

ДМИТРИЙ ТИТОВ

VIP-ПЕРСОНЫ

УПРАВЛЕНИЕ СТИЛЕМ ЖИЗНИ
СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭЛИТЫ

*Примеры для разработки программ
Lifestyle management*

ЭКОНО

Дмитрий Аркадьевич Титов

VIP-персоны. Управление стилем жизни современной российской элиты

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=2474565

*Дмитрий Титов. VIP-персоны: управление стилем жизни российской элиты: Эксмо; Москва; 2008
ISBN 978-5-699-26718-7*

Аннотация

В этом уникальном издании впервые обобщен опыт российских и зарубежных компаний, которые продвигают программы Lifestyle management. Главная цель LSM-программ – это управление стилем жизни состоятельных клиентов и предоставление им услуг высочайшего класса. Учитывая прагматичный характер современного высшего класса, большинство программ рассматриваются не только как элемент легкомысленного мотовства, а как объект выгодного инвестирования капитала. Даже покупку скоростного автомобиля или роскошной яхты можно считать не столько элементом великосветской жизни, сколько нетрадиционным объектом для инвестиций. В книге читатели найдут массу полезной информации, советов и рекомендаций о рынке предметов искусства, престижной недвижимости, услугах консьерж-сервиса

и др. Она предназначена представителям российской элиты, сотрудникам банков и других компаний, продвигающих программы Lifestyle management, а также всем любознательным читателям, которые надеются войти в высший слой нашего общества.

Содержание

Предисловие	5
Глава 1	10
1.1	13
1.2	23
1.3	30
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Дмитрий Титов

VIP-персоны: управление стилем жизни российской элиты

Предисловие

В помощь мультимиллионерам

Новая российская элита очень молода – ее возраст насчитывает немногим более пятнадцати лет. Она формировалась в начале бурных девяностых годов, когда к власти и руководству крупнейших корпораций пришла большая волна совершенно новых людей из самых различных социальных слоев общества. В это же время наш высший класс активно впитывал в себя оказавшихся жизнеспособными представителей советской номенклатуры, а затем пополнялся бывшими сотрудниками силовых ведомств в период путинской стабилизации. Поэтому образ жизни отечественных сливок общества, их система ценностей сегодня носит столь разноплановый характер.

Между тем, по оценкам экспертов, количество мультимиллионеров в нашей стране уже превышает 20 тысяч чело-

век, причем к их числу можно спокойно отнести еще такое же количество представителей касты чиновников, которые также располагают большими финансовыми и иными возможностями.

Именно российским VIP-персонам будет полезна эта книга, раскрывающая важнейшие аспекты жизни элиты, которые в развитых странах формировались в течение длительного времени, а иногда, как в Англии, – веками. Кстати, именно в туманном Альбионе впервые появилось понятие Lifestyle Management (LSM) – управление стилем жизни, характерное для представителей высшего класса общества. А британские банки первыми начали создавать обширные LSM – программы, главной целью которых стало предоставление услуг очень состоятельным людям.

Первая глава книги посвящена рынку предметов искусства, приобретение и коллекционирование которых является одним из безусловных признаков принадлежности к элите в развитых государствах. Здесь читатель узнает об особенностях арт-маркета, получит информацию об основных участниках этого рынка в нашей стране и за рубежом, у которых можно купить шедевры отечественных и иностранных мастеров.

Владение элитной недвижимостью служит еще одним неизменным атрибутом жизни высшего слоя общества. Во второй главе приводятся важнейшие виды престижного жилья, которые можно приобрести в России и других госу-

дарствах, даются рекомендации, которые будут полезны при их выборе и покупке. Отдельно рассматривается такой уникальный вид элитной недвижимости, как русские дворянские усадьбы, стать собственниками которых состоятельные россияне получили возможность только в последнее время.

Роскошные и коллекционные автомобили стали необходимой составляющей образа жизни современных сливок общества. Об элитных машинах, радующих своих владельцев высокими скоростными характеристиками и изысканным комфортом, и о роскошных яхтах, которые их собственники называют дворцами на воде, пойдет речь в третьей главе книги.

