

MYREPORT.ART

MYREPORT.ART

ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННОГО
АРТ-РЫНКА РОССИИ 2023-2024



Команда проекта MyInvest.Art

Мария Афанасьева	Операционный директор проекта MyInvest.Art
Владимир Шабасон	Директор по стратегии
Елена Фадеева	Куратор обзора Myreport.Art, соучредитель арт-консалтинга Attention Span
Юлия Маловица	Marketing & Communications Director, Project Manager проекта MyInvest.Art
Дмитрий Гайков	Арт-директор проекта MyInvest.Art, соучредитель фонда Untitled Foundation, арт-дилер, куратор
Александр Диденко	Научный руководитель ML-команды MyInvest.Art

Дизайн и предпечатная подготовка

Руслан Сатаев | Дизайн-директор Self.team

Корректор

Светлана Харитоновна

Аналитика

Анна Сергеева | Аналитик и соучредитель арт-консалтинга Attention Span

Мария Егорова | Аналитик Self.team

Издатель

Дизайн и верстка отчета — Self.team

ООО Сэлф Лаб

info@myinvest.art

+7 495 136 62 71

t.me/myinvestart

@MyInvestArt_Bot

© MyInvest.Art 2024

Содержание

1. Письмо от команды	4
2. Почему этот отчет появился сегодня	8
3. Методология и методы исследования	11
4. Ключевые факты	18
5. Искусство в России как альтернативный инвестиционный инструмент: комментарии экспертов (представителей банков)	31
6. Тренды и тенденции: сводная аналитика по России и миру	48
7. Акторы рынка: Художники	73
8. Акторы рынка: Коллекционеры	83
9. Акторы рынка: Галереи	102
10. Акторы рынка: Технологии и платформы	110
11. Фокус на регионах	114
12. Заключение	120

ПИСЬМО ОТ КОМАНДЫ



Дмитрий Шабалин
«Райская птица»
2024



Мария Афанасьева

Операционный директор
проекта MyInvest.Art

Мировые тенденции свидетельствуют о постоянном росте интереса к искусству не только для удовлетворения эстетических чувств, но и как к объекту инвестирования. Сегодня произведения искусства входят в инвестиционные портфели не только коллекционеров, селебрити, крупных финансовых корпораций и бизнес-структур, но и представителей среднего класса.

И это неудивительно, ведь встреча с настоящим искусством — это всегда эмоции и сильная энергетика, а возможность купить произведение искусства — это уже про покупку эмоций, чувств, а заодно и культурного статуса. Но не все «эмоции» ценны: нужна насмотренность и образование, чтобы отличить инвестиционное искусство от мимолетного увлечения общества.

Наша команда убеждена, что именно технологии позволят любому принимать правильные инвестиционные решения при выборе работы, и вскоре искусство будет продаваться технологично, прозрачно, с учетом интересов и пользовательского опыта избалованных сервисами и экосистемами клиентов. Будущее — за возможностями покупать чувства за деньги, как инвестицию на основе финансовых показателей и прогнозов ML-алгоритмов.

А развитие цифровых финансовых технологий, позволяющих на базе произведений искусства создавать финансовые инструменты с потенциалом обращения на биржах, ещё больше расширит круг инвесторов в искусство.



Владимир Шабасон

Директор по стратегии

Современные технологии трансформируют подходы к анализу сложных взаимосвязей, предоставляя глубокое понимание даже самых многогранных рынков.

Арт-рынок — яркий пример такой экосистемы, где финансовые показатели формируются под воздействием множества факторов: от культурных тенденций до динамики спроса и предложения. Для нашей команды этот проект стал не только увлекательным вызовом, но и уникальной возможностью внести вклад в развитие нового подхода к инвестициям в искусство.

Мы лишь в начале пути, но достигнутые результаты уже показывают огромный потенциал как для отрасли в целом, так и для инвесторов, стремящихся открыть новые горизонты, и для творцов, ищущих пути монетизации своего таланта.

Этот отчёт — приглашение к диалогу и сотрудничеству.

Мы обращаемся ко всем, кто разделяет нашу страсть к искусству, технологиям и финансам. Вместе мы можем сформировать новые стандарты и создать экосистему, способную объединить культурное наследие и инновационные финансовые инструменты.

Мы открыты для партнерства и рады двигаться вперёд вместе с вами.



Елена Фадеева

Куратор обзора
Myreport.Art,
соучредитель арт-
консалтинга Attention
Span

Совместно с командой MyInvest.Art мы представляем первый отчёт, своего рода барометр российского рынка за 2023 и первую половину 2024 года. Несмотря на мой опыт в сфере аналитики рынка искусства, всё, что происходит в первый раз, — это эксперимент. В данном случае, эксперимент, представляющий исключительный интерес.

Наш отчёт, как и в целом вся аналитика, проводимая нашей командой, — это попытка сделать рынок более прозрачным, вывести его из тени, в которой он находился очень долго. Я верю, что эта прозрачность в нынешних экономических обстоятельствах является ключевым фактором, способным дать ему толчок. Искусствоведы и системные коллекционеры имеют безусловную привилегию понимания зачастую запутанных и туманных механизмов его существования, однако будущее связано с прозрачным анализом больших данных.

Российский рынок послевоенного и ультрасовременного искусства имеет огромный инвестиционный потенциал, и задача нашего проекта, в том числе аналитики, которую мы предоставляем нашим клиентам, — раскрыть и преумножить этот потенциал.



Юлия Маловица

Marketing &
Communications Director,
Project Manager
Myinvest.Art

Искусство всегда было отражением человеческого прогресса, зеркалом эпох и движущей силой перемен. Сегодня, на стыке технологий и культуры мы видим начало новой эры, где искусство, инвестиции и искусственный интеллект формируют уникальную синергию. Россия, с её богатым культурным наследием и мощным потенциалом в сфере технологий, готова стать ключевым игроком этого будущего.

В ближайшие годы мы станем свидетелями стремительного технологического переворота, который изменит не только способы создания искусства, но и механизмы его восприятия и распространения. Искусственный интеллект уже сейчас позволяет анализировать миллионы данных о художниках, продажах и тенденциях, предоставляя прозрачность и доступ к ранее закрытым сегментам арт-рынка. Виртуальная реальность открывает новые грани художественного опыта, а токенизация и блокчейн гарантируют подлинность и упрощают инвестиции, превращая каждый объект искусства в уникальный цифровой актив.

Россия, несмотря на свои сложности, демонстрирует удивительную устойчивость арт-рынка. Молодые художники, которые раньше могли оставаться в тени, сегодня обретают голос благодаря цифровым инструментам. Экосистема искусственного интеллекта в сочетании с локальными инициативами трансформирует подход к искусству как к инвестиционному активу, делая его доступным для миллионов. Это не просто технологии — это новые культурные формы, где искусство становится связующим звеном между традицией и будущим.



Дмитрий Гайков

Арт-директор проекта
MyInvest.Art,
соучредитель фонда
Untitled Foundation,
арт-дилер, куратор

Индустрия современного искусства в России растёт, несмотря на внешние шоки.

Еженедельно мы наблюдаем за аукционными рекордами на русских авторов, растёт количество ярмарок, институций по всей стране, большой бизнес сделал поддержку искусства частью корпоративной культуры. Рынок в целом переживает интересную трансформацию.

Для того чтобы лучше ориентироваться в индустрии и, как следствие, правильно вкладывать средства в искусство, необходимо обладать статистическими данными о продажах, знать индексы и рейтинги художников, узнать мнение профессионалов и прогнозы на будущее. Именно для этого наша команда составила этот большой аналитический отчёт.

Мы впервые использовали возможности ИИ для составления рейтингов, что делает их более объективными и независимыми.



Александр Диденко

Научный руководитель
ML-команды MyInvest.Art
к.э.н., Руководитель
Лаборатории
искусственного
интеллекта в МШУ
Сколково

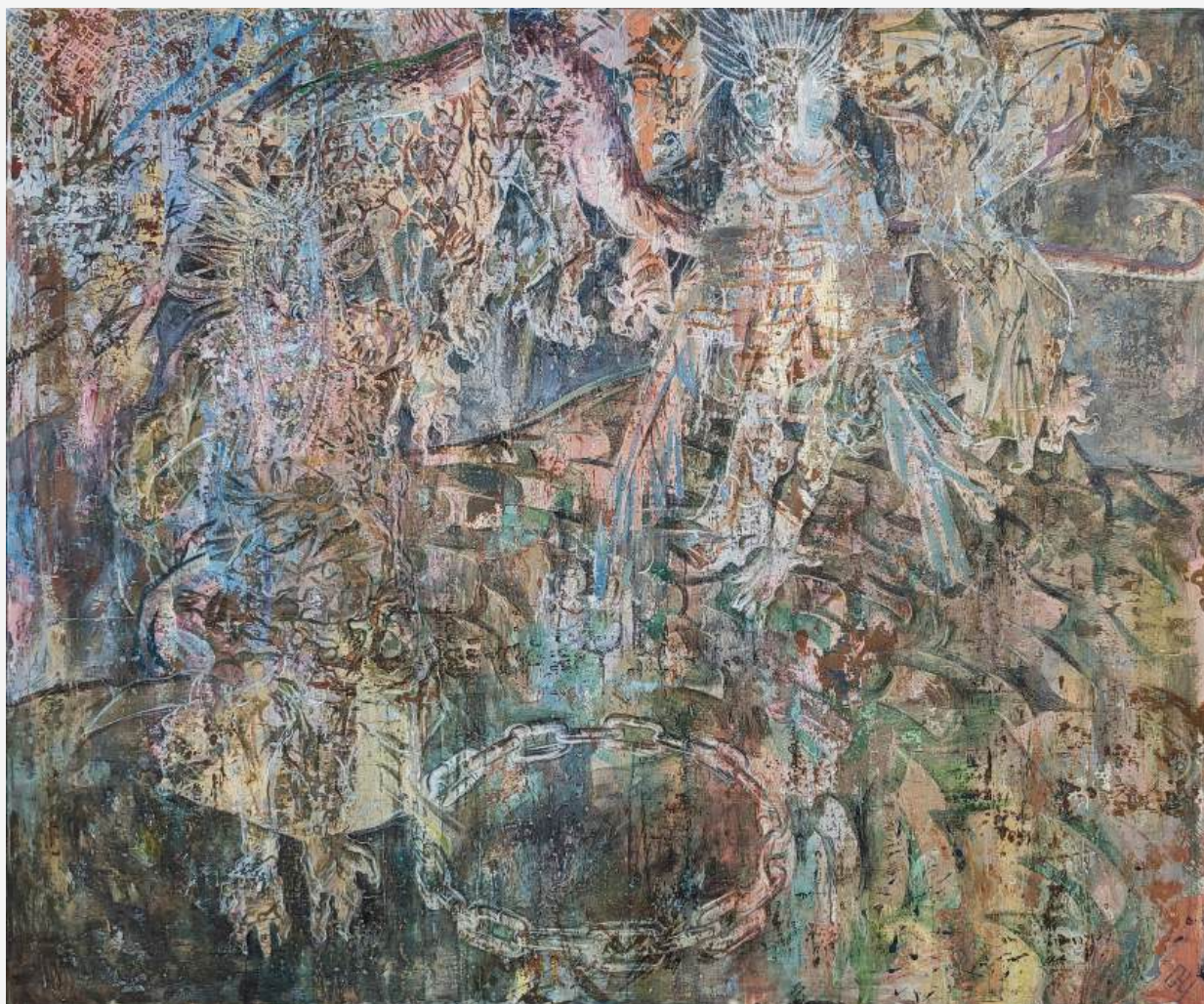
Есть как минимум две причины считать этот отчёт прорывным и новаторским. Во-первых, в нём мы пытаемся заложить основы систематического подхода к инвестированию в искусство, сделать современное российское искусство полноценным инвестиционным активом, законной частью инвестиционного портфеля российского инвестора.

Теория учит нас, что для этого мы должны уметь предсказывать три взаимосвязанные вещи: доходность актива, её возможную вариацию — ценовой риск и ликвидность актива. А для этого, и это во-вторых, мы используем, помимо экспертных знаний, модную нынче магию ИИ, которая для меня, как для "главного по ИИ" в проекте, никакая не магия: ML-модель — это ещё одна компьютерная программа, вычисляющая по входным данным некоторый вывод; просто написана она другой компьютерной программой, и качество написания напрямую связано с качеством и количеством данных, которые использовались этой второй программой для написания первой.

Наличие надёжных и обширных данных — основной барьер для надёжных оценок доходности и риска, без которых нет цивилизованного инвестиционного рынка. Хочется надеяться, что хотя бы частично нам при написании отчёта этот барьер удалось преодолеть. И хочется пожелать, чтобы мы его преодолевали и дальше, всё выше и выше поднимая себе планку с выпуском каждого нового отчёта, которые, несомненно, последуют.



Почему этот отчет появился сегодня



Николай Прокофьев
«Клятва»
2023

Российский арт-рынок: потенциал, вызовы и возможности для инвесторов

Мы решили сосредоточиться на развитии российского арт-рынка по нескольким ключевым причинам:

1. **Художественный потенциал.** Российский арт-рынок богат талантами и культурным наследием, что создаёт уникальную основу для его роста.
2. **Инвестиционный потенциал.** Арт-объекты становятся привлекательным активом для частных и институциональных инвесторов.
3. **Необходимость трансформации.** Мы понимаем, чего не хватает рынку, чтобы раскрыть свой масштаб и стать конкурентоспособным на глобальной арене.

Три столпа успеха

Для того чтобы российский арт-рынок развивался динамично и устойчиво, необходимо реализовать следующие условия:

1. **Прозрачность.** Все сделки должны быть зафиксированы, неизменны и доступны для проверки.
2. **Доступность.** Инвестировать в арт-рынок должно быть просто — с небольшим чеком и с использованием понятных метрик.
3. **Ликвидность.** Создание организованного вторичного рынка обеспечит привлекательность для инвесторов и стабильность отрасли.

Современные технологии позволяют внедрить эти элементы, адаптируя успешные решения, которые уже трансформировали другие рынки. Введение этих принципов приведёт к повышению инвестиционной привлекательности арт-рынка, созданию новых ниш для смежных бизнесов (страхование, хранение, перевозка, образование) и откроет простор для новых художественных форм.

Совокупность этих факторов создаст уникальные возможности для более чем 20 млн потенциальных инвесторов. Арт-рынок станет не только площадкой для доходных вложений, но и важным звеном в культурной и технологической экосистеме России.

Этим аналитическим отчетом мы стремимся привлечь внимание инвесторов к российскому арт-рынку как к одному из самых перспективных сегментов альтернативных инвестиций. Мы приглашаем всех, кто заинтересован в его развитии, к совместной работе.

Наше глубокое убеждение заключается в том, что российский арт-рынок должен стать не только авангардом художественного и интеллектуального развития общества, но и образцом технологической доступности и открытости для свободного размещения капитала.

Будем рады работать с теми, кто готов вместе с нами вывести российский арт-рынок на новый уровень.



Методология и методы исследования



Александра Грановская
«Hope through Anxiety»
2024

Методология отчета

Первый ежегодный отчет MyInvest.Art представляет собой аналитический обзор рынка с начала 2023 года по июль 2024 года. Данные, которые мы собирали и впоследствии анализировали с помощью машинных алгоритмов, позволяют не только понять текущее состояние рынка, но и определить тренды и настроения, формирующие его в будущем.

Первое издание отчета выходит в период геополитической и экономической турбулентности. Возможности адаптации и внедрения инноваций в нынешних обстоятельствах актуальны как никогда, диверсификация активов уже зарекомендовала себя как устойчивая тенденция.

Данный отчет состоит из нескольких разделов, фокусирующихся на ключевых акторах рынка искусства: художниках, галеристах, коллекционерах. Информация, собранная нами из открытых источников, а также в результате проведенных интервью с экспертами, дает возможность стратегической оценки текущего положения, а также перспектив развития в каждой из категорий.

Методология для секции «Художники»

Исследование основано на комплексном анализе данных, находящихся в широком доступе онлайн, а также на внутреннем машинном анализе этих данных экспертами сервиса MyInvest.Art. Нами была разработана комплексная система категоризации текущего статуса карьеры художника, складывающаяся из суммы числовых критериев, глобально разделенных на три больших группы. Каждой категории соответствует числовой индекс, полученный из суммы критериев.

C: Emerging artists

Начало карьеры

Либо художники с длинной карьерой, но отсутствием рыночной и институциональной динамики

B: Mid-career artists

Red-chips

Середина карьеры

Однако длина карьеры не является определяющим фактором: институциональный успех, подкрепленный растущими показателями рынка, — основной критерий

A: Established artists

Blue-chips artists

Пик карьеры, старше 60 лет

Стабильная институциональная динамика в России, выставки и ярмарки за рубежом, нахождение в важных частных и гос. коллекциях, стабильный рынок с позитивной динамикой

	С	В	А
Точка входа (Средний диапазон EUR)	500 – 3 000*	3 000 – 6 000*	6 000 – и выше
Уровень риска	Высокий	Средний	Низкий
Доходность	Высокая	Высокая / Средняя	Средняя / Низкая
Лет карьеры**	0 – 10	10 – 30	30 – и более
Динамика карьеры (проектов в год)	1 – 3	3 – 5	Не зависит
Репрезентация в коммерческих галереях	1 и более, онлайн платформы	2 и более	Галереи, имеющие вес на рынке
Институциональная репрезентация, в год	Отсутствует	1 инст. проект	1 и более инст. проектов, междунар. институции
Представлен в коллекциях	Отсутствует	Частные коллекции, 1-3 инст. коллекции	4 и более инст. коллекций, междунар. институции
Публикации (в год)	0 – 1	2 – 5	5 – и более
Премии, рейтинги	Отсутствует	1 – 3 упоминания	3 и более упоминаний
Ярмарки	Отсутствует	1 в 3 года	Регулярно, междунар. проекты
Вторичный рынок	Отсутствует	Групповые аукционы	Регулярно, междунар. аукционы

*Критерии представлены в диапазоне, это референтные значения. Категория определяется совокупностью критериев.

