Искусство без гарантий

Инвестиции в произведения искусства требуют длительного горизонта, тщательного отбора и готовности нести издержки до момента продажи



Искусство часто рассматривают как способ сохранить и приумножить капитал, но путь от покупки картины до ее прибыльной перепродажи может занимать годы, а расходы на хранение, страхование и комиссии сокращают потенциальный результат. Российский рынок дополнительно сталкивается с дефицитом ценовых ориентиров и экспертизы

Текст
СВЕТЛАНА ОРЛОВА,
ОБОЗРЕВАТЕЛЬ **«Б.О»**

СРЕДНЯЯ ДОХОДНОСТЬ, КОТОРОЙ НЕТ

Искусство как актив для инвестиций рассматривают лишь треть покупателей, и, возможно, причина — в том, что наблюдаемая доходность такого инвестирования весьма скромна.

Другой причиной низкого интереса со стороны инвесторов может служить отсутствие общепризнанных ориентиров. Единого индекса доходности российского арт-рынка не существует. ARTIMX-RUS от ARTinvestment.RU, который строится на продажах живописи и графики русских художников в России и за рубежом, позиционируется как инструмент «условной доходности». ARTIMXba показывает долю проданных лотов (индикатор ликвидности); Artist's ARTIMX — персональные ценовые индексы художников отдельно по живописи и графике с базой 100 долларов в год начала расчета.

Существует своя линейка индексов и у MyInvest.Art. Index of Liquidity отражает соотношение проданных и выставленных работ с дополнительной корректировкой на объем продаж. Citation Index характеризует присутствие художника в информационном поле. Uniqueness Index оценивает визуальную уникальность конкретной работы относительно произведений в базе. Кроме того, рассчитываются показатели исторической доходности художника и кластера сопоставимых художников.

«Здесь невозможно обозначить единую доходность. Это не облигация с фиксированным купоном и не биржевой индекс. Здесь результат зависит от конкретного художника и конкретной работы», — пояснила руководитель мультисемейного офиса «БКС Мир Инвестиций» **Галина Гветадзе.** Экспертные оценки, которые все же звучат на рынке, — это прежде всего качественные суждения, а не точные расчеты по сделкам.

«Сегодняшний российский рынок — это рынок оборота и ликвидности, а не рынок гарантированного роста», — резюмировали в ARTinvestment.RU. «Многолетнее ожидание многократного повышения цен на русскую живопись на внутреннем рынке себя пока не оправдало», — рассказал весной 2026 года в интервью The Art Newspaper Russia президент платформы Bidspirit **Александр Киселевский.**

На развитых с точки зрения арт-составляющей рынках ситуация во многом схожая. По оценке **Каниса Прендергаста,** американского исследователя из Школы бизнеса имени Бута при Чикагском университете, дорожают лишь около 10% произведений, тогда как 90% теряют в стоимости.

РАЗНЫЙ РИСК — РАЗНАЯ ПРИБЫЛЬ

«Наиболее предсказуемая динамика обычно у признанных авторов с глубокой историей продаж и ограниченным предложением качественных работ», — сообщила Галина Гветадзе. По ее словам, в современном искусстве потенциальная доходность может быть выше, но одновременно выше и риск: рост популярности художника может быть очень быстрым, но так же быстро может измениться спрос.

Горизонт инвестирования — отдельная история. При коротком горизонте ценовое поведения предметов искусства не очень предсказуемо, считает Галина Гветадзе: «Поэтому горизонт инвестирования здесь должен быть скорее до десяти лет, чем год-два».

«На горизонте одного-двух лет мы ожидаем сохранения селективного рынка. В верхнем ценовом сегменте спрос будет прежде всего зависеть от редкости, качества и провенанса произведения. В contemporary (современном искусстве. — «*Б.О*») — от устойчивости карьеры автора и наличия реального спроса», — отметили в MyInvest.Art. По словам его представителя, на более длинном горизонте (три-пять лет) интерес представляет развитие mid-career и отдельных направлений post-war-искусства.

ИЗДЕРЖКИ ИСКУССТВА

С точки зрения инвестиций в сфере издержек и рисков произведения искусства, наверное, больше всего отличаются от финансовых активов. По сути, до момента продажи они остаются «дорогим пассивом» без купона и ренты, сообщил «Коммерсанту» инвестиционный стратег инвесткомпании «Гарда Капитал» **Александр Бахтин.**

Естественно, разные предметы искусства требуют разного подхода, но также нужно помнить, что к издержкам на хранение добавляются комиссии аукционных домов и галерей, которые заметно выше, чем на финансовых рынках.