Услуги консьерж-сервиса до сих пор мало известны большей части наших владельцев серьезных капиталов, в развитых же странах они являются организационным стержнем стиля жизни элиты. Небольшой, но очень интересный опыт работы отечественных компаний, работающих на этом рынке, представлен в четвертой главе. Там же читатель найдет очень важную информацию о возможных вариантах обеспечения его личной безопасности, а также защиты своей семьи и бизнеса.

Пятая глава представляет собой обзор медицинских услуг, предлагаемых нашим состоятельным согражданам различными медицинскими учреждениями, начиная от японской клиники красоты и заканчивая американской больницей, работающей исключительно по стандартам

США. Читатель также получит полезные сведения о туристических и образовательных услугах для высшего слоя общества.

Сбережение и приумножение личного капитала стало темой шестой главы. В ней приводятся типовые системы реализации финансовых целей, которые обладатель солидного состояния может выбрать в зависимости от своих жизненных ценностей и планов на будущее. А затем рассматриваются инвестиционные стратегии, которые могут обеспечить VIP-персоне достижение поставленных финансовых задач.

Последняя глава книги посвящена традициям отечественной элиты, многие из которых, увы, не дошли до наших времен, исчезнув в горниле революций, мировых войн, массовых репрессий, которыми была так насыщена история России прошлого века. Между тем постепенный возврат к лучшим особенностям жизни высшего слоя общества прежних времен может послужить консолидации нашей современной элиты, принципы жизни которой пока находятся на стадии формирования.

При работе над книгой активно использовался опыт российских и зарубежных банков, продвигающих программы Lifestyle Management. Среди них выделяется программа УРАЛСИБа, который создал специальный дочерний банк, специализирующийся на обслуживании VIP-клиентов, и другие кредитные учреждения, которые уделяют много внимания сервису для крупных клиентов.

Автор постарался максимально учесть прагматичный характер образа жизни представителей современного высшего класса, поэтому даже приобретение предметов искусства рассматривалось не только (и не столько) как коллекционирование шедевров, а как объект выгодного инвестирования капитала. Такой подход зачастую позволяет совместить легкомысленное мотовство, стремление к изысканной роскоши и расчетливое увеличение своего капитала, тратить огромные деньги, становясь при этом еще богаче.

Книга будет интересна не только представителям сливок общества, но и сотрудникам банков, которые занимаются разработкой и реализацией LSM-программ. Им может пригодиться разносторонняя и разноплановая информация, касающаяся образа жизни современной российской элиты, представленная в настоящей книге, поскольку их работа предполагает установление неформальных, эмоционально окрашенных отношений между банкиром и VIP-клиентом. Как минимум речь идет о поддержании разговора на любую из обозначенных здесь тем, а в идеале о достаточном владении материалом, для того чтобы позволить дать квалифицированную рекомендацию состоятельному вкладчику.

Автор также надеется, что его труд заинтересует широкий круг любознательных читателей, которые пока не могут причислить себя к кругу нашего высшего класса, но, как знать, может, в будущем сумеют с гордостью назвать себя представителями российской элиты.

Глава 1

Искусство покупать искусство

Коллекционирование предметов искусства давно стало обязательным атрибутом образа жизни VIP-персон в развитых странах. В России после почти столетнего перерыва приобретение шедевров живописи и скульптуры вновь становится модным среди состоятельных людей. Ведь при грамотной постановке дела покупка творений подлинных мастеров может не только в дальнейшем доставить высокое эстетическое наслаждение, но и принести немалые выгоды.

В экономически развитых государствах инвестирование в работы известных живописцев и ваятелей является достаточно распространенным способом вложения средств и обладает при этом рядом несомненных преимуществ перед другими направлениями.

Прежде всего нужно отметить его **необыкновенную надежность**: крылатое выражение «вечные ценности» в данном случае имеет и прямой финансовый смысл. С течением времени стоимость творений великих мастеров только увеличивается, чего нельзя сказать о многих других объектах инвестирования. Вряд ли сегодня можно найти компанию, ценные бумаги которой будут актуальны через 100—200 лет,

а, например, солнечные полотна Ренуара будут радовать взор любителей прекрасного и сохранять вложенные капиталы и в более отдаленные времена.