**Этот критерий, как и возраст художника относителен и допускает частые исключения.

Категоризация по временному признаку устроена следующим образом:

Название (eng.)

Modern	Post-war & Contemporary	Ultra-Contemporary
--------	-------------------------	--------------------

Название (рус.)

Искусство начала века	Послевоенное и современное искусство	Ультра-современное искусство
-----------------------	--------------------------------------	------------------------------

Год рождения (диапазон)

1900 – 1945	1945 – 1975	1975 – современность
-------------	-------------	----------------------

Методология для секции «Коллекционеры»

Данный раздел включает в себя коллекционеров, активно повлиявших, по мнению наших экспертов, на развитие рынка. Это влияние включает в себя задокументированную потребительскую активность в период с января 2023 года по июль 2024 года (в социальных сетях, либо по данным опрошенных галеристов), а также публичную и/или просветительскую активность, связанную с личной коллекцией в этот же период. Также важно отметить, что в отчет вошли коллекционеры, фокусирующиеся на российских художниках из двух крупных сегментов, представленных на нашем ресурсе, Post-war & Contemporary и Ultra-Contemporary.

Информация для данного раздела изначально была собрана из совокупности данных, доступных онлайн. Впоследствии представители команды связались с каждым из коллекционеров для подтверждения собранных данных. Также секция дополнена экспертными мнениями арт-консультантов, тесно взаимодействующими с упомянутым сегментом коллекционеров.

Методология для секции «Галереи»

Информация для этого раздела была собрана из общедоступных онлайн-источников. Затем был проведен онлайн-опрос: представителям галерей были отправлены персонализированные письма для подтверждения и дополнения собранных данных. В случаях, когда галерея или институция не предоставила ответ, данные были помечены как неподтвержденные или неполные.

Разведочный анализ по художникам

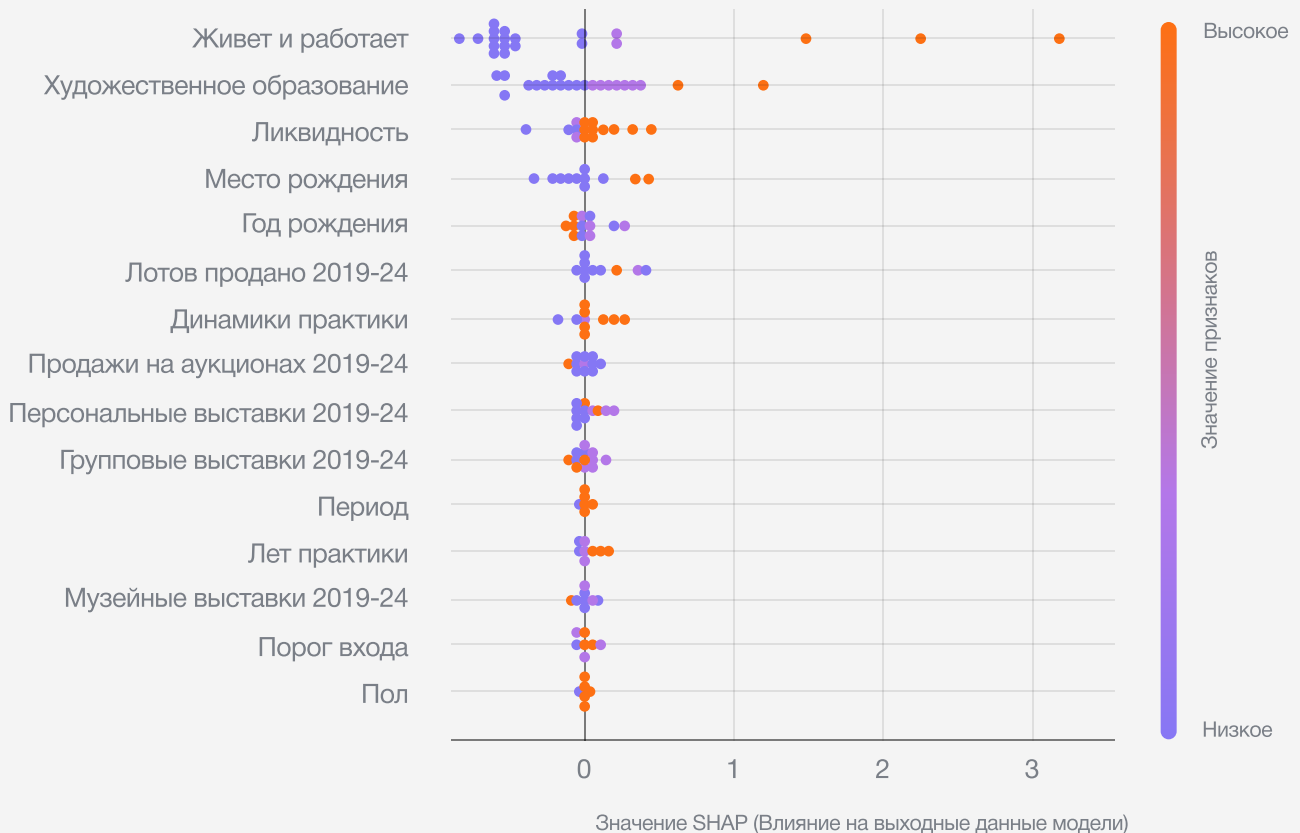
Какие факторы самые важные для предсказания цены работы?

Для ответа на этот вопрос мы обучили модель ML (категориальный бустинг) объяснять среднюю цену картин художника различными факторами, и применили специальные техники для определения важности («влиятельности») признаков.

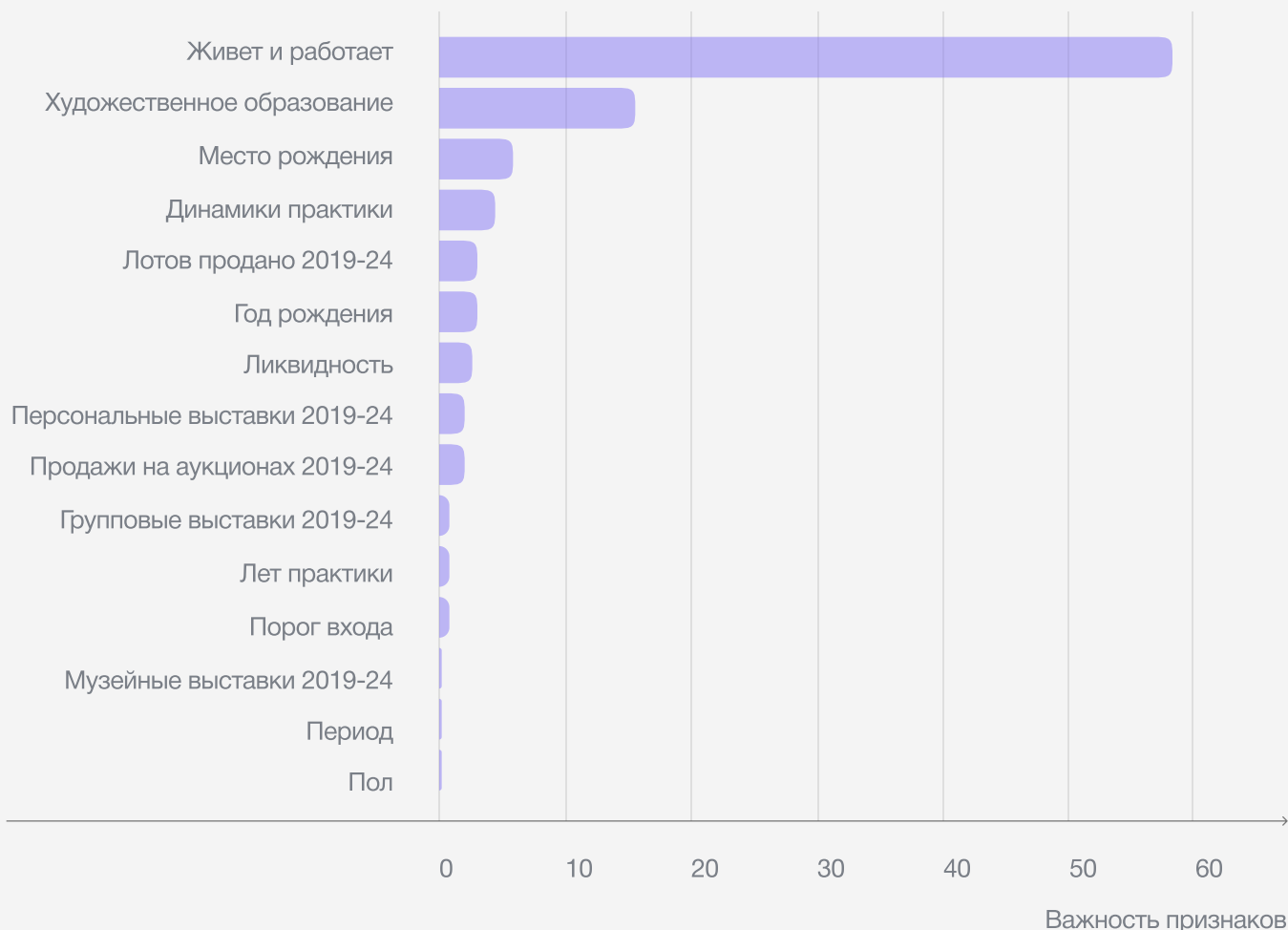
Вывод: важнейший признак — место пребывания («Живет и работает»); образование менее важно, но все еще важно, и на третьем месте группа признаков «Место рождения», «Динамика практики», «Лотов продано», «Ликвидность» и «Год рождения». Количество выставок разных видов, период, число лет практики и пол влияют намного меньше.

Что это значит: при выборе картины обращайтесь внимание на образование и город, в котором работает художник.

Значимость факторов — метрики Шепли (Shap values)



Другая метрика важности признаков дает схожий результат:



Как влияет место пребывания художника на стоимость его работ?

Для ответа на этот вопрос мы разделили художников на три группы:

1. Живут и работают только за рубежом
2. Живут и работают только в России
3. Находятся между Россией и зарубежьем

После этого мы проверили значимость различий в ценах на работы художников трех групп.

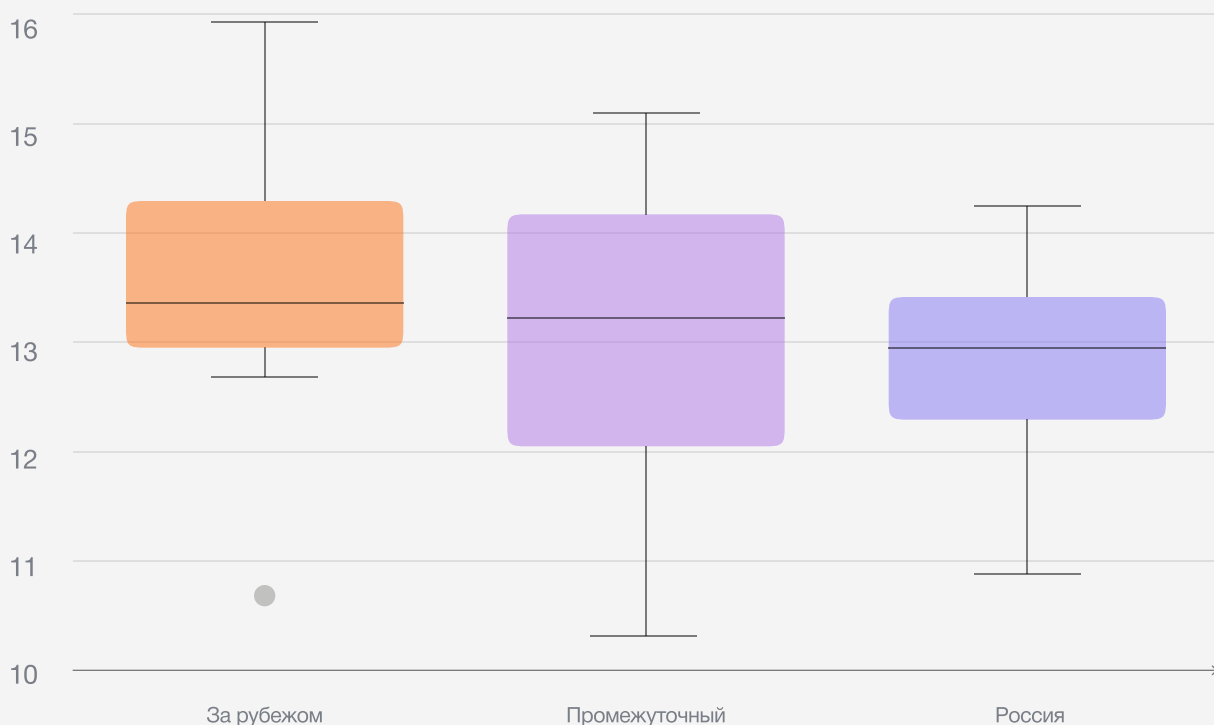
Ожидаемо зарубежные художники имеют самые высокие цены, российские — самые низкие, а те, которые находятся «между» — занимают промежуточное положение и в ценах. Но статистически значимые различия есть только между ценами российских и зарубежных художников; цены на работы «промежуточных» художников не отличаются статистически ни от зарубежных, ни от российских.

Что это значит: по всей видимости, художники, которые имеют статус «перемещающихся» между Россией и зарубежьем, являются интересной категорией для своего рода «арбитража»: поиска художников, которые оцениваются ближе к «российским», но по статусу ближе к «зарубежным».

Грубая оценка премии за «зарубежность» составляет 1 500 000 ₽ (на столько в среднем отличается работа местного художника от «зарубежного»). Но дальнейший анализ показывает, что это число само по себе зависит от других факторов (так, наибольшее значение на «зарубежность» оказывает период активности — чем выше, тем больше вероятность оказаться за рубежом; пол — у женщин вероятность оказаться за рубежом выше; и образование), и если проконтролировать эти факторы, то значимость «зарубежности» самой по себе рассыпается.

Распределение логарифма средней цены

Логарифм средней цены



Ключевые факты



Ирина Петракова
«Untitled»
2022

Ключевые факты и цифры отчета о рынке искусства 2023–2024 гг.

2023-2024 годы отмечены значительными изменениями и ростом как на глобальном, так и на российском арт-рынке. В условиях геополитической турбулентности и экономической нестабильности российский рынок искусства демонстрирует уверенное развитие и наращивает темпы продаж, а мировая индустрия искусства проявляет повышенное внимание к онлайн-продажам и технологическим инновациям, что меняет способы взаимодействия между художниками, галереями и коллекционерами.

Объем рынка и тенденции роста

В 2023 году внутренний рынок искусства в России показал рост на 125% и превысил 25 млн \$, что обусловлено увеличением числа сделок и возросшим интересом к альтернативным инвестициям.

В первой половине 2024 года российские аукционные продажи достигли 13,55 млн \$, что на 48% больше, чем в аналогичный период прошлого года, и составили 68% всех аукционных продаж за 2023 год. На международных рынках, напротив, объем аукционных продаж снизился на 4%, составив около 65 млрд \$, отражая более осторожные подходы со стороны инвесторов.

Тем не менее, онлайн-продажи продемонстрировали рост на 7%, достигнув 11,8 млрд \$, что свидетельствует о переходе к цифровым каналам продаж.

Роль технологий и новые подходы к инвестированию

Наиболее популярными медиумами среди российских художников остаются живопись и графика, что подтверждает высокая доля художников, работающих в этих направлениях.

В то же время, галереи и коллекционеры все больше интересуются ультрасовременным искусством. Более 48% галерей отметили, что наиболее значимые для них художники были рождены после 1975 года.

Этот тренд подчеркивает приверженность рынка к современным художникам, чьи работы находят отклик у более молодых коллекционеров и обеспечивают устойчивый интерес к цифровым, гибридным и инновационным форматам искусства.

Основные продажи и ведущие авторы

Спрос на российское искусство также растет на международных аукционах: в 2023 году выставлено около 16,5 тысяч русских лотов, из которых продано 46%, что принесло 336 млн \$. Основную долю выручки составили 10 самых дорогих произведений, включая работы таких мастеров, как Марк Ротко и Марк Шагал.

Эти продажи составили 190 млн \$, что подчеркивает влияние признанных имен на формирование мировых трендов и подтверждает значимость русских художников в мировом арт-контексте.

Портрет и мотивация коллекционеров

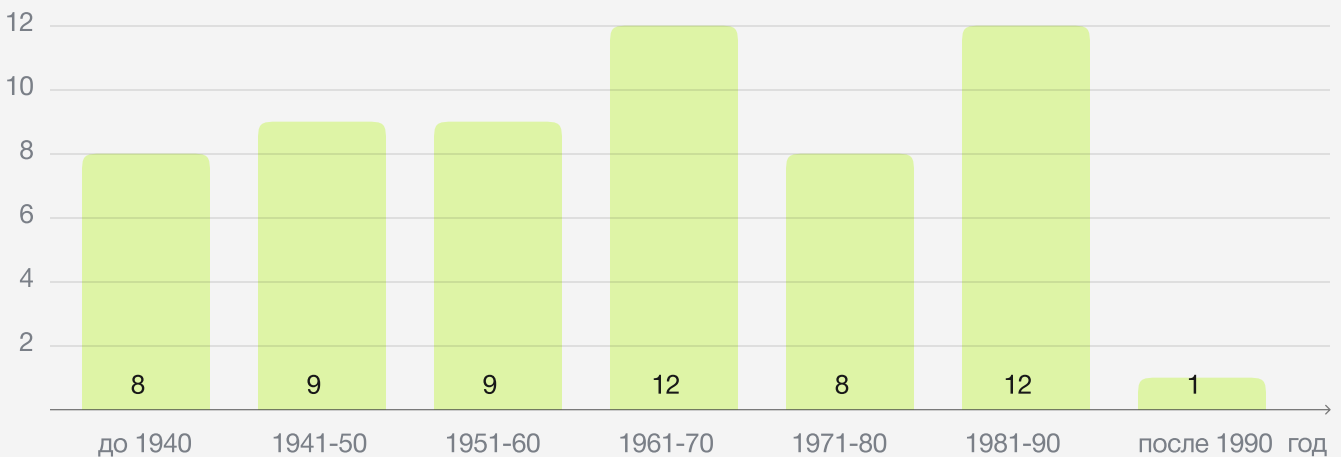
Образ современного коллекционера претерпел значительные изменения. В России и за ее пределами основными покупателями искусства остаются люди старше 30 лет, как правило, предприниматели, рассматривающие искусство как способ самовыражения и вложения капитала.

