мирового арт-рынка, как уже говорилось в предыдущей главе, является уникальность «товара», возможность его практически бесконечной продажи и перепродажи на фоне, как правило, возрастающей цены. Вследствие чего, на глобальном рынке развиваются сегменты с национальной окраской (например, китайское искусство, латиноамериканское искусство, русское искусство и т.д.), но не имеющие прямого отношения к внутренним арт-рынкам этих стран.

В настоящий момент, по мнению арт-экспертов, интерес к русскому искусству в мире пока сохраняется, несмотря на напряженную международную обстановку и повышенную осторожность коллекционеров. В целом, на мировом аукционном рынке русского искусства, по данным российского профильного Интернет-портала Artinvestment.com, наблюдается позитивная динамика (см. табл. 7).

Таблица 7. Показатели аукционного отечественного рынка русского искусства, сегмент изобразительных искусств, в 2013–2017 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Объем продаж русского искусства на мировых аукционах, млн долл.	525	677	573	287	455
Средняя доля проданных русских лотов на мировых аукционах, %	52	48	48	52	47
Объем продаж на внутренних аукционах РФ, млн долл.	21	14	4,6	7,0	8,7
Средняя доля проданных лотов на внутренних аукционах РФ, %	39	41	35	44	38

Источник: Artinvestment.com

При этом ценовые рекорды на русское искусство, как правило устанавливаются именно на торгах за рубежом (см. табл. 8). По данным портала Artinvestment.ru, на внутреннем аукционном рынке самая дорогая ставка за картину в 2017 г. составила всего 290 тыс. долл.

Таблица 8. ТОП10 аукционных продаж русского искусства в мире, 2017–2018 гг.

№	Русский художник	Стоимость, млн долл.	Название произведения
2017 г.			
1	Кандинский В.В.	41,8	Картина с белыми линиями
2	Ротко М.	32,4	Шафран
3	Шагал М.	28,5	Влюбленные
4	Малевич К.	21,2	Супрематическая композиция с плоскостью в проекции
5	Фешин Н.	4,9	Портрет надежды Сапожниковой
6	Явленский А.	4,1	Инфанта (Испанка)
7	Дейнека А.	3,8	Герои первой пятилетки
8	Гончарова Н.	3,2	Натюрморт с чайником и апельсинами
9	Тамара де Лемпицка	3,0	Портрет Кизетты
10	Николя де Сталь	2,3	Маяк (Антиб)
1-е полугодие 2018 г.			
1	Малевич К.	85,8	Супрематическая композиция
2	Ротко М.	30,7	№ 7 (Темное над светлым)
3	Николя де Сталь	12,1	Стоящая обнаженная
4	Кандинский В.	9,4	Этюд для пейзажа (Дюнаберг)
5	Шагал М.	7,0	Синяя деревня
6	Явленский А.	3,9	Натюрморт с круглым столом
7	Яковлев А.	1,5	Танцовщица в испанском костюме
8	Сутин Х.	1,4	Женщина с куклой
9	Певзнер А.	1,1	Два конуса на переднем плане
10	Поляков С.	0,9	Абстрактная композиция

Источник: по данным Artinvestment.ru

Основные причины сложившейся ситуации – малая емкость сегодняшнего российского арт-рынка и барьеры для трансграничной торговли со стороны действующего законодательства. В частности, речь идет о запрете на проведение торгов иностранными аукционными домами¹⁶, включая Phillips, который теперь принадлежит российской группе Mercury. В РФ существуют только представительства домов, сфокусированные на информационном и просветительском обслуживании потенциальных клиентов. Филиалов международных сетей галерей вовсе нет. По идее такой подход должен защищать интересы локальных игроков, однако по уровню они не могут сравниться с мировыми игроками, соответственно продолжают оставаться в собственной нише. Здесь речь идет об уникальности выставляемых лотов, хотя иногда появляться предметы, вполне конкурирующие с выставляемым на торгах Sotheby's и Christies. Тем не менее, по мнению экспертов, проведение торгов могло бы способствовать возвращению в страну капиталов, лучших произведений как русского, так и мирового искусства, а также в целом способствовать повышению прозрачности отечественного арт-рынка.

¹⁶ Первый и последний аукцион Sotheby's прошел в Москве в 1988 г.

Индикатор популярности русского искусства – недели русского искусства в Лондоне

Своеобразным индикатором интереса к русскому искусству (всех периодов) могут выступить результаты лондонских «Недель русского искусства»¹⁷ – объединенных аукционных торгов произведениями русских авторов. Интересной деталью является явное усиление статуса Лондона как глобальной столицы арт-рынка, которое стало возможно благодаря проведению «русских» торгов.

Согласно данным Russian Art&Culture, в 2017 г. по итогам двух серий «русских» торгов, проведенных традиционно в июне и ноябре, четырем ключевым аукционным домам (Christie's, Sotheby's, Bonhams и MacDougall's) удалось совместно заработать 61,2 млн фунтов стерлингов или 80 млн долл. (см. табл. 9).

Таблица 9. Итоги «Недель русского искусства», г. Лондон, 2017–2018 гг.

Аукционный дом	Количество размещенных лотов, шт.	Количество проданных лотов, шт.	Доля проданных лотов, %	Выручка, млн фунтов стерлингов
ЛЕТНЯЯ ТОРГОВАЯ СЕССИЯ 2017 г.				
Sotheby's	377	265	70%	12,1
Christie's	293	225	77%	5,1
MacDougall's	215	114	53%	4,5
Bonhams	202	118	58%	1,4
ИТОГО	1087	722	66%	23,1
ОСЕННЯЯ ТОРГОВАЯ СЕССИЯ 2017 г.				
Sotheby's	472	313	66%	14,2
Christie's	320	244	76%	13,3
MacDougall's	302	232	77%	9,9
Bonhams	157	57	36%	0,7
ИТОГО	1251	846	68%	38,1
ЛЕТНЯЯ ТОРГОВАЯ СЕССИЯ 2018 г.				
Sotheby's	367	267	73%	9,1
Christie's	312	218	70%	6,9
MacDougall's	316	186	59%	6,7
Bonhams	122	78	64%	1,2
ИТОГО	1117	749	67%	23,9

Источник: по данным Russian Art&Culture.

Результаты 2017 г. оказались достаточно позитивными: +55% к уровню провального 2016 г. и +60% к уровню 2015 г. Однако, несмотря на уверенный рост, достичь докризисного уровня рынку пока не удалось (свыше 80 млн фунтов стерлингов в 2014 г.). Здесь стоит сказать, что в период экономической и политической неопределенности коллекционеры решили начать сокращать свои расходы, а аукционные дома, чтобы привлечь публику в этих условиях, были вынуждены

¹⁷ Торги организуют не только ключевые аукционные дома - Sotheby's и Christie's, но и другие игроки, такие, например, как MacDougall's, Bonhams, Maxim Boxer.

проводить политику низких эстимейтов¹⁸. Цены на предметы искусства упали на 20–40% по разным оценкам.

Интерес к работам русских авторов наблюдается у коллекционеров, как имеющих, так и не имеющих прямых связей с РФ. Так, во время «русских» торгов в 2017 г., согласно официальным заявлениям представителей дома Christie's, подавляющее большинство лотов (70%) было приобретено, как обычно, русскоговорящими клиентами, однако 30% сделок были заключены иностранными покупателями. При этом коллекционеры становятся все более требовательными: покупатели ищут определенных русских художников, знаковые картины, произведения, созданные в важный период, а также в хорошем состоянии. Топовые лоты торгов представлены в табл. 10.

Таблица 10. ТОП10 аукционных продаж на «Неделях русского искусства», 2017 г.

№	Русский художник	Название произведения	Аукционный дом	Стоимость, тыс. фунтов стерлингов	Эстимейт аукционного дома, тыс. фунтов стерлингов
ЛЕТНЯЯ ТОРГОВАЯ СЕССИЯ 2017 г.					
1	Левитан И.	Лето	Sotheby's	909	1000-1500
2	Левитан И.	Заросший пруд	Sotheby's	909	450-650
3	Репин И.	Портрет Юрия Репина у Неаполитанского залива	Sotheby's	765	750-1000
4	Юон К.	Ночь в Кремле накануне коронавания Михаила Федоровича	Sotheby's	729	400-600
5	Коровин К.	Набережная Адмирала Курбе в Вильфранш-сюр-Мер	MacDougall's	628	300-400
6	Боголюбов А.	Вид Венеции	Sotheby's	501	250-300
7	Кончаловский П.	Купание женщин	Sotheby's	489	180-250
8	Бакст Л.	Эскиз костюма Креона к балету «Антигона»	Christie's	377	120-150
9	Айвазовский И.	Повозка, запряженная быками, на берегу моря	Sotheby's	321	120-180
10	Юон К.	Прекрасный День, Измайлово	Sotheby's	321	120-180
ОСЕННЯЯ ТОРГОВАЯ СЕССИЯ 2017 г.					
1	Фешин Н.	Портрет Надежды Сапожниковой	Sotheby's	3650	1200-1800
2	Дейнека А.	Герои первой пятилетки	Christie's	2850	2000-3000
3	Гончарова Н.	Натюрморт с чайником	MacDougall's	2410	500-700
4	Фешин Н.	Портрет Дуэин	MacDougall's	913	700-1200
5	Васнецов А.	Прошное Великого Новгорода	Christie's	849	350-450
6	Фаберже К.	Миниатюрная модель	Christie's	789	700-1000

¹⁸ Аукционный эстимейт – ценовой диапазон, указанный в описании лота в каталоге аукционного дома. При оценке лота экспертами учитывается множество факторов: размер картины, композиция, историческое значение, редкость, сопровождающая ее история, какие суммы уже получали произведения данного автора на недавних аукционах и т.д. Иногда реальная цена по итогам торгов в несколько раз превышает установленный эстимейт.

№	Русский художник	Название произведения	Аукционный дом	Стоимость, тыс. фунтов стерлингов	Эстимейт аукционного дома, тыс. фунтов стерлингов
		паланкина			
7	Фаберже К.	Серебряный заводной носорог	Christie's	705	300-400
8	Мещеряков В. (исполнитель росписи)	Фарфоровая ваза Императорского фарфорового завода	Christie's	693	150-200
9	Поленов В.	Решил идти в Иерусалим	MacDougall's	692	400-600
10	Поленов В.	Христос с Марией Магдалиной	MacDougall's	606	360-500

Источник: по данным Russian Art&Culture.

По итогам летней «русской» сессии 2018 г., совокупный объем продаж составил 23,9 млн фунтов стерлингов или 31,2 млн долл. После скачка в ноябре 2017 г. произошел существенный откат (сокращение продаж на 41%), прежде всего, по причине дефицита лотов-миллионников на торгах. Однако было представлено много работ хорошего качества для широкого круга коллекционеров. Также свою роль сыграло отсутствие ряда потенциальных покупателей из РФ из-за проблем с визами. Топовые лоты аукционных торгов представлены в табл. 11.

Таблица 11. ТОП10 аукционных продаж на «Неделях русского искусства», 2018 г.

№	Русский художник	Название произведения	Аукционный дом	Стоимость, тыс. фунтов стерлингов	Эстимейт аукционного дома, тыс. фунтов стерлингов
1	Яковлев А.	Танцовщица в испанском костюме	Christie's	1113	400-600
2	Яковлев А.	Арлекин	Sotheby's	730	150-200
3	Шухаев В.	Русский пейзаж	Sotheby's	418	250-350
4	Челищев П.	Эксельсиор	Sotheby's	418	250-350
5	Братья Савельевы	Икона-триптих Феодоровской Божией матери из позолоченного серебра и эмали	Sotheby's	406	80-120
6	Нестеров М.	Одинокая женщина	Sotheby's	370	200-300
7	Григорьев Б.	Матушка Агата	Christie's	369	250-350
8	Сутин Х.	Портрет Мадлен Кастен	MacDougall's	359	300-500
9	Дейнека А.	Женщина в желтом платье	MacDougall's	345	300-500
10	Кузнецов П.	Фонтан	MacDougall's	333	250-500

Источник: по данным Russian Art&Culture.

2.2. Текущее состояние российского арт-рынка

Ключевые факторы, оказывающие влияние на развитие российского арт-рынка

Российский арт-рынок очень чувствителен к внутренним и внешним политическим событиям. Так, в 2014 г., по мнению наблюдателей, спад российского арт-рынка был обусловлен введением санкций против РФ и девальвацией национальной валюты. Однако есть и другие факторы, негативно влияющие на развитие креативного рынка. В частности, это:

- Низкая прозрачность индустрии: отсутствие официальных данных по аукционным и дилерским сделкам. Несмотря на стремление арт-сообщества к прозрачности бизнес-процессов, большая часть рынка остается в тени, чему существенно способствует отсутствие мер по защите сектора от отмывания денег.
- Слаборазвитая система экспертизы: отсутствие специальных контролирующих институтов, малочисленность или полное отсутствие специалистов по ряду периодов и художников, отсутствие каталогов-резоне¹⁹ и т.д. Как следствие, появление на рынке большого количества подделок и несознательных фальсификатов²⁰.