Другая особенность арт-активов – **способность создавать высокий эмоциональный настрой, доставлять эстетическое удовольствие от постоянного общения с творениями изящного искусства**. Трудно представить, что, повесив на стену своего дома акции, к примеру, сталелитейного завода, можно наслаждаться их внешним видом (хотя не исключено, что в нашем мире есть и такие чудаки). В то же время на рынке произведений искусства при профессиональном подходе можно сделать очень выгодные вложения, как говорится, и для дела, и для души.

Кроме того, **приобретение шедевра живописи или скульптуры повышает престиж владельца в глазах общества**, особенно если оно связано с каким-либо благородным поступком: возвращением культурных ценностей на Родину или их реставрацией. В некоторых случаях это даже помогает слегка улучшить репутацию.

И наконец, **темпы роста цен на произведения искусства в долгосрочном периоде не только равны аналогичным показателям фондового рынка, но и за последние годы стали явно опережать его**. Так, за период с 1954 по 2000 год индекс Mei-Moses All Art Index (ММААИ), рассчитываемый на основе динамики цен на арт-рынке, и американский фондовый индекс S&P увеличива-

лись приблизительно равными темпами (около 10%). А с начала третьего тысячелетия индикатор торговли творениями муз стал опережать параметры рынка ценных бумаг.

1.1

Айсберг рынка прекрасного

Современный глобальный рынок предметов искусства очень объемен: по оценке экспертов, стоимость всех мировых арт-активов превышает 250 млрд долл. Отечественный рынок предметов искусства пока имеет более скромные размеры – порядка 2 млрд долл. Но цены на картины российских мастеров демонстрируют в последнее время завидный рост, причем постепенно расширяется круг признанных живописцев и ваятелей, что позволяет, учитывая растущий платежеспособный спрос новой русской элиты, с большим оптимизмом смотреть в будущее нашего арт-бизнеса.

Важнейшей особенностью рынка предметов прекрасного является **доминирование государственных структур**, так как речь идет об объектах так называемого культурного наследия. Они высоко ценятся в любой стране и поэтому чаще всего попадают в музейные коллекции.

Другая отличительная характеристика арт-рынка заключается в его **консервативности**. Один из старейших инвестиционных рынков (его возраст насчитывает практически столько же лет, сколько и история цивилизованного человечества) славится постоянством методов работы своей торговой, финансовой и информационной инфраструктуры. Его отставание стало особенно заметно в последние десятиле-

тия, в течение которых новейшие технологии активно внедрялись на других инвестиционных площадках. Автоматизации торговых процессов, глубина и своевременность раскрытия информации, которые столь успешно продвигаются на рынке ценных бумаг, в банковском деле и в сфере недвижимости, практически не затронули продажи предметов искусства.

Такая «заторможенность» рынка прекрасного является, с одной стороны, следствием активного участия государства на этом рынке. Оно выступает здесь одновременно и инвестором, и регулятором основных операционных процессов, поэтому формирует правила игры, что называется, «под себя». А поскольку частный инвестор и государство невольно конкурируют друг с другом, то держава зачастую стремится ограничить круг нужной коллекционерам информации, не спешит формировать полновесные реестры произведений искусства с объективными данными, такими как, например, уровень цен.

С другой стороны, на международном рынке самых дорогих предметов искусства **олигопольное положение заняли несколько крупных специализированных коммерческих компаний**, которые, по сути, диктуют свои условия продавцам и ценителям прекрасного. Им также выгодны закрытость и отсутствие транспарентности, что позволяет окутывать ореолом таинственности сделки по продаже арт-активов и получать за счет этого очень высокие доходы.

Так, размеры комиссионных, получаемых аукционными домами, составляют 16—18%. Они значительно превышают обычный процент комиссионных (порядка 2%), выплачиваемый, к примеру, на фондовом рынке (кстати, при возможном участии в продажах других посреднических структур эти коммерческие компании зачастую соглашались на компромисс с участниками сделок, при котором размер комиссионных варьируется в пределах от 2 до 6%). Средняя сумма комиссионных при продаже шедевров мирового уровня в последние годы превышала 1 млн долл.