Основные мотивы покупки: личное удовольствие (37%) и финансовая выгода (28%). Увеличение доли молодых коллекционеров также стимулирует спрос на ультрасовременное искусство, в особенности на работы художников-новаторов.

Художники

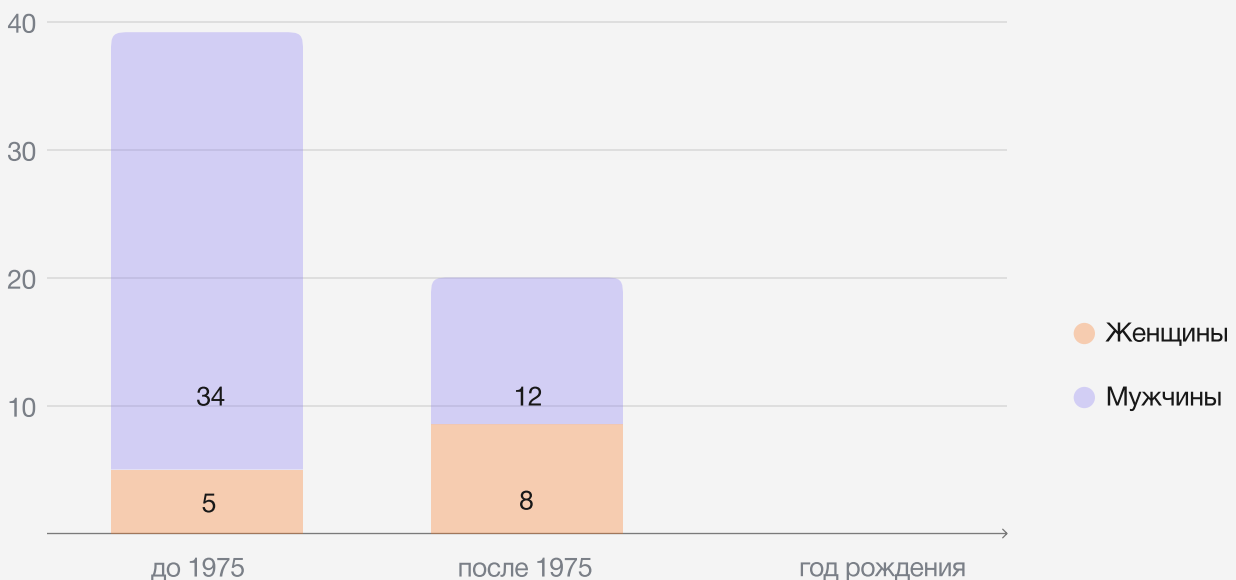
Распределение годов рождения художников (выборки) по десятилетиям

Количество художников



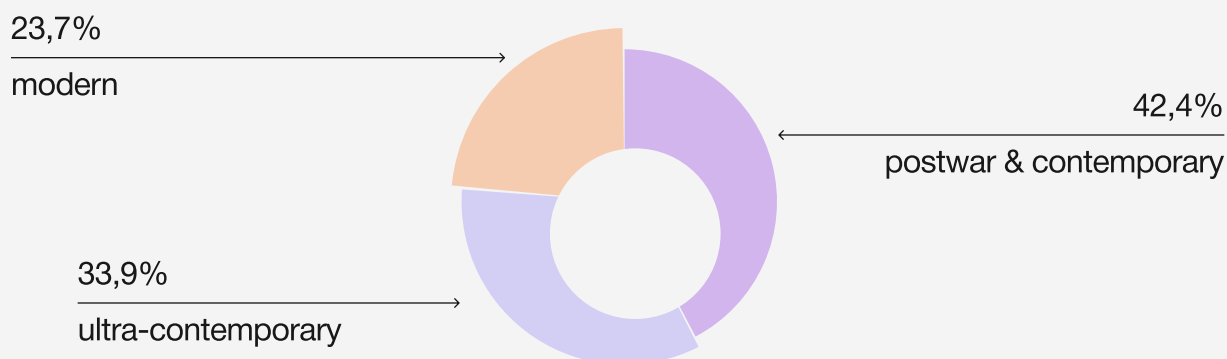
Год рождения и гендер

Количество художников



Период творчества

На диаграмме представлен срез периодов творчества художников выборки в зависимости от их рождения: modern (рожденные между 1900 и 1945 гг.), postwar & contemporary (рожденные между 1945 и 1975 гг.), ultra-contemporary (рожденные после 1975 г.).



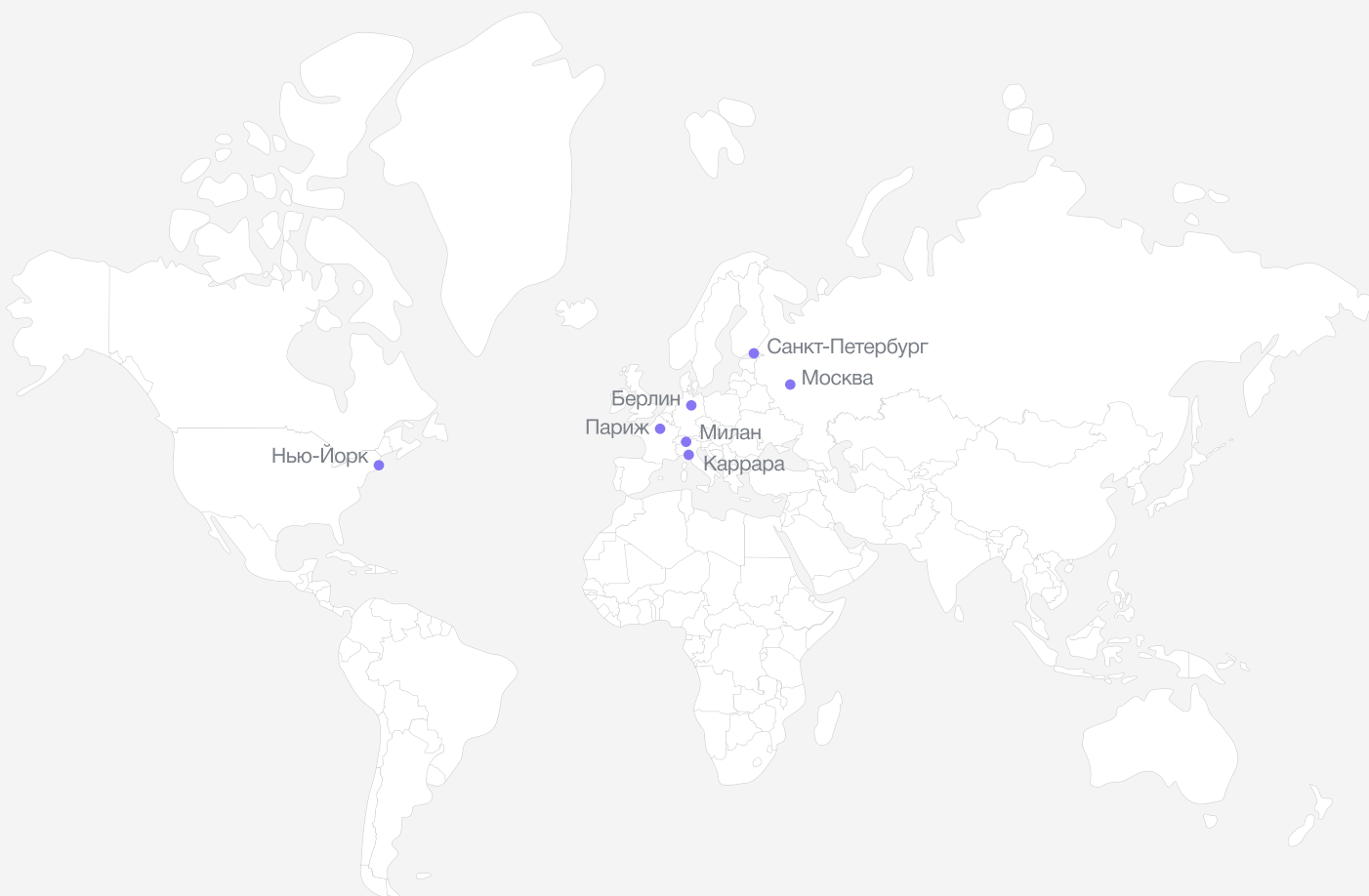
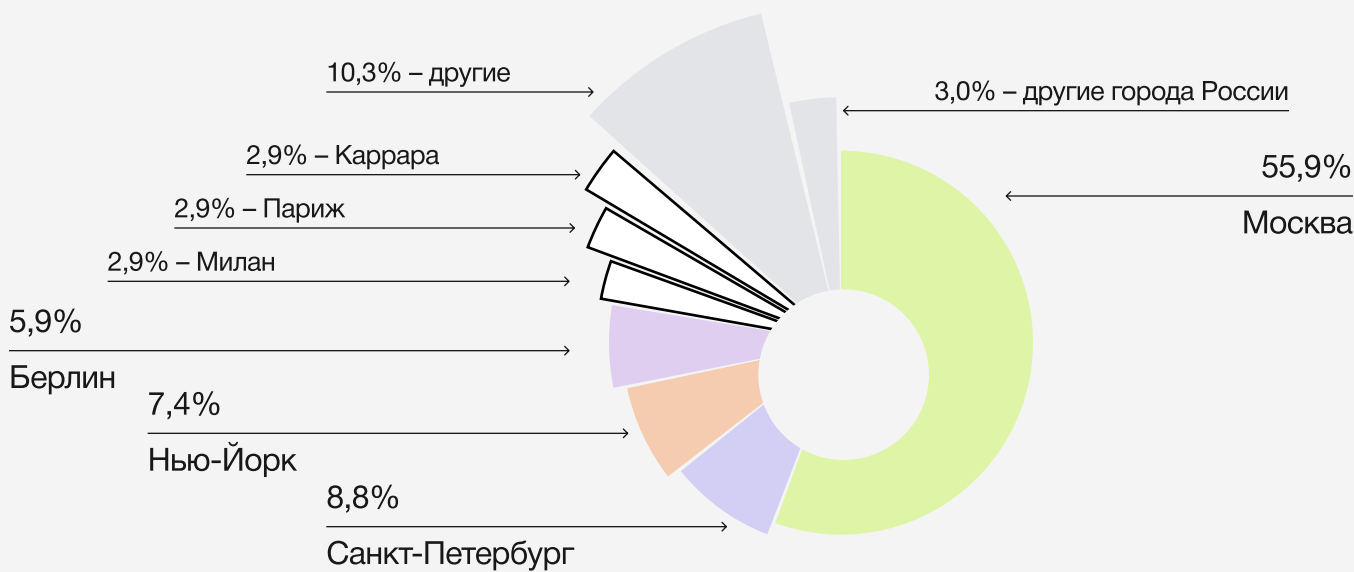
Медиум

На данной диаграмме представлены основные медиа, с которыми работают художники выборки: 52 художника работают в формате живописи, 20 – в формате графики, 16 – скульптуры. Среди медиа также представлены: инсталляция (9), перформанс (5), видео (2), граффити (2), 3D анимация (1).



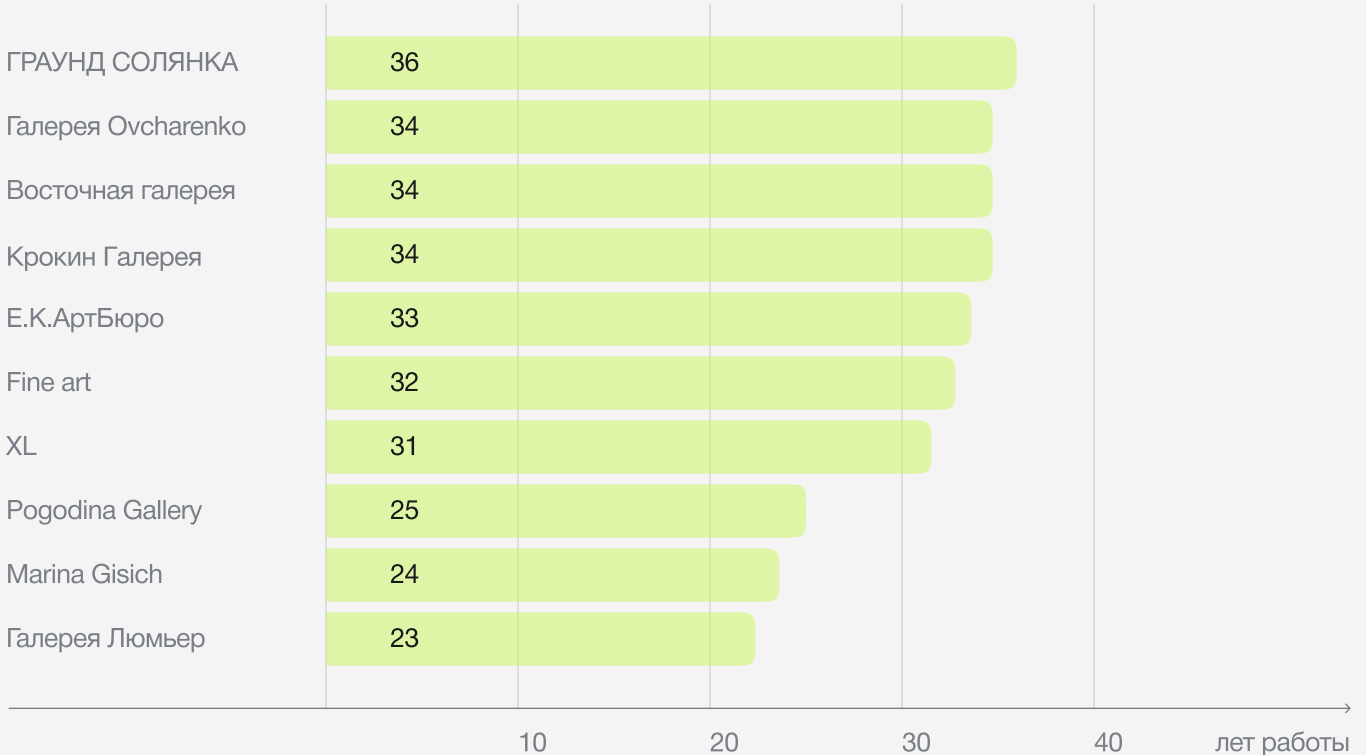
Города, в которых работают художники выборки

Некоторые из них предпочитают 2-3 города для работы и жизни.



Галереи

10 старейших галерей выборки

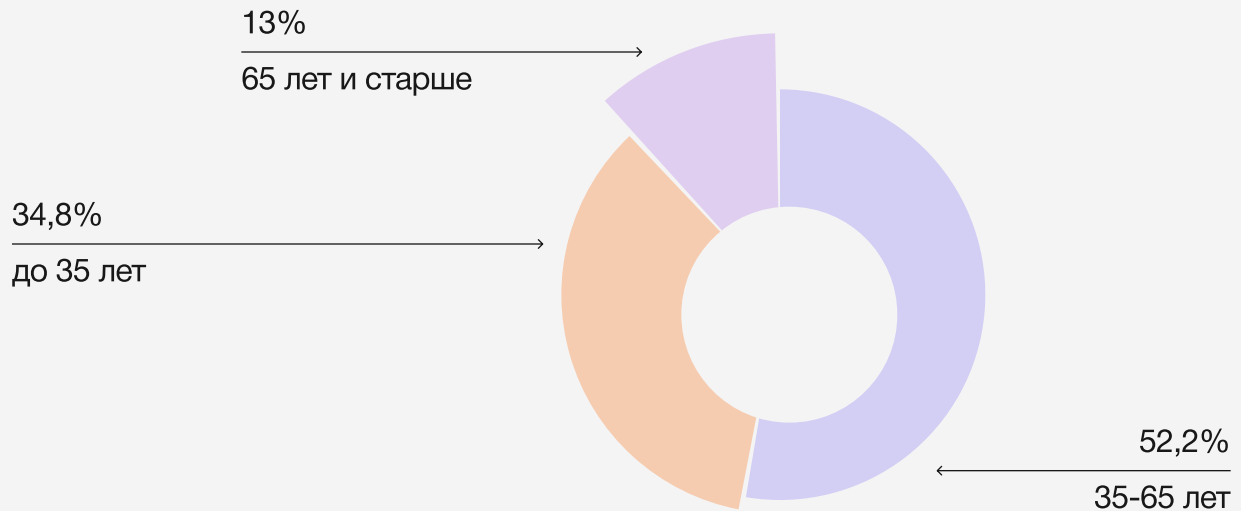


10 самых молодых галерей

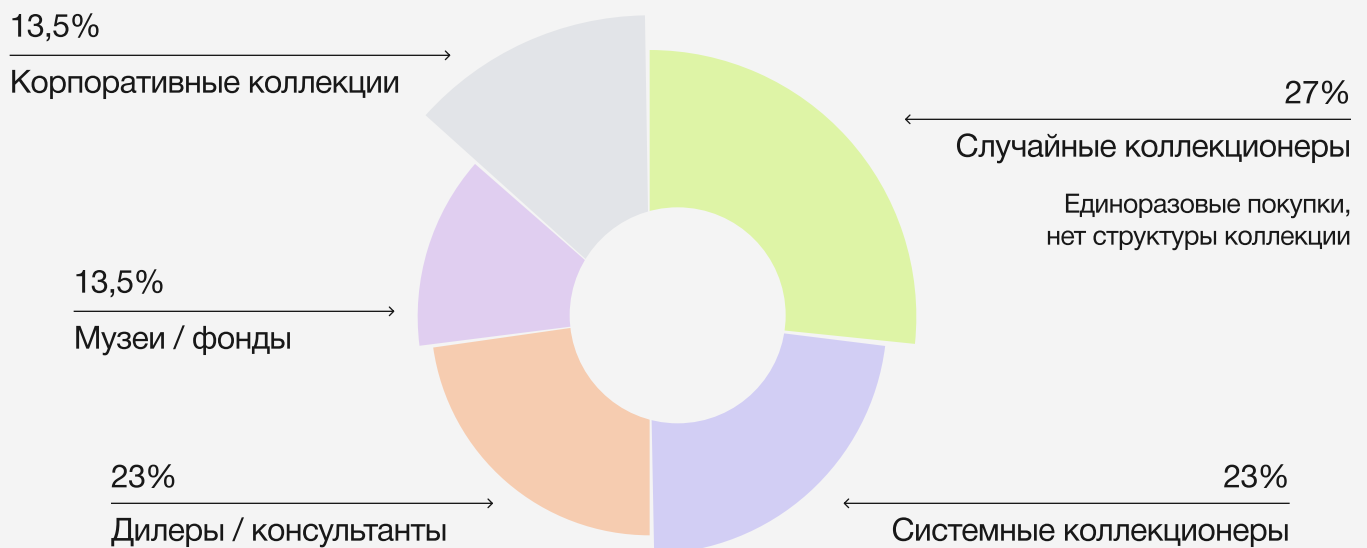


Средний возраст коллекционеров

52,2% галерей выборки сотрудничают с коллекционерами в возрасте 35-65 лет.

