

Объекты инвестирования

ИНВЕСТИЦИИ В АНТИКВАРИАТ

А. И. БУРКИН,

кандидат искусствоведения,

председатель Российского союза антикваров,

член Союза писателей России

Процесс инвестирования играет очень важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает серьезного внимания.

В развитых странах часть инвестиций направляется на приобретение ценностей — драгоценных металлов, камней, произведений искусства и т. д., которые используются как средства сохранения во времени стоимости затраченных на их покупку ресурсов. Эти инвестиции относятся к **нетрадиционным** или **альтернативным активам**. В данной статье мы и рассмотрим инвестиции в **нетрадиционные активы**, а именно инвестиции в антиквариат — картины старых мастеров, китайский фарфор, старинные книги, монеты и оружие.

Инвестиции в антиквариат в Западной Европе и США. Согласно исследованиям инвестиционного рынка, в США и Западной Европе инвестиции в антиквариат считаются одним из наиболее выгодных вложений: рынок достаточно развит, основные правила игры на нем определены. К тому же у покупателя есть уверенность: приобретенная вещь не обесценится, что легко может произойти с предметом современного искусства. Антикварные ценности и полотна старых мастеров подходят для долгосрочных вложений. Антиквариат растет в цене быстрее всего — быстрее валюты, золота, ценных камней и даже недвижимости. По данным международного каталога искусства Hislors 2003 Price Guide, за период с 1997 по 2002 г. стоимость некоторых произведений выросла на 700 %.

По данным компании Salomon Bros., опубликованным в «Wall Street Journal» в июне 1991 г., для инвестиционного периода в 20 лет наивысшая

эффективность отмечалась именно при вложении капитала в картины старых мастеров.

Годовая ставка доходности инвестиций, исчисляемая по формуле сложного процента (включает дивидендный доход или доход в виде процентов), для инвестиционных периодов представлена ниже.

	20 лет	10 лет	5 лет	1 год
Картины старых мастеров	12,3	15,8	23,4	6,5
Обыкновенные акции	11,6	16,0	13,3	11,8
Китайский фарфор	11,6	8,1	15,1	3,6
Золото	11,5	-2,9	1,0	-0,7
Бриллианты	10,5	6,4	10,2	0,0
Марки	10,0	-0,7	-2,4	-7,7
Облигации	9,4	15,2	9,7	13,2
Нефть	8,9	-5,9	8,5	20,7
Казначейские векселя со сроком погашения 3 месяца	8,6	8,8	7,0	7,1
Цены на недвижимость	7,3	4,4	4,6	4,7
Сельскохозяйственные земли (США)	6,3	-1,8	1,3	2,1
Серебро	5,0	-9,3	-4,8	-18,9
Иностранная валюта	4,5	3,8	5,4	0,2
Индекс потребительских цен (%)	6,3	4,3	4,5	5,0

Из представленных данных видно, что если рассматривать 20-летний период инвестирования, то эффективность вложения средств в такие нетрадиционные активы, как старинные монеты, китайский фарфор или картины старых мастеров, намного выше эффективности инвестирования в обыкновенные акции, облигации и векселя¹.

Тот кто когда-либо оформлял визу в США, знает, что на собеседовании могут задать несколько специфических вопросов: имеете ли вы собственность, есть у вас ценные бумаги и есть ли у вас ан-

¹ См.: Боди З. Кейн А. Маркус А. Принципы инвестиций. М., 2004. С. 950 — 951.

тиквариат. Из этого примера становится понятным, что в Америке, как и в Западной Европе, антикварные вещи, наравне с недвижимостью или ценными бумагами, входят в категорию основных активов общества. Иными словами, владение антиквариатом как бы подтверждает кредитоспособность человека почти так же, как и владение ценными бумагами или счет в банке.

Как отмечает корреспондент «Независимой газеты — Коллекции» в статье: посвященной антикварному рынку Англии; «Один из важнейших источников доходов в Великобритании — это отнюдь не банковские вклады, а гораздо более стабильная отрасль торговли антиквариатом. Тем более что английский рынок антиквариата зарекомендовал себя во всем мире как высокоорганизованная развивающаяся структура, которая существует с 1744 г.