По своей структуре арт-рынок напоминает огромный айсберг, большая часть которого скрыта в мутном океане обрывочной и неточной информации, а на поверхности лучше всего видны **крупные аукционные дома**, которые работают наиболее стабильно, имеют постоянное местонахождение и регулярно проводят торги на протяжении всего года.

На сегодняшний день в мире существует чуть более 30 аукционных домов, успешно торгующих предметами искусства. Но лишь двум из них – аукционным домам Sotheby`s и Christie`s – удалось достичь объемов торгов, исчисляемых миллиардами долларов.

Аукционный дом Sotheby`s постоянно наращивает размер своих торгов. Если в 2005 году он сумел продать картины, скульптуры и другие шедевры на сумму свыше 3 млрд долл., то в 2007 году итоговая цифра продаж достигла 5,33 млрд

долл. Как отмечает агентство Bloomberg, эта цифра выше прошлогоднего результата на 46%.

В 2007 году Sotheby's фиксировал цены на самые крупные лоты вдвое чаще, чем в предыдущем году. Наибольшей удачей года для дома оказалась продажа полотна Фрэнсиса Бэкона, на котором изображен бой быков: при стартовой цене в 35 млн долл. картина ушла за 46 млн долл.

Успехи аукциона главным образом связаны с продолжающимся ростом цен на работы художников послевоенного поколения. За период с 1996 по 2007 год сегмент «contemporary art» по объему продаж вырос вчетверо. Тем не менее эксперты были не склонны давать оптимистичные прогнозы на 2008 год. Во всяком случае американские участники рынка едва ли будут так же активны: ипотечный и последовавший за ним банковские кризисы уменьшают их покупательную способность.

В то же время благодаря «новой волне» коллекционеров, выходцев из России, Индии, Китая и с Ближнего Востока, рост арт-рынка, как считают аналитики, все равно будет продолжаться.

Итоговая сумма продаж аукционного дома Christie's в 2007 году составила 6,3 млрд долл. Причем, по оценке главы коммерческой компании Эдда Долмана, эту сумму удалось получить во многом благодаря приобретениям российских бизнесменов, которые все чаще посещают торги в последние годы.

Из истории

История аукционных домов Sotheby`s и Christie`s насчитывает более двухсот лет. Sotheby`s, открывший свои первые торги в марте 1744 года, сначала занимался продажей книг. И только в начале XX века реализация предметов искусства стала превалировать в общем объеме его торговли. В 1977 году компания провела первичное размещение своих акций на фондовой бирже в Нью-Йорке, причем спрос на ее ценные бумаги в 26 раз превышал предложение.

Christie`s дебютировал на аукционном подиуме спустя 22 года после старта своего главного конкурента с совершенно неромантичными утюгами и постельным бельем, и только через полтора века сосредоточился на продажах мировых шедевров. В конце прошлого века его акции выкупил за сумму, немного превышающую 1 млрд долл., французский предприниматель и меценат Франсуа Пино. Таким образом, он поставил точку в публичной истории компании и сделал ее деятельность еще менее прозрачной.

История обоих аукционных домов тесно связана с клиентами из России. Императрица Екатерина Вторая потратила немалые суммы на приобретение большей части собрания шедевров сэра Роберта Уолпоула (около 200 работ), что во многом способствовало превращению Christie`s в коммерческое предприятие международного уровня. Кстати, именно эти картины легли в основу коллекции петербургского Эрмитажа, основу которого закладывал неутомимый князь

Николай Юсупов.

А в 2004 году представитель современной отечественной элиты предприниматель Виктор Вексельберг приобрел при участии Sotheby's несколько знаменитых творений Фаберже, что существенно поправило финансовое состояние аукционного дома, испытывавшего в тот период определенные затруднения из-за финансовых скандалов. Ну а цены на шедевры русского искусства сделали еще один скачок вверх.

