

**Борисова А.Г.,**  
*кандидат искусствоведения, доцент*  
**Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов,**  
**г. Санкт-Петербург, Российская Федерация**

## **АНТИКВАРНЫЙ РЫНОК: МЕЖДУ КОЛЛЕКЦИОНИРОВАНИЕМ И ИНВЕСТИРОВАНИЕМ**

***Аннотация:** В статье рассматриваются тенденции, возникающие на современном рынке антиквариата. Интерес к антиквариату, постепенно нараставший в течение нескольких столетий, приобретает, с точки зрения автора, совершенно новый характер. Если раньше он был мировоззренчески связан с чувством укорененности в истории, стремлением сохранить ускользающую красоту прошлого, предполагал искреннюю любовь к собираемым вещам, обширное знание о контексте их создания, то теперь на первый план выходят совсем иные ценности. Антиквариат, в силу своей раритетности и уникальности, вызванной его историческим характером, становится выгодным и надежным предметом инвестирования капитала. Это существенно изменяет отношение к нему – вплоть до полной утраты интереса к его внутренней ценности, как исторической, так и эстетической составляющей.*

***Ключевые слова:** антиквариат, коллекционирование, инвестирование, арт-рынок, современная культура, бизнес.*

***Annotation:** The article discusses trends in the current market of antiques. The interest in antiques, gradually growing over several centuries, acquires, from the point of view of the author, a completely new character. If earlier he was ideologically associated with a sense of rootedness in history, a desire to preserve the elusive beauty of the past, suggested sincere love for the things collected, extensive knowledge of the context of their creation, now completely different values come to the fore. Antiques by*

*virtue of its rarity and uniqueness, caused by its historical character, becomes a profitable and reliable subject of capital investment. This significantly changes the attitude towards it - up to the complete loss of interest in its internal value, both historical and aesthetic component.*

**Key words:** *antiques, collecting, investment, art-market, modern culture, business.*

В современном обществе появилась тенденция к тому, что предметы искусства и антиквариата все больше и больше становятся средствами различных инвестиций. В прагматичном сознании современных людей предметы антиквариата из редкостей для коллекционирования превращаются в способ вложения денег. Что это – своеобразная попытка сохранить память о времени, которое больше не вернется, удержать ценностные ориентиры прошлого или же превращение искусства, призванного воспевать прекрасное или же скорбеть о его утрате, в разменную монету и крах духовной составляющей человека перед материальной?

Долгое время можно было говорить о нарастающей страсти к коллекционированию, которая, даже будучи вписанной в коммерческую систему общества, тем не менее имела под собою более глубокую мировоззренческую основу [2]. Однако в современных условиях характер увлечения антиквариатом меняется. Тенденция «инвестирования в предметы антиквариата» в современной культуре появилась не так давно — примерно 30 лет назад, составив конкуренцию коллекционированию, ибо коллекционирование существенно отличается от инвестирования.

Коллекционирование испокон веков предполагало не только собирательство редких и ценных предметов, но и их изучение, работу с историческими документами, достойное владение темой интереса и умение разбираться во многих нюансах определенного периода истории. Люди собирали картины, книги, фарфор, стекло, графику, переписку и многое другое, выискивая

свои реликвии (порой на последние деньги) на блошиных рынках или в комиссионных магазинах. Конечно же, были и те «коллекционеры», которые собирали антиквариат, отдавая дань моде или для поддержания определенного «статуса», но в большинстве своем коллекционеры были подвижниками.

А вот с инвесторами в антиквариат получается иначе. Это чаще всего весьма обеспеченные люди, желающие увеличить свое благосостояние и находящие в антиквариате надежный способ вложить и умножить капитал. История их деятельности в художественной сфере начинается вовсе не с антиквариата, а с современного искусства. Причем торги на современных рынках искусства ничем особо не отличаются от бизнеса на финансовых рынках: технологии используются похожие, да и люди практически одни и те же.

В начале 1980-х годов молодые банкиры из Лондонского Сити и с Уолл-стрит заинтересовались современным искусством. В это же время на художников обратили свое внимание галеристы, которые надеялись получать прибыль с проводимых ими выставок. Например, среди них был создатель галереи современного искусства всемирно известный Чарльз Саатчи – гений маркетинга, который стал первым специалистом в области промоушена современного искусства. Он покупал работы художников, представлял их в своих галереях, рекламировал, а потом с помощью технологий маркетинга продавал гораздо дороже.

В начале 2000-х годов с приходом на этот рынок владельцев хедж-фондов, например, как Стив Коэн из SAC Capital, инвестирование приобретает совсем другой масштаб. Если галерист Саатчи мог выкупить коллекцию какого-нибудь молодого художника за 25 тысяч долларов, а потом с помощью маркетинговых технологий распродать эту коллекцию уже за несколько сотен тысяч долларов за каждое полотно, то хеджевые фонды стали выводить предметы современного искусства в список топовых предметов, где цена за предмет начинается от миллиона долларов. Исходя из всего вышеизложенного, можно сделать вывод,

что абсолютно любое современное искусство имеет инвестиционную подоплеку, это скорее дело бизнеса.