Самое важное условие благополучного процветания английского антикварного рынка заключается в том, что он ориентирован на товары импорта. Доходы аукционов стабильно возрастают, а государство стремится их регулировать действующим налоговым законодательством. Конечно, подобные меры высших структур негативно оцениваются как организаторами аукциона и продавцами, так и покупателями произведений искусства»².

Английская газета «Antiques Trade Gazette» (№ 1397 от 17 июля 1999 г.), посвященная торговле антиквариатом, сообщает, что 1 июля 1999 г. истек срок специального постановления о действии налога в размере 2,5 % на предметы антиквариата, импортируемые в Великобританию с коммерческой целью. Новое постановление утвердило налог в размере 5 %.

Несмотря на проявления недовольства и негативные оценки сложившейся ситуации, налог, возросший в два раза, был утвержден.

С момента введения нового налога прошел уже почти год, и самое удивительное, что ни структура антикварного рынка Sotheby's не изменилась в худшую сторону, ни количество продавцов и покупателей не уменьшилось, доходы от продаж только растут, авторитет аукционного дома приобретает все большую значимость. В результате не остается сомнений, что отрасль торговли антиквариатом в Великобритании действительно один из важнейших источников доходов государства.

Вывоз предметов антиквариата из страны регламентируется в Великобритании действующей

системой разрешений на определенные группы предметов (например, предметы археологии и британский портрет). Право на свободный вывоз предоставляется предметам антиквариата стоимостью до 30 тыс. фунтов. Предметы, стоимость которых превышает определенную правилами сумму, должны получить специальное разрешение. Если же предмету музейной ценности будет присвоен статус национального достояния, то выкупленный у владельца государственным музеем он останется в стране. Таким образом, предметы английского искусства, привозимые в страну в целях продажи, тщательно отфильтровываются. Причем государство заботится не только о сохранении художественных произведений в пределах страны, но и об их приобретении маленькими государственными музеями для пополнения коллекций³.

Во всем мире основная часть произведений искусства и антиквариата реализуется на аукционах, где продажа ведется на основе конкурса покупателей, т. е. право на приобретение того или иного произведения искусства получает покупатель, предложивший наивысшую цену. Самыми известными мировыми аукционными домами являются Sotheby's и Christie's, которые вместе с меньшими по размеру домами Phillips и Bonhams занимают шестую часть объема мирового рынка искусства. Еще 36 % рынка приходится на небольшие аукционные дома, расположенные в разных странах мира.

Мировой рынок «вечных ценностей» сегодня оценивается в 27 млрд дол. США. Причем эта цифра включает весь список — отделять древности от относительно новых произведений искусства на Западе не принято, все это попадает под условное обозначение «арт-рынок».

По данным западных экспертов, составляющих обобщенные индексы инвестиций в «арт-рынок», за последние 50 лет цены на искусство в среднем росли на 12,6 % ежегодно, в то время как рост «голубых фишек» американского фондового рынка составлял 11,7 %. Причем за последние пять лет разница в доходности этих инструментов стала более существенной из-за обвала западных финансовых рынков.

Сегодня при удачных инвестициях в антиквариат можно заработать до 30 % годовых в валюте. Впрочем, ориентироваться лучше на более приземленные усредненные цифры. Согласно данным

² Лиховцева А. Индивидуальный взгляд на антикварный рынок. Английский пример может быть полезен России // Независимая газета-Коллекция. 2000. 1 нояб.

³ Лиховцева А. Индивидуальный взгляд на антикварный рынок. Английский пример может быть полезен России // Независимая газета-Коллекция. 2000 г. 1 нояб.

компании Art Market Research, за последние 30 лет наиболее выгодным размещением капитала стали вложения в западноевропейскую живопись и скульптуру — при инвестициях в высшую ценовую категорию доход может составить 10 — 15 % годовых в валюте. Раритетные художественные и исторические фотографии приносят около 9,3 % годовых; пользующаяся спросом старинная мебель (например, французская мебель XVIII в.) дает доход в размере 8,5 % годовых. Меньше выгоды можно извлечь из китайского фарфора (6,7 % годовых) и скульптуры (3,2 % годовых).