В нашей стране наиболее известен **аукционный дом «Гелос»**, созданный в 1988 году, на заре отечественного частного предпринимательства. Он работает на постоянной основе и ежегодно проводит более 129 как общих, так и тематических торгов, на которых продается свыше 50 тысяч различных предметов искусства.

Главной особенностью его работы являются комплексность, охват почти всех направлений коллекционирования и наличие вспомогательных сервисов. Продажа с аукционов и в салоне, формирование личных и корпоративных коллекций, оценка и экспертиза, обучение антикварному делу и участие в интернет-аукционах – все возможно для его клиентов.

Аукционы «Гелоса» позволяют получить объективные котировки цен на предметы искусства, что очень актуально для российского рынка, который пока находится на стадии своего формирования. Механизмы торгов позволяют установить реальную стоимость антиквариата, что особенно важно, ко-

гда идет речь о ценообразовании на уникальное произведение искусства. Кроме того, это незабываемое шоу, в котором каждый участник оказывается вовлеченным в увлекательнейший процесс торгов.

Компания проводит целый ряд аукционов: еженедельные (по средам и пятницам) и большие пятничные торги Месяца, Сезона и Года, коллекционные, специализированные букинистические и нумизматические, а также современной живописи.

Участвовать в них можно двумя способами: присутствуя в зале лично или заочно, оставив специальное поручение (бид), а также через Интернет либо по телефону из любого уголка земного шара.

На поверхности айсберга рынка предметов искусства находятся также крупные арт-выставки, которые проходят в разных городах мира в течение определенных периодов времени (обычно 1—3 недели). Самыми известными являются Арт Базе (Швейцария), Маастрих Арт (Голландия) и Биенналле Антикваров (Франция). Их объемам продаж могут позавидовать крупные торговые ярмарки.

Например, на последнем парижском биеннале в Гран Пале в сентябре 2006 года более ста дилеров представили свыше 7 тысяч произведений искусства на сумму 1 млрд долл. Среди экспонатов были выставлены портрет Ольги Хохловой, написанный Пикассо в 1917 году, по цене 17 млн долл., «Невеста и жених» Модильяни стоимостью 12 млн долл., картина

нашего соотечественника Сутина за 13 млн долл.

Обычно на подобных арт-тусовках не существует предварительной системы аутентификации предметов искусства, позволяющей выявить подлинность той или иной картины либо скульптуры. Там, как правило, отсутствуют страховые и другие финансовые услуги. Кстати, именно здесь поддержка банков, реализующих программы Lifestyle Management, в рамках которых они, в частности, помогают своим клиентам приобретать предметы искусства, может оказаться просто неоценимой (или по крайней мере очень высоко ценимой) для их состоятельных клиентов.

И наконец, **«подводная» часть арт-рынка – дилерский бизнес.** По оценке экспертов, на сегодняшний день на международном рынке творений муз работают десятки тысяч дилеров и сотни дилерских компаний. Одной из особенностей их бизнеса является частично скрытый характер их деятельности. Лишь некоторые фирмы, такие как английская «Партридж Файн Артс» и люксембургская «Артемис Файн Артс», разместили свои ценные бумаги на фондовом рынке и составляют свою отчетность на основе МСФО. Отечественные дилеры пока не балуют своих клиентов отчетностью по международным стандартам.

Среди российских арт-дилеров весьма интересна **галерея СОВКОМ**, которая специализируется на советском и современном искусстве, имеющем большой потенциал ценового роста. Фонды галереи содержат более двух тысяч про-

изведений живописи, графики, скульптуры и фарфора, созданных в период 1920—1990-х годов. Здесь представлены классики русского и советского искусства начала XX века. В собрании галереи можно увидеть предметы искусства, представляющие практически все направления разнообразных художественных движений и группировок этого времени. В том числе и полотна корифеев советского изобразительного искусства, академиков В. Бялыницкого-Бируля, П. Соколова-Скаля, Г. Дейнеки, Ю. Пименова, Д. Налбандяна и КУКРЫНИКСОВ и основоположников «сурового стиля» — П. Оссовского, В. Иванова, Алек-сея и Сергея Ткачевых и многих-многих других прекрасных мастеров.

