«УВЛЕЧЕННЫЕ КОЛЛЕКЦИОНЕРЫ ЗАЧАСТУЮ ЯВЛЯЮТСЯ И ЛУЧШИМИ ИНВЕСТОРАМИ»

МАРИНА СИТНИНА, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ГАЗПРОМБАНКА, УБЕЖДЕНА, ЧТО ВЛОЖЕНИЯ В ИСКУССТВО — ЭТО ВСЕГДА ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ. А ЧТОБЫ БЫТЬ СПОКОЙНЫМ ЗА СВОИ ВЛОЖЕНИЯ, НУЖНО ОБРАТИТЬСЯ В АРТ-БАНКИНГ ГАЗПРОМБАНКА.

ФИНАНСОВЫЙ АКТИВ

BUSINESS GUIDE: Когда впервые появилась потребность в арт-банкинге?

МАРИНА СИТНИНА: Точную дату появления арт-банкинга обозначить сложно. Думаю, что он появился тогда же, когда появились банкиры или, во всяком случае, люди, которые начали заниматься управлением капиталами своих клиентов. И, конечно, в развитых экономиках, в частности в Западной Европе, арт-банкинг старше, чем в России. И, соответственно, более развит. Это связано с тем, что традиционно частью капитала и в общем смысле богатства состоятельных людей — вначале аристократов, а позже буржуа — всегда были произведения искусства. Их нужно было хранить, оценивать, когда происходила передача по наследству, их нужно было делить после разводов. Во всех этих случаях требовалась профессиональная экспертиза, подразумевавшая и некое дальнейшее управление этими активами.

Когда в 1990-х годах в России начала складываться рыночная экономика, такой необходимости не было: в процессе «первоначального накопления капитала» люди заняты приобретением необходимых вещей. Это нормально. И только впоследствии, когда возникает понятие, скажем так, свободных ресурсов и понимание того, что истинная элитарность совсем не в количестве денег, а в качестве капитала,— вот тогда и начинается покупка искусства. У нас в стране Газпромбанк был первым, кто предложил услуги арт-банкинга своим клиентам. Вопреки тогдашнему почти всеобщему скепсису. Общее понимание того, что произведение искусства не только предмет духовного и эстетического поклонения, но и некий материальный актив, укрепилось в России не столь давно. Сегодня, когда в мире практически сформировалась целая индустрия под условным названием «Искусство и финансы», это кажется странным. А тогда взгляд на искусство как материальную ценность вызывал гневные отповеди. Обвинения в бездуховности и вульгарном материализме или, как минимум, усмешки.

BG: «Искусство как финансовый актив» — к такой формулировке трудно привыкнуть.

М. С.: Привыкли же. Наш великий поэт, которого никто пока не обвинял в бездуховности, как известно, утверждал: «Не продается вдохновенье. Но можно рукопись продать». Тут нет противоречия — есть дихотомия: произведение искусства, как двуликий Янус, с одной стороны, объект возвышенный и духовный. Магический. С другой — земной и материальный. И в этом последнем качестве имеет все присущие материальному активу свойства, в том числе инвестиционные. Однако тут есть миллион отличий и особенностей: и актив особый, и рынок не похож на все другие.

СПЕЦИФИКА 10%

BG: В чем конкретно эта специфика, если мы говорим об активах? И в чем отличие рынка искусства от других рынков?

М. С.: В первую очередь это неоднородность произведений искусства.

КОРПОРАТИВНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ «ГАЗПРОМБАНК PRIVATE BANKING» НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СОСТОИТ БОЛЕЕ ЧЕМ ИЗ 400 КАРТИН, ГРАВЮР И ФОТОРАБОТ ПРИЗНАННЫХ МАСТЕРОВ

АЛЕКСАНДР ЩЕРБАК

ДЛЯ МАРИНЫ СИТНИНОЙ ПРОИЗВЕДЕНИЕ ИСКУССТВА, КАК ДВУЛИКИЙ ЯНУС, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ОБЪЕКТ ВОЗВЫШЕННЫЙ И ДУХОВНЫЙ. МАГИЧЕСКИЙ. С ДРУГОЙ — ЗЕМНОЙ И МАТЕРИАЛЬНЫЙ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ

Арт-рынок огромен и безбрежен. Он разделен на большое количество сегментов. На каждый оказывают влияние мода, востребованность, эстетические предпочтения и т. д. Есть масса различий между старыми мастерами, фотографией, исторической мебелью. Однако все это сектора арт-рынка. То есть специфическим качеством арт-активов является их бесконечная разнородность и, как следствие, различие в доходности.

В каждом сегменте цена привязана к конкретному предмету, стандартизация невозможна, и стопроцентных ценовых рыночных ориентиров не существует, хотя сегодня уже существуют авторитетные индексы, базы данных, статистика аукционных продаж, сайты и справочники по ценам и т. д.

Таким образом, другая характеристика — уникальность. Практику покупки того или иного произведения, автора или направления нельзя просто тиражировать для получения сходной доходности.

Существуют национальные приоритеты (люди имеют тенденцию покупать искусство своей страны и часто недооценивают искусство других культур), тогда как ценные бумаги имеют одинаковую ценность во всех сегментах международного рынка.

Продажа произведений искусства сопряжена с высокими трансакционными издержками. Но без продажи не может быть получен доход, так как процентный доход отсутствует, рентный возможен в редких случаях, равно как и привлечение денежных средств под залог произведения. Дисконт залога может доходить до 80%, что отражает трудность рыночной оценки и низкую ликвидность актива. 40% частных банков, принявших участие в последнем опросе, проведенном Deloitte & Art Tactic, планируют в ближайший год разрешить своим клиентам использовать искусство в качестве залога для получения кредита. Однако большинство считают, что проблема непрозрачности арт-рынка, трудности оценки и связанные с этим риски являются самыми большими препятствиями для подобного кредитования.

Помимо низкой ликвидности большую сложность для инвестора представляет и «сжатость» актива. Человечество произвело и непрерывно продолжает производить огромное количество продуктов художественного творчества, но лишь малая часть этой продукции получает статус значимого произведения искусства. Говоря о том же финансовым языком, к арт-активам инвестиционного качества может быть причислено не более 10% всей этой массы (по данным аналитического портала www.artprice.com).

Владение искусством предполагает расходы, не присущие другим активам, существуют также особенности налогообложения, ограничения в обращении и многое другое.

Арт-рынок — нерегулируемый рынок, у его участников нет равного доступа к информации, то есть инсайд-трейдинг (строго запрещенный на финансовом рынке) здесь фактически норма, что и открывает возможности для извлечения сверхприбыли. Есть и другие особенности, связанные с отсутствием регуляций, схожих с другими рынками, в частности антимонопольных. Любой игрок может обеспечить себе монопольные преимущества на арт-рынке, скупая определенный актив.

Есть и другие отличия, например ограниченность информации и закрытость. Данные открытых аукционных продаж весьма ограниченны сами по себе, а сведения о продажах на вторичном и первичном открытом рынках — тем более.

Однако важнейшим отличием искусства от любых финансовых, реальных и прочих активов все-таки, несомненно, является его второе ego — духовное, эстетическое содержание, которое предполагает субъективность и эмоциональность оценки, фактор иррациональности, действие которого может многократно увеличивать стоимость произведения.

Как тут не вспомнить хрестоматийную историю с покупкой «Портрета доктора Гаше» Ван Гога в 1990 году за астрономическую сумму по тем временам — $82,5 млн. Покупатель объяснил готовность платить тем, что он увидел в портрете самого себя. В дальнейшем картина исчезла из культурного оборота. По одной из версий, владелец завещал похоронить ее вместе с собой.

BG: Тогда кем считать покупателей искусства — коллекционерами или инвесторами?