ПРИМЕРЫ ВЫЯВЛЕННЫХ ПОДДЕЛОК НА РЫНКЕ РУССКОГО ИСКУССТВА

- В 2010 г. британское издательство Antique Collectors Club Ltd выпустило каталог-монографию о творчестве Наталии Гончаровой: каталог Goncharova: The Art and Design of Natalia Goncharova Энтони Партона, опубликованный Antique Collector's Club. Книга поступила в продажу в том числе и на российский рынок. Но Министерство культуры подало иск в Арбитражный суд Москвы против издательства и Интернет-магазина, где продавалась монография. Причина – большое количество сомнительных работ: до 30% подделок, по экспертным оценкам. В итоге, в 2016 г. книга была изъята из продажи на территории РФ. По мнению специалистов, выпуск подобного каталога можно рассматривать как попытку легализации и введения в научный оборот большого количества фальсификатов.
- Также не застрахованы от подделок мировые аукционные дома, но аукционный формат торговли является наиболее прозрачным и безопасным для коллекционеров. В июне 2018 г. были оперативно сняты с торгов аукционным домом Sotheby's два лота – «Натюрморт с крабом» и три скульптуры из серии «Карнавалы Санкт-Петербурга». Предполагалось, что автором работ является современный художник – Михаил Шемякин. Подлинность лотов опроверг сам автор, обратившись с заявлением в аукционный дом.

Источник: на основе информации Artinvestment.com

- Нехватка качественного «товара»: количество знаковых работ русских авторов на рынке уменьшается. Коллекционеры, имеющие в своих собраниях шедевры, не намерены расставаться с ними. На аукционах стали выставляться предметы, которые ранее не

¹⁹ В каталогах-резоне указаны и воспроизведены по возможности все произведения того или иного художника с подробным описанием.

²⁰ Несознательные фальсификаты – предметы искусства, стилистически очень близкие к творчеству известных авторов, но не аутентичные.

представляли никакого коллекционного интереса (например, советский фарфор 30–40-х гг. прошлого века).

- Слаборазвитая система продвижения предметов искусства и авторов разных периодов, не только современных (например, по мнению ряда искусствоведов, символистов и авангардистов) по сравнению с ведущими рынками. Согласно мировой практике, популярность в этой сфере создается выставками и монографиями. В РФ, по мнению отечественных галеристов, можно найти достаточно большое количество талантливых художников, которые никак не продвигаются: не проводят собственных выставок, не имеют собственного присутствия в Интернете (веб-сайт, аккаунты в соцсетях) и/или полиграфического представления своего творчества и т.д. Такая ситуация объясняется слабым институтом галерей, а также отсутствием мощной профильной госполитики (как, например в Китае).
- Слабая вовлеченность (некоторые эксперты даже отмечают информационную изоляцию) в международные арт-процессы современных отечественных креаторов и др.

Тем не менее есть и положительные моменты. Среди стимулирующих рынок факторов можно отметить следующие:

- Существование современных российских художников-брендов, чьи работы высоко оцениваются как на внутреннем, так и на международном рынке. Например, Илья и Эмилия Кабаков, ГРУППА AES+F, Эрик Булатов и др. Кроме того, по мнению галеристов, в РФ много талантливых молодых художников, которые осознают необходимость пиара и продвижения и по мере возможности этим занимаются, опасаясь сотрудничать с галереями.
- Высокий финансовый потенциал у произведений отечественных авторов разных периодов, которые, по мнению специалистов, особо не продвигались на арт-рынке. Например, это касается русских символистов.
- Развитие арт-инфраструктуры, включая проекты коммерческого и интеллектуального потребления. Происходит развитие деятельности аукционов и галерей даже в условиях сложной политической и экономической ситуации. Так, появляются игроки, ориентированные только на современное искусство (например, аукционный дом VLADEY), или специализированные онлайн площадки (например, Bazacollection.com). Наблюдается увеличение числа различных арт-мероприятий в стране.
- Происходит постепенное повышение прозрачности рынка. Этому в большей степени способствует создание отечественных систем специализированных рейтингов и индексов (например, семейство индексов ARTIMXba). Это очень важный момент, так как в существующих мировых базах арт-данных (например, ArtPrice, Deloitte и др.) содержится мало информации о русском искусстве. Появление независимых инструментов для количественных оценок делает рынок более прозрачным и, тем самым, повышает интерес иностранных галеристов, кураторов, директоров арт-ярмарок, арт-экспертов сегментов российского арт-рынка предметов и др.

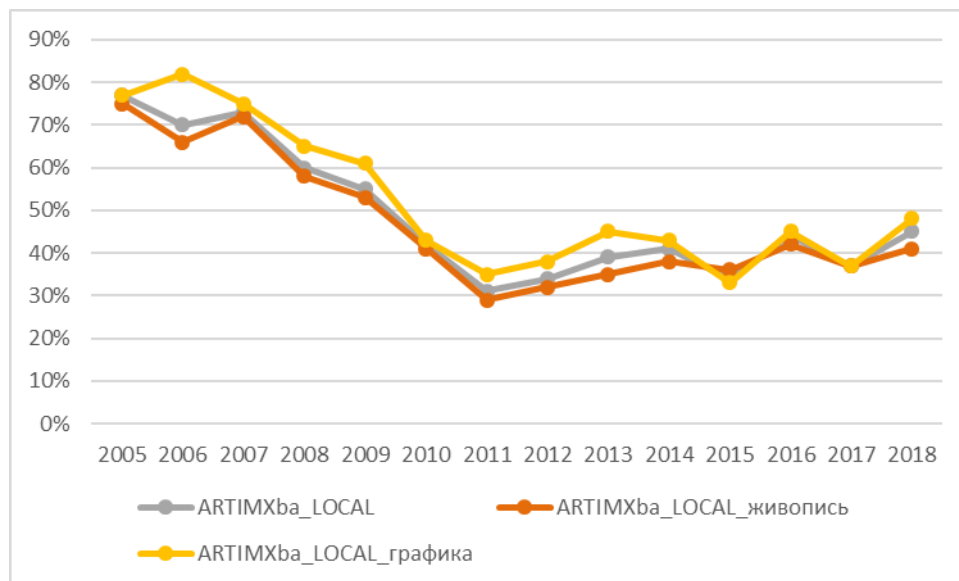
- Развитие электронной торговли предметами искусства в РФ. Возможность дистанционных торгов постепенно вовлекает в арт-рынок и регионы, которые практически не интегрированы в российский арт-рынок. Электронные площадки также дают возможность продемонстрировать и выставить на продажу произведения начинающих художников, которые пока не интересны ведущим галереям.

Таким образом, можно сделать вывод, что российский арт-рынок, несмотря на существующие проблемы и стоп-факторы имеет потенциал для дальнейшего развития.

Незначительный рост на рынке предметов искусства в РФ

Согласно мнению участников рынка и экспертов, российский арт-рынок до сих пор находится в стадии формирования. Примечательно, что на отечественном рынке происходит торговля преимущественно русским искусством – произведения художников, которые родились или долгое время жили и работали на территории Российской Империи, СССР и РФ. Типичная ситуация для национальных арт-рынков.

В течение XX века отечественный рынок предметов искусства не мог свободно развиваться, потому что за время существования СССР постоянно появлялись барьеры для торговли искусством. После распада социалистического государства начался бурный рост специфического рынка, продолжающийся до 2000-х гг. Далее стало наблюдаться замедление, переросшее в спад рынка. Это объясняется снижением покупательной способности среди частных и корпоративных коллекционеров на фоне кризисных явлений (см. рис. 7).



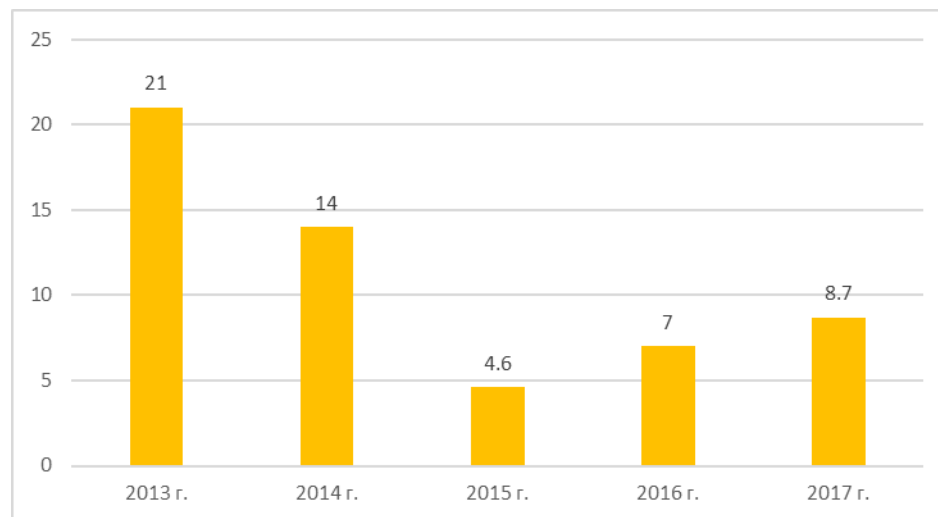
Источник: Artinvestment.com

Рис. 7. Динамика покупательной активности на российском арт-рынке в сегменте изобразительных искусств²¹

²¹ Индексы семейства ARTIMXba (ARTIMXba-LOCAL – внутренний рынок РФ, ARTIMXba-RUS-WORLD – русское искусство во всем мире и ARTIMXba-WORLD – мировое искусство в РФ и за рубежом) отражают процентную долю проданных лотов от числа выставленных на аукционах в сегменте изобразительных искусств. Индексы характеризуют реальное

В отношении российского среднего класса – новой категории покупателей искусства на развитых рынках – можно сказать, что здесь пока превалирует интеллектуальное потребление. В РФ до сих пор к произведениям искусства относятся преимущественно как к форме хранения или приумножения капитала, или как к атрибуту роскошной жизни, показывающему высокий статус владельца.

По данным профильного портала Artinvestment.com, общий объем продаж на внутреннем аукционном российском рынке в 2017 г. составил 8,7 млн долл. По сравнению с результатами 2016 г. наблюдается рост на 24%. Однако, если сравнивать с докризисным периодом – показателем 2013 г. (21 млн долл.), то рынок так и не восстановился после провала в 2014 г. на фоне экономического кризиса в стране. Согласно анализу сделок, проведенному Интернет-порталом Artinvestment.com, самые активные покупки в прошлом году совершались в ценовом диапазоне до 100 тыс. руб. К сожалению, по дилерским продажам русского искусства аналогичной информации в открытом доступе не предоставлено. На рис. 8 приведены данные по аукционным торгам предметами русского искусства в РФ.



Источник: Artinvestment.com

Рис. 8. Аукционный отечественный рынок русского искусства, сегмент изобразительных искусств, в 2013–2017 гг., млн долл.

В «ассортиментном» разрезе, на российском арт-рынке в 2017 г., согласно статистическим данным, особой популярностью пользовались работы шестидесятников и семидесятников, которые перешли в категорию антиквариата. Также, как уже говорилось, на торгах появляются лоты, которые прежде не представляли коллекционного интереса.

Резюмируя, можно сказать, что несмотря на то, что на российском арт-рынке наблюдался рост в течение 2016–2017 гг. восстановления к докризисному уровню (14 млн долл. 2014 г.) не произошло. Девальвация национальной валюты в 2015–2016 гг. не привлекла на локальные аукционы толпы покупателей, готовых скупать подешевевшие предметы искусства.

состояние покупательской активности, то есть реализованного желания людей совершать покупки предметов искусства.

Постепенное развитие сегмента российского современного искусства – «двигателя» индустрии изобразительных искусств

В РФ, как и на развитых рынках, развивается сегмент современного искусства, представители которого создают новые аутентичные арт-объекты, востребованные на рынке. По мнению российских галеристов, сейчас самое подходящее время приобретать произведения современных русских художников, спрос на него в ближайшие пять лет только вырастет. В табл. 12 приведены самые дорогие работы современных отечественных художников, проданные на международных аукционах в 2017 г.