Эксперты галереи также помогают состоятельным клиентам формировать частные и корпоративные коллекции, оказывают услуги по арт-консалтингу и атрибуции.

Но нужно иметь в виду, что несмотря на определенную закрытость дилерская деятельность обладает целым рядом преимуществ по сравнению с другими формами продаж. Возможность спокойно обдумать условия сделки в отличие от жестких временных и ценовых рамок аукциона, отсутствие комиссионных сборов с продавцов, узкий круг участников коммерческой операции и дополнительные гарантии ее конфиденциальности — все это делает дилерские операции очень привлекательными для VIP-персон. Кстати, и рентабельность арт-дилерского бизнеса равняется в среднем 20%, что позволяет ему успешно конкурировать с крупными аук-

ЦИОННЫМИ ДОМАМИ.

1.2

Аристократы живописи и скульптуры

Для инвестирования в предметы искусства, предполагающие высокую степень надежности, особый интерес представляют **произведения всемирно признанных старых мастеров**. Практически беспроигрышным вариантом являются шедевры из списка 500 лучших творений живописи и скульптуры, который сформировали эксперты известной австрийской фирмы **Kunst Assets Management**, много лет успешно работающей на арт-рынке.

В качестве основного критерия отбора был выбран чисто финансовый показатель – наиболее высокие продажные цены на произведения искусства, которые можно было получить из официальных источников информации. При таком подходе в список из пятисот наименований попали творения великих мастеров стоимостью чуть выше 5 млн долл. Именно эта сумма и стала пороговой ценой для включения в перечень шедевров международного инвестиционного качества.

В список, который приводится в книге «Руководство по инвестированию на рынке предметов искусства», вошли произведения мастеров Ренессанса, импрессионизма, кубизма, экспрессионизма, модернизма и других направлений искусства.

Самым дорогим художником в перечне фирмы Kunst яв-

ляется Пабло Пикассо, 65 работ которого попали в пять сотен наиболее привлекательных с инвестиционной точки зрения шедевров. Рыночная капитализация этих картин составляет огромную сумму и превышает 1 млрд долл.

Вслед за великим испанцем вершины финансового олимпа покорили творения Клода Моне, 66 произведений которого были проданы в разное время на арт-рынке на общую сумму более 700 млн долл.

Среди самых дорогих произведений искусства нашлось место и нескольким работам живущих ныне мастеров – Джаспера Джонса и Люсьена Фрейда, – стоимость картин которых равна соответственно 58,5 и 27,6 млн долл. Присутствие их полотен в числе самых рейтинговых творений живописцев вселяет надежду на прижизненное признание современных художников. А инвесторы, покупающие их картины, могут рассчитывать на многократный рост вложенного капитала.

Десять картин, вошедших в список из 500 шедевров, написаны художниками, связанными историческими корнями с Россией. Они занимают лишь 2% от общего списка, но средняя цена полотен Кандинского, Малевича, Явленского, Шагала и Сутина впечатляет – более 18 млн долл. Хотя им пока далеко до стоимости полотен французских и испанских мастеров.

Самой дорогой картиной, обращающейся на открытом рынке предметов искусства, на сегодняшний

день является портрет Адели Блох-Бауэр, написанный великим австрийским художником Густавом Климтом. Художник создал свой шедевр в 1907 году по заказу мужа «золотой Адели» предпринимателя Фердинанда Блох-Бауэра.

Картина находилась в семейном собрании Блох-Бауэров до конца 30-х годов прошлого века. После прихода нацистов к власти хозяин картины бежал в Швейцарию, а его имущество было изъято в доход государства. Таким образом, 5 работ Густава Климта оказались в венских галереях, что, кстати, соответствует завещанию самой Адели Блох-Бауэр, скончавшейся в 1925 году и выразившей желание передать картины Климта австрийским музеям.

Однако ее супруг в конце войны завещал все свое имущество родственникам. Племянница Блох-Бауэров Мария Альтман, проживающая в Лос-Анджелесе, несколько лет судилась с австрийским правительством за пять работ Густава Климта из семейного собрания. В конце концов она выиграла судебный процесс, что стало весьма важным прецедентом, дающим надежды многим наследникам тех собственников живописных шедевров, которые были национализированы в течение бурного XX века, в том числе и имеющих русские корни.