М. С.: А вот это очень интересно. У нас любят цитировать последние данные опросов, по которым 76% коллекционеров покупают искусство, «обращая внимание на его инвестиционную привлекательность». Совершенно очевидно, что любой богатый человек, приобретая какой-либо актив на огромную сумму денег, то есть опытный бизнесмен, всегда будет иметь в виду его инвестиционную привлекательность или ее отсутствие. Это не значит, что это соображение реально им движет. Если мы обратимся к другим формулировкам, то увидим, что только 3% покупателей искусства покупают его в инвестиционных целях, а все остальные покупают, имея в виду финансовые соображения. То есть просто отдают себе отчет, что искусство может быть финансовым активом.

Кстати, новейшие исследования показали (по данным аналитиков Skate), что из 60 человек, интересующихся искусством, всерьез рассматривает возможность покупки только один. Остальных интересует «чистое искусство». Отсюда и тот факт, что музеи и выставки привлекают на порядки больше людей, чем арт-ярмарки. Например, Art Basel и Art Basel Miami, крупнейшие ярмарки искусства в мире, посетило в прошлом году около 300 тыс. человек, а выставку Documenta — почти 1 млн. Людей в большинстве своем интересует искусство ради его магии, ради того, что составляет его сущность. И большинство людей покупают его в этих же целях. А инвестиционные качества являются уже дополнительным бонусом, и эти соображения рассматриваются в большинстве случаев как вторичные.

ПУТЕШЕСТВИЕ В ПАРИЖ

BG: Как же работать на таком рынке и как оценивать такой актив? В чем тогда смысл и сущность арт-банкинга?

М. С.: А вот все это и необходимо учитывать. Мы определили арт-банкинг как консультационное и информационное сопровождение инвестиций в искусство — это банковская терминология. Проще было бы сказать — приобретений. А не инвестиций. Потому что цель — не приравнять искусство к акциям и облигациям — в силу всего сказанного это и невозможно, а создать некую комфортную для всех потенциальных покупателей произведений ситуацию, когда им не нужно заботиться о выборе добросовестных продавцов и других надежных поставщиков качественных услуг, включая экспертизу, страхование, транспортировку, хранение и т.д. Мы никогда не претендовали на то, чтобы стать универсальными специалистами по искусству — мы организаторы, консультанты и проводники. Но в отличие от других специалистов рынка, заинтересованных в продаже своей конкретной услуги или продукта, мы находимся на стороне клиента. Наша задача — найти лучших специализированных провайдеров конкретных услуг и соблюсти интересы клиента, чтобы он пользовался другими продуктами и услугами банка, укреплять отношения с ним.

Мы, собственно, первыми заявили концепцию, которая сегодня становится все более популярной. Некий «сервисный центр», который предоставляет клиентам возможность самого широкого контакта с искусством: от посещения каких-то уникальных событий и знакомства с широким кругом галерей, арт-дилеров, аукционных домов до покупки произведений в комфортных условиях и решения всех задач, связанных с соблюдением налогового законодательства и условий ввоза и вывоза. То есть если клиент хочет что-то приобрести, все, что ему нужно сделать,— это выбрать произведение и обозначить цену. Или поручить нам сделать это с учетом

КОЛЛЕКЦИОНЕР ВЛИЯНИЯ

Марина Ситнина окончила исторический факультет МГУ и Дипломатическую академию. Стояла у истоков зарождения брокерской деятельности в России, основав в 1992 году российско-швейцарскую компанию Intermoney Financial Products, предоставлявшую услуги на рынке конверсионных операций, а в дальнейшем — на российском и международном рынках ценных бумаг. С 2003 года работает в Газпромбанке, занимает пост исполнительного вице-президента и генерального директора ООО «Арт Финанс», дочерней компании Газпромбанка. Курирует направление «Арт-банкинг», в задачи которого входит финансовое и консультационное сопровождение операций на арт-рынке, реализация проектов по совершенствованию его инфраструктуры, а также формирование корпоративной художественной коллекции и другие проекты в сфере сохранения культурного наследия и развития культуры.