Таблица 12. ТОП10 самых дорогих работ актуального искусства, 2017 г.

№	Художник	Название работы	Цена, долл.
1	Гурьянов Г.К.	Штурвал	61 529
2	Пепперштейн П.В.	Умиравший бандит	32 795
3	Дубосарский В.Е. и Виноградов А.А.	Лето (Диптих)	32 795
4	Новиков Т.П.	Путешествие Одиссея	29 036
5	Логотов В.	Без названия	23 192
6	Захаров В.А.	Без названия	22 991
7	Цой В.Р.	Убийство	21 255
8	Зигура Е.	Пробуждающийся колосс	20 000
9	Савченков И.	Ночной охотник	19 713
10	Деяк М.М.	Вода	18 531

Источник: Artinvestment.ru

Что касается количественных показателей рынка современного российского искусства, то его объем, с учетом галерейных продаж, был впервые посчитан в 2017 г. совместными усилиями консалтинговой компании Ernst&Young, созданным при Правительстве РФ Агентством стратегических инициатив (АСИ) и владелицей «Галерея 21» К.Подойницыной (проект InArt). По экспертным оценкам, сумма продаж работ российских современных художников с июня 2016 г. по май 2017 г. составила 20,3 млн евро или 23,4 млн долл. По самостоятельным оценкам других участников рынка, объем рынка находится в этом же диапазоне — 15–20 млн евро или 13–17 млн долл.

С точки зрения распределения продаж через два ключевых канала – арт-дилеров и аукционных домов, вперед вырвались последние. Объем аукционных продаж работ современных российских художников с июня 2016 г. по май 2017 г., по оценкам InArt, составил 12,5 млн евро или 14,4 млн долл. за тот же период. На долю галерей пришлось 7,8 млн евро. или 9 млн долл. Статистических данных по объемам сделок частных арт-дилеров, к сожалению, не представлено.

По результатам проведенного исследования InArt, наиболее востребованным видом современного искусства оказалась живопись. По оценкам аналитиков, эти продажи составили 80%. На втором месте по популярности находится фотография, на третьем – графика.

Здесь стоит отдельно остановиться на ценообразовании. Согласно мировой и российской практикам, стоимость любой картины или скульптуры складывается из ряда параметров: статуса

художника, аукционной истории продаж других его произведений, художественного уровня картины и сюжета, ее известности, участия в выставках, количества работ этого художника на рынке и др. При этом, по наблюдению галеристов, импульсные покупки бывают очень редкими, часто потенциальный клиент ходит в галерею в течение нескольких лет, прежде чем решит приобрести арт-товар. Арт-ярмарки в этом плане больше способствуют импульсивным покупкам.

ОБОСНОВАНИЕ СТОИМОСТИ РОССИЙСКОГО СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА

- Директор Veresov Gallery В. Кузнецов считает, что художник для галереи — это коммерческий проект. Чтобы успешно продать его произведения, нужно несколько лет целенаправленно вкладывать средства в их продвижение. Например, проведение выставки стоит около 3–4 млн руб., а печать каталога художника — примерно 1 млн руб. Для сравнения среднегодовой оборот галереи — в среднем 2 млн долл. При этом, художник живет и творит на деньги, выделяемые ему непосредственно галереей, которая также может подсказывать ему направление работы. По мнению галериста, если продвигать качественную работу современного художника несколько лет, то ее можно будет продать за 100–200 тыс. долл. Самые дорогие работы, по мнению галериста, — это холст маслом и с размер от метра.
- Согласно мнению М. Гисич, основательницы «Галереи Марины Гисич», средняя стоимость произведений Карима Рагимова (р. 1970 г.) — 40–45 тыс. евро за холст маслом размером 200x200 см — 200x300 см. На данный момент самая дорогая работа автора — это «Эпизод №62» из серии «Человеческий проект» стоимостью 45 тыс. евро. На картине изображены сборные СССР и США по бодибилдингу, которые позируют на соревнованиях в 1991 г. Кроме того, К. Рагимов в год создает на продажу примерно 2–3 работы в живописи и несколько работ в графике, поэтому на стоимость каждой влияет и их ограниченность. С точки зрения М. Гисич, цена на работы современного художника формируется исходя из множества параметров. В случае К. Рагимова галерист приводит следующую формулу: цена на 30% зависит от наличия работ в значимых коллекциях, еще на 30% — от количества и качества выставок на разных площадках, и еще на 30% — от мастерства художника и сложности самой работы. Остальные 10% — влияние текущей ситуации арт-рынка.
- По оценкам совладельца галереи «Триумф» Д. Ханкина сегодня средняя стоимость работ Марии Сафроновой (р. 1979 г.) — 10 тыс. евро за холст маслом размером 97x142 см. Сложная техника (работа с темперой) и высокое мастерство М. Сафроновой, по мнению критиков, позволяют устанавливать относительно высокую цену. При этом галерист отмечает, что произведения автора пользуются большим спросом, что положительно влияет на рост стоимости. Также благодаря персональным выставкам («Общее частное», 2017 г.; «Игра общего вида», 2015 г.) росли не только цены, но продажи, в том числе зарубежным коллекционерам. По мнению известного галериста цена на работы М. Сафроновой состоит из трех компонентов — продакшена, промоушена и символического капитала в условной пропорции — 10%: 10%: 80%.

Источник: на основе информации InArt и The-village.

Однако, несмотря на то что у игроков сложились собственные подходы к оценке арт-продукции, проблема определения критериев оценки всех видов искусства, включая и современные

направления, остается актуальной. С точки зрения В.Церетели, исполнительного директора Московского музея современного искусства, существующая оценочная система нуждается в доработке и унификации – не всегда экспертам, оценивающим предметы искусства, хватает информации для определения реальной рыночной стоимости. В 2017 г. в рамках проекта InArt было создано два рейтинга²² – ТОП100 признанных русских современных художников и ТОП100 молодых русских художников в возрасте до 35 лет, хотя профессиональных художников, по экспертным оценкам в сейчас стране насчитывается более 20 тыс. (см. табл. 13).

Таблица 13. ТОП10 признанных современных русских художников и ТОП10 молодых современных художников по версии InArt, 2017 г.

№	Современный признанный художник	Ключевая техника	№	Современный молодой художник	Ключевая техника
1	Илья и Эмилия Кабаковы	Инсталляции, живопись	1	Группа «RECYCLE» (Андрей Блохин, Георгий Кузнецов)	Скульптура, инсталляция
2	Эрик Булатов	Живопись, графика, скульптура	2	Татьяна Ахметгалиева	Инсталляция, графика, видео
3	ГРУППА AES+F (Татьяна Арзамасова, Лев Евзович, Евгений Святский, Владимир Фридкин)	Видео-арт, скульптура, инсталляция, фотография	3	Евгений Антуфьев	Инсталляции, скульптура
4	Ольга Чернышева	Фотография, живопись, графика	4	Тимофей Парщиков	Скульптура, фотография
5	Владимир Дубосарский	Живопись, графика, видео	5	Данила Ткаченко	Фотография
6	Григорий Брускин	Живопись, скульптура	6	Андрей Богущ	Фотография, перформанс, инсталляция
7	Ирина Нахова	Инсталляция, объекты, живопись	7	Илья Федотов-Федоров	Инсталляции, объекты
8	Ольга Киселева	Фотография, скульптура, инсталляция	8	Анастасия Рябова	Медиа-арт, видеоарт, инсталляция, живопись, графика, фотография
9	Алимпиев Виктор	Живопись, видео-арт	9	Софья Татаринова	Фотография
10	Пепперштейн Павел	Объекты, инсталляции, перформансы, живопись	10	Ксения Гнилицкая	Живопись

Источник: по версии проекта InArt.

Что касается, более «приземленных» возможностей коммерциализации деятельности в сфере изобразительных искусств, то в РФ как и на ведущих рынках можно выделить ряд ключевых

²² С помощью методики, разработанной Национальным рейтинговым агентством (НРА), были проанализированы данные более 800 российских современных художников. Среди показателей успешности, обозначенных экспертным советом проекта InArt: профессиональное образование, участие в выставочных проектах, ярмарках и биеннале, объемы аукционных продаж, анализ стоимости работ.

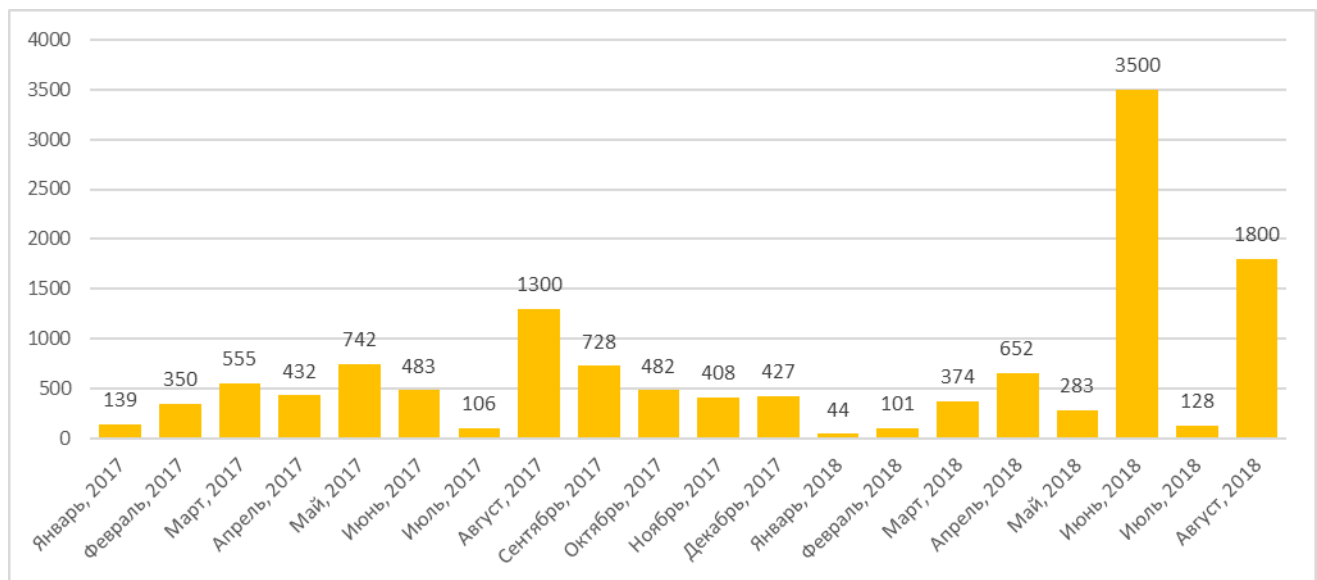
моделей монетизации – это выполнение на заказ картин/скульптур в разных техниках; получение авторских отчислений за использование изображения; самостоятельная продажа предметов простых одежды и аксессуаров с авторскими принтами; ведение аккаунтов в соцсетях цифровыми художниками и фотографами с целью демонстрации собственных работ (заработок за счет рекламы); проведение фотосессий; цифровая обработка имеющихся фотографий, включая создание образов специально для соцсетей и др. Получение дохода за счет рекламы и др. К сожалению, официальных количественных данных по этим направлениям в открытом доступе не представлено.

2.3. Экспорт и импорт предметов искусства в РФ

Изначально стоит учесть, что полная официальная статистика о количестве ввозимых и вывозимых арт-предметов на данный момент отсутствует. По оценкам специалистов, в настоящее время 80% арт-предметов ввозится и вывозится нелегально, а годовой оборот предметов культурного наследия составляет более 200 млн долл.

Динамика арт-экспорта в 2017–2018 гг.

Ежегодно из РФ за рубеж вывозится большое количество уникальных произведений, включая работы старых и современных авторов из разных стран. Так, по официальным данным в 2017 г. из страны было вывезено предметов искусства на сумму 6,2 млн долл., что на 2 млн долл. меньше по сравнению с показателем 2016 г. За восемь месяцев 2018 г. объем экспорта культурных ценностей составил 6,9 млн долл. (10 млн долл. за период с января по август 2017 г.). На рис. 9 отображена помесечная динамика экспорта предметов искусства.



Источник: на основе данных ФТС и RU-Stat.

Рис. 9. Экспорт предметов искусства из РФ в 2017–2018 гг., млн долл.

В географическом разрезе в 2017 г. основной страной-импортером предметов искусства, согласно статистике ФТС, из РФ стал Китай, который находится на первых позициях в течение нескольких последних лет. На втором месте, правда с существенным отрывом, – Британские Виргинские

острова, т.е. «серая зона», на третьем месте – Гонконг (см. табл. 14). Среди других направлений стоит отметить Австралию, Грецию, Италию, Швейцарию, Испанию, Чехию и др.