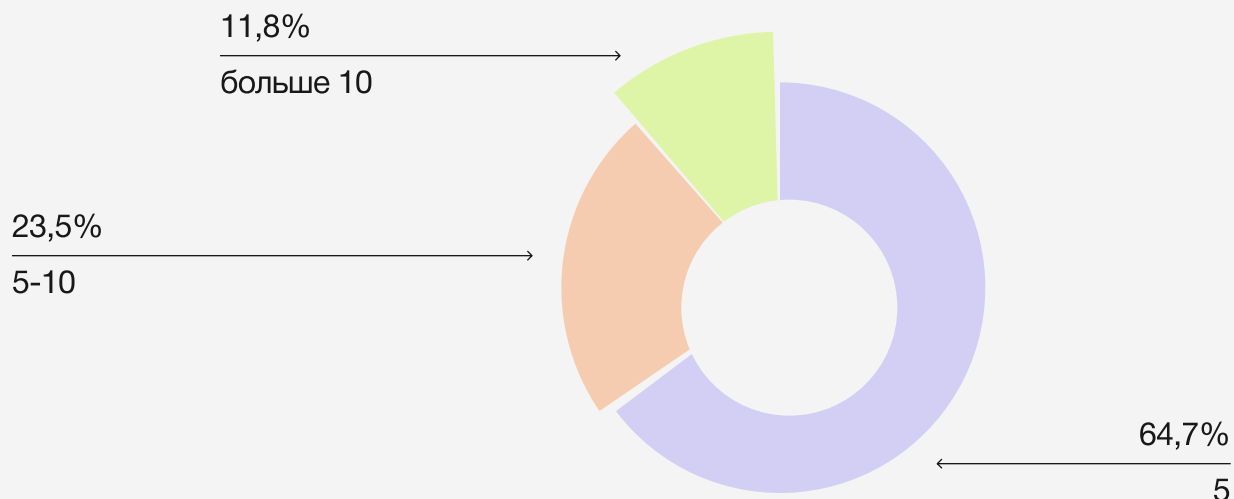


Категории, на которые можно разделить постоянных коллекционеров галерей



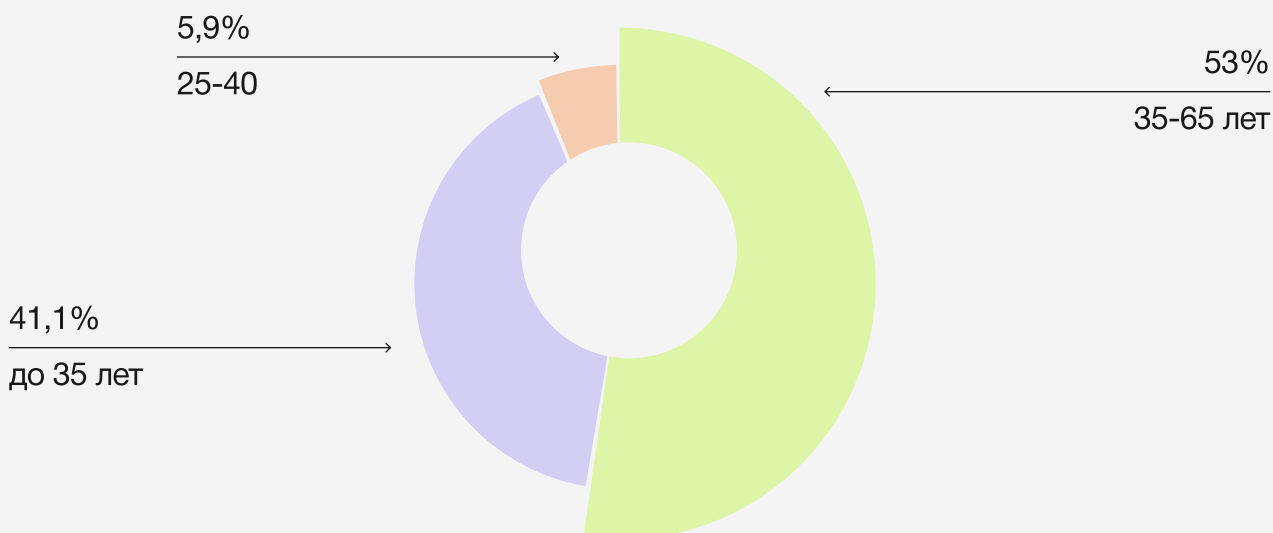
Количество постоянных сотрудников галерей

В 64,7% галерей работает по пять сотрудников. Это галереи Fine Art, ASKERI GALLERY, szena, fābula, DiDi Gallery, Pogodina Gallery, X.Л.А.М., Shilo Gallery, Восточная галерея, Shift и GRABAR GALLERY.

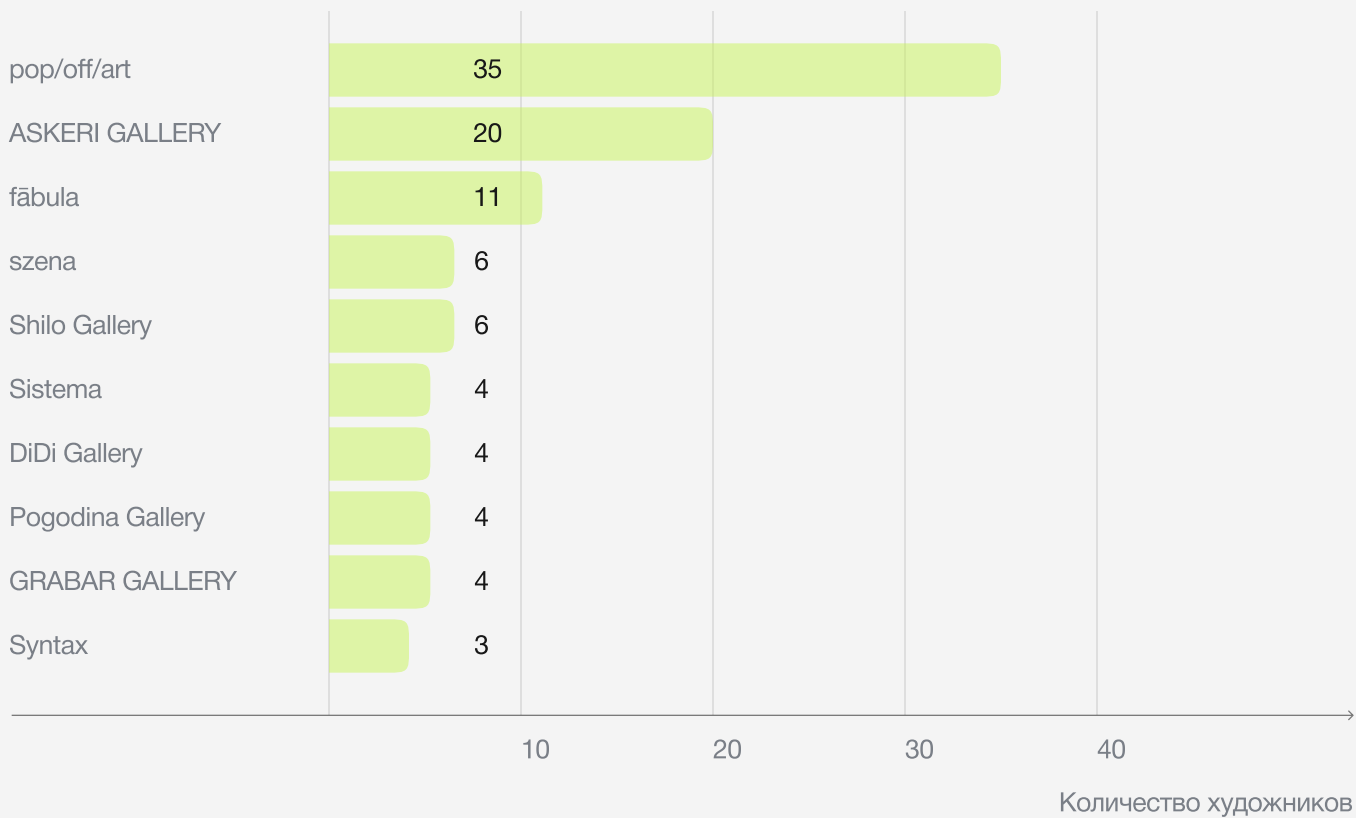


Средний возраст художников

53% галерей выборки сотрудничают с художниками в возрасте 35-65 лет, в то время как 41,1% сотрудничают с молодыми художниками (до 35 лет).



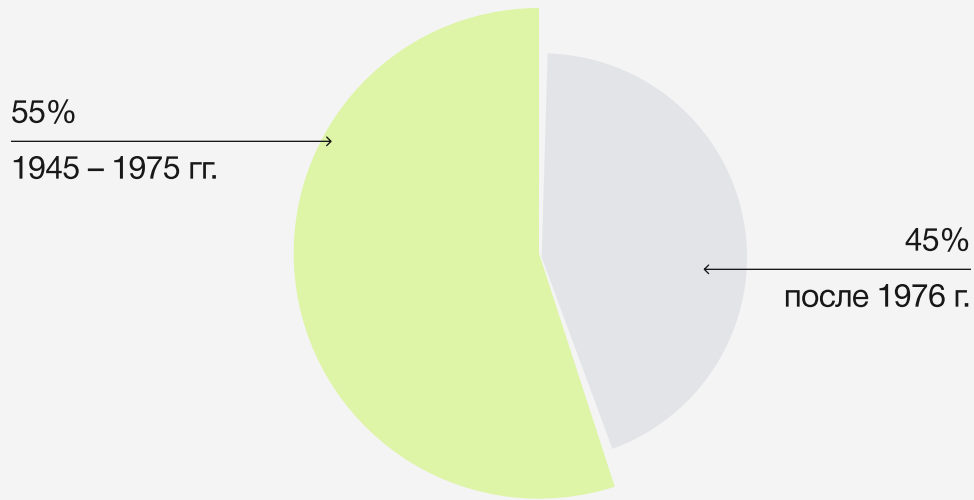
Количество художников на эксклюзивных контрактах с галереями



Коллекционеры

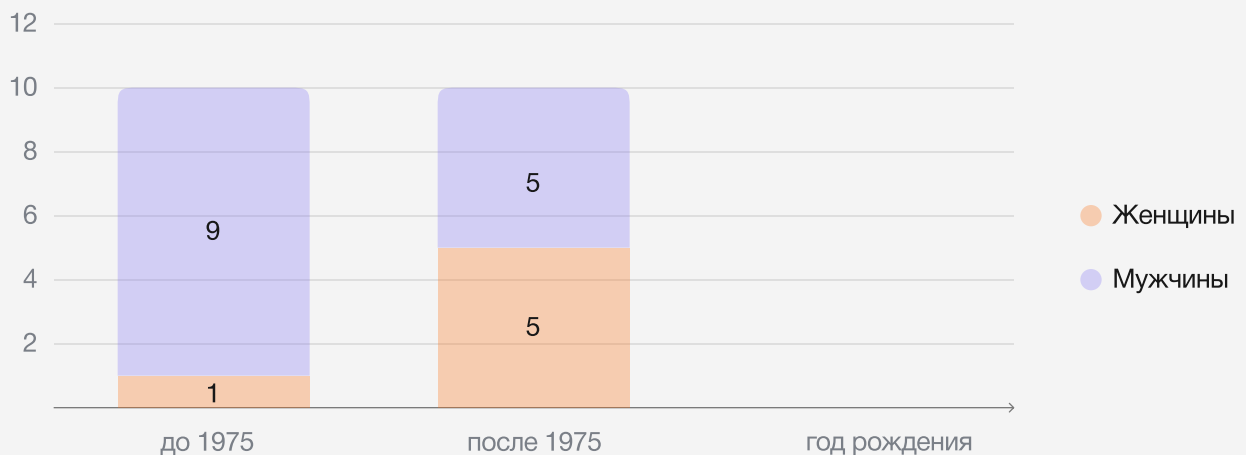
Год рождения

На диаграмме показано процентное соотношение коллекционеров — рожденных до и после 1975 г. Большинство коллекционеров выборки — 55% были рождены до 1975 г.

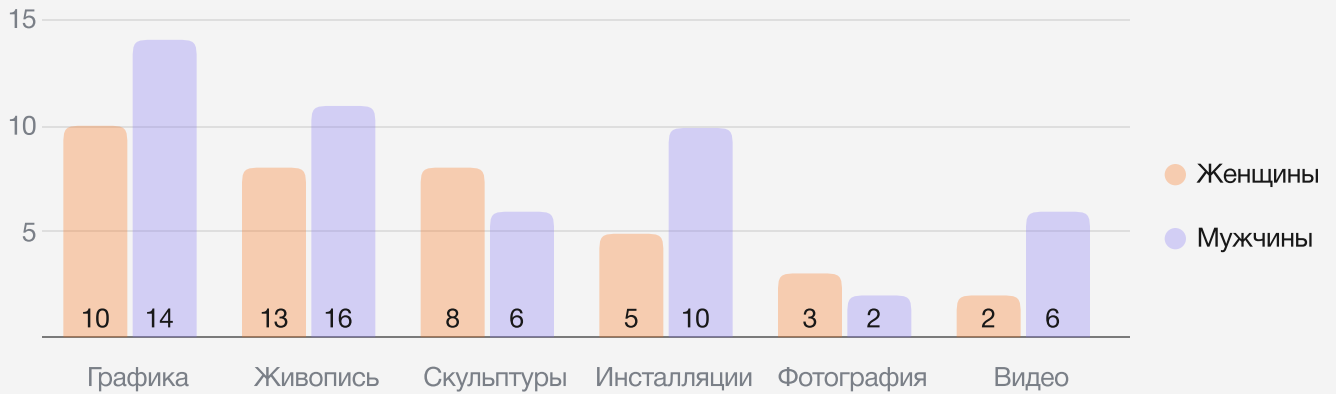


Коллекционеры: год рождения и гендер

Количество коллекционеров



Предпочтения в медиа среди коллекционеров

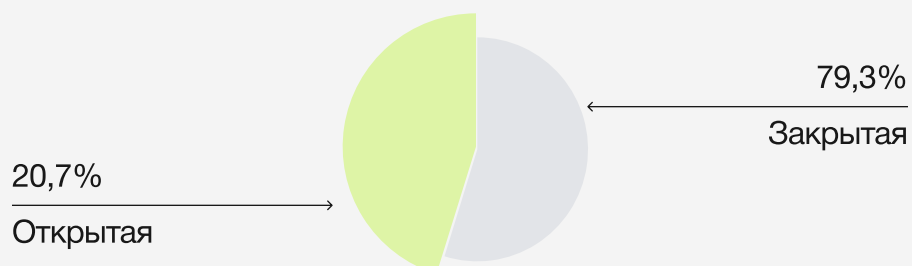


Город местонахождения коллекции



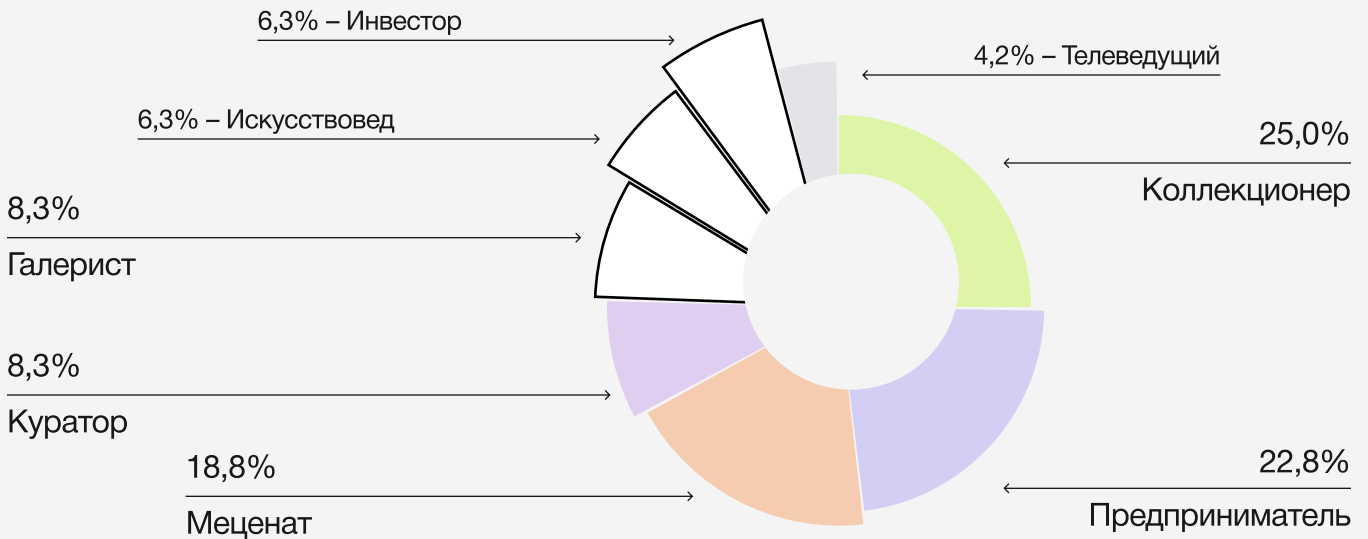
Коллекция

Открытые коллекции доступны для широкой публики, в то время как закрытые коллекции не выставляются на обозрение общественности и хранятся часто.