Австрийские власти попытались собрать 300 млн долл., чтобы выкупить картины у Марии Альтман, но не успели из-за достаточно кратких сроков. Картины переехали в Америку, где самая знаменитая из них была приобретена за 135 млн долл. совладельцем известной

косметической империи Estee Lauder Рональдом Лаудером.

Впрочем, ценители прекрасного могут увидеть «золотую Адель» в художественной галерее Лаудера «Neue Galerie», которая целиком посвящена австрийскому и немецкому искусству.

Следует отметить, что еще несколько лет назад эксперты прогнозировали бурный рост цен на произведения большинства признанных русских художников XIX—XX веков и оказались совершенно правы. В 2000 году успехом аукциона Sotheby`s считалась продажа полотна Бориса Кустодиева «Деревенская ярмарка» за 361 тыс. фунтов стерлингов, а через 3 года его же картину «Красавица» приобрели за сумму, превышающую 1 млн долл. А «Натюрморт с цветами» Ильи Машкова ушел с молотка за 2,1 млн фунтов стерлингов.

Количество и разнообразие предметов искусства очень велико, поэтому, чтобы хорошо ориентироваться в море шедевров, нужно знать источники ценовой информации. К ним нужно прежде всего отнести каталоги и интернет-сайты ведущих аукционных домов Christie`s и Sotheby`s. Там можно получить самые надежные сведения, поскольку они публикуют достоверную информацию о проданных арт-активах на регулярной основе, что связано со спецификой их деятельности.

Лидером продаж среди полотен русских художников пока является картина Натальи

Гончаровой «Сбор яблок». Рекорд стоимости на произведения русской живописи был установлен на аукционе Christie's, который проходил в конце 2007 года в Лондоне. Картина ушла с молотка за 4,948 млн фунтов стерлингов, то есть почти за 10 млн долл. Кстати, эстимейт полотна известной представительницы русского авангарда был почти в 5 раз ниже и составлял всего лишь 1 млн фунтов (примерно 2 млн долл.).

Картина «Сбор яблок», написанная Натальей Гончаровой приблизительно в 1909 году, была создана в один из самых плодотворных периодов ее творчества, когда ее вдохновляли иконопись и фольклорное искусство, и в поисках единого истока «первобытного творчества» она отождествляла Россию и Восток. В это же время она написала целый цикл «Сбор плодов», на который во многом повлияла живопись Гогена.

Среди картин ныне живущих российских художников **самой дорогой** стало полотно «Жук» Ильи Кабакова. Произведение, написанное в 1982 году, было продано на лондонском аукционе Phillips de Pury & Co в начале 2008 года за 5,84 млн долл. (2,93 млн фунтов стерлингов). По оценке Bloomberg, эта сумма стала новым рекордом для послевоенной живописи русских художников.

Эстимейт работы Кабакова колебался между 1,2 и 1,8 миллиона фунтов стерлингов. Полотно весьма солидных размеров – 2,3 на 1,5 метра – было приобретено для неизвестного клиента главой отдела

послевоенного искусства аукционного дома Christie's г-жой Пилар Ордовас.

Илья Кабаков родился 30 сентября 1933 года в Днепропетровске, в 1957 году окончил графический факультет Московского художественного института имени В.И. Сурикова, получив специальность художника-иллюстратора. С 1956 года сотрудничал в издательстве «Детгиз», журналах «Малыш», «Мурзилка» и «Веселые картинки». Активный участник многих диссидентских художественных экспозиций, начиная с выставок 1965—1968 гг. в д'Акуиле (Италия), Познани-Сопоте (Польша) и в московском кафе «Синяя птица».