Существуют даже корпоративные коллекции. Например, корпоративные коллекции есть у Deutsche Bank, UBS, корпоративная коллекция Газпромбанка состоит из предметов современного искусства. На наш взгляд, корпоративные коллекции – это долгосрочные вложения с целью продать через определенное время. Хотя до конца понять, коллекционирование это или инвестирование, да и вообще, что такое «корпоративная коллекция», на наш взгляд, не представляется возможным.

В практике собирательства существуют и услуги по доверительному управлению, когда по заказу клиента управляющий приобретает перспективные с его точки зрения произведения искусства. Тем не менее у современного искусства есть один недостаток в глазах инвестора: у него нет исторического контекста, и поэтому всегда вполне возможно, что через сто лет о том или ином «топовом» художнике, который сейчас входит в число самых продаваемых, никто не вспомнит.

Начиная с 2014 года в целом наблюдается падение объемов торгов художественными работами. В ситуации экономического кризиса у людей становится меньше денег, а продавцы не хотят продавать дешево. Вместе с тем приходит понимание, что покупать надо «старых мастеров» и проверенные временем работы. Такие работы охотно покупаются, поскольку это качественные вещи, которые не потеряют со временем своей значимости, ибо они уже принадлежат истории: их историческую давность невозможно воспроизвести повторно, а значит, их больше не будет, они уникальны и тем именно ценны. Но это значит, что дети и внуки смогут продать картину намного дороже, чем она стоит сейчас. Качественных и проверенных вещей всегда было не так много и их, конечно же, не очень хотят продавать, поэтому и происходит спад в объемах продаж и на аукционах. Таким образом возникает интерес к инвестированию в старинные вещи.

В России сегодня много коллекционеров и среди них немало известных фамилий. Например, Р. Абрамович и Д. Жукова, Л. Михельсон («НоваТЭК»), Д. Рыболовлев и Д. Якобашвили (один из основателей «Вимм Билль Данн»). Известно, что П. Авен из «Альфа групп» – один из известнейших коллекционеров. Он собрал огромную коллекцию советского агитационного фарфора, а также большую коллекцию русской живописи.

Помимо картин есть масса других интересных антикварных предметов, привлекающих современных коллекционеров. Весьма ценятся предметы декоративно-прикладного искусства, ювелирные изделия. Есть вещи, которые могут цениться в какой-то одной стране и не цениться за ее пределами. Например, известна страсть американцев к коллекционированию собственных раритетов – бейсбольных карточек. Они могут стоить 20, 30, 50 тысяч долларов. Экземпляр первого комикса про Человека-паука был продан за 200 тысяч долларов. На аукционах, помимо этого, продается графика, книги, письма, раритетные акции, векселя, автографы, дневники и т. д. В России очень сильно развита букинистика, ведь Россия недаром славится своими писателями. Коллекционеры стараются купить их прижизненные издания с автографами. Например, пушкинский прижизненный «Евгений Онегин» продавался дороже миллиона рублей. Среди инвесторов пользуются большим спросом ювелирные изделия Фаберже, Сазикова, Хлебникова и других лучших ювелирных домов России. Генеральный директор «Капиталь Управление активами» Андрей Гриценко приобрел на одном из аукционов дневник сестры Николая II, Великой княжны Ксении Александровны. Ее дневник – это описание жизни последней Великой княгини и ее мужа Великого князя Александра Михайловича. Это описание быта и жизни русских королевских особ, также это альбом с работами русских ювелирных мастеров. Также сегодня среди инвесторов-коллекционеров очень ценятся старинные ценные бумаги. Например, первые российские облигации были выпущены Варшавской железной дорогой, когда

железнодорожное сообщение только начинало свое развитие. Экземпляров таких ценных бумаг дошло до наших времен всего два.

Но в современном мире можно насчитать немного покупателей, которые могут себе позволить купить предмет искусства за миллионы долларов. В их число входят крупнейшие музеи, которые в последнее время стали выходить на рынок антиквариата. При этом лидируют арабские и американские инвесторы. В последнее время огромный спрос на предметы антиквариата наблюдается в Китае.