Таблица 14. ТОП5 стран, экспортирующих предметы искусства, 2017 г.

№	Страна	Объем арт-экспорта, тыс. долл.	Доля в общем объеме экспорта, %
1	Китай	3300	54%
2	Британские Виргинские острова	943	15%
3	Гонконг	535	9%
4	США	348	6%
5	Германия	127	2%
	ИТОГО	5253	86%

Источник: на основе данных ФТС и RU-Stat.

По результатам восьми месяцев 2018 г. Китай остался импортером-лидером, существенно нарастив долю в общем объеме арт-экспорта по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: с 43% до 80%. Гонконг переместился на второе место, а США – на третье (см. табл. 15).

Таблица 15. ТОП5 стран, экспортирующих предметы искусства, январь-август 2018 г.

№	Страна	Объем арт-экспорта, тыс. долл.	Доля в общем объеме экспорта, %
1.	Китай	5500	80%
2.	Гонконг	410	6%
3.	США	256	4%
4.	Великобритания	233	3%
5.	Германия	114	2%
	ИТОГО	6513	95%

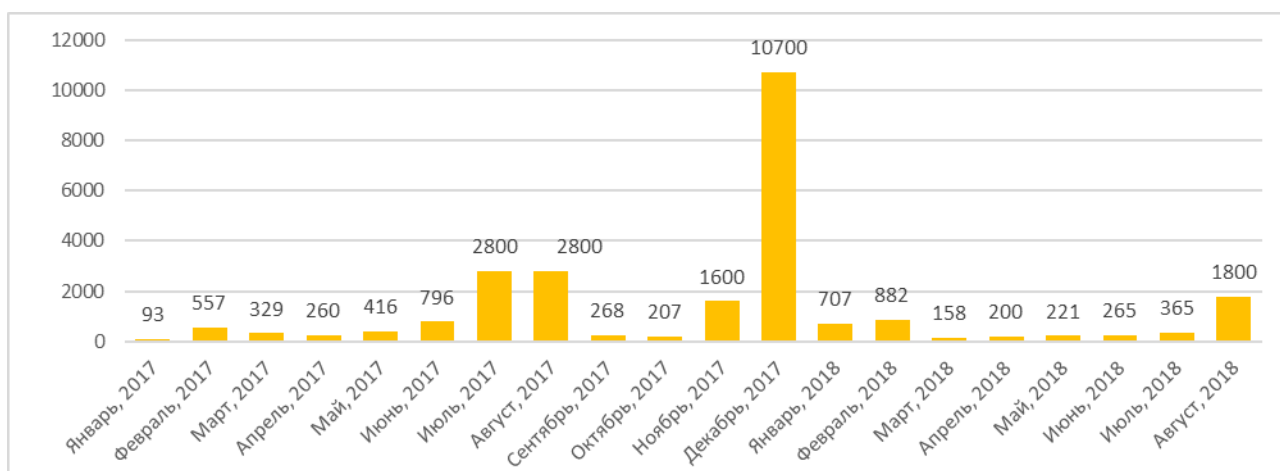
Источник: на основе данных ФТС и RU-Stat.

Что касается структуры экспорта, в рассматриваемых периодах, можно выделить два ключевых сегмента – коллекции и предметы коллекционирования по ботанике, минералогии, анатомии, истории, археологии и нумизматике (доля в общем экспортном объеме – в среднем 70%), а также живопись и графика (доля в общем экспортном объеме – в среднем более 20%).

Динамика арт-импорта в 2017–2018 гг.

По официальным данным, РФ также является и импортером предметов искусства. Причем объем импорта явно превалирует над экспортом. В 2017 г. в страну, согласно статистике ФТС, было ввезено предметов искусства на сумму 20,8 млн долл. Стоит отметить, что произошел значительный рост: по итогам 2016 г. показатель был равен 6,5 млн долл. Основная причина роста – ввоз дорогостоящих предметов искусства на фоне постепенного восстановления финансовых возможностей российских покупателей. За восемь месяцев 2018 г. объем арт-импорта составил

6,4 млн долл., что на почти 2 млн долл. меньше показателя за период с января по август 2017 г. На рис. 10 отображена помесечная динамика импорта предметов искусства.



Источник: на основе данных ФТС и RU-Stat.

Рис. 10. Импорт предметов искусства из РФ в 2017–2018 гг., млн долл.

При этом, по статистике ФТС, страной, откуда поступал наибольший объем импорта культурных ценностей в 2017 г., является США. Также в тройку лидеров входят Италия и Люксембург (см. табл. 16). По мнению экспертов, арт-товары приобретались через два ключевых канала – арт-дилеров и аукционы, однако приватные продажи также имели место.

Таблица 16. ТОП5 стран-поставщиков предметов искусства в РФ, 2017 г.

№	Страна	Объем арт-импорта, млн долл.	Доля в общем объеме арт-импорта, %
1	США	9,8	47%
2	Италия	2,8	14%
3	Люксембург	2,2	10%
4	Австралия	1,6	8%
5	Литва	0,8	4%
	ИТОГО	17,2	83%

Источник: на основе данных ФТС и RU-Stat.

По результатам восьми месяцев 2018 г. США и Великобритания – ключевые страны, откуда импортируются предметы искусства (см. табл. 17). Это можно объяснить высокой развитостью арт-инфраструктуры, и, вследствие чего, в этих государствах.

Таблица 17. ТОП5 стран, поставляющих в РФ предметы искусства, январь-август 2018 г.

№	Страна	Объем арт-импорта, млн долл.	Доля в общем объеме арт-импорта, %
1	США	1,7	26%
2	Великобритания	1,5	24%
3	Франция	1,1	17%
4	Латвия	0,8	12%
5	Италия	0,4	7%
	ИТОГО	5,5	86%

Источник: на основе данных ФТС и RU-Stat.

Что касается структуры импорта в рассматриваемых периодах, то основными ввозимыми категориями являются «картины, рисунки и пастели, выполненные от руки», «коллекции по ботанике / минералогии/ анатомии/ истории / археологии/ нумизматике» и «подлинники скульптур и статуэток из любых материалов».

2.4. Ключевые игроки российского арт-рынка

Аукционные дома

По экспертным оценкам, в РФ действует более 20 аукционных домов, причем большинство из них специализируется на антиквариате, букинистке и нумизматике. Всего несколько аукционных домов ориентированы на продажу современного искусства (например, VLADEY, Литфонд). Также специалистами отмечается отсутствие крупных локальных аукционных домов сопоставимых по масштабу торгов и/или уровню лотов с Sotheby's или Christies. Хотя, как уже говорилось, на локальном аукционном рынке стали появляться предметы искусства, вполне конкурирующие с лотами, выставляемыми на международных площадках. Теперь принадлежащий российской группе Mercury, международный аукционный дом Philips торгов в РФ также не проводил по причине законодательных барьеров. В табл. 18 представлены ведущие российских игроки на аукционном рынке.

Таблица 18. Ключевые российские аукционные дома в сегменте ИЗО по величине оборота, млн долл.

№	2015 г.	2016 г.
1	VLADEY	СОВКОМ
2	AI Аукцион	VLADEY
3	СОВКОМ	AI Аукцион
4	Кабинетъ	Литфонд
5	Три века	Русская эмаль
6	В Никитском	В Никитском
7	Русская эмаль	Три века
8	Литфонд	Антиквариум
9	Антиквариум	Кабинетъ
ИТОГО	4,6 млн долл.	7,0 млн долл.

Источник: на основе данных Министерства Культуры РФ и Artinvestment.ru

Арт-дилеры

Художественные галереи. По экспертным оценкам в РФ насчитывается около 100 значимых галерей. Многие из них регулярно принимают участие в арт-мероприятиях. Что касается географии, то большинство игроков находятся, что вполне ожидаемо, в Москве и Санкт-Петербурге. Среди регионов можно выделить Екатеринбург. При этом, галереи могут быть иметь разный профиль: старые мастера, советское искусство, современное искусство.

Самыми известными галереями в РФ сегодня являются московско-лондонская Ovcharenko (бывшая «Риджина») и московская XL. Что касается последней, то она совместно с двумя другими старейшими игроками – «М&Ю Гельман» и «Айдан» – еще в 2012 г. решила трансформироваться в ищущее спонсоров и государственную поддержку образование и создала некоммерческий проект XL Projects. Галереи «М&Ю Гельман» и «Айдан» полностью «переродились». В итоге, теперь действует «Студия Айдан» и продюсерская компания «Культурный альянс». В своем коммерческом статусе галерея не имеет права получать государственное субсидирование на музейные выставки художников.

В отношении количественных оценок открытых данных нет, однако согласно заявлениям представителей арт-сообщества, среднегодовой оборот успешной галереи составляет 2 млн долл. Основной источник дохода для галереи – продажи предметов искусства. От проданной работы художник и галерея получают, как правило, по 50%. Некоторые работы, которые дилеры считают перспективными, могут выкупаться, чтобы впоследствии перепродать дороже. Также галерея может способствовать продвижению талантливого художника (организация выставок в РФ и за рубежом, печать каталогов и т.д.) Однако в целях получения дополнительных доходов, игроки могут оказывать консультационные услуги, в том числе в формате арт-банкинга.

Также, как и во всем мире, активно развиваются различные онлайн проекты, позволяющие продавать свои работы начинающим художникам. С авторов взимается, как правило, небольшая комиссия за размещение лотов. В качестве примера можно привести проект Института «База» – экспериментальной площадки под руководством художника А.Осмоловского и режиссера С.Басковой. Комиссия за размещение работ в онлайн каталоге составляет 10% от цены работы. Покупателям с небольшим бюджетом в «Базе» помогут помочь собрать небольшую коллекцию из удачных работ молодых художников.

Антикварные магазины. По различным оценкам, в РФ 400–600 таких магазинов, которые сосредоточены преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге (например, сеть антикварных салонов «Старинные гравюры», антикварный салон «ИГРЭ» и др.). При этом, торговые арт-точки специализируются на определенных видах антикварного искусства. Выставляемые предметы, как правило, отреставрированы и имеют сертификаты, подтверждающие подлинность. Постепенно развивается онлайн торговля антикварными объектами. Кроме того, предметы старины можно приобрести и в ломбардах.

Частные арт-дилеры. В РФ по экспертным оценкам, насчитывается около 5 тыс. частных дилеров. Эта категория профессиональных участников арт-рынка представляет собой частных лиц, хорошо разбирающихся в искусстве, имеющих профильное образование и решивших сделать торговлю искусством своим основным или дополнительным заработком. Частные арт-дилеры имеют

узконаправленную ориентацию, например, картины, книги, монеты, и специализируются преимущественно на антиквариате.

Частные и корпоративные коллекционеры

Согласно данным зарубежных и российских аналитических компаний, в РФ проживает девять крупных частных коллекционеров. Средних и мелких коллекционеров насчитывается несколько сотен. В отношении современного искусства, по оценкам галеристов, в стране присутствует свыше 100 серьезных ценителей.

Что касается корпоративных коллекционеров в РФ, то они сейчас все больше рассматривают коллекционирование не как альтернативный инвестиционный, а больше, как социальный проект, направленный преимущественно на сохранение культурного наследия. По данным ведущих российских бизнес-изданий, в 2016 г. корпоративные коллекции имеются, например, у следующих российских банков:

- Газпромбанк собирает работы современных российских авторов. Банк также занимается поддержкой андерграундных художников. Кроме того, Газпромбанк — единственная организация в Восточной Европе, чья коллекция попала в ТОП80 корпоративных коллекций мира Global Corporate Collections.
- Коллекция СДМ-банка включает в себя произведения русских художников от 1953 г. до современности. Своей миссией российский банк считает сохранение наследия современников.
- Основу собрания ЮниКредитБанка составляет русская живопись и графика 1920–1930-х гг. Помимо картин русских художников банк также владеет несколькими шедеврами мирового уровня: произведения античного искусства, картины Тинторетто, Гойи, Уорхола и Рихтера.
- Банк АкБарс собрал одну из самых богатых коллекций русской живописи конца XIX — начала XX вв., советской живописи, западной живописи и скульптуры.
- Основатели Промсвязьбанка братья Ананьевы в 2011 г. создали Институт русского реалистического искусства. Основа коллекции и первая экспозиция музея была составлена из личной коллекции картин А. Ананьева, председателя совета директоров банка и др.

Сегодня корпоративные коллекционеры принимают активное участие в культурной жизни страны и мира. Например, предоставляют свои коллекции музеям для организации тематических выставок, осуществляют просветительскую деятельность, поддерживают современных художников и т.д.