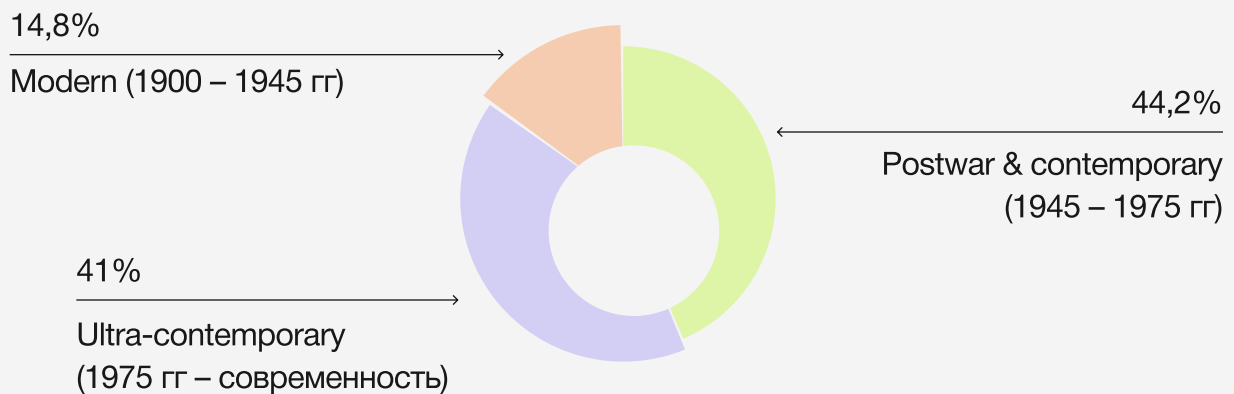
Профессиональная сфера деятельности

Срез профессий, с которыми идентифицируют себя участники выборки.



Коллекция: период

На диаграмме представлено распределение коллекций, проанализированных в нашем отчете, по периодам: modern – 14,8%, postwar & contemporary – 44,2%, ultra-contemporary – 41%.





Искусство в России как альтернативный инвестиционный инструмент

Комментарии экспертов (представителей банков)



Николай Прокофьев
«И воды ушли»
2022

Мнение эксперта



Ирина Анатольевна
Степанова

Эксперт арт-рынка,
генеральный директор
Sotheby's Россия

Как Вы могли бы оценить рынок российского искусства за последний год (в период с января 2023 года по июль 2024 года)?

Рынок современного искусства в России продолжает расти, несмотря на изоляцию от мировых центров продаж и уход крупнейших международных аукционных домов Sotheby's и Christie's из России. Мы видели, как постепенно сокращалось предложение русского искусства на западных аукционах и закрывались логистические каналы, без которых свободное движение рынка невозможно.

В то же время внутри России появились новые активные игроки: ярмарки искусства, аукционные площадки и галереи, которые стремятся заполнить освободившуюся нишу. По оценкам экспертов, рост рынка превысил 100 % в годовом исчислении.

Какие прогнозы Вы могли бы дать и какие тенденции на рынке Вы видите?

Интересно, что, несмотря на изоляцию, на российском рынке прослеживаются основные мировые тенденции. Ультрасовременное искусство (то есть работы художников моложе сорока лет), рост которого объясняет и динамику изменения мирового арт-рынка в целом — ультрасовременное искусство концентрирует в себе все основные рыночные тренды последнего десятилетия: интерес к творчеству женщин, национальным художественным школам, NFT и стрит-арту.

Это тем более удивительно, что за пределами маленького мира арт-рынка многие из имён едва известны. Многие из художников находятся в самом начале своей карьеры, не имеют солидной выставочной истории, не говоря уже о персональных выставках в крупных музеях.

Обычные факторы, которые способствуют развитию карьеры художника, кажутся больше не работающими. В ближайшие годы это неизбежно повлияет на рынки художников и категории коллекционеров. Примечательно, что состоятельные женщины-коллекционеры в среднем потратили вдвое больше, чем их коллеги-мужчины.

Энтузиазм также подогревают Instagram, цифровые медиа и онлайн-торги. Рынок искусства работ молодых художников будет расти и уже стал симптомом географических сдвигов в мировом богатстве и изменений демографии.

Какие советы для покупателей Вы могли бы сформулировать? На каких авторов Вы бы посоветовали делать ставку в инвестиционном плане?

Спрос на работы современных художников частично обусловлен новым поколением коллекционеров, которые заинтересованы в приобретении произведений своих сверстников. Эти коллекционеры ценят свежесть, оригинальность и потенциальную инвестиционную ценность работ начинающих художников.

Пул молодых покупателей растёт с каждым годом благодаря совместной работе арт-ярмарок, галерей, аукционов, коллекционеров, музеев и медиа, пишущих об искусстве. Информации о рынке очень много, и она путешествует стремительно.

Я бы советовала начать с изучения информации и знакомства с ведущими галереями и арт-ярмарками. Именно они задают тенденции и представляют наиболее интересных молодых художников.

Ваше мнение об онлайн-продажах искусства?

В последние годы рынок молодых художников охватили онлайн-платформы и социальные сети для демонстрации и продвижения произведений искусства. Платформы социальных сетей, такие как Instagram, онлайн-галереи и виртуальные выставки, обеспечивают повышенную видимость и доступ к глобальной аудитории.

Ваше мнение об онлайн-продажах искусства.

Онлайн-продажи на аукционах, арт-маркетплейсах и в галереях стали привычными. Коллекционеров больше не пугает покупка искусства «по картинке».

Более того, онлайн-продажи убирают барьеры между художником и коллекционером. Именно поэтому сейчас на первое место выходят профессионализм, репутация онлайн-площадки, гарантии подлинности работ и экспертиза. Потенциал роста в этой сфере огромен: от прямых продаж до создания паевых фондов и аналитических ресурсов, помогающих покупателям сделать правильный выбор и удачно инвестировать.

Что Вы думаете о технологиях токенизации искусства?

Эта сфера, безусловно, будет и дальше развиваться как в цифровом искусстве (как в наиболее близком по технологии), так и в реальном, в традиционном понимании. На мой взгляд, при всех плюсах и возможностях у токенизации искусства есть две ключевые проблемы, которые предстоит решить: справедливая рыночная оценка произведений искусства и отсутствие регуляторов на арт-рынке. В настоящее время единственными индикаторами на рынке искусства являются аукционные продажи, а регуляторов вовсе нет. Но эти вопросы лежат уже в законодательной плоскости.

Мнение эксперта



Станислав Новиков

Член правления,
заместитель президента-
председателя правления
по розничному бизнесу,
БКС

Есть ли инвестиционный потенциал в альтернативных рынках, и в частности в арт-сегменте?

С одной стороны, при таких высоких ставках в российской экономике (21% ставка ЦБ) в приоритете, конечно, консервативные традиционные инвестиции. К примеру, по гособлигациям можно получать в районе 20%.

С другой стороны, безусловно, есть сегмент инвесторов (как правило, это состоятельные люди), которые интересуются альтернативными инвестициями. И их цель – это не всегда только доход. Зачастую это инвестиции в эмоции. И это тоже правильно и хорошо. К примеру, инвестиции в отличное настроение жены и детей :) Впрочем, инвестиционный доход здесь тоже есть, и он может быть существенным.

Поэтому в идеале лучше разделять эти две вещи и четко понимать цели: здесь я вкладываю в инструменты фондового рынка и рассчитываю получить доход, а здесь – я рассчитываю в первую очередь получить позитивные эмоции (например, как коллекционер) и потом инвестиционный доход.

Однако и во втором варианте можно найти интересные истории с точки зрения потенциального дохода:

1. Инвестиции в вино: оно, как правило, с годами становится дороже (если это качественная винодельня).
2. Картины молодых дарований (если такие найти).
К примеру, работы молодого перспективного художника можно купить недорого сейчас в расчете на то, что в будущем он получит признание и известность.

Что необходимо для того, чтобы инвесторы обратили внимание и начали активно участвовать в арт-сегменте?

В первую очередь – популяризация. К примеру, сначала никто не знал про биткоин, теперь он превратился в известный альтернативный инструмент.

Второе – развитие сопутствующей инфраструктуры и снижение рисков. Допустим, в картинах легко нарваться на подделку, нужны качественные оценщики, эксперты.

Есть ли у вас планы по расширению присутствия в этом сегменте для ваших клиентов?

В целом да, все будет зависеть от спроса наших клиентов. Если мы почувствуем заметное увеличение спроса, мы будем еще более активно развивать различные партнерства и коллаборации с экспертами в этой области.

Мнение эксперта



Андрей Алексеев

Руководитель направления портфельного инвестиционного предложения и развития платформ, Росбанк L'Hermitage Private Banking

Какие перспективы в альтернативных инвестициях в сегмент искусства Вы видите?

Мы регулярно продаем какое-то количество предметов искусства. У нас в офисах даже есть такое понятие, как «сменная галерея». Это значит, что в наших офисах висят картины от некоторых галерей, которые предоставляют возможность проводить временные экспозиции. Если у клиента появляется желание, он может купить одну из этих картин.

Что не хватает инвесторам для того, чтобы свободно размещать средства в этот сегмент?

Что касается расширения, я пока не видел, чтобы искусство действительно занимало какую-то значительную долю в продажах. Скорее, можно сказать, что это эмоциональные покупки. При этом люди всегда смотрят на художника, оценивают его работы, иногда даже пытаются подходить к этому рационально — с точки зрения возможности перепродажи. Но в основном это всё-таки сегмент, где большую роль играют эмоции и ассоциации, которые возникают у клиента при виде картины.

Есть ли планы в будущем представлять данный сегмент для клиентов ПАО Росбанк?

Искусство — вещь эмоциональная, а эмоции всегда связаны с историями. Значит, нужен круг людей, которые умеют рассказывать эти истории и хотят это делать. Для того чтобы взаимодействие между клиентами, продавцами и художниками происходило чаще, нужны мероприятия. Вот я всё время упоминаю ярмарку Frieze Masters. Наша ярмарка Cosmoscow, в принципе, близка к тому, что нужно. Наверное, она могла бы подойти, но сейчас ярмарки перегружены людьми. В последние разы мне даже не понравилось туда ходить. Поэтому я бы выбирал мероприятия с меньшим количеством участников, но проводил их чаще и делал более насыщенными по содержанию.

Мнение эксперта



Рогозин
Сергей Сергеевич

Руководитель по развитию
инвестиционных
и специальных продуктов
Альфа Капитала

Считаете ли Вы, что искусство является подходящим активом для диверсификации портфеля российских инвесторов? Какой процент от общего портфеля Вы бы рекомендовали выделять под такие инвестиции?

Вероятно, да. В зависимости от целей инвестора. Если есть задача максимальной диверсификации, то не более 3-5%. Если есть задача концентрации риска, то можно и 5-15%, в зависимости от конкретной идеи.

Как Вы оцениваете потенциал инвестиций в искусство на российском рынке по сравнению с традиционными финансовыми инструментами, такими как акции или облигации?

Умеренный. Необходим доступ к международным работам. Для меня это похоже на кинематограф. Все-таки большинство россиян больше знают запад, нежели творцов в РФ. Через признанные зарубежом работы развивать интерес к искусству и привлекать внимание к работам отечественных художников.

Какие риски Вы считаете наиболее значительными при инвестировании в искусство в России? Какие стратегии минимизации рисков Вы бы порекомендовали?

Иметь честный ответ на вопрос: что я покупаю? Почему это ценно? Почему ценность будет расти? Зачем я это покупаю? Правильные и честные ответы помогут выбрать наиболее подходящие варианты.

За какой временной промежуток человек может адекватно оценить доходность таких инвестиций?

От 1 года и более.

Есть ли запрос на альтернативные инвестиции от Ваших клиентов? Объемы рынка?

Запросов много. Но из них не более 20% касаются искусства.

Мнение эксперта



Григорий Корбасов

Арт-консультант,
исследователь и продюсер
проектов в сфере культуры.

С какой группой коллекционеров Вы работаете чаще всего?

Разделять коллекционеров по группам проще всего через искусство, которое они собирают. Так сложилось, что моей основной аудиторией являются коллекционеры советского неофициального искусства и современного, созданного после распада СССР.

В каком сегменте рынка/группе художников эти коллекционеры заинтересованы?

Post war и Contemporary, выражаясь интернациональными терминами.

Какая основная мотивация у коллекционеров, с которыми работаете Вы?

Есть ощущение, что это индивидуально от коллекционера к коллекционеру. От отражения собственного «я» и до диверсификации рисков в инвестиционном портфеле.

Часто ли Вы сталкиваетесь с желанием коллекционера перепродать (через вас) работу, которую он/она приобрёл(а)?

Безусловно. Чаще всего коллекции начинаются с робких шагов, потом разрастаются, коллекционер входит во вкус, начинает развивать себя и своё собрание, где первым приобретённым работам становится тесновато. И речь даже не о хранении работ, а скорее об их эмоциональной актуальности.

Опишите портрет активного коллекционера, который, по Вашему мнению, оказал позитивное влияние на рынок в 2023-2024 годах?

Любой покупающий коллекционер оказал позитивное влияние на рынок в 2023-2024 годах. Однако, если говорить о социально-демографическом аспекте – это мужчины старше 30 лет, чаще всего со своим бизнесом, высоким доходом, знающие английский язык и имеющие возможность покупать как в России, так и зарубежом.

Анализируя период с начала 2023 года и по июль 2024 года, можете ли Вы выделить пики активности, когда у вас было самое большое число запросов? По сравнению с 2022 годом, оно выросло или упало?

Пик активности, пожалуй, пришёлся на осень 2023 года, когда процентная ставка ЦБ только начинала свой рост к текущим показателям, и покупка искусства казалась инвестиционно-привлекательным решением. Также в обороте можно было увидеть работы из коллекций, распроданных владельцами по разным причинам, в том числе ввиду отъезда из страны. По сравнению с 2022 годом в 2023-м покупали больше, мне кажется, из-за того, что состояние многих коллекционеров «устаканилось», и стал понятен вектор, по которому можно двигаться в ближайшее время.

В какой группе коллекционеров Вы видите потенциал для развития рынка?

Если говорить именно о развитии, а не росте, в таком случае дело за коллекционерами ультрасовременного искусства, созданного за последние 10 лет. Именно они, благодаря своему выбору, «подсветят» художников, за которыми будущие поколения будут охотиться на аукционах.

Как вам кажется, будут ли коллекционеры, с которыми работаете Вы, заинтересованы в доленом владении активами?

Владение долевыми активами – это один из самых низкорисковых способов инвестиций в искусство, однако для широкого круга коллекционеров он не знаком по причине ограниченного предложения. Надеюсь, что в скором времени это изменится.

Мнение эксперта



Юлия Сергеевна
Гамольская

Арт-дилер и консультант
с опытом в кураторстве
и продюсировании
проектов более 10 лет

С какой группой коллекционеров Вы работаете чаще всего?

Я считаю, коллекционеры никогда не сбиваются в группы, это всегда индивидуальности. Если говорить о социальных параметрах, это бизнесмены средних лет, как правило, семейные люди, и все они хотят украсить свою жизнь.

В каком сегменте рынка/группе художников эти коллекционеры заинтересованы?

В различных. Кого-то интересует определённый период, кого-то – определённая тема.

Какая основная мотивация у коллекционеров, с которыми работаете Вы?

Прикоснуться к прекрасному.

Часто ли Вы сталкиваетесь с желанием коллекционера перепродать (через вас) работу, которую он/она приобрёл(а)?

Крайне редко. Но такие случаи были.

Опишите портрет активного коллекционера, который, по Вашему мнению, оказал позитивное влияние на рынок в 2023-2024 годах.

Конечно, правильно дать собирательный образ. Для меня это публичный человек в достатке, который активно совершает покупки в галереях, участвует в выставочной деятельности и своим примером повышает интерес к искусству.

Анализируя период с начала 2023 года и по июль 2024 года, можете ли Вы выделить пики активности, когда у вас было самое большое число запросов? По сравнению с 2022 годом оно выросло или упало?

Здесь мне сложно анализировать, я наблюдаю только за своими клиентами, а это незначительная, по сравнению с общим объёмом рынка, группа.

В какой группе коллекционеров Вы видите потенциал для развития рынка?

В группе коллекционеров современного искусства.

Как вам кажется, будут ли коллекционеры, с которыми работаете Вы, заинтересованы в долевом владении активами?

Не уверена. Коллекционеры – индивидуалисты. Крайне редко можно встретить такие долевые владения. Это могут быть дилеры, но у них совершенно другой интерес.

Мнение эксперта



Денис Клюковский

Независимый финансовый советник, СЕО Финансовой группы «НАСЛЕДИЕ»

Какие перспективы в альтернативных инвестициях в сегмент искусства Вы видите?

Как специалист и приверженец классических инструментов инвестирования, считаю, что инвестирование в предметы искусства — картины — достаточно узкий сегмент, даже среди обеспеченных граждан.

Общаясь с инвесторами на тему искусства, я услышал, что у картин есть неоспоримое преимущество перед фондовым рынком: картина радует глаз, навивает воспоминания и открывает смыслы её обладателю. А добавленная стоимость может быть хорошим бонусом.

В классических инвестициях есть не очень большая категория инвесторов, которые любят венчурные инвестиции, криптовалюты, IPO и другие высокорискованные инвестиции. Допускаю, что среди них может оказаться целевая аудитория будущих коллекционеров, желающих обладать картинами молодых и талантливых художников, чьи работы со временем из просто красивой картины могут перейти в статус ценного произведения искусства.