Но, наверное, самое важное — это ликвидность. «Продажа по справедливой цене занимает месяцы, подготовка к ней — годы; в 2025 году продавалось лишь 35,5% выставленных лотов», — указали в ARTinvestment.RU. По результатам опроса MyInvest.Art, наиболее распространенный срок реализации произведения после его поступления в галерею составлял от трех до шести месяцев почти у половины респондентов. Почти четверть опрошенных назвали срок от шести до двенадцати месяцев и около 18% — от одного до двух лет.

ГОНКА С ПРЕПЯТСТВИЯМИ

Помимо издержек и проблем с ликвидностью, участники рынка назвали еще несколько системных препятствий.

Во-первых (и это важнейший фактор) — непрозрачность. По мнению представителя ARTinvestment.RU, рынку не хватает открытости данных: единого реестра сделок, публичных индексов и стандартизированной экспертизы. На это жалуются и сами галереи и обращают внимание почти две трети респондентов.

Во-вторых, серьезный барьер — это экспертиза, атрибуция и провенанс, особенно остро

Оценка



До 1%
стоимости

Страхование



0,6–0,8%
в год

Транспортировка



Около **0,5%**

Охраняемый депозитарий с температурно-влажностным режимом



$ 4-7
за 1 м² в день

Сегмент	Профиль риск/доходность
Классика первого ряда	Стабильность, предсказуемость, точечные рекорды на редких лотах
Нонконформизм	Устойчивый спрос, умеренный риск
Mid-career современное искусство	Растущий спрос, карьера может привести к переоценке цены, но возможно и затухание
Emerging artists (от англ. художники на подъеме)	Высокий риск, от кратного роста до отсутствия вторичного рынка

он проявляется для исторической живописи, где ошибка в атрибуции может радикально изменить цену. При этом независимая экспертиза сосредоточена лишь в нескольких центрах, что осложняет массовый доступ к ней коллекционеров и инвесторов.

В-третьих, еще один инфраструктурный барьер — разрыв связи с международными рынками, в том числе таможенные и законодательные ограничения. «В последние полгода антиквары сообщали о резком увеличении сроков таможенной проверки на культурную ценность», — сообщили в ARTinvestment.RU. Сюда добавляются недостаточно развитая финансовая и логистическая инфраструктура, расформирование отделов русского искусства в зарубежных аукционных домах и т.д.

Арт-консультант **Мария Сергеева** среди барьеров видит отсутствие «привычки покупать искусство (особенно современное) и жить с ним». То есть, по сути, она указывает на неразвитость рынка, отсутствие широкого спроса.

ИСКУССТВО В ЦИФРОВЫХ ОБЕРТКАХ

На фоне этих барьеров на рынке появляются новые инструменты, которые обещают снять часть рисков, прежде всего инфраструктурных. В октябре 2024 года Мосбиржа разместила первый выпуск ЦФА на произведение современного искусства — графическую работу 1957 года «Протосигналы (#43)» **Юрия Злотникова.** Доходность инструмента составила 22% годовых за месяц владения (при ключевой ставке Банка России в то время 21%).

В начале 2025 года «Т-Инвестиции», «Атомайз» и Sistema Gallery запустили схожий продукт ЦФА, экономический результат которого был связан с продажей конкретных произведений современных художников. В одном из первых реализованных кейсов (работа **Даши Мальцевой** Horsewoman) заявленная доходность инвесторов после продажи произведения составила 60% годовых (при непродаже эмитент обещал возвратить вложения с начисленными 15% годовых). Позднее появились выпуски, связанные с 14 работами **Ростана Тавасиева.**

Во многом, это, скорее, краткосрочные долговые инструменты с обеспечением картиной, а не долевое владение искусством, уточнили в ARTinvestment.RU. Тем не менее многие галеристы считают развитие ЦФА перспективным направлением рынка. «Токенизация упрощает доступ инвестора и позволяет передать профессиональному оператору часть задач — хранение, страхование, показ и поиск покупателя», — пояснил представитель MyInvest.Art. Впрочем, по его словам, такая цифровая оболочка не устраняет риск базового актива: «Финансовый результат по-прежнему зависит от качества произведения, условий выпуска и возможности продать работу».

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ДОВЕРИЕ

Параллельно развивается и новое для России направление — институциональный арт-банкинг. Так, Sber Private Banking выступает партнером Cosmoscow и консультирует клиентов по инвестициям в искусство и формированию коллекций. Впрочем, Галина Гветадзе предостерегла: «Я бы не ждала, что рынок станет полностью прозрачным — в премиальном искусстве приватность сама по себе является частью его природы».

Тем не менее рынок постепенно продолжает двигаться в правильном направлении. «Дальнейшее развитие российского арт-рынка мы связываем прежде всего с созданием более развитой инфраструктуры доверия: прозрачностью сделок, качественным провенансом, стандартами экспертизы и оценки, профессиональным хранением и страхованием, развитием вторичного рынка и регулярной аналитикой», — резюмировали в MyInvest.Art. Б.О