2.5. Инвестиции в искусство в РФ. Роль профессиональных участников

Сегодня альтернативные инвестиции в искусство являются одним из распространенных способов вложений капитала для его сохранения и роста. Однако несмотря на то, что арт-продукция — уникальный товар, чья стоимость с течением времени должна только возрасти, при инвестировании в искусство необходимо учитывать сопряженные с этой уникальностью риски. Как уже говорилось, в РФ слабо развит институт оценки предметов искусства и подтверждения их подлинности. По мнению специалистов, сомнения в аутентичности произведения могут

существенно снизить цену. Также к рискам можно отнести относительно низкую ликвидность арт-товара, резкие колебания цен и сложную ситуацию с трансграничной транспортировкой предметов искусства.

ОТНОШЕНИЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ В ИСКУССТВО ПРОФУЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

- Руководитель направления арт-банкинга Газпромбанка Марина Ситнина отмечает, что 76% респондентов профессиональных опросов покупают искусство, «обращая внимание на его инвестиционную привлекательность». Но только 3% покупателей приобретают его «в инвестиционных целях», а все остальные клиенты – «имея в виду» финансовые соображения.
- Портфельный менеджер «Сбербанк управление активами» Юрий Морогов считает, что сегодня с точки зрения емкости рынка, доступности, информационной прозрачности, логики ценообразования, инфраструктуры и ликвидности инвестиции в искусство не могут сравниться с рынком ценных бумаг. По его словам, искусство – это нишевый продукт, доступный только ряду инвесторам.
- Зампред правления Абсолют банка Наталья Капинос полагает, что по причине неликвидности предметов искусства и возможных высоких расходов, связанных с хранением и уходом, доля альтернативных инвестиций в искусство в инвестиционном портфеле должна составлять 20–30%. Консервативный портфель должен состоять из ценных бумаг высокой надежности (70–80%).

Источник: по информации бизнес-издании «Ведомости».

Тем не менее прибыль от вложений в искусство может быть действительно существенной. Арт-рынок, как и отраслевые рынки, имеет собственные индексы, что позволяет оценивать арт-активы и потенциальную доходность предметов искусства. Наиболее значимо с этой точки зрения семейство индексов Mei Moses All Art Index, которое в 2016 г. было приобретено аукционным домом Sotheby's. Также свой рейтинг популярности авторов формирует и французская аналитическая компания Artprice на основе собственных индексов, сформированных по данным продаж произведений искусства на мировых аукционах. В РФ для этих целей используются, как уже говорилось, индексы ARTIMX, базирующиеся на данных об аукционных продажах в сегменте ИЗО в РФ и за рубежом. Однако это лишь фрагменты рынка. В табл. 19 и 20 приведена актуальная информация о доходности произведений русских авторов.

Таблица 19. ТОП10 наиболее доходных повторных продаж на аукционах в РФ и мире, долл., 2017–2018 гг.

Изменение цены за год, долл.	Русский художник	Цена покупки, долл.	Цена продажи, долл.	Название произведения	Доходность, %
+1 209 173	Николя де Сталь	6 132 139 03.06.2013 г.	12 125 000 17.05.2018 г.	Стоящая обнаженная	+19,7%
+359 396	Шагал М. З.	12 250 000 08.05.2007 г.	16 034 000 14.11.2017 г.	Большой цирк	+2,9%
+97 714	Айвазовский И.К.	54 800 06.12.2016 г.	200 970 05.06.2018 г.	Закат в Крыму	+178,3%

Изменение цены за год, долл.	Русский художник	Цена покупки, долл.	Цена продажи, долл.	Название произведения	Доходность, %
+71 545	Сутин Х.С.	254 688 22.06.2004 г.	1 234 556 28.02.2018 г.	Портрет Шарло	+28,1%
+68 524	Цадкин О.А.	301 520 11.03.2014 г.	573 740 28.02.2018 г.	Девушка с голубем	+22,7%
+65 194	Шагал М.З.	663 705 24.06.2015 г.	852 500 16.05.2018 г.	Сент-Шапель	+9,8%
+40 038	Яковлев А.Е.	496 725 31.05.2006 г.	978 054 05.06.2018 г.	Арлекин	+8,1%
+35 866	Фешин Н.И.	978 054 05.06.2018 г.	1 225 095 29.11.2017 г.	Портрет Дуэйн	+4%
+27 016	Нестеров М.В.	252 654 08.06.2009 г.	495 726 05.06.2018 г.	Одинокая женщина	+10,7%
+26 099	Шагал М. З.	168 000 07.06.2000 г.	636 500 16.05.2018 г.	Лежащая обнаженная	+15,5%

Источник: на основе данных Artinvestment.ru

Таблица 20. ТОП10 наименее доходных повторных продаж на аукционах в РФ и мире, долл., 2017–2018 гг.

Изменение цены за год, долл.	Русский художник	Цена покупки, долл.	Цена продажи, долл.	Название произведения	Доходность, %
-56 103	Рерих К.Н.	480 000 16.11.2013 г.	225 000 02.06.2018 г.	Этюд. Серия «Ладога»	-11,7%
-31 043	Гудиашвили Л.	164 948 03.06.2014 г.	58 210 09.11.2017 г.	Мечтатели. Ортачала	-18,8%
-29 849	Клодт М.П.	485 475 25.11.2008 г.	200 970 05.06.2018 г.	Шут	-6,1%
-28 187	Шагал М.З.	263 861 21.06.2012 г.	103 313 01.03.2018 г.	Моисей перед неопалимой купиной	-10,7%
-24 662	Габо Н.А.	337 488 19.06.2013 г.	214 045 20.06.2018 г.	Линейная конструкция в пространстве №2	-7,3%
-19 454	Милиоти Н.Д.	337 920 04.10.2007 г.	130 157 06.06.2018 г.	В восточном саду	-5,8
-18 490	Трофимов В.П.	190 863 11.06.2008 г.	15 691 29.11.2017 г.	Казахи с лошадью. Пересечение реки	-9,7
-18 281	Сутин Х.С.	700 074 20.06.2006 г.	481 258 06.06.2018 г.	Заснувшая за чтением (Мадлен Кастень)	-2,6%
-17 045	Сарьян М.С.	531 360 08.06.2011 г.	412 047 06.06.2018 г.	Улица кавказского города (Тифлис)	-3,2
-15 167	Гончарова Н.С.	130 157 06.06.2018 г.	367 105 05.06.2018 г.	Осенние цветы	-3%

Источник: на основе данных Artinvestment.ru

Что касается посреднических инвестиционных услуг в искусство, то в РФ услуги арт-банкинга предоставляют ряд финансовых организаций (банки, инвестиционные компании, семейные офисы). В качестве примера можно привести Газпромбанк, банк Открытие, УК «Альфа Капитал» и др. Однако число игроков существенно ограничено по причине сложности организации бизнес-процессов: посредник берет на себя поиск экспертов, обучение самих потенциальных коллекционеров, решение вопросов, связанных с выполнением требований таможенного и налогового законодательства и т.д. При этом воспользоваться такими услугами могут только пользователи премиум-программ финансовых компаний (порог входа – от 1 млн руб.). Также существуют инвестфонды, имеющие в активах произведения искусства, но порог входа – от 500 тыс. долл. То есть, можно сделать вывод, что на данный момент в РФ инвестиции в искусство при помощи профессиональных посредников доступны только для состоятельных категорий населения.

2.6. Продвижение предметов искусства. Выставочный аспект

Как уже говорилось, продвижение предметов искусства – важная составляющая ценообразования, позволяющая существенно увеличить цену произведения. В частности, речь идет о индивидуальных выставках. Однако сложность организации выставки художников сопряжена не только с высоким объемом финансирования, но и с поиском подходящей демонстрационной площадки. Так получилось, что в РФ до 2007 г. фактически не было музейных площадок современного искусства. Новые работы выставлялись в Московском музее современного искусства, Московском доме фотографии и Государственном центре современного искусства, имеющим собственные площадки в нескольких городах РФ. В 2007–2008 гг. по причине роста интереса коллекционеров и публики к современному искусству стали появляться новые арт-проекты: центр современного искусства «Винзавод», арт-пространство «Красный Октябрь», музей современного искусства «Гараж», центр современного искусства «МАРС», музей современного искусства «Эрарта» и др.

Что касается «массовых» арт-мероприятий, то в РФ проводится множество знаковых художественных выставок и фестивалей. Например, международная ярмарка современного искусства Cosmoscow, выставка-ярмарка классического и современного искусства Russian Art & Antique Fair, Международная выставка-продажа «Арт-Россия» и др. При этом, согласно информации от организаторов, итоги мероприятий, в ряде случаев, свидетельствуют о росте продаж.

Важную роль в формировании современного российского арт-рынка играют биеннале – художественные выставки или фестивали, проходящие раз в два года. На мировых арт-рынках со второй половины XX века крупные международные выставки, преимущественно в формате биеннале, становятся основной площадкой презентации современного искусства. В настоящий момент главными российскими биеннале современного искусства являются Московская (проводится с 2005 г.), Московская молодежная (с 2008 г.) и Уральская (проводится в Екатеринбурге с 2010 г.). В 2017 г. также возобновилась Владивостокская биеннале VIBVA, которая проводилась с 1998 по 2013 гг. Эти арт-проекты носят международный характер, в них принимают участие зарубежные кураторы и художники со всего мира. Также проводятся специализированные выставки для поддержки современного искусства, например,

АРТМОССФЕРА — первая и единственная российская биеннале, которая ориентирована на современное уличное искусство, в частности речь идет о граффити и других арт-практик работы с городским пространством.

Однако здесь необходимо отметить, что на выставочное направление оказывают свое влияние и внешнеполитические факторы. Так, в 2014 г. прекратила свою работу главная российская ярмарка современного искусства «Арт Москвы» (проводилась с 1996 г.). Одна из причин — опасения организаторов, что зарубежные галереи могут в последний момент отказаться от участия в российском мероприятии по политическим мотивам.

Получение специальных премий художником также может сказаться на стоимости его работ и его дальнейшей карьере. Во всем мире и в РФ основная цель таких конкурсов — выявление новых и интересных современных арт-проектов и привлечение к ним внимания широкой аудитории, в том числе международной. В стране на данный момент существуют две государственные премии в области современного искусства — это независимая «Премия Кандинского» и государственная «Инновация». Однако здесь в течение нескольких лет, по мнению критиков, прослеживалась тенденция присуждения премий провокационным перформансам в ущерб отбору и поддержке перспективных художников. Тем не менее современные российские художники постепенно становятся востребованы на российском и международных рынках.

3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АРТ-РЫНКА ВРФ

3.1. Упрощение трансграничной торговли предметами искусства

В РФ в течение продолжительного периода арт-рынок достаточно жестко регулировался. В частности, речь идет о действующем законе «О вывозе и ввозе культурных ценностей», принятом в 1993 г. Несмотря на ряд вносимых в документ поправок, закон продолжал достаточно жестко регулировать сферу торговли предметами искусства в стране. Процедуры вывоза и ввоза произведений искусства – очень сложные и дорогостоящие, что негативно сказывалось на состоянии арт-рынка (упущенные возможности современных авторов, нехватка высококачественного «товара» на аукционах, высокая стоимость организации зарубежных выставок для частных музеев и т.д.). Облегченная процедура ввоза-вывоза ценностей из страны была доступна только для государственных музеев.

Предложения о разработке нового законодательства вносились давно, существенных сдвигов не было. Однако в 2017 г. принятие поправок, упрощающих процедуры вывоза-ввоза культурных ценностей²³, ускорила угроза введения нового пакета санкций против РФ. Закон вступил полностью в действие в марте 2018 г. В нормоакте прописан новый порядок ввоза и вывоза культурных ценностей и порядок их возврата после временного вывоза.

В частности, были нормативно определены такие термины как «культурная ценность» и «культурная ценность, имеющая особое значение»²⁴. Это важно, так как эти определения нигде ранее прописаны и законодательно закреплены не были.оборот этих категорий также регулируется по-разному. Так, не подлежат вывозу без обязательства их обратного ввоза культурные ценности, имеющие особое значение, постоянно хранящиеся в государственных музеях, архивах, библиотеках, а также включенные в состав Музейного фонда РФ, Архивного фонда РФ и Национального библиотечного фонда. Исключение составляет вывоз самим автором подобных объектов. Кроме того, установлен перечень документов, необходимых для выдачи разрешений на вывоз и временный вывоз культурных ценностей, а также перечень оснований для отказа.