Что не хватает инвесторам для того, чтобы свободно размещать средства в этот сегмент?

Конечно, не хватает абсолютно разных знаний: понимания принципов ценообразования, открытости и прозрачности в сегменте искусства, что делать с картиной спустя несколько лет, если появилось желание её продать? Это только часть вопросов. Нужно больше открытости к направлению инвестирования в предметы искусства.

Инвесторов, способных купить несколько картин для своего дома, гораздо больше, чем может показаться. Но навыка — покупать картины у многих клиентов просто нет. Если предположить, что картины можно было бы брать в аренду с правом выкупа или покупать с правом обратного выкупа, то возможно это увеличило бы число таких коллекционеров.

Есть ли планы в будущем представлять данный сегмент для Ваших клиентов?

Основным каналом привлечения новых клиентов мне видятся банки и инвестиционные компании, работающие в сегменте высоко состоятельных клиентов, family office и, в меньшей степени, независимые финансовые консультанты.

Ещё 3-5 лет назад число банков в России, предлагающих своим состоятельным клиентам разные предметы искусства, было сильно ограничено. В основном состоятельным клиентам предлагались коллекционные монеты и слитки золота. Но за последние 3 года перечень услуг сильно расширился. Сегодня состоятельным клиентам помимо золота и монет уже предлагают достаточно большой перечень «тяжелого люкса» — эксклюзивные ювелирные изделия, крупные бриллианты, объекты недвижимости в РФ и за рубежом. Конечно, предметы искусства очень органично вписываются в перечень инструментов.

А с учетом того, что богатыми становится всё более молодое поколение, привитие культурных ценностей положительно скажется на спросе в предметы искусства.

Мнение эксперта



Кабаков Ярослав

Академический
руководитель программы
«IR-директор:
взаимодействие с
инвесторами» Высшей
школы бизнеса НИУ ВШЭ,
директор по стратегии
инвестиционной компании
«Финам»

Как Вы оцениваете потенциал инвестиций в искусство на российском рынке по сравнению с традиционными финансовыми инструментами, такими как акции или облигации?

В условиях нестабильности финансовых рынков и глобальных экономических вызовов инвестиции в искусство становятся эффективным средством диверсификации портфеля. Этот класс активов обладает низкой корреляцией с традиционными финансовыми инструментами, такими как акции и облигации, что делает его особенно привлекательным для инвесторов, стремящихся снизить риски и сохранить капитал.

Произведения искусства сохраняют свою ценность на протяжении времени, особенно в периоды экономических потрясений. Их физическая форма обеспечивает независимость от инфляции и валютных колебаний. Искусство легко перемещается и хранится, а грамотное хранение в специализированных условиях не только защищает эти предметы, но и способствует увеличению их стоимости. Например, в кризисные времена спрос на классические произведения, такие как картины старых мастеров, возрастает, так как инвесторы ищут «тихие гавани» для капитала.

Как Вы оцениваете инвестиционный потенциал арт-рынка?

Современное искусство является наиболее динамично развивающимся сегментом арт-рынка. Произведения известных мировых художников, таких как Ай Вэйвэй или Бэнкси, привлекают к себе внимание не только коллекционеров, но и инвесторов благодаря символике социальных изменений.

Российский арт-рынок также активно развивается, и интерес к современным художникам растёт как в стране, так и за её пределами. Произведения, например, Анны Зайцевой или Дмитрия Гугова, становятся всё более востребованными благодаря их уникальному стилю и признанию на международных выставках.

Или работы современных художников, таких как Олег Доу, Ольга и Олег Татаринцевы, Андрей Волков, демонстрируют устойчивый рост цен благодаря не только международному спросу, но и находят покупателей внутри России.

За какой временной промежуток человек может адекватно оценить доходность таких инвестиций?

Эксперты советуют выделять 1–5% инвестиционного портфеля на арт-активы. Такая стратегия позволяет снизить риски, связанные с низкой ликвидностью и возможными колебаниями цен, а также использовать их как долгосрочный инструмент сохранения капитала. Искусство, купленное сегодня, может значительно вырасти в цене за 5–10 лет, особенно если речь идёт о работах перспективных молодых художников. А в краткосрочной перспективе можно столкнуться с проблемами ликвидации таких активов.

Какие риски Вы считаете наиболее значительными при инвестировании в искусство в России? Какие стратегии минимизации рисков Вы бы порекомендовали?

Пример успешного роста можно увидеть на рынке цифровых работ, которые становятся всё более популярными. Технологии блокчейн и токенизация повышают прозрачность сделок, делая этот рынок доступным даже для начинающих инвесторов. Однако волатильность данного сегмента весьма высока.

Инвестиции в искусство сопряжены с определёнными рисками. Основные из них включают низкую ликвидность, сложность оценки и риск подделок. Продажа произведений может затянуться, оценка часто зависит от репутации автора и текущих трендов, а рынок подвержен мошенничеству, особенно с малоизвестными художниками.

Для минимизации рисков рекомендуется работать с проверенными аукционами и обращаться к сертифицированным галереям и экспертам. Современные технологии, такие как блокчейн, помогают подтверждать подлинность произведений и защищать права покупателей.

Как технологии повлияют на арт-рынок?

Инновационные подходы, такие как фонды искусства и инвестиции в цифровые активы, расширяют возможности для инвесторов. Платформы токенизации позволяют приобретать доли в шедеврах известных художников, делая рынок доступным для более широкого круга участников. Например, совсем недавно на платформе Московской биржи состоялось размещение первого на российском рынке выпуска цифровых финансовых активов (ЦФА) на произведение искусства — работу Юрия Злотникова (1930–2016) из серии "Протосигналы". Объём выпуска составил 900 ЦФА с доходностью 22% годовых.

Искусство остаётся долгосрочным активом, сочетающим культурную ценность с финансовым потенциалом. Успешные стратегии включают покупку перспективных работ на ранних стадиях карьеры художников и участие в международных аукционах, что открывает новые возможности для российских инвесторов в условиях глобализации рынка.

Тренды и тенденции: сводная аналитика по России и миру



Ирина Дрозд
«Красное желе»
2020

Аукционные торги как показатель роста рынка

Традиционно показателем спроса на русское искусство являлись аукционные продажи в России и мире. Российский рынок искусства переживает «трансформацию». С одной стороны, в связи с изменением международной ситуации, в большинстве случаев мы отрезаны от международных продаж и традиционных «русских» торгов Christie's и Sotheby's, которые всегда являлись показателем цены и успеха русских авторов. С другой стороны, наблюдается рост внутреннего рынка и спроса.

Положение русского искусства на международном рынке в 2023 году не сильно изменилось по сравнению с 2022 годом. Christie's и Sotheby's, если и продают русских авторов, то в основном тех, кого уже давно считают международными художниками: Василий Кандинский, Марк Ротко, Марк Шагал, Тамара де Лемпицка, Хаим Сутин, Николай Фешин, Николая де Сталь, Серж Поляков и Алексей Явленский.

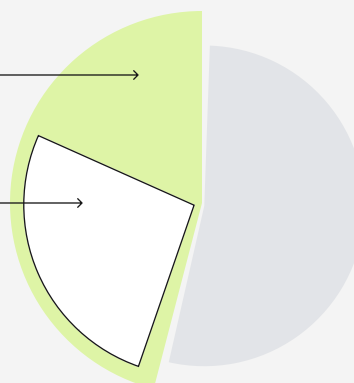
В 2023 году на международные торги было выставлено в общей сложности примерно 16,5 тысяч «русских» лотов, из которых продано более 7 700 лотов (46%). Суммарный оборот русского искусства на международном рынке в 2023 году превысил 336 млн \$. При этом более 56% (190 млн \$) от всего оборота русского искусства на мировых аукционах принесла продажа десяти самых дорогих работ.

В этой первой десятке шесть позиций занимают абстракции Марка Ротко, две строчки — произведения Шагала, одна — картина Тамары де Лемпицки, а завершает список Василий Кандинский.

46% продано: 7 700 лотов на сумму 336 млн \$

56%: 10 лотов на сумму 190 млн \$

- 1 лот — Василий Кандинский
- 1 лот — Тамара де Лемпицка
- 2 лота — Марк Шагал
- 6 лотов — Марк Ротко



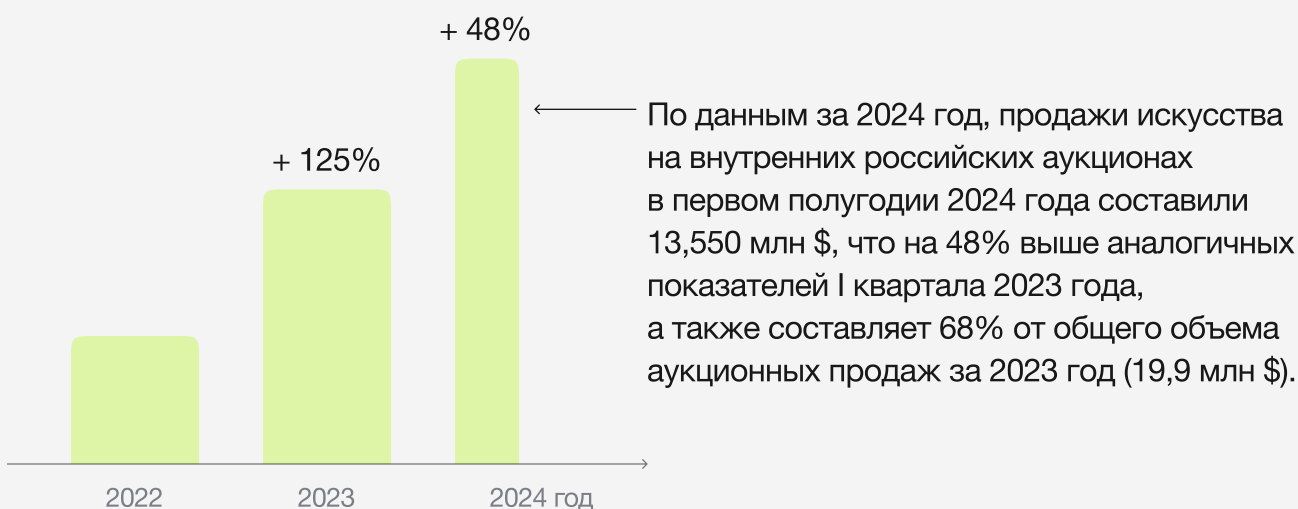
В целом, темпы роста мировой экономики, продолжившие замедляться третий год подряд, оказали серьезное влияние на вторичный рынок. Совокупный объем продаж на аукционах Christie's и Sotheby's в первом полугодии 2024 года оказался на 27% ниже, чем за аналогичный период 2023 года. Наиболее серьезное падение наблюдалось в сегменте современного и ультрасовременного искусства, где количество лотов, проданных дороже \$1 млн, снизилось на всех основных площадках — в Нью-Йорке, Лондоне и Гонконге.

Русский рынок демонстрирует противоположную тенденцию.

За 13 лет наблюдений и сбора данных порталом Artinvestment в 2023 году оборот внутреннего рынка искусства стал самым большим, превысив 25 млн \$ и показав рост на 125% в сравнении с 2022 годом.

По данным за 2024 год, продажи искусства на внутренних российских аукционах в первом полугодии 2024 составили 13,550 млн \$, что на 48% выше аналогичных показателей I квартала 2023 года, а также составляет 68% от общего числа аукционных продаж за 2023 год (19,9 млн \$).

Покупатели, оказавшиеся отрезанными от международных рынков, активно участвуют в российских аукционах, устанавливая ценовые рекорды. Так, в июле 2024 года за 1,1 млн \$ ушел «Итальянский альбом» Карла Брюллова. Работа, выполненная акварелью и карандашом, стала самой дорогой продажей Брюллова во всем мире. Предыдущие два рекорда принадлежали аукционному дому Christie's: в 2005 году за 750 000 \$ был продан этюд к картине «Возвращение Папы Пия IX в Рим в 1850 г.».



Пока не все аукционные дома предоставили данные о публичных продажах за 2024 год, но уже сейчас можно сказать, что Вторичный рынок искусства в России показывает совершенно противоположные тенденции от мирового: объем продаж растет, устанавливаются ценовые рекорды на авторов-классиков, количество проводимых аукционов увеличивается. Локальные игроки занимают все более уверенную позицию на рынке: на данный момент можно выделить десять аукционных домов, еженедельно проводящих торги. География ярмарок искусства больше не ограничивается Москвой – теперь ярмарки на регулярной основе проводятся в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Владивостоке. Также с каждым днем растет число галерей по всей стране.

Все это положительно сказывается на росте цен, укрепляя статус произведений искусства в категории ценных альтернативных активов.



Дмитрий Гайков

Арт-директор проекта MyInvest.Art,
соучредитель фонда Untitled Foundation,
арт-дилер, куратор

Источники:

https://artinvestment.ru/invest/analytics/20240213_russian_art_market.html

https://artinvestment.ru/invest/analytics/20240827_PredictionsFall.htm

<https://kulturomania.ru/articles/rossiyskie-auksiony-rekordnoe-letu/>

Мировой рынок

Состояние 2023–2024 гг.

65 млрд \$ -4%

После двух лет роста продажи снизились на 4% в годовом исчислении примерно до 65 млрд \$*

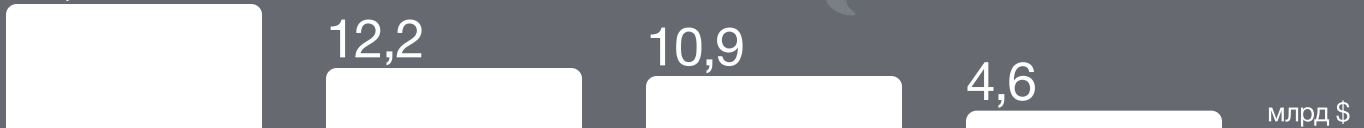
39,4 млн +4%

Несмотря на падение стоимости, объем транзакций вырос в 2023 году, увеличившись до 39,4 млн (на 4% больше, чем в 2022 году)



Продажи по стоимости в 2023

27,2



США

После рекордных 30,2 млрд \$ в 2022 году, рынок США снизился на 10% до 27,2 млрд \$ в 2023 году.

Китай

Продажи в Китае пошли вразрез с трендом спада, увеличившись на 9% до примерно 12,2 млрд \$.

Великобритания

Продажи на рынке Великобритании снизились на 8% до 10,9 млрд \$ в 2023 году.

Франция

Продажи во Франции снизились на 7% до 4,6 млрд \$ вместе с общим снижением по всему ЕС (на 2% до примерно 8,6 млрд).

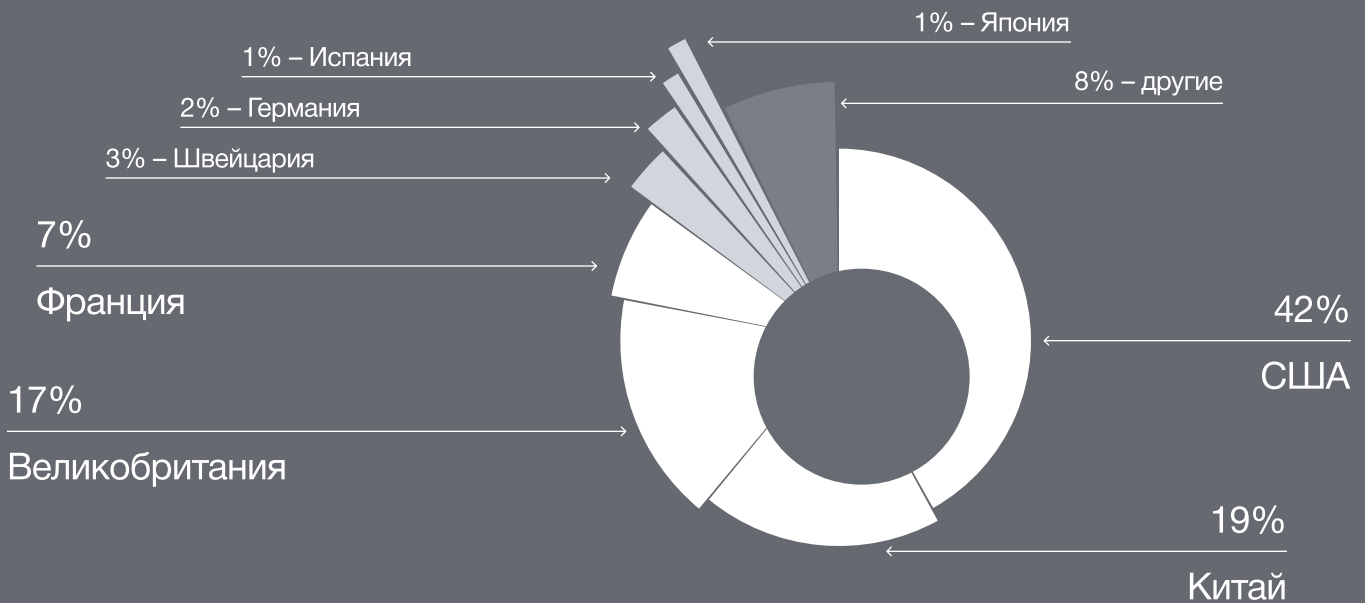
В первой половине 2023 года арт-рынок пережил всплеск активности, когда после локдауна были проданы отложенные аукционные запасы, а крупные ярмарки вернулись к полным программам.

Вторая половина года была значительно медленнее, с прогнозами замедления экономического роста и продолжающимся спадом на рынке недвижимости, что указывает на то, что часть успеха в 2023 году могла быть вызвана открытием экономики после затяжных ограничений.

Онлайн-продажи продолжили расти, достигнув примерно 11,8 млрд \$ в 2023 году, что на 7% больше, чем в 2022 году.

* Источник: 2024 Art Market trends: pp 17-19 (Key findings)

Доли стран на мировом арт-рынке по объему продаж, 2023 г.*



Доли стран (США, Китай, Великобритания и др.) на мировом арт-рынке по объему продаж, 2023 г.