«Самым же прибыльным сегментом антикварного рынка сегодня являются... плюшевые мишки Викторианской эпохи. Сейчас эти милые создания находятся на пике моды, но из-за недолговечности материала и ограниченного «тиража» предложение их весьма ограничено. Известно, что не так давно один медвежонок был продан на аукционе за 300 тыс. дол.⁴».

На последнем аукционе Sotheby's работа художника Амедео Модильяни «Портрет Жанны Эбютерн» была продана за 31,368 млн дол., а еще в 1979 — 1980 гг. за картину не давали даже 600 тыс. дол. Так же обстоит дело и с современным искусством: картина «0 сквозь 9» Джаспера Джонса была приобретена в 1961 г. за 1 200 дол., а сейчас она оценивается Sotheby's в 7 — 9 млн дол.

Как отмечает русское издание журнала «Forbes» за ноябрь 2005 г.: «В 1958 году арт-рынок был потрясен суммой в 220 000, уплаченной известным бизнесменом и коллекционером Полом Меллоном за картину Сезанна «Мальчик в красном жилете». Эта цена была в пять раз выше предыдущего рекорда, который сам по себе казался заоблачным. Была ли при этом выложенная Полом Меллоном сумма безумной? Сегодня, 47 лет спустя, стоит признать, что вовсе нет. В нынешних ценах это \$4,2 млн. А при нынешнем уровне цен на картины Сезанна «Мальчик» был бы оценен во много раз дороже.

Мир теперь сотрясают ценовые рекорды совершенно другого уровня. Картина Пикассо «Мальчик с трубкой» была продана в мае 2004 г. за 104,2 млн дол. — это абсолютный исторический максимум аукционных торгов» (на то время)⁵.

Западные компании проводят анализ перспективных направлений инвестиций в области искусства. Так, согласно исследованию, проведенному

аналитической компанией Art Market Research, сейчас наиболее перспективными направлениями на этом рынке являются покупка марочных вин «Бордо» и приобретение произведений русских художников начала XX в.

Необходимо также отметить, что уже не первый десяток лет солидные западные финансовые институты, такие как американский Citibank и швейцарский UBS, предлагают своим состоятельным клиентам в рамках частного банкинга так называемый арт-банкинг — комплекс услуг по приобретению и обслуживанию разного рода коллекций. На Западе банки даже держат в штате собственных арт-консультантов.

Еще один путь вложений инвестиций в антиквариат — вложить средства в фонд, инвестирующий в искусство. Около десяти подобных фондов создано в Великобритании и США, реально работает пока только один — лондонский Fine Art Fund. Его инвестиционный портфель разбит по нескольким направлениям изобразительного искусства: старые мастера, импрессионисты, авангард, модернисты и т.д. Входной порог — 250 тыс. дол., ожидаемая доходность — 10 — 12 % годовых. За свои услуги фонд берет ежегодную комиссию в размере 2 — 3 % от стоимости портфеля клиента плюс 20 % от заработанного дохода.

По оценкам специалистов, цены на современное искусство за последние 8 лет выросли значительно больше всего. Индекс цен на предметы искусства и антиквариата Zurich Art Market Research and Antiques Index показал в прошлом году, что с 1995 г. цены на произведения современного искусства выросли на 126 %. Даже произведения авторов, которые родились после 1960 г., стали оцениваться на многих европейских и американских аукционах в несколько сот тысяч долларов, а некоторые — и в миллионы долларов. Так, картина итальянского художника Маурицио Каттелана «Баллада о Троцком», написанная в 1996 г., в мае 2004 г. была продана на аукционе в Нью-Йорке за 1,85 млн дол. Абсолютный рекорд среди современных произведений искусства, реализованных на аукционе, установила картина американца Жана-Мишеля Баския «Profit I» (1982 г.), которая была реализована за 5 млн дол.⁶

Инвестиции в антиквариат в современной России. В России отечественные предприниматели еще в начале XX в. оценили по достоинству все выгоды финансовых вложений в предметы антиквариата.

⁴ Паперная И. Старине везде у нас подсчет // Профиль. 2004. № 42. 15 нояб. С. 9 — 10.

⁵ См.: Скатерщиков С. Арт-подсчет. Первый мировой рейтинг самых дорогих произведений искусства. Какие выводы? // Forbes. 2005. Ноябрь. № 11 (20) С. 110 — 112.

⁶ См.: Санькова А. Инвестиции в вечные ценности // Газета. 2004. 9 нояб.