Отдельно остановимся на произошедших изменениях в таможенной и налоговой практике. Поправки к закону о вывозе-ввозе установили новый порядок и размер взимания государственной пошлины за выдачу разрешительного документа на вывоз (в том числе временный) культурных ценностей. По мнению ряда участников арт-рынка, свободный от налогообложения ввоз культурных ценностей и беспрепятственный вывоз культурных ценностей из РФ (без ущерба для культурного достояния страны) мог бы стать мощным драйвером для

²³ Федеральный закон от 18 июня 2017 г. № 127-ФЗ; Федеральный закон от 28 декабря 2017 г. № 435-ФЗ; Федеральный закон № 430-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ». Поправки регулируют вопросы ввоза в РФ и вывоза из РФ культурных ценностей в страны, не входящие в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). В отношении стран-членов союза перемещение культурных ценностей регулируются правом ЕАЭС.

²⁴ *Культурные ценности* – движимые предметы материального мира независимо от времени их создания, имеющие историческое, художественное, научное или культурное значение.

Культурные ценности, имеющие особое значение – культурные ценности, отнесенные в соответствии с критериями, установленными Правительством Российской Федерации, к культурным ценностям, имеющим особое историческое, художественное, научное или культурное значение.

развития арт-рынка и индустрии изобразительных искусств в стране. Новое законодательство полностью проблему не решило, но первые шаги в этом направлении предприняты были.

Теперь, согласно информации Министерства финансов²⁵, ввоз на территорию страны культурных ценностей, не указанных в подпункте 4 статьи 150 Налогового кодекса РФ²⁶, освобождается от НДС независимо от статуса декларанта (юридическое или физическое лицо), а также целей, в том числе и для дальнейшей перепродажи. Но освобождение от налогов действует при условии представления в таможенные органы специального экспертного заключения (других документов предоставлять не нужно).

Временно ввезенные (в целях организации выставок, реставрации, проведения исследований и др.) в РФ культурные ценности вывозятся без оформления заключения на вывоз культурных ценностей или лицензии на вывоз культурных ценностей в соответствии с правом Евразийского экономического союза. Физическим лицам же для вывоза культурных ценностей для личного пользования будет необходимо получить соответствующее разрешение Минкультуры.

Более того, негосударственные музеи федерального значения стали уравнины в правах с государственными музеями, то есть теперь они избавлены от уплаты пошлин за выдачу разрешительных документов на вывоз или временный вывоз произведений искусства из РФ²⁷. Будут ли в будущем внесены изменения, касающиеся некоммерческих культурных фондов или корпоративных коллекционеров, осуществляющих активную выставочную политику, пока не ясно. Раньше, чтобы ввезти или вывезти произведения искусства, частным музеям приходилось оформлять карнет АТА (международный таможенный документ, заменяющий декларации), а это очень дорогостоящая процедура.

Ранее все юрлица, ввозящие арт-предметы, признанные письмом Минкультуры «культурной ценностью»²⁸ или «предметами культурного назначения»²⁹, оплачивали 18% НДС от стоимости (указывалась в сопровождающих документах), а таможенная пошлина не взималась. По дальнейшему обороту никаких ограничений предусмотрено не было.

В отношении физических лиц использовалась «беспошлинная» схема, если предмет искусства ввозился для личного пользования. В случае, если цель ввоза – дальнейшая продажа, то необходимо было уплатить пошлину в размере 30% от ее реальной стоимости³⁰. Но, на произведения стоимостью менее 10 тыс. долл. это правило не распространялось.

Как результат, в РФ развилась «серая» практика. Дилеры стали приобретать предметы искусства на зарубежных аукционах и в частных галереях и ввозить их как «для личного использования», а затем продавать на российском арт-рынке. По экспертным оценкам более 80% участников

²⁵ Письмо Департамента налоговой и таможенной политики Минфина России от 2 августа 2018 г. № 03-07-08/54431.

²⁶ В статье 150 НК РФ приведен перечень товаров, которые не подлежат налогообложению при ввозе на территорию РФ. Например, определенных материалов для изготовления иммунобиологических лекарственных препаратов для диагностики, профилактики и/или лечения инфекционных заболеваний и др.

²⁷ В закон «О музейном фонде и музеях» от 1996 г. также внесены соответствующие поправки.

²⁸ Как правило, таким признавался предмет искусства, возраст которого, по экспертным оценкам, составлял более 100 лет, и он был создан известным автором.

²⁹ Таким признавался предмет искусства, возраст арт-объекта составлял менее 100 лет и/или автор его неизвестен.

³⁰ За стоимость предмета искусства принималась сумма, поставленная в документах о покупке на аукционе или у арт-дилера, НДС в этом случае был равен нулю.

российского арт-рынка используют эту схему, чтобы получить «новый товар». Российским законодательством была предусмотрена административная ответственность (штраф, конфискация ввозимого предмета) за подобные действия – «недостоверное декларирование». Однако собрать доказательства получения прибыли частным лицом за счет продаж беспошлинно ввезенных культурных ценностей практически невозможно.

Кроме того, введенные поправки к закону о вывозе-ввозе предусматривают необходимость создания Совета по сохранению культурного наследия и развитию международного обмена культурными ценностями. Новая организация будет принимать участие в разработке предложений по совершенствованию законодательства в арт-сфере. В его состав должны будут войти представители музейного сообщества (менее 50% в составе), органов власти, а также деятели культуры и независимые эксперты из разных областей.

Из наиболее острых нерешенных проблем остались сложности с получением разрешения на вывоз для работ современных русских художников – произведений возрастом старше 50 лет. Эта часть содержит отсылку к праву Евразийского таможенного союза, который устанавливает разрешительный порядок вывоза культурных ценностей возрастом старше 50 лет (все, что создано позже, вывозится свободно). По причине сложной процедуры вывоза предметов искусства зарубежные коллекционеры и инвесторы, согласно заявлениям арт-дилеров, быстро теряют интерес к русским авторам. Вследствие чего, русские художники, галереи и аукционы лишаются потенциальных доходов.

Однако, по мнению арт-сообщества, новая, хотя и не совершенная, редакция закона может простимулировать российский арт-рынок. В частности, должна упроститься организация выставок для частных музеев и увеличиться объем законного ввоза предметов искусства для дальнейшей продажи.

3.2. Регулирование института экспертизы: стандартизация деятельности экспертов

Проблема прозрачности института экспертизы предметов искусства (установление подлинности предметов искусства) в РФ назрела давно. В ходе круглого стола в Центральных научно-реставрационных мастерских в 2015 г. было принято решение о создании стандартизирующего инструмента. В этом же году была сформирована экспертная группа, действующая под эгидой Технического комитета № 082 (Культурное наследие) при Росстандарте. Среди разработчиков были специалисты ведущих экспертных организаций, искусствоведы, аналитики по арт-рынку и др. А в марте 2017 г. уже был утвержден Национальный стандарт «Экспертиза произведений искусства. Живопись и графика. Общие требования» (ГОСТ Р 57424-2017).

Несмотря на то, что стандарт носит рекомендательный характер и не обязателен к применению, Национальный стандарт экспертизы, по мнению разработчиков, сможет существенно упростить процедуру оценки предметов искусства. Так, стандарт устанавливает общие требования к услугам по экспертизе произведений живописи и графики в РФ: от перечня информации, которая должна содержаться в документе (указание даты выдачи, контактов для проверки подлинности, возможных формулировок выводов экспертов, описания истории бытования объекта и др.) до правил перевозки объектов экспертизы и их хранения.

Помимо этого, разработчиками была проведена систематизация терминов, характерных для рынка предметов искусства, которые ранее отсутствовали в действующей правовой базе. Так, новый стандарт, например, разъясняет различия между живописью и графикой, а также описывает методы проведения соответствующих исследований.

По мнению арт-сообщества, важной особенностью стандартизирующего документа является (на данный момент необязательное) информирование исполнителем заказчика (частного эксперта или экспертной организации) в письменной форме о наличии или отсутствии договора страхования профессиональной ответственности специалиста, который будет осуществлять экспертизу. Ожидается, что в ряде случаев наличие договора страхования ответственности станет преимуществом и постепенно отечественный рынок экспертизы станет более прозрачным без внешнего давления.

3.3. Принятие закона о гонораре для автора при каждой продаже произведения

В конце 2017 г. был принят новый федеральный закон³¹, согласно которому автор произведения изобразительного искусства имеет право получать вознаграждение (примерно 5% от стоимости перепроданного предмета сегмента ИЗО) при каждой перепродаже его произведения (право следования). Речь идет о случаях, когда аукционный дом или арт-дилер являются посредником, а также когда они выступают в роли продавца/покупателя. Теперь продавцы будут обязаны сообщать автору о перепродаже, в том числе по запросу автора или организации, представляющей его интересы³². Закон вступил в силу в июне 2018 г.

В более ранней редакции Гражданского кодекса, действовавшей до марта 2014 г., художник имел право на вознаграждение при каждой сделке купли-продажи своего произведения, в которой юрлицо или индивидуальный предприниматель участвуют в качестве посредника, покупателя или продавца. Однако в действующей редакции автор мог получить вознаграждение, только если участвующие в процессе продажи юрлицо или индивидуальный предприниматель являются посредниками. Таким образом, новый закон, по мнению разработчиков поправок, восстанавливает действовавшее ранее положение.

Также новый закон предусматривает передачу данных о проданных произведениях изобразительного искусства организации по управлению правами на коллективной основе, представляющей интересы автора, для выплаты ему вознаграждения. Перечень этих сведений, а также размер процентных отчислений, условия и порядок их выплаты определяются правительством РФ³³.

³¹ Федеральный закон от 5 декабря 2017 г. № 381-ФЗ «О внесении изменения в статью 1293 части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации».

³² Организации, осуществляющие коллективное управление авторскими и смежными правами по аккредитации Минкультуры, могут заниматься сбором денежных средств от имени авторов, после чего перечисляют им вознаграждения, оставляя часть поступлений себе для покрытия расходов и направления в специальные фонды, созданные в интересах правообладателей.

³³ Детально процедура сбора и выплаты вознаграждения будет прописана в изменениях к Постановлению Правительства РФ № 285 от 19 апреля 2008 г. «Об утверждении Правил выплаты автору вознаграждения при

В частности, требуется предоставление копий финансовых документов и, очевидно, раскрытия информации о продавце. В новых правовых условиях от участников российского рынка предметов искусства может потребоваться трансформация отлаженных бизнес-процессов, чтобы выполнить требования нового закона, но не войти в противоречие с требованиями закона № 152-ФЗ «О персональных данных» от 27 июля 2006 г. Кроме того, по мнению аналитиков профильного Интернет-портала Art investment.run, сделки по продаже предметов искусства могут стать дороже, так как появятся новые расходы, которые лягут на покупателей (делопроизводство, юридическая поддержка и т.д.). То есть возможно произойдет падение официального спроса на предметы искусства и увеличение теневого сектора, так как немногие продавцы захотят раскрывать себя.

3.4. Государственная финансовая поддержка российских художников

Прямая поддержка: субсидирование российских художников

На данный момент самостоятельной комплексной государственной программы поддержки именно художников в РФ пока не разработано. Однако действует ряд проектов, позволяющих содействовать развитию данной креативной отрасли.

В целях развития и укрепления культурного потенциала регионов в сфере ИЗО соответствующим отделениям Союзов художников (Всероссийской творческой общественной организации «Союз художников России» и общероссийской общественной организации «Творческий союз художников России») предоставляются субсидии. Размер субсидий зависит от возможностей региона.

Также регулярно Департамент государственной поддержки искусства и народного творчества проводит отбор среди некоммерческих организаций по всей РФ для выделения средств на реализацию творческих проектов в сфере музыкального, театрального, изобразительного и народного творчества³⁴.

Постепенно развивается государственная грантовая поддержка проектов определенной тематики (а не отдельных художников) в области культуры, в том числе это касается и ИЗО. Грантодателями являются федеральные и муниципальные структуры.

Кроме того, в регионах разрабатываются собственные программы поддержки молодых и состоявшихся художников.

Косвенная поддержка: налоговые стимулы для меценатов

В настоящий момент в РФ не предусмотрено никаких налоговых льгот для дарителей предметов искусства государственным музеям и меценатов. Отсутствие налога на богатство и наследование предметов искусства, по мнению экспертов, – единственные «условно» положительные моменты для развития института коллекционеров в РФ. Однако попытки исправления ситуации предприняты были.

публичной перепродаже оригиналов произведений изобразительного искусства, авторских рукописей (автографов) литературных и музыкальных произведений».

³⁴ В соответствии с приказом Минкультуры от 01.04.2013 г. № 295 «О порядке отбора некоммерческих организаций в целях предоставления субсидий из федерального бюджета для реализации творческих проектов в сфере культуры».