% от совокупного объема продаж



* Источник: Art Basel & UBS report 2024

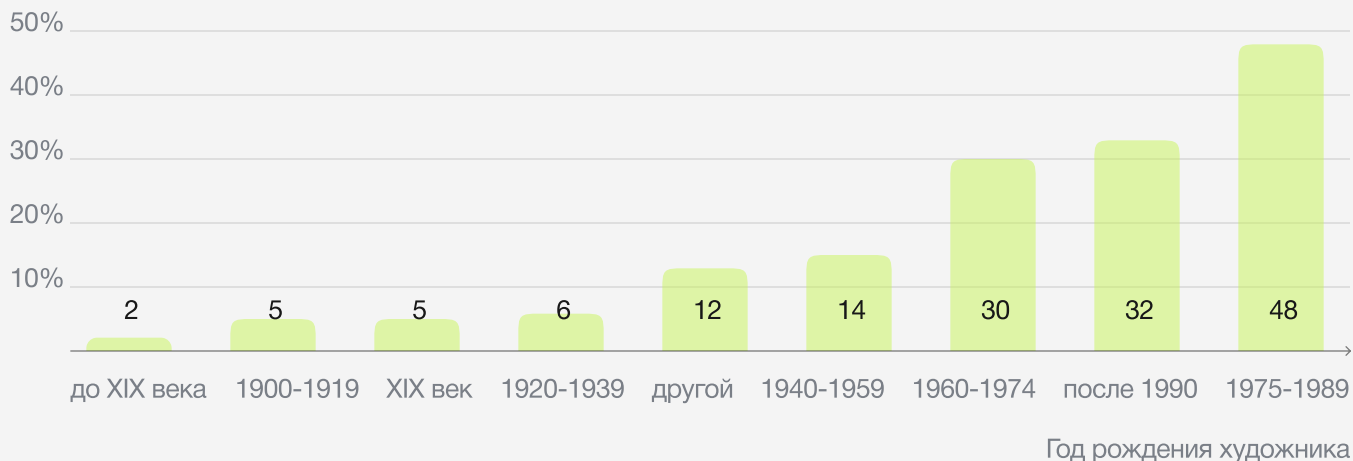
Тенденции

Галереи рассматривают ультрасовременных художников как наиболее важных для своего бизнеса в настоящее время.

Ультрасовременные художники считаются наиболее важными в галерейном бизнесе. Они также доминировали в списке самых востребованных и трендовых художников на Artsy, который был опубликован в прошлом году в The Art Market Recap 2023.*

48% опрошенных галерей отметили художников, родившихся между 1975 и 1989 годами, как самых важных. 32% выделили авторов, родившихся после 1990 года.

Наиболее важные художники для галерей в 2023 г.:



Для 39% опрошенных галерей диапазон от 5 000 \$ до 10 000 \$ является наиболее востребованным. Для такого же количества галерей наиболее востребованным стал сегмент от 5 000 \$ и ниже. Большинство галерей представляют художников совместно с другими галереями.

* Источник: Artsy- Art market Trends 2024
<https://www.artsy.net/article/artsy-editorial-art-industry-trends-2024>

Онлайн-продажи 2022–2024 гг.

Онлайн-продажи сохранили относительно высокую долю, даже несмотря на возвращение живых выставок и арт-ярмарок в регулярный график.

В 2022 году рост онлайн-продаж снизился на 17% до 11 млрд \$.

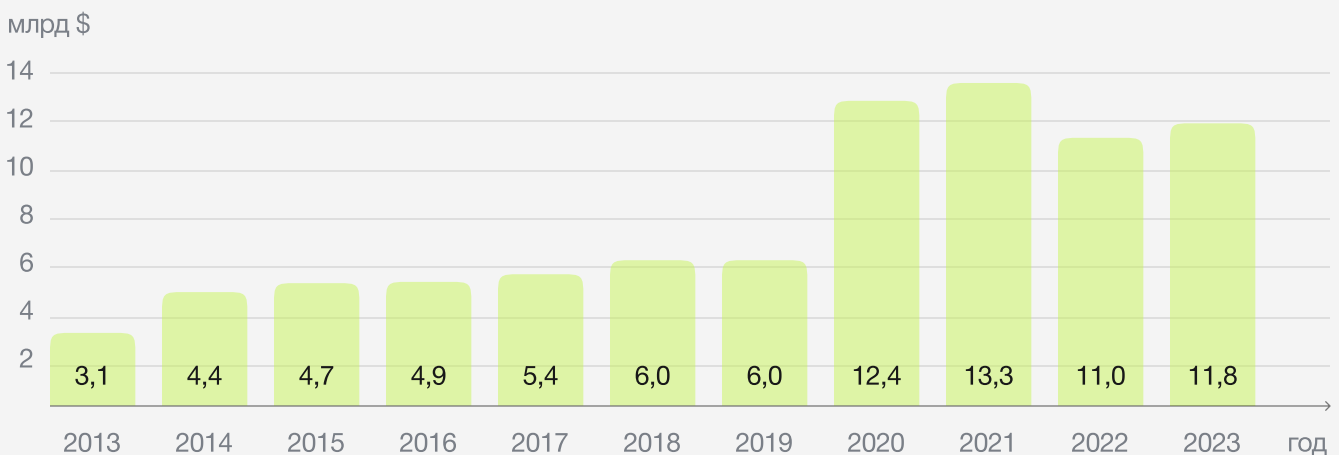
В 2023 году онлайн-продажи продолжили расти, несмотря на спад на рынке.

Общая сумма онлайн-продаж достигла 11,8 млрд \$, что на 7% больше по сравнению с 2022 годом и почти в два раза больше по сравнению с 2019 годом.

91% ставок на аукционах Sotheby's в 2022 году были онлайн (по сравнению с 44% в 2017 году). Точно так же, на аукционах Christie's 75% ставок в 2022 году были онлайн, по сравнению с 45% в 2018 году.

Доля онлайн-продаж от общей суммы оборота арт-рынка увеличилась до 18%, что на 2% больше по сравнению с 2022 годом.

Объем мирового онлайн-рынка искусства 2013–2023 гг.*

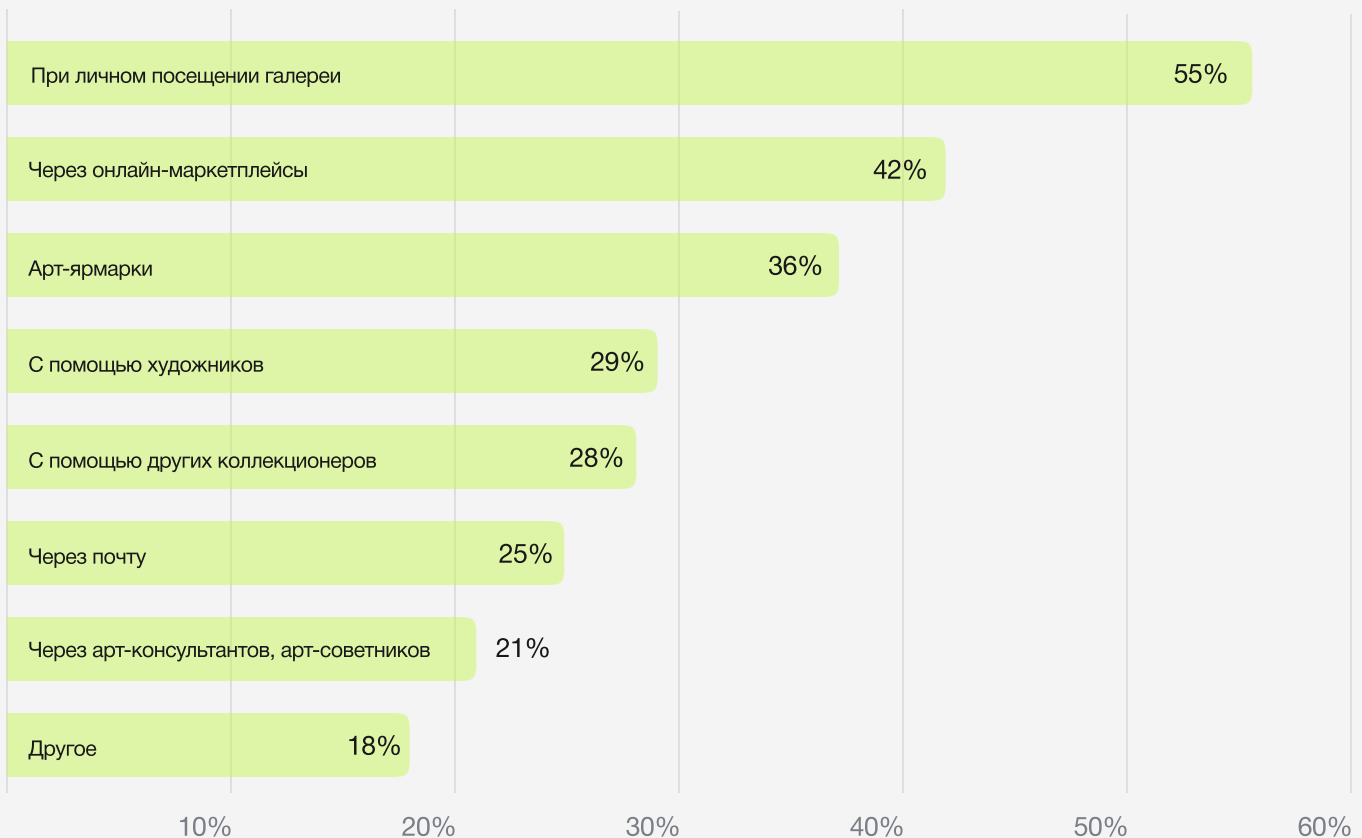


* Источники:
Artsy- Art market Trends 2024
<https://www.artsy.net/article/artsy-editorial-art-industry-trends-2024>

UBS & Art Basel
2023 Art Market trends

Art Basel & UBS report 2024

Самые эффективные способы поиска новых клиентов:*



Онлайн-торговля превосходит художественные ярмарки как эффективный способ для галерей найти новых клиентов.

55% галеристов считают личные посещения наиболее эффективным способом знакомства с новыми клиентами.

42% выбрали онлайн-рынки в качестве самого эффективного варианта поиска новых клиентов.

36% предпочли для знакомства с новыми клиентами художественные ярмарки.

54% галеристов отметили электронную коммерцию как растущий источник продаж.

38% галерей считают таким источником художественные ярмарки.

* Источник: Artsy- Art market Trends 2024
<https://www.artsy.net/article/artsy-editorial-art-industry-trends-2024>

Общее богатство

В 2022 году произошло 11%-е снижение общего богатства до 41,8 трлн \$. Даже среди самых богатых людей мира ощущается влияние геополитической и экономической ситуации:*

Число миллиардеров по данным Forbes снизилось на 1% в период с марта 2022 года до марта 2023 года.

Общий объем богатства миллиардеров так же показал снижение почти на 4% за тот же период.

Страны-лидеры по количеству миллиардеров:

США

Наибольшее количество миллиардеров — 735 человек с совокупным состоянием 4,5 трлн \$

Китай

Второе место по числу миллиардеров — 562 человека, контролирующих около 2 трлн \$

Индия

Третье место 169 миллиардеров, чье совокупное состояние составляет 675 млрд \$

Коллекционеры искусства

По оценкам Deloitte, состояние UHNW**, связанное с искусством и коллекционированием, составило 2,174 трлн \$ в 2022 году. Прогнозируется, что к 2026 году эта цифра может вырасти до 2,861 трлн \$ из-за:

1. Увеличения числа UHNW по всему миру и роста их доли богатства, направленного на искусство и коллекционные предметы.
2. Увеличения стоимости предметов искусства.

Согласно отчету Knight Frank The Wealth Report 2023, в среднем по миру 5% капитала выделяется на искусство и другие коллекционные предметы. Однако, по данным Deloitte, в среднем это значение составляет 10,9% (8,6% для частных банков и 13,4% для семейных офисов).***

* Источник: 2023 Survey of global collecting, Art Basel & UBS

** UHNWI — Ultra High Net Worth Individuals. Это суперсостоятельные люди, капитал которых превышает \$30 млн.

*** Источник: <https://www.deloitte.com/ru/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html>

Мотивы коллекционеров HNW*

37% коллекционеров

Выделяют самовыражение и личное удовольствие как основной мотив покупки

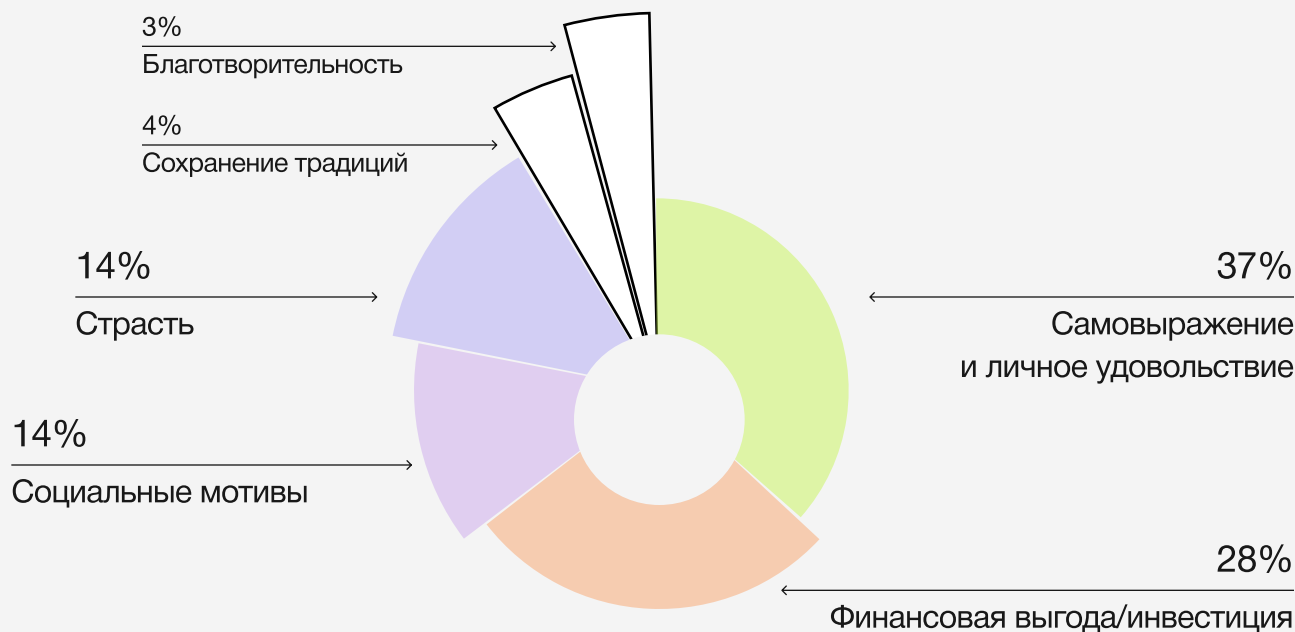
28%

Преследуют финансовые мотивы

14%

Отметили социальные и сетевые мотивы**

Мотивации коллекционеров HNW покупать искусство в 2023 г.:



Источник: Art Basel & UBS report 2024

* High Net Worth Individuals — наиболее состоятельные люди (состояние от \$1 млн до \$30 млн)

** 2023 Survey of global collecting, Art Basel & UBS

Типы коллекционеров в 2023 году

Art Basel

44% — исследователи: изучают художников перед приобретением их работ, включая изучение их биографии, галерейного представительства и других аспектов их карьеры (по сравнению с 37% в 2021 году, что может указывать на более осторожный подход к коллекционированию).

18% — импульсивные покупатели: принимали быстрые решения о покупке, основываясь на конкретных произведениях искусства, с которыми они сталкивались или которые им показывали (снижение на 3% по сравнению с 2021 годом).

24% — знатоки: активно ищут лучшие произведения искусства от ведущих художников.

10% — инвесторы: активно ищут произведения искусства, которые будут расти в цене и приносить финансовую прибыль.

4% — меценаты: коллекционируют, чтобы поддерживать группы художников (например, художников в местной арт-сцене или определенной демографической группе).

Несмотря на низкую долю инвесторов среди опрошенных коллекционеров, многие активно покупали и продавали произведения из своих коллекций в период с 2022 по 2023 год. 48% — перепродали свои работы за этот период.

Срок удержания работ

Для 39% коллекционеров средний срок удержания работ составил менее 3 лет. В 2021 году на такой срок удерживали произведения только 30% коллекционеров. Большинство коллекционеров (83%) удерживают свои работы в течение 5 лет.

30% коллекционеров HNWI* использовали кредиты или займы для финансирования покупки искусства в 2022 и 2023 годах. Для тех, кто использовал кредиты, средняя доля стоимости коллекций, финансируемая за счет кредитов, составила 29%.

* HNWI — High Net Worth Individuals, держатели финансовых активов стоимостью более 1 миллиона долларов США.
<https://www.deloitte.com/ru/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html>

Размер, состав коллекции

Средний размер коллекций на всех рынках составляет 48 произведений.