Судя по каталогам, цены на антиквариат по-прежнему намного ниже, чем на современное искусство, рассчитанное на непосредственный резонанс, а не на долгосрочное вложение. Чаще речь идет не о миллионах, а о нескольких тысячах долларов. Правда, это минимальные цены, ведь цена от заявленной может вырасти в разы. Изделия Фаберже могут стоить и десятки миллионов. Но к каждому аукциону нужно хорошо готовиться, так как доверять информации о предметах, которую дает аукционный дом, сегодня, к сожалению, нельзя. Информацию от аукционного дома нужно проверять и перепроверять, ведь на антикварном рынке очень важна экспертная оценка. Информация может быть не проверена сотрудниками аукционного дома, может быть завышена цена. Определить справедливую цену, если нет бенчмарка, а вещь уникальна, непросто, но есть сопоставимые продажи. Цена определяется в зависимости от автора, периода, веса, наличия драгоценных камней и документального подтверждения, клейма, гравировки и т. д. Например, серебряный портсигар без миниатюр стоит в среднем 6-8 тысяч долларов, а если он был в Кабинете Его Императорского Величества, то стоимость повышается до 20-30 тысяч долларов и доходит до 100-250 тысяч. Но портсигары – это о материальные ценности из серебра, а как оценить нематериальный предмет вроде писем исторических лиц? Сколько они вообще могут стоить? Оказывается, в современной культуре и на это есть расценки – от 100 до 25 тысяч евро. Например, письмо Сталина с красной подписью было куплено коллекционером за 3,5 тысячи евро. Сталин

пользовался двумя карандашами — красным и синим. Если ему приносили какое-то письмо на подпись: «наградить», «посадить», «построить», он писал синим карандашом — «разрешаю», а красным — «отказываю».

В современной культуре все везде продается и покупается. Но если вы решили продать уникальный предмет искусства, и ничего похожего прежде не продавалось, цену определить сложно. Положим, вы хотите получить за него, например, 5 тысяч евро, но аукционный дом выставляет цену 500 евро и оговаривает, что есть резерв, то есть цена, ниже которой предмет продаваться будет. В процессе торгов цена доходит лишь до 3,5 тысяч евро и, таким образом, становится ясно, сколько при текущей конъюнктуре за этот раритет дадут денег. Получается, что цена на уникальное произведение искусства определяется, как и цена на акции «Газпрома» — в зависимости от спроса и предложения.

Помимо технических показателей на цену изделия влияет художественная ценность. Куда сложнее оценить авторскую работу, например, если портсигар делал Перхин (лучший автор дома Фаберже) — это работа гения. Если же делала П артель, то работа тоже может быть великолепной, но уступает в цене. Это говорит о том, что на предметы искусства брендовая составляющая влияет сильнее и составляет больше половины стоимости. Кроме всего перечисленного, очень важна история уникального предмета. Например, если портсигаром награжден Анненков, то, соответственно, за него и попросят уже свыше 100 тысяч евро.

На фондовом рынке, важными составляющими являются: статистика, события в экономике и политике, отчетности компаний и т.д. Также и на рынок антиквариата могут влиять разные события. Антикварный рынок «взрывают» масштабные распродажи коллекций. Например, месяц шли торги по распродаже коллекции князей Вюртембергских. Там были и рыцари в латах, и привезенные ими трофеи, и многое другое накопленное веками и разными поколениями князей богатство. Торги проходили по тематическим дням — Восток, Индия, оружие, живопись, и дни, когда распродавались подарки из России, Дании и т. д.

В самый последний день с торгов ушли даже наволочки и постельное белье с вензелями княжеской семьи. Очень популярны среди инвесторов-коллекционеров предметы, принадлежащие королевским особам.

Очень часто коллекции инвесторов невозможно даже показать целиком, так как предметы, ее составляющие, хранятся в разных местах: что-то в банках, часть в других хранилищах, да и сам коллекционер не имеет нужды постоянно видеть предметы своего интереса. Потому и возникает вопрос, чем объясняется новый виток тяги к собирательству в современной культуре и есть ли у инвестирования что-либо общее с коллекционированием. На наш взгляд это два совершенно различных явления. Коллекционирование предполагает интерес к содержательной стороне собираемого, искреннюю любовь к нему, к его красоте, у духу прошлого, который он в себе несет, в истории, к памяти, к художественным особенностям ушедших форм жизни. Инвестирование равнодушно к содержательной стороне за исключением того, что оно должно тщательно ориентироваться на ценность вещей – то есть на рост их стоимости в будущем, не ошибаться в этом прогнозировании. Исторический контекст, художественная ценность, уникальность и раритетность рассматриваются как важные коммерческие характеристики предмета, делающие его подходящим для вложения капитала. Из этого можно сделать вывод о том, что тенденция к переходу от коллекционирования к инвестированию свидетельствует о спаде интереса к антиквариату и к содержательной стороне исторически и художественно ценных вещей.

## **ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ**

1. Антиквариат: Энциклопедия мирового искусства. Под ред. Х. Маллалью. М., 2003.
2. Никонова С.Б. Антикварное увлечение в эпоху всеобщей эстетизации // Россия как часть международного антикварного рынка. Сборник трудов по

итогах Международной научно-практической конференции с элементами научной школы. СПб., 2015. С. 73-75.

3. Рыбак И.Г. Антиквариат: История, основы атрибуции и экспертизы. М., 2003.