Не случайно в тот период среди крупнейших российских промышленников появляется огромное количество высококлассных коллекционеров: В. А. Кокорев, И. С. Остроухов, Тенишевы, Морозовы, Щукины и братья Рябушинские.

Формирование современного российского антикварного рынка пришлось на начало 1990-х гг., однако дефолт 1998 г. привел к закрытию большей части из 300 галерей. С 2000 г. антикварный рынок стал формироваться фактически заново, и только в 2004 г. был создан альянс экспертов, оценщиков, страховых компаний и банков, предоставляющий комплексные услуги по проведению экспертизы, оценке, страхованию, хранению и обороту произведений искусства, а также кредитованию под их залог.

Как отмечают специалисты, современный российский арт-рынок в последние годы находится на подъеме, а это влечет за собой увеличение числа оказываемых сервисных услуг не только арт-дилерами, аукционными домами и галереями, но и банками, страховыми компаниями. По оценкам экспертов, объем антикварного рынка в России составляет от 700 млн до 1 млрд дол. ежегодно. На конференции «Капитализация рынка искусства: новые возможности» представитель компании «Ингосстрах» Михаил Васильев назвал еще большую цифру: 1,5 — 2 млрд дол. в год и добавил, что стоимость частных и корпоративных коллекций, находящихся в негосударственном секторе, «на много превышает эту сумму».

Доходность «правильных» вложений в произведения искусства может достигать 30 % и даже 50 % годовых. Особенно выгодным объектом инвестиций антиквариат становится в условиях финансовой нестабильности. По словам президента аукционного дома, после банковского кризиса 2004 г. взлет активности на торгах составил примерно 30 — 40 %. Это подтверждает мнение специалистов арт-рынка, что вложение средств в «художественные» активы является одним из самых высокодоходных способов размещения капитала.

Ни один антиквар не занимается инвестициями в антиквариат так активно, как игроки фондового рынка, считают руководители антикварных галерей и аукционных домов. Причем за последние годы частные лица стали приобретать вечные ценности — предметы антиквариата — гораздо чаще, чем банки и крупные компании. Многие известные сегодня инвесторы начинали «с нуля»: консультировались со специалистами, посещали антикварные магазины и ярмарки, определяя стиль, в который им интересно вкладывать деньги.

Среди людей, инвестирующих в антиквариат и современное искусство, есть бывшие финансовые аналитики, трейдеры и даже математики. Они оценили преимущества этого бизнеса, который позволяет не только зарабатывать, но и постоянно находиться в окружении прекрасного.

О росте спроса на предметы искусства со стороны российских частных инвесторов говорит и заинтересованность в работе с ними крупнейших мировых аукционных домов. Например, в последние два года оборот русского отдела аукционного дома Sotheby's последовательно увеличивался вдвое. Российские покупатели становятся все более влиятельной силой европейского аукционного рынка. За пять лет цены на европейских «русских» аукционах выросли на 90 %.

Россияне приезжают и покупают российские произведения искусства без долгих раздумий над ценой. В течение недели «русских» аукционов в Лондоне, где день в день следовала эстафета конкурирующих торгов Christie's (Кристи) и Sotheby's (Сотбис), а также нового MacDougall's, русской живописи Christie's продал на 9 268 706 фунтов, а Sotheby's — на 9 252 840 фунтов. Почти идеальная ничья. Кто прозевает этот невероятный спрос на русское искусство, — тот проиграл. Sotheby's и Christie's, лидеры мировой аукционной торговли, не могут этого недооценивать. На русских торгах Sotheby's за последние пять лет доходы аукционного дома возросли в семь раз — с 2 млн дол. в 1999 г. до 14 млн дол. в 2003 г. И число желающих приобрести работы русских художников не убывает. Более того, как заявляют специалисты, спрос превосходит предложение.

Скупается русское искусство повсюду. На аукционном рынке Швеции у лидеров Bukowskis и Stockholms Auktionsverket растет грозный конкурент — провинциальный аукционный дом Uppsala Auktions Kammare. Успехом он обязан ориентации на русское искусство. На аукционе 5 декабря 2005 г. покупатели из России, не моргнув глазом, платили за Боголюбова и Репина миллионы⁷.