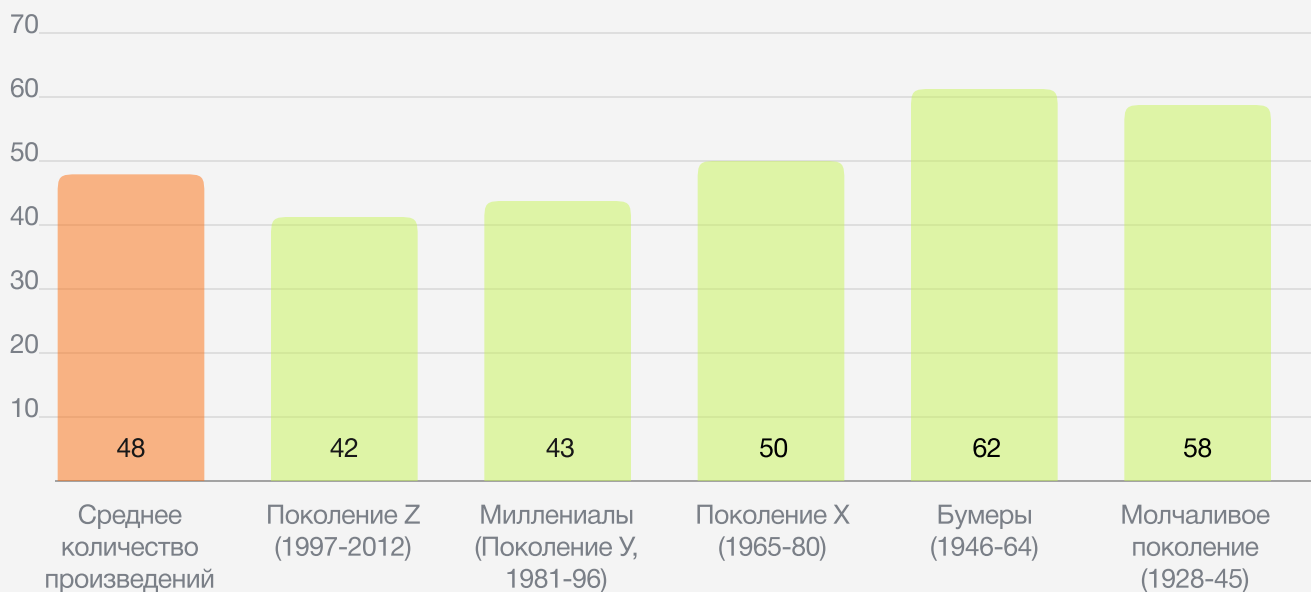
Около четверти коллекционеров HNW имели коллекции из 100 произведений и более.

Наименьший размер коллекций отмечен в Сингапуре: в среднем 39 произведений.

Наибольший размер коллекций — в Тайване: 65 произведений в среднем.

Средний размер коллекций у разных поколений в 2023 году:*

Количество работ



* Источник: Art Basel & UBS report 2024

Содержание коллекций

На всех рынках 62% произведений составляют уникальные работы в традиционных медиумах (картины, скульптуры и работы на бумаге).*

Картины снова стали крупнейшей областью коллекционирования (в среднем 36%).

Их доля варьировалась от 52% в материковом Китае до 26% в Германии.

Печати, тиражные работы и фотографии составили 16% коллекций HNW. Их доля варьировалась от 10% в материковом Китае до 20% у коллекционеров из Бразилии и Тайваня.

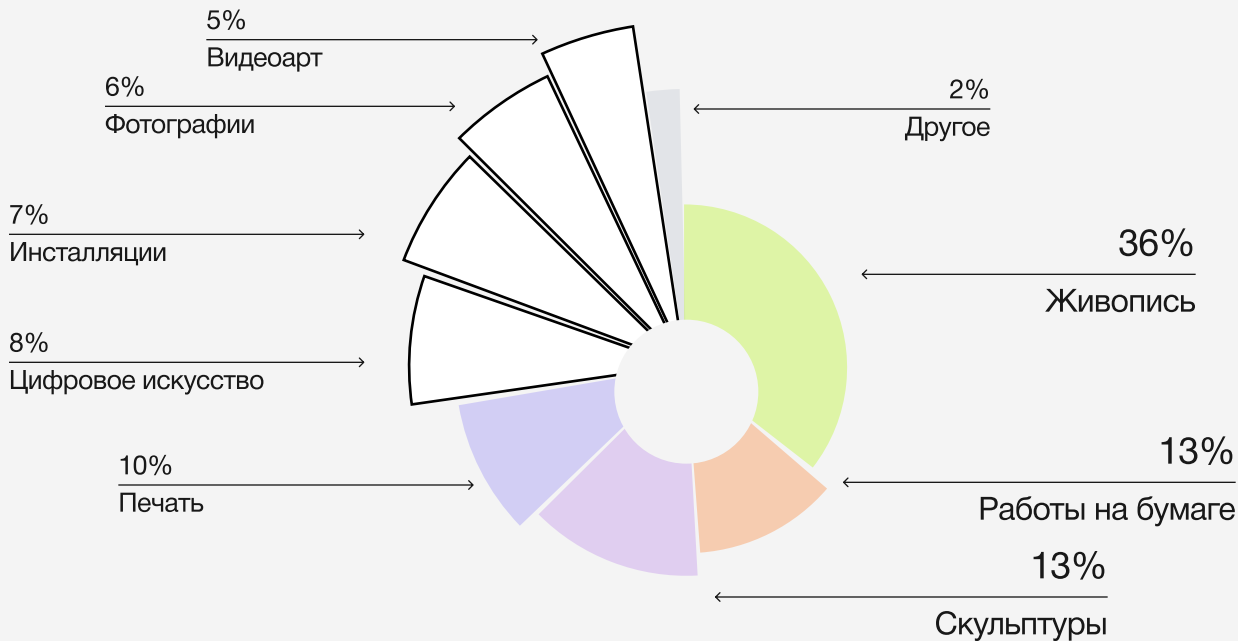
Доля печатных и тиражных экземпляров оставалась стабильной по сравнению с предыдущими опросами.

Доля фотографических работ в коллекциях упала с 8% в 2022 году до 6% в 2023 году.

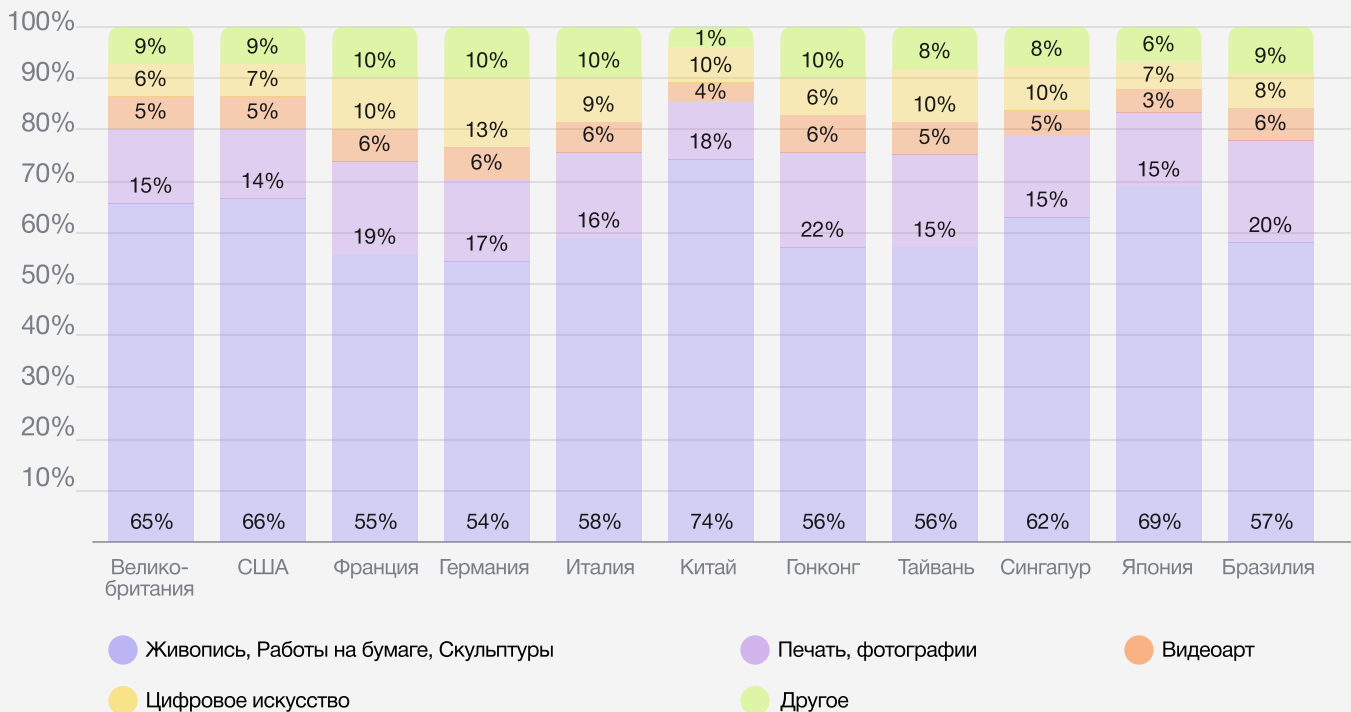
В плане новых добавлений к коллекциям в 2022 и 2023 годах картины оставались самой крупной областью расходов на всех рынках.

* Источник: Art Basel & UBS report 2024

Доля различных медиумов в коллекциях в 2023 году:



Доля различных медиумов в коллекциях в 2023 году по странам:



Цифровое искусство

Доля цифрового искусства упала до 8% в 2023 году после пика в 15% в предыдущем году.

Снижение произошло во всех регионах, с большими сокращениями на крупных рынках. Коллекционеры из Тайваня и Бразилии, которые сообщили о самых высоких долях в 2022 году, также показали значительные снижения, более чем на 10%.

После огромной волны активности в 2021 году интерес к NFT продолжил снижение и в 2023 году, с падением стоимости и объема продаж на платформах NFT. Данные показывают, что на платформах NFT на базе Ethereum к середине 2023 года продажи NFT упали до самого низкого уровня с января 2021 года. Количество уникальных покупателей упало с более чем 40 000 во время пика до менее 2 000 к середине 2023 года.

Большинство коллекционеров сосредоточилось на более традиционных медиумах, особенно на картинах.

Wealth management тенденции 2022-2023 гг.*

63% управляющих богатством интегрировали искусство в свое предложение по управлению благосостоянием (67% частных банков и 60% семейных офисов). Из них 75% уже предлагают широкий спектр целостных услуг.

76% коллекционеров и 73% профессионалов в области искусства рассматривают рост инфляции как повод для увеличения интереса к искусству как классу активов.

Искусство является способом сохранения капитала, а не инвестицией, по мнению 44% коллекционеров (по сравнению с 30% в 2021 году) и 47% профессионалов в области искусства (по сравнению с 37% в 2021 году).

68% управляющих богатством сказали, что диверсификация активов является одним из самых убедительных аргументов для включения искусства и коллекционных предметов в традиционное управление богатством (62% в 2021 году).

Проблемы интеграции искусства в управление благосостоянием**:

1. Отсутствие регулирования;
2. Отсутствие прозрачности;
3. Отсутствие внутреннего интереса, вызванное недостаточным пониманием выгод;
4. Недостаток опыта у управляющих богатством;
5. Проблемы оценки подлинности, отсутствия провенанса, подделок;
6. Отсутствие международных стандартов в области профессиональной квалификации на арт-рынке.

* Источник: <https://www.deloitte.com/lu/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html> Wealth management trends

** Источник: <https://www.deloitte.com/lu/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html> Wealth management trends

Искусство как актив

Тенденции на мировом рынке искусства и в финансовом секторе:

Искусство

- Глобализация, демократизация
- Доверие, прозрачность, регулирование, профессионализм
- Цифровизация, токенизация
- Новая экономическая реальность для культурных институтов, мягкой силы культуры, мирового культурного наследия
- Креативные секторы, культурные и умные города

Финансы

- Искусство как актив
- Увеличение класса сверхбогатых покупателей, новое поколение
- Управление рисками, коллекциями, активами
- Кредитование под залог искусства, импакт-инвестиции и долевое владение
- Налоговая и имущественная помощь, филантропия и устойчивое развитие

Новое поколение коллекционеров может воспринимать искусство как альтернативный класс капиталовложений, как сейчас, так и в будущем:*

В 2023 году 83% молодых коллекционеров (до 35 лет) заявили, что инвестиционная доходность является ключевой мотивацией (по сравнению с 50% в 2021 году).

61% молодых коллекционеров сказали, что диверсификация портфеля важна (по сравнению с 51% в 2021 году).

51% молодых коллекционеров заявили, что они рассматривают искусство как безопасное вложение в периоды неопределенности (по сравнению с 34% в 2021 году).

В течение 2023 года семейные офисы (22%) проявляли более высокий интерес к расширению инвестиционных услуг в области искусства (арт-фонды, управляемые счета, инвестиции с социальным воздействием, долевое инвестирование и т. д.) по сравнению с частными банками (14%).

* Источник: Deloitte Art & Finance report 2023
<https://www.deloitte.com/lu/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html> Wealth management trends

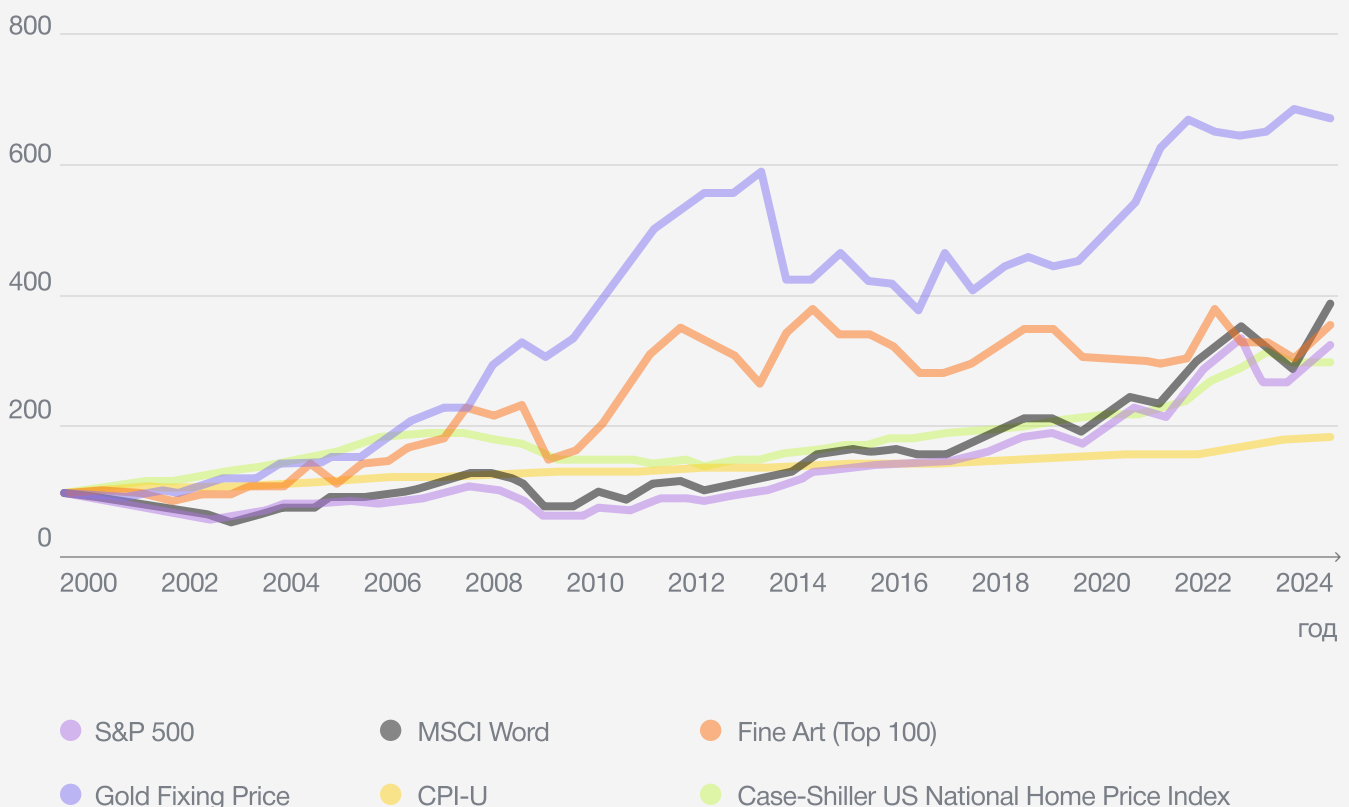
Индекс Artnet for Fine Art как показатель доходности

Рынок изобразительного искусства превзошел показатели S&P 500 в период с января 2022 года по июль 2023 года:

▲ Доходность искусства выросла на 4,2% ▼ S&P 500 потерял 6,6% за тот же период

Несмотря на рост инфляции и более высокие процентные ставки, цены на искусство пострадали меньше, чем другие классы активов в этот период экономического стресса и продемонстрировали способность этого класса активов частично выступать в роли эффективной защиты.

Индекс Изобразительного искусства Artnet*



* Источник: Deloitte Art & Finance report 2023

Кредитование под залог произведений искусства

Рынок кредитования под залог искусства может достичь 29 млрд \$ к концу 2023 года*:

Общий размер непогашенных кредитов под залог искусства по оценкам Deloitte достиг от 29,2 до 34,1 млрд \$ в 2023 году, что на 11% больше по сравнению с 2022 годом.

В условиях неопределенной и нестабильной экономической среды ликвидность может поддерживать рост рынка кредитования под залог искусства в ближайшие два года.

С момента последнего отчета в 2021 году общий рынок кредитования под залог искусства рос на 10,3% ежегодно.

Технологии

Достижения, наблюдаемые на пересечении искусства и технологий, будут способствовать будущему развитию индустрии искусства и финансов. 81% управляющих богатством, 79% коллекционеров и 83% профессионалов искусства заявили, что технологии могут стать катализатором для повышения прозрачности на рынке искусства.

В 2023 году 64% опрошенных управляющих богатством заявили, что технологии могут стать катализатором для включения активов, связанных с искусством и коллекционными предметами, в их существующие услуги по управлению богатством.

Поколение NextGen коллекционеров стимулирует цифровую трансформацию: 80% молодых коллекционеров верят в блокчейн как реестр активов для искусства и коллекционных предметов, и еще 79% видят в быстрых разработках технологий идентификации произведений искусства инструменты для решения многих текущих неэффективностей на современном арт-рынке.

* Источник: <https://www.deloitte.com/lu/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html>
Deloitte Art Market trends, <https://www.deloitte.com/lu/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html>

Что привнесли технологии на арт-рынок?

1	2	3	4
Большие данные, аналитические инструменты и ИИ для поддержки оценки и мониторинга рисков	Онлайн-продажи, электронная коммерция	Виртуальная и дополненная реальность (VR/AR)	Технологии блокчейн

58% управляющих богатством заявили, что, по их мнению, блокчейн, используемый для улучшения отслеживания провенанса произведений искусства, окажет наибольшее влияние на развитие услуг по управлению богатством и