

его потребностей. Мы можем также провести переговоры о цене, ее рыночной обоснованности и пр.

Разумеется, мы также не забываем о «развлекательных», светских и просветительских мероприятиях для клиентов, которые мы стараемся максимально разнообразить. Например, арт-путешествия — они, как правило, тематические: большим успехом пользовалась поездка в Париж, посвященная декоративно-прикладному искусству и вообще французскому люксу в дизайне, моде и т. д. Мы посещали и тщательно отобранные, самые старые и «респектабельные» галереи города, и обычно закрытые для публики частные и музейные коллекции, и мастерские Netges для индивидуальных заказов, и квартиру великой мадемуазель Шанель с ее любимым декором и знаменитыми ширмами Коромандель.

Все наши проекты очень разные — мы старались диверсифицировать и эту свою деятельность. Например, тематику современного искусства раскрывали совместно с ММОМА. Вместе с главой музея Василием Церетели проводили лекции по разным направлениям, причем если это была лекция о перформансе — мы приглашали Олега Кулика. Если о современной живописи — Владимира Дубосарского. То есть мы старались сделать это так, чтобы клиенты получали максимальную возможность познакомиться с художником и познать мир искусства изнутри.

Нами издана книга о мебельном рынке — самом закрытом из всех. Совместно с частной московской галереей «Эрмитаж» мы устроили выставку, в которой показали искусство интерьера. У произведений искусства есть и такая ипостась — это объект интерьера, и здесь нет ничего принижающего. В любой интерьер искусство приносит некое новое качество. Оно не только повышает статус и ценность — в прямом смысле — интерьера. Оно создает индивидуальность и отражает личность владельца. Наш проект мы назвали «Гармония эклектики», потому что его целью было показать современные тенденции в интерьере — эклектику, сочетающую вершины мебельного искусства XVIII века с предметами ультрасовременного дизайна.

Кроме того, мы устраивали показы уникальных шедевров из состава аукционных торгов ведущих международных домов, винные дегустации с участием известных сомелье, демонстрации эксклюзивных драгоценностей из самых знаменитых в мире коллекций. Сейчас у нас задуман еще ряд проектов, например связанный с популяризацией необычного сочетания традиционных архитектурных форм и современного, и даже мультимедийного искусства.

СУБЪЕКТИВНАЯ ЦЕНА

ВГ: Вернемся к инвестиционным свойствам искусства. Как формируется цена на него? И в чем ее обоснованность? Что такое рыночная цена?

М. С.: У любого реального актива цена, как правило, напрямую зависит от себестоимости. Совсем не так с произведениями искусства.

Себестоимость произведения невелика или ничтожно мала, в случае живописного произведения — холст и краски. Рыночная оценка стоимости — цена — как раз не связана напрямую с себестоимостью. Вы можете возразить, что бывают исключения — вспомним, например, знаменитый бриллиантовый череп популярного современного художника Демиена Херста, но даже в этих единичных случаях стоимость произведения складывается не только из стоимости бриллиантов, а является производной от совокупности факторов: моды, личности творца шедевра, PR-кампании по его продвижению и т. д.

Цена произведения зависит как от объективных (автор, размер, техника, период создания и т. д.), так и субъективных факторов, к которым относятся аутентичность, провенанс (история владения, отражающая культурную



ИЗ КОРПОРАТИВНОЙ КОЛЛЕКЦИИ ГАЗПРОМБАНКА.
СЕМЕН ФАЙБИСОВИЧ. «МОЙ ДВОР», 2012 ГОД

значимость арт-объекта), титул собственности, а также уже упомянутая «премия за иррациональность» (то есть ценность конкретного произведения, основанная на вкусах и восприятии предмета искусства индивидуальным покупателем). Причем вес субъективных факторов может значительно превышать вес объективных — так, например, риск аутентичности, в случае если он реализовался, может свести стоимость многомиллионной работы к нулю. А объективные факторы — только понизить или повысить ее.

У произведения искусства нет фундаментальных финансовых показателей или потребительской стоимости. У

него вообще нет рациональной стоимости. То есть цена определяется уникальностью произведения, ценностью с точки зрения теории и истории искусства, на нее влияют эстетические предпочтения публики на том или ином историческом отрезке и многое другое.

ВГ: А как же аукционы? Разве аукционная цена не отражает реальность?

М. С.: Аукционы, работающие на вторичном рынке, в отличие от галерей — первичного рынка, являются организаторами торговли. С этой точки зрения они подобны фондовым биржам, где участники предлагают акции на продажу, а рынок определяет, сколько за них готовы заплатить другие участники. Таким образом, они являются важнейшим элементом ценообразования на вторичном рынке.

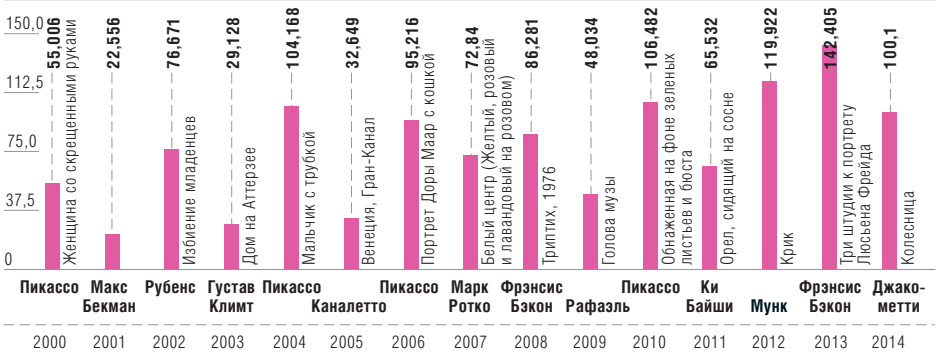
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИХ ЗАПРОСОВ НА УСЛУГИ АРТ-БАНКИНГА В 2011–2014 ГОДАХ (%)

ИСТОЧНИК: DELOITTE LUXEMBURG&ARTTACTIC ART&FINANCE REPORT 2014.



ДИНАМИКА ЦЕНОВЫХ РЕКОРДОВ ГЛОБАЛЬНОГО АРТ-РЫНКА В 2000–2014 ГОДАХ (\$ МЛН)

ИСТОЧНИК: DELOITTE LUXEMBURG&ARTTACTIC ART&FINANCE REPORT 2014.



ИНВЕСТИЦИИ

Хотя аукционная цена также включает пресловутую эмоциональную составляющую. Например, на торгах напомним Ива Сен-Лорана и Пьера Берже в самый разгар кризиса кресло работы мастера ар-деко Эйлин Грей было продано за €22 млн — вдумайтесь в эту цифру! И это нельзя объяснить только звездным провенансом — на торгах шато де Гурдон, где распродавалась одна из самых значимых коллекций этого стиля, она оказалась в аутсайдерах. Хрестоматийное кресло Transat, созданное Грей в 1926 году, не было продано, а письменный стол, оцененный экспертами в €500–700 тыс., ушел лишь за €397 тыс. То есть, что ни говори, момент иррациональности иногда потрясает воображение!

И тем не менее аукционная торговля произведениями искусства (как, впрочем, и любыми другими уникальными вещами) остается по-прежнему лучшим методом определения рыночной цены на определенный отрезок времени. **ВГ:** Как работают специалисты отдела арт-банкинга в западных банках? Они также помогают клиентам банка покупать искусство?

М. С.: До недавнего времени, буквально до 2014 года, большинство западных банков и управляющих компаний неизменно считали, что арт-банкинг должен быть в составе их услуг. Но при этом главное, на чем они концентрировались, — это всякого рода спонсорство и организация выставочных и иных презентационных проектов для клиентов «вокруг искусства». Такие мероприятия помогают клиенту получить доступ в эксклюзивный клуб любителей искусства и коллекционеров, обозначить свой социальный статус и показать соответствие определенным трендам. Согласно последним опросам западных аналитиков, 72% опрошенных профессионалов подтвердили, что главным мотивом их клиентов при покупке искусства являются социальные аспекты и networking, то есть аспекты, связанные со знакомствами клиентов и их вращением в определенных кругах.

ВГ: А влияет ли на функционирование услуги арт-банкинга общее состояние арт-рынка в мире?

М. С.: Поскольку мы видим, как растут капитализация и обороты арт-рынка, уже превзошедшие уровни докризисного пика 2007 года, появляются новации: набирает силу электронная торговля, совершенствуются методики анализа и исследования, базы данных, рынок глобализуется за счет появления новых центров в Китае, Латинской Америке и на Ближнем Востоке. Очевидно, что это требует и совершенствования профессиональных услуг. Приоритеты изменились. И сегодня самыми востребованными профессиональные управляющие считают услуги по арт-консультированию, планированию наследования, филантропии и управление коллекциями как частью общего портфеля клиентов. То есть спектр услуг смещается все больше именно в профессиональную сферу, традиционную для индустрии управления капиталом.

СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА

ВГ: Рост арт-рынка происходит на фоне проблем в экономике в целом. Как связан арт-рынок с общей ситуацией?

М. С.: Очень интересная тема. Принято считать, что арт-рынок не коррелирован или даже отрицательно коррелирован с финансовым и товарным рынками и если и обнаруживает какую-то схожесть в колебаниях, то с рынком недвижимости. Действительно, рынок недвижимости, пожалуй, так же разнороден, разделен на географические сектора, зависит от национальных предпочтений, сжатости и уникальности актива и т. д. Поэтому понятно, что и зависимость от базисных процессов в экономике схожая.

В условиях экономического роста и бума на фондовом рынке цены на искусство и обороты арт-рынка росли (то есть поддерживались наличием значительных сво-

СРЕДНИЙ МИЛЛИАРДЕР ДЕРЖИТ \$31 МЛН В ИСКУССТВЕ. ОБЩИЙ ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ВЛОЖЕННЫХ МИЛЛИАРДЕРАМИ В ИСКУССТВО, СОСТАВЛЯЕТ \$2,6 МЛРД В 2013 ГОДУ. В 2012–2013 ГОДАХ НА АРТ-РЫНОК ПРИШЛО ОКОЛО \$2 МЛРД ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СВОБОДНЫХ КАПИТАЛОВ