Испробовав разные стили, включая абстрактный экспрессионизм и сюрреализм, в 1970-е годы нашел свою собственную манеру – «романтический концептуализм». Его архетипический мотив – рядовая советская квартира-коммуналка, погруженная в атмосферу загадочного абсурда. В своих графических циклах («папках») он последовательно переходит от фигурных, близких по духу к детской иллюстрации, сказочно-сюрреальных сюжетов к так называемым альбам (от лат. alba – «белая») – листам. Там доминируют пустые пространства, снабженные лишь «коммунальными» надписями типа «Чей это чайник?». Затем начался период «жэковского искусства» (1978—1982) и «экспо-арт» (инсталляции наподобие агитстендов и стенгазет). Эти произведения близки сатирическим пародиям соцарта.

С 1989 года художник живет и работает за рубежом – в Германии, Франции и США. В своих произведениях, занимающих целые залы («Сад», 1978, Русский музей, Петербург; «Неповешенная картина», 1982—1992, Музей Людвига, Кёльн; «Человек, улетевший в космос из своей квартиры», 1986, галерея Фельдмана, Нью-Йорк; «Большой архив», 1993, Городской музей, Амстердам; «Корабль моей жизни», 1996, культурный центр Хеллерау, Дрезден), он использует свои прежние идеи для создания «абсолютных инсталляций», погруженных в атмосферу чистой зрительской мысли, стимулом для которой служат тексты и знаки художника.

Кроме того, можно получать информацию от компаний, которые специализируются на формировании крупных баз данных, в которые входят сведения о многих тысячах авторов, например **Артпрайс** или **Артнет**. Их подход к созданию массивов информации интересен тем, что в его основе заложена статистическая обработка данных наблюдения за ценами на работы тех или иных мастеров. Затем полученные результаты изменения цен экстраполируются для определения стоимости других картин художников, при этом рассчитывается цена квадратного сантиметра их полотен (почти как на рынке недвижимости, где вычисляется стоимость одного квадратного метра).

1.3

Мастерство ценообразования

Цены на арт-активы весьма волатильны и во многом зависят от макроэкономической динамики отдельных стран, что, безусловно, негативно влияет на инвестиционную привлекательность предметов искусства. Но они обладают одним интересным свойством. На их уровень можно влиять, используя определенные **стратегии совместной работы на рынке арт-инвестиций**. Среди них особенно известно так называемое продюсирование, цель которого – потенциальный рост стоимости приобретенных предметов искусства.

Не секрет, что высокая художественная ценность многих творений, навеянных вдохновением муз, носит дискуссионный характер и основывается на экспертных оценках и репутации известных искусствоведов, опытных арт-дилеров и журналистов, пишущих для специализированных изданий. Вместе с тем нередко случаи незаслуженного забвения многих великолепных мастеров, которые работали (или трудятся и по сегодняшний день) одновременно с признанными авторами. Эту особенность рынка предметов искусства и можно использовать для продвижения тех или иных произведений.

Чтобы «раскрутка» проходила успешно, целесообразно объединить целый ряд полотен одного или даже нескольких художников новой, неординарной идеей, которая может

быть не слишком ясной, но должна быть выражена в привычной для профессионального сообщества форме, и достаточно яркой, чтобы запомниться даже людям, далеким от мира прекрасного. А ведь именно к этой категории, увы, относятся большинство потенциальных инвесторов.

В качестве примера можно привести произведения американского поп-арта, которые получили художественное признание, а затем и очень высокую денежную оценку после большой серии статей в специализированных изданиях, которые были подготовлены целым рядом экспертов арт-рынка и журналистов.

Однажды Сальвадор Дали бросил фразу, которая впоследствии стала знаменитой: «Я потому так богат, что мир полон глупцов». Бессмертный гений имел в виду, конечно же, глупцов с очень большими деньгами.

При продюсировании также очень важно наличие большого количества работ, объединенных близкими стилевыми особенностями, а также широкого круга их собственников, которые заинтересованы в продвижении своих любимых полотен и, конечно, в увеличении стоимости принадлежащего им имущества.

Произведения изящных искусств, как ни прозаично это звучит, проще раскручивать скопом, поскольку таким образом создаются условия для свободного обращения большого числа арт-активов, что помогает увеличивать уровень их цен при поддержке со стороны экспертного сообщества и про-

фильных массмедиа.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.