Так, в тексте закона о меценатской деятельности³⁵, который был принят в ноябре 2014 г., были прописаны способы поощрения меценатов. В частности, речь идет о присуждении им наград и почетных званий. Кроме того, законом гарантировано осуществление государством мер экономической поддержки меценатов и организаций-получателей помощи со стороны меценатов. Но, при этом сами поощрительные меры не перечислены.

Однако в проекте закона, внесенном в Государственную думу в апреле 2013 г., разработчиками предлагалось дать меценату «право включать средства, направляемые получателям меценатской поддержки, в состав внебюджетных расходов в том отчетном периоде, в котором были произведены соответствующие расходы, в размере, не превышающем 10% полученной в этом периоде налогооблагаемой прибыли, исчисленной без учета указанных расходов». Ожидалось, что в 2015 г. будут введены поправки, касающиеся налоговых льгот и упрощению визовых процедур для меценатов иностранцев, однако этого не произошло.

Некоммерческие негосударственные проекты поддержки

Осознавая важность развития современного искусства в стране, коммерческие игроки российской индустрии изобразительных искусств начали организовывать свои собственные программы поддержки. Например, это – программа поддержки молодых художников СТАРТ, созданная Фондом поддержки современного искусства ВИНЗАВОД. Или комплексная грантовая программа частного Музея современного искусства «Гараж».

3.5. Проблема авторских прав, касающаяся цифрового сегмента изобразительных искусств

С 1 мая 2015 г. в РФ вступила в силу расширенная версия Антипиратского закона³⁶, предусматривающего досудебную блокировку веб-ресурсов с размещенным нелегальным контентом (в частности, это видео- и аудио-форматы – основные направления). Теперь действие закона распространяется на все виды произведений авторских и смежных прав, но за исключением фотографий, которые в настоящий момент являются прогрессирующим видом цифровых искусств. Проблема, связанная с подтверждением авторства изображений, актуальна не только в РФ, но и в других странах. Предполагается, что решением может выступить технология блокчейн.

³⁵ Федеральный закон от 4 ноября 2014 г. № 327-ФЗ «О меценатской деятельности».

³⁶ Федеральный закон № 187-ФЗ от 2 июля 2013 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам защиты интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационных сетях».

4. ПЕРСПЕКТИВЫ ГЛОБАЛЬНОГО И РОССИЙСКОГО АРТ-РЫНКОВ

4.1. Основные направления развития мирового рынка предметов искусства

По мнению экспертов, мировой арт-рынок продолжит свое восстановление. Напомним, что в 2015 и 2016 гг. наблюдался спад, а в 2017 г. был зафиксирован 12%-ный рост. К сожалению, ввиду специфики рынка предметов искусства, прогнозирование на данном рынке затруднено, и исследования, посвященные развитию ситуации в долгосрочной перспективе, практически отсутствуют в открытом доступе. Однако по оценкам отдельных специалистов и участников рынка рост в ближайшие несколько лет может составить 5–8%. Также продолжит увеличиваться разрыв между верхним ценовым сегментом, в большинстве случаев являющимся мощным драйвером роста, и остальными сегментами. Что касается географии продаж, то по прогнозам аукционных домов, самыми серьезными покупателями могут оказаться китайские коллекционеры.

Как уже говорилось, в мире за последние несколько лет, согласно информации аналитических агентств, сильно возросла доля онлайн продаж предметов искусства. Роль онлайн торговли на арт-рынке будет только возрастать. По прогнозам аналитиков Hiscox, глобальный онлайн рынок к 2023 г. может превысить 8,4 млрд долл. Среднегодовой рост в ближайшие пять лет составит 15%. Главным драйвером является смена потребительских поколений: на арт-рынке активизируются миллениалы³⁷ (подробнее см. ниже). Офлайн-аукционы уже включились в этот процесс и развивают собственные платформы для удаленных торгов, в том числе и в РФ. Кроме того, крупные аукционные дома отказываются от «премии покупателя» на онлайн торгах, комиссия взимается только с продавца, что будет способствовать увеличению дистанционных продаж.

Что касается мировых игроков, то, несмотря на давление со стороны китайских аукционных домов, в ближайшем будущем Christie's и Sotheby's останутся абсолютными лидерами.

Согласно опросу арт-дилеров, проведенному Arts Economics, положение крупных галерей не изменится. Однако, в сегменте средних и мелких галерей ситуация будет ухудшаться. Эксперты предупреждают вертикальную интеграцию крупных и более мелких галерей.

В отношении арт-ярмарок глобального значения можно сказать, что усиление террористической угрозы в Европе может негативно повлиять на число покупателей из США, Азии и стран Ближнего Востока на европейских ярмарках. Однако это может благоприятно сказаться на американских арт-мероприятиях. В табл. 21 в качестве иллюстрации приведена посещаемость крупнейших арт-ярмарок в мире.

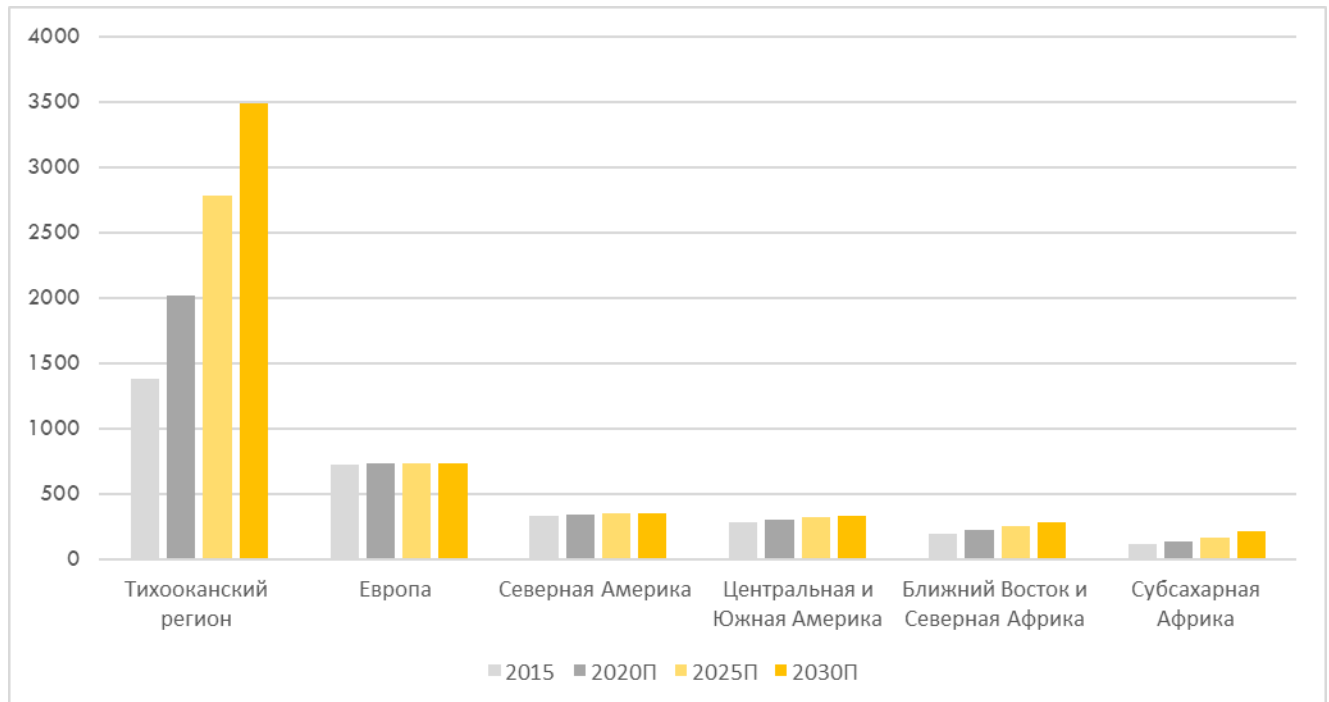
³⁷ Речь идет о теории поколений, которая рассматривает историю США как последовательность поколенческих биографий и была разработана американскими исследователями Уильямом Штраусом (William Strauss) и Нилом Хоувом (Neil Howe). Несмотря на то, что изначально теория поколений была направлена на изучение только англо-американской истории, она получила распространение практически во всех странах мира, в том числе и в РФ.

Таблица 21. Самые посещаемые арт-ярмарки мира, 2015 г.

Название мероприятия	Страна проведения	Количество посетителей, тыс. чел.	Название мероприятия	Страна проведения	Количество посетителей, тыс. чел.
Arco Madrid	Испания	92,0	Art Stage Singapore	Сингапур	45,7
Art Miami	США	82,5	Arte Fiera Bologna	Италия	40,0
Arte BA	Аргентина	77,0	ZONA MACO	Мексика	40,0
Art Basel	Швейцария	74,6	Frieze New York	США	37,0
Contemporary Istanbul	Турция	74,0	Frieze Masters	Великобритания	35,8
FIAC	Франция	73,0	Expo Chicago	США	32,5
India Art Fair	Индия	67,0	Art Brussels	Бельгия	29,0
Armory Show	США	65,0	Design Miami	США	29,0
Art Basel Miami Beach	США	65,0	Design Miami/Basel	Швейцария	26,6
TEFAF	Нидерланды	65,0	Art Dubai	ОАЭ	25,0
Art Basel HK	Гонконг	60,0	Viennafair	Австрия	25,0
Frieze London	Великобритания	55,0	ArtMarket Budapest	Венгрия	24,0
ArtRio	Бразилия	52,0	Volta NY	США	20,0
Art Cologne	Германия	50,0	Paris Photo/LA	США	15,0
Artissima	Италия	50,0	Affordable Art Fair NY	США	12,0
Paris Photo	Франция	50,0	The Salon: Art+Design	США	8,0

Источник: по данным Artnews.com

Долгое время искусство, как было ранее сказано, было напрямую связано с категорией роскоши и богатства. Однако теперь покупки искусства становятся более доступными, а целевой аудиторией становится именно постепенно увеличивающийся средний класс (см. рис. 11). Причем более половины глобального среднего класса проживают в тихоокеанском регионе.



Источник: по данным Statista.com

Рис. 11. Динамика среднего класса в ключевых макрорегионах, 2015–2030 гг.

Вследствие демократизации и коммерциализации искусства стал развиваться новый формат торговли – арт-моллы. Торговые компании продолжают экспериментировать с разными формами развлечения клиентов и открывают на территории торговых центров выставочные пространства. Подобные модели уже используются во Франции, Великобритании, Китае, Бейруте и др. По мнению игроков из ритейла, пересечение розничной торговли и искусства способствует выращиванию новой аудитории для арт-индустрии. Ожидается, что аудитория торговых центров будет потреблять искусство, также как потребляет товары.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВА ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ В ТОРГОВЫЕ СЕТИ

- В 2003 г. в Польше (Познань) в здании бывшего пивоваренного завода был открыт торговый центр Stary Browar. Главной особенностью ТЦ стала возможность посещения некоммерческих галерей. В 2008 г. Stary Browar был признан лучшим европейским торгово-развлекательным центром.
- В 2013 г. в Китае (Шанхай) был открыт арт-молл K11, в котором находится музей Chi K1, оборудованный по самым высоким отраслевым стандартам. Здесь проводятся выставки и различные мероприятия. Кроме того, владелец арт-молла – китайский миллиардер Адриан Чэн – запустил совместные проекты с Токио-пале в Париже и лондонским Институтом современного искусства. Также он поддерживает художников в Китае. В будущем планируется существенное расширение сети арт-моллов и открытие автономного арт-центра в Пекине.
- В 2015 г. в Ливане (Бейрут) владелец сети мультибрендовых магазинов Aïshti и крупный коллекционер Тони Саламе открыл арт-комплекс. Арт-пространство служит для демонстрации

избранных экспонатов из его коллекции, в которую входит около 2,5 тыс. произведений. Кроме того, Т. Саламе также занимается поддержкой современного искусства, дизайна и архитектуры в Ливане.

Предметы искусства – уникальный товар, цена на который, как правило, с течением времени только растет. Как правило это касается работ старых мастеров, а также признанных шедевров, созданных позже. Работы созданные в начале XX века переходят в категорию антиквариата³⁸, тем самым повышая свою коллекционную ценность. Современное искусство может стать драйвером рынка, так как интерес к нему растет в глобальном масштабе. Здесь стоит остановиться на самом неоднозначном подсегменте рынка современного искусства – уличном искусстве, которое становится интересным все большему числу коллекционеров. И спрос на работы всего нового поколения уличных художников (например, американцев KAWS и Барри Макги или бразильских граффитчиков OSGEMEOS), по мнению участников рынка, будет только расти.

Среди субсегментов глобального рынка стоит отметить работы художников африканского и латиноамериканского происхождения. Ими, согласно информации профильных СМИ, активно интересуются коллекционеры и музеи. Аукционные дома специально организуют продажи, ориентированные на эти перспективные направления.

Цифровое направление в изобразительном искусстве (цифровая живопись, фотография, скульптура) также будет активно развиваться. По мере усиления цифровизации современного общества могут появиться новые направления и способы монетизации.

Здесь также стоит упомянуть про роль искусственного интеллекта в изобразительном искусстве. На данный момент разработана генеративно-состязательная нейросеть (США), позволяющая создавать работы, которые, при оценке участниками эксперимента (сложность и новизна работы, повышение настроения после просмотра и т.д.) получали более высокие оценки, чем те, которые были созданы человеком. Кроме того, в 2018 г. на аукционе Christie's в ходе еще одного эксперимента впервые была продана генеративная картина: портрет Эдмонда де Белами. Работа была приобретена за 432,5 тыс. долл., что в 50 раз выше эстимейта. Таким образом, можно предположить, что генеративное искусство может стать в ближайшем будущем особым направлением.

Что касается блокчейн-технологии, то по мнению аналитиков, благодаря ей можно решить ключевые проблемы на арт-рынке, связанные с подлинностью и происхождением предметов искусства, авторским правом, прозрачностью сделок, созданием обширных баз данных художников и их работ. Однако вряд ли в ближайшем будущем участники рынка захотят полной прозрачности, так как анонимность – одна из специфических черт этого креативного сектора.

Кроме того, в индустрии изобразительных искусств сменится гендерный вектор. Эксперты ожидают серьезный рост искусства, созданного женщинами. По оценкам отраслевых аналитиков, 14% всех современных художников из ТОП 500 — это женщины. Среди художников, родившихся после 1980 г., женщин уже 31%. Однако между ценами на работы, созданными мужчинами и женщинами, продолжает существовать приличный разрыв, который в ближайшем будущем вряд ли существенно сократится. Чтобы исправить сложившуюся ситуацию и стимулировать спрос,

³⁸ В большинстве стран мира арт-объект, считается антикварным, если его возраст составляет 60 лет и более.

некоторые музеи и галереи уже начали организовывать «женские» выставки. Эксперты говорят о так называемой «феминизации» глобального арт-рынка.

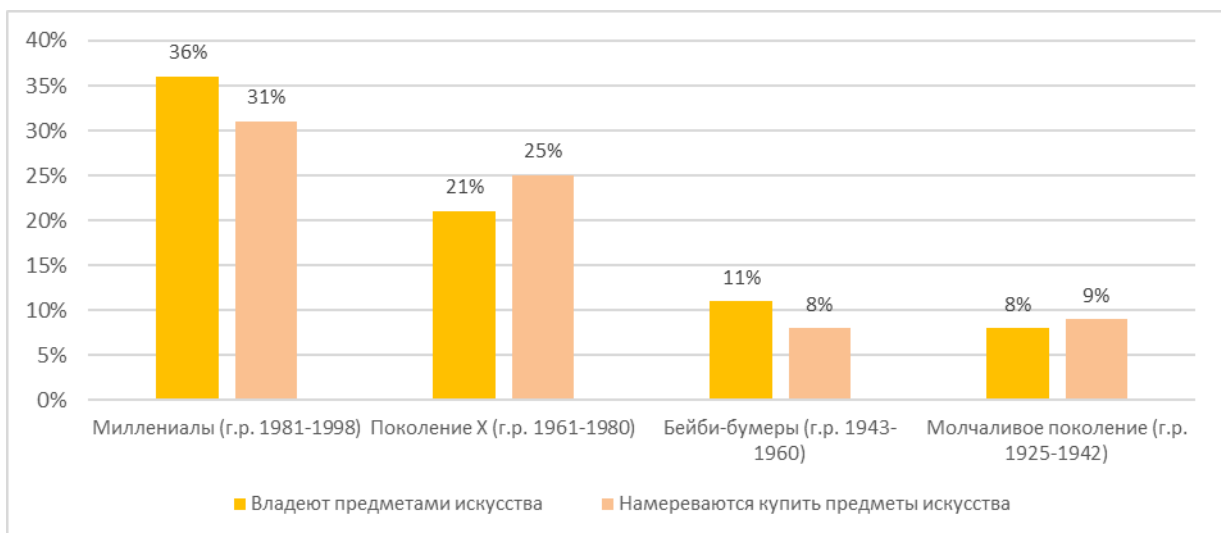
Среди покупателей тоже отмечают рост этой клиентской категории. Например, по оценкам US Trust (подразделение по управлению капиталами Bank of America), на рынке США женщин, которые покупают искусство – более 35% (для сравнения: мужчин – 64%). Однако женщины в последние несколько лет, по информации аналитического подразделения, стали покупать арт-объекты активнее. По мнению, аналитиков, женщины-покупатели могут стать в будущем мощным драйвером рынка предметов искусства.

Резюмируя, можно сказать, что глобальный рынок предметов искусства будет развиваться в новых условиях (активная цифровизация, феминизация и др.). Причем новые переменные могут стать качественными драйверами роста.

4.2. Формирование новой целевой аудитории на арт-рынке

По мнению российских и зарубежных экспертов, выводы, которые были сделаны по результатам исследования поведения поколения миллениалов на крупнейшем арт-рынке мира, можно экстраполировать на другие страны, в том числе и на РФ через 3–5 лет.

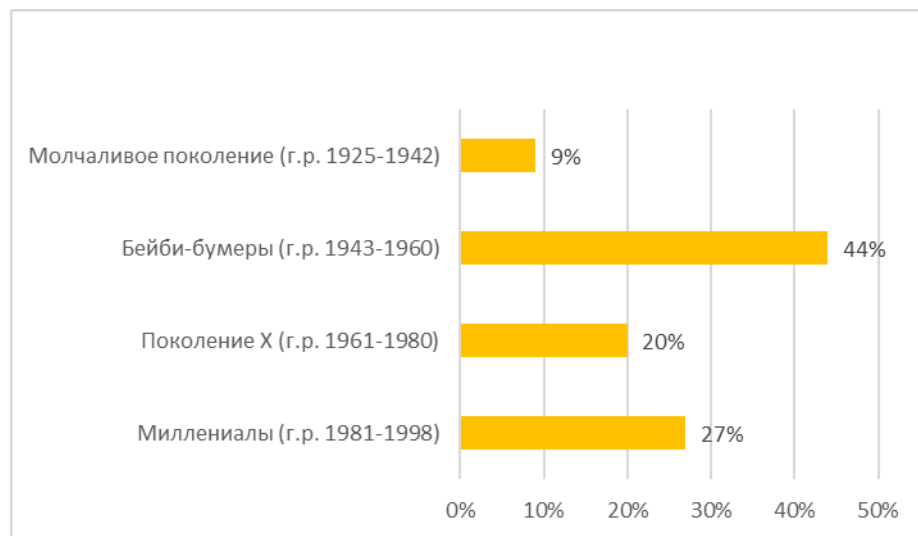
Согласно проведенным исследованиям US Trust, в полуденное время на арт-рынке США был зафиксирован рост активности новых групп покупателей искусства – представителей поколения миллениалов. Так, доля покупателей искусства, по данным аналитиков, на американском арт-рынке среди миллениалов выросла наиболее сильно в 2017 г. по сравнению с уровнем 2016 г. (+8 п.п. – до 36%). Соотношение покупателей предметов искусства и желающих их приобрести в зависимости от поколения потребителей отображено на рис. 12. По разным экспертным оценкам, ожидается, что доля арт-потребителей-миллениалов в будущем будет только увеличиваться.



Источник: на основе данных US Trust

Рис. 12. Клиентские сегменты на американском арт-рынке согласно теории поколений, 2017 г.

Самой многочисленной группой коллекционеров, по результатам исследования, оказались представители консервативного поколения бейби-бумеров (свыше 40%), доля миллениалов составляет почти 30% (см. рис. 13).



Источник: на основе данных US Trust

Рис. 13. Доля коллекционеров предметов искусства в каждом из поколений, 2017 г.

При этом, американские миллениалы, как выяснили аналитики US Trust, максимально нацелены на извлечение прибыли на арт-рынке. Они расценивают приобретение предметов искусства как надежные инвестиции, а также открыты для спекулятивных сделок. Кроме того, миллениалы используют собранные коллекции для демонстрации высокого социального и/или интеллектуального статуса.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что новая клиентская категория может существенно повысить активность на арт-рынке. Кроме того, поколение миллениалов является «цифровым», поэтому эти потребители должны быть наиболее лояльны к цифровым видам искусства.

4.3. Направления развития арт-рынка в РФ

К сожалению, на данный момент, официальный мониторинг сферы изобразительных искусств не осуществляется. Исследования, инициированные участниками рынка и аналитическими компаниями, только начинают проводиться. Вследствие чего количественные оценки перспектив российского арт-рынка сильно затруднены. Поэтому просто перечислим основные направления развития отечественного рынка предметов искусства в ближайшей перспективе.

Что касается российского арт-рынка, то мощных драйверов для роста пока нет. Однако это не означает просадки. Скорее всего, по мнению участников рынка, будет наблюдаться медленная позитивная динамика.

В мире российское искусство продолжает пользоваться спросом. Об этом свидетельствуют «русские» торги в Лондоне. Появился интерес к работам периода социалистического реализма, который продержится, скорее всего, в течение ближайших нескольких лет.

Постепенно будет расширяться предложение качественного искусства во всех рыночных сегментах, в том числе в нижнем и среднем ценовом. Этому будет способствовать как изменение законодательства, касающегося ввоза-вывоза культурных ценностей, так и развитие электронных площадок, ориентированных на работы молодых художников.

Структура потребительского спроса, по мнению аналитиков, должна измениться. Ожидается рост потребления тиражного искусства (графики, фото, видео и др.). Этому будет способствовать и развитие технологий. В частности, использование 3D-принтеров, дизайнерских материалов и т.д. В ряде случаев тиражирование работы сможет позволить снизить цену на арт-объект.

Кроме того, по мнению организаторов торгов, русскому искусству на отечественном арт-рынке придется конкурировать с сопоставимым по уровню зарубежным искусством. Смешанные коллекции становятся популярными. В будущем эта тенденция будет только усиливаться.

Аукционный бизнес также будет постепенно развиваться. Уже сейчас на торгах можно встретить лоты уровня Christie's или Sotheby's. Все больше игроков будет специализироваться в продаже современного искусства. По мнению участников рынка, возможно появление средних и мелких онлайн игроков.

Российские галереи будут выступать за большую прозрачность арт-рынка. Речь идет о публикации каталогов с ценами на официальных сайтах. Стоит отметить, что в данный момент даже не у всех галерей представлены прайс-листы на выставлемый ассортимент. Такой подход позволяет манипулировать ценами. Кроме того, галереи станут более активно продвигать молодых художников, как это происходит на развитых рынках. Это позволит арт-дилерам занять свою «уникальную» нишу на высококонкурентном рынке, а современным художникам стать одной из движущих сил рынка. Здесь нужно сразу оговориться, что появления новых игроков в условиях экономической нестабильности среди арт-дилеров маловероятно по причине дороговизны самого бизнеса.

В отношении каналов продаж, можно сказать, что, как и во всем мире, будет развиваться дистанционная торговля предметами искусства. Согласно результатам исследования AnalyticResearchGroup, уже сейчас в РФ существует несколько форматов онлайн продаж: Интернет-магазины офлайн-галерей; агрегаторы, предлагающие широкий ассортимент продукции различных авторов; собственные сайты художников с возможностью заказа; Интернет-магазины, специализирующиеся на конкретных направлениях изобразительного искусства и т.д. В будущем, по мнению аналитиков, возможно развитие не только уже существующих форматов, но и создание гибридных схем.

Что касается российской аудитории, то по экспертным оценкам, ядром остаются состоятельные консервативные коллекционеры в возрасте от 35 до 55. Покупательная способность среднего класса (малочисленная категория) пока не восстановлена, но интереса к искусству, который проявляет средний класс в развитых странах, не наблюдалось и до наступления кризиса. Для молодежи в приоритете останется интеллектуальное потребление.

У российского арт-рынка, по мнению экспертов, хороший потенциал. Высокий уровень культурного развития, растущий интерес к искусству, активно развивающийся галерейный и аукционный бизнес, а также наличие перспективных молодых художников, являются основополагающими для привлечения зарубежных партнеров, которые смогут повысить уровень развития арт-коммерции в РФ.