В последние годы в России отмечается создание большого количества галерей и салонов, появление новых профессиональных ассоциаций. Здесь производятся оценка и экспертиза, продажа в галереях, салонах и с аукционов (в том числе Интернет-аукционов), происходит формирование личных и корпоративных коллекций. Кроме того, произведения искусства можно приобрести

⁷ См.: Реут Инна. Аукционные брэнды в борьбе за «русских» // Личные Деньги. 2005. 11 февр. С. 5 — 6.

в антикварном салоне и галереях старинной и современной живописи, организованных этим аукционным домом.

Антикварно-художественное объединение «Магнус Арс» также реализует и приобретает произведения изобразительного искусства, проводит аукционы старинной живописи. Есть и частные арт-галереи (например, галерея Айдан Салаховой, занимающаяся современным и актуальным искусством и галерея «Дача», где можно приобрести антикварную и дизайнерскую мебель, уникальные посуду и ковры, а также живописные произведения XIX — начала XX в.).

Произведения искусства можно приобретать и у арт-дилеров (на них приходится 49 % объема мирового рынка искусства). Правда, как правило, арт-дилеры работают на определенных направлениях в искусстве, и на каждого из них приходится небольшой объем продаж.

Помогают частным лицам в формировании коллекций и выборе предметов искусства для инвестирования средств и различные художественные объединения, арт-галереи, консалтинговые фирмы, специализирующиеся на инвестициях в предметы искусства.

По мнению специалистов, в настоящее время цены на антиквариат в России сравнялись с мировыми. По словам участников антикварного рынка, если раньше было выгодно скупать российский антиквариат «по дешевке», а потом выгодно перепродавать его на Западе, то теперь этим уже никто не занимается, поскольку это больше не приносит прибыли. Складывается ситуация, что гораздо выгоднее будет привозить предметы искусства из-за рубежа в Россию, поскольку, как показывает практика, потенциальные покупатели находятся именно здесь — об этом свидетельствует и прошедший в 2004 г. в Москве Первый международный салон изящных искусств (Moscow Fine Art Fair), на который приехали 22 ведущие европейские антикварные галереи.

В последнее время к этому добавились и иные факторы, стимулирующие рост цен. В силу нестабильности на российском рынке недвижимости и в банковском секторе и благодаря существенному притоку нефтедолларов в страну антикварная торговля переживает определенный рост. Наибольшей популярностью пользуются полотна Ивана Айвазовского, Василия Поленова, Константина Коровина, Ивана Шишкина, т. е. картины художников конца XIX — начала XX в. Среди русских живописцев самые дорогие — Кандинский и Шагал.

Как рассказывает президент аукционного дома: «Именно эти художники раньше были явно недооценены. Зато в последние два года цены на них выросли вдвое, что беспрецедентно для мирового рынка. Но это почти предельная планка цен на них. Так что для работ этих художников, которые все еще находятся в частных коллекциях, но могут быть выставлены на рынок, сейчас самое время. Их можно выгодно продать. Если говорить конкретно о картинах Айвазовского, то цены на него с 1990 по 2004 г. выросли почти в 10 раз. А если говорить о предметах искусства в целом, то их ежегодный рост на 20—25 % в год практически гарантирован. Ставки по вкладам в банки колеблются от 8 до 12 %. Поэтому получается, что вкладывать в искусство выгодно. Предметы антиквариата уже давно стали одним из инструментов финансовых вложений. И это нормально. И кстати, раз люди стали покупать картины, антиквариат, это говорит о том, что они готовы жить в России»⁸.

Одним из самых доходных антикварных инструментов является раритетное оружие. Эксклюзивные экземпляры дорожают примерно на 15—20 % в год, на зарубежных рынках за последние два года стоимость шпаг, сабель и пистолетов середины XIX в. увеличилась примерно на 40 — 60 %. Если сегодня русскую пехотную офицерскую шпагу образца 1798 г. можно купить за 1,7 тыс. дол., то через год ее цена может превысить 2 тыс. дол.

По мнению специалистов антикварного рынка, очень выгодны вложения в антикварные книги. По статистике последних лет, в среднем за три года стоимость антикварных книг вырастает на 70 — 90 %, а в некоторых случаях — до 300 %. При этом процесс повышения цен — практически непрерывный и затрагивающий все темы книжного собирательства, что выгодно отличает книги с точки зрения инвестиционной привлекательности от, например, картин современных художников, где многое определяется сиюминутной модой.

В конце сентября 2005 г. в московском Манеже прошел Второй международный салон изящных искусств (Moscow Fine Art Fair). Десятки европейских галерей привезли на показ богатой российской публике свои лучшие картины, скульптуры и предметы интерьера. На стенде лондонской **Helly Nahmad Gallery** уже на второй день четыре картины французских импрессионистов стоимостью несколько миллионов долларов каждая были помечены красным кружком «Продано».

⁸ См.: *Ческис М.* Купить по-русски. Кто платит за картины Айвазовского, Поленова и Шишкина миллионы долларов // Газета «Весья» 2005. 15 июня.

Французская семейная фирма **J. Feau & Cie** доставила из-под Парижа в центр российской столицы весь декор замка XVIII в. **Деревянные стенные** панели высотой под 4,5 м с дверьми, зеркалами и благородным потертым паркетом встречали посетителей прямо напротив входа в салон.

Посетители могли прицениться к картинам «старых голландцев», скетчам Энди Уорхола, античной скульптуре и византийским гобеленам.

Однако больше всего европейцы привезли в Москву русского искусства — работы художников-эмигрантов, а также произведения, вывезенные когда-то за рубеж.

Цены на вновь обретенное русское искусство очень и очень высокие. Это в начале 1990-х гг. отличные образцы русской живописи можно было купить за 5 000 — 10 000 дол. К 1999 г. цены уже зашкаливают за 100 000 дол. Сейчас они выросли на порядок. Никого больше не удивляют картины Айвазовского стоимостью 2,1 млн дол. или Репина за 2,5 млн дол.

«Это новый рынок и новые деньги. Вы находитесь в самом начале, грядет бум, — прогнозирует Жорж де Барта, владелец швейцарской галереи **GdB Fine Arts, недавно побывавший в Москве**»⁹.

Совершенно особо нужно сказать о русской иконе. Спрос на нее растет, что, безусловно, говорит о духовном оздоровлении нации. Сейчас почти в каждом доме, каждом учреждении есть святой образ. В этом смысле некорректно говорить о ценах, и все же на Руси всегда была мена иконы, т. е. ее продажа. За последние три года цены на русскую иконопись увеличились как минимум на 300 %, и это не предел, так что надо поспешить украсить свой красный угол. Приобретение иконы, говоря светским языком:

1. Оздораживает атмосферу дома.
2. Через это собиратель или единичный покупатель может обрести самое дорогое в жизни.
3. Старые иконы и оклады от них практически невозможно подделать.

Тем не менее необходимо отметить, что на антикварном рынке России есть очень серьезная проблема — фальшивки. Подделывают все — картины, монеты, марки, медали, а также практически любые аттестаты и сертификаты «подлинности». Подделки встречаются повсеместно, причем даже в весьма уважаемых антикварных салонах.

Как же действовать инвестору на рынке искус-

ства? По мнению президента аукционного дома, чем меньше капитал — тем больше риски. Независимо от способа выхода на рынок вложения в древние вещицы имеют ряд общих особенностей: длительный срок окупаемости, высокий входной порог и существенные накладные расходы.

Оптимальный срок инвестиций должен составлять 5 — 10 лет. Приступать к инвестициям следует, имея в распоряжении хотя бы несколько тысяч долларов. Качественный портфель должен быть представлен не менее чем десятком работами, так что более оптимальным является выход на рынок с суммой не менее 100 тыс. дол. Впрочем, слишком дорогие раритеты консультанты советуют не покупать в силу их низкой ликвидности — спрос на такие работы ограничен, а цены, возможно, уже достигли своего предела.

Увлекаться дешевыми экземплярами, надеясь отыскать жемчужину на блошином рынке, тоже не стоит — для серьезного инвестирования больше подойдут вещи, уже знакомые рынку.

Если средства позволяют, стоит вкладывать в предметы антиквариата и картины известных художников прошлого. Стоит обратить внимание на быстро развивающиеся направления. Сейчас это старая сюжетная фотография, например фото боевых действий времен гражданской или Великой Отечественной войн. Быстро растут в цене искусство сталинских академиков, лаковые миниатюры, сделанные до 1945 г., часы с плавающим корпусом, изготовленные для кораблей. Стоит покупать несколько предметов сразу: если из 10 вещей несколько упадут в цене, продажа остальных перекроет убытки.

Западному инвестору, конечно, легче, чем отечественному: у него, например, есть индексы доходности искусства. В России приходится ориентироваться, прежде всего, на аукционы. Например, если на торгах поднялась стоимость предметов из серебра, можно быстро купить их в салоне по более низкой цене и сразу же перепродать. К тому же хороший инвестор должен знать, кому предложить вещь: чтобы заработать свой процент, нужно найти коллекционера, который интересуется именно этим направлением. А в среднем, по словам игроков антикварного рынка, на искусстве можно получить прибыль в 20 — 30 % годовых. Разумеется, чем профессиональнее инвестор, тем выше его заработок. Единственное, чего не советуют делать специалисты, так это вкладывать в произведения, которые вам не нравятся. Действительно, не каждый сможет терпеть в своем доме ненавистную картину только ради ожидания прибыли.

⁹ См.: *Кашулинский М., Игуменов В.* Десятый вал. Бум на рынке русского искусства — не временное явление, это пролог к еще более серьезному росту цен // *Forbes*. 2005. № 11 (20). Ноябрь. С. 90 — 92.

По мнению многих экспертов, российский рынок антиквариата испытывает если не бум, то очень динамичный рост. Связано это не только с тем, что у инвесторов появились свободные деньги. Просто в отличие от современного искусства на рынке антиквариата остается все меньше предложений. То есть сейчас уже не так много картин, скрытых в частных коллекциях и не вовлеченных в рыночный оборот. И их число конечно. Для частного инвестора это означает, что по мере увеличения количества сделок капитализация рынка антиквариата будет стремительно расти. И чем раньше удастся войти в этот бизнес, тем лучше. Стоимость антиквариата, в отличие от произведений современного искусства, постоянно повышается. Поэтому уже через год размер капитала, минимально необходимого для вхождения на этот рынок, будет намного выше, чем сейчас.

Словом, сейчас частному инвестору самое время открыть для себя антикварное искусство. Пусть даже в качестве хобби. Бояться нового направления не стоит. Пока не накоплены собственные знания, можно положиться на опыт специалистов рынка антиквариата.

Завершая данный обзор антикварного рынка, необходимо отметить, что инвестиции в антиквариат — дело тонкое, требующее глубокого знания предмета. Инвестор, вкладывающий свои деньги в произведения искусства и антиквариат, либо сам должен быть знатоком антикварного рынка, хорошо разбирающимся в живописи, скульптуре, фарфоре и ювелирном деле, либо иметь собственных экспертов, которым можно доверять.

Если говорить о тенденциях в ценообразовании на предметы искусства, то необходимо выделить следующие обстоятельства.

Первое: стабильный и устойчивый рост цен на антиквариат характерен, как правило, на выдающиеся произведения живописи, бронзолитейного и серебряного дела, ювелирные украшения, изделия из фарфора и стекла, книги и русскую икону.

Второе: появление в России богатых и очень богатых людей обусловило высокий спрос на произведения искусства, как у нас в стране, так и за рубежом. Этим объясняются высокие темпы роста цен на произведения русских мастеров живописи и скульптуры. Особенно впечатляет рост цен на произведения художников так называемого первого ряда (Айвазовский, Маковский, В. Поленов, И. Левитан, Коровин и др.), скульпторов: Е. Лансере, Н. Либериha; изделия фирм К. Фаберже, Хлебникова, Сазикова, Бр. Грачевых, фарфор Император-

ского завода, русских частных заводов Бр. Корниловых, Ф. Гарднера, А. Попова. С 1995 г. цены на произведения указанных авторов и фирм выросли в десять и более раз. В то же время на «средние вещи» цены тоже выросли, но не так масштабно.

Третье: возросший спрос на русское искусство давно уже формирует ценовую политику всех западных аукционов. Достаточно посмотреть стартовые цены любого крупного аукциона, и становится ясно, на какого покупателя делают ставку его организаторы. За обладание каким-либо значительным произведением русского мастера разворачивается настоящая борьба, в которой участвуют не только дилеры, но и представители банков, корпораций и обладатели крупных частных коллекций.

Четвертое: запрет на вывоз раритетов из России ограничивает спрос на антиквариат. В последние годы появилась новая тенденция: приобретаемые на западных аукционах и в магазинах русские произведения искусства не пересекают границы России, а остаются у новых владельцев в их домах за рубежом.

Пятое: инвестиции в достойные предметы искусства — дело, безусловно, выгодное, но, как и в других сферах, существуют риски. Антиквариат может быть утрачен в результате стихийных бедствий, пожаров, неправильного хранения, неосторожного обращения. Один из основных рисков — хищение, нередко сопряженное с насилием по отношению к владельцу. Как правило, выдающиеся произведения рано или поздно разыскиваются, если кража была совершена не по заказу подпольного коллекционера. Кроме того, антиквариат всегда вызывал нездоровый интерес у коррумпированных чиновников и побуждал их к созданию нестандартных ситуаций. Наконец добросовестный приобретатель должен быть готов к тому, что когда-то может объявиться человек, который предъявит свои права на картину, скульптуру и т. д. Такие случаи крайне редки, но они имеют место.

Шестое: значительное влияние на инвестиции в антиквариат оказывает вероятность приобретения подделки. Купить хорошую копию вместо подлинника можно не только в магазине, на вернисаже или рынке, но и на крупном аукционе. Продавец сам может не знать о том, что предлагает покупателю подделку. Выход из этой ситуации — атрибутация приобретаемого произведения искусства авторитетными специалистами ведущих музеев и галерей. В Государственном Историческом музее, Музее декоративно-прикладного и народного искусства, Третьяковской галерее и Художественном научно-реставрационном центре им. Академика И. Э.

Грабара и в частном секторе есть высокопрофессиональные специалисты, добросовестные и принципиальные, мнению которых можно доверять. Как показывает практика, дополнительные расходы, связанные с атрибуцией, вполне оправданы.

Подводя итог, можно отметить, что антиквариат во всем мире является значимым способом вложения капитала. Многие технические приемы старых мастеров навсегда утрачены. Никто и никогда так чутко и точно не очертит человеческого профиля, как это делал Гоген, никто, кроме Босха, не передаст всей «пены дней» во всем безумии и трагизме. Ритм жизни изменился, и очень трудоемкие методы создания произведений искусства, характерные для средних веков или даже для XIX в., забыты.

Литература

1. *Богданов В.* Антиквариат как объект инвестирования // Директор-инфо. 2005. № 41.
2. *Боди З. Кейн А. Маркус А.* Принципы инвестиций. М., 2004.
3. *Кашулинский М., Игуменов В.* Десятый вал. Бум на рынке русского искусства — не временное явление, это пролог к еще более серьезному росту цен // Forbes. 2005. Ноябрь. № 11 (20).
4. *Коростылева И.* Важнейшие из искусств // Финанс. 2005. № 37 (127). 10 — 16 октяб.
5. *Лиховцева А.* Индивидуальный взгляд на антикварный рынок. Английский пример может быть полезен России. // Независимая газета-Коллекция. 2000. 1 нояб.
6. *Паперная И.* Старине везде у нас подсчет // Профиль. 2004. № 42. 15 нояб.
7. *Прудникова О.* Антиквариат как источник дохода // Рокфеллер. 2001. 6 нояб.
8. *Реут И.* Аукционные брэнды в борьбе за «русских» // Личные деньги. 2005. 11 фев.
9. *Романова Е.* Россияне поняли, куда вкладывать деньги. // РоссБизнесКонсалтинг от 25.08.2004.
10. *Санькова А.* Инвестиции в вечные ценности // Газета». 2004. 9 нояб.
11. *Скатерищиков С.* Арт-подсчет. Первый мировой рейтинг самых дорогих произведений искусства. Какие выводы? // Forbes. 2005. № 11 (20). Ноябрь.
12. *Фицджеральд Н.* Старые медали и монеты создают новую моду в России // The International Herald Tribune. 2005. 29 нояб.
13. *Ческис М.* Купить по-русски. Кто платит за картины Айвазовского, Поленова и Шишкина миллионы долларов // Газета «Версия». 2005. 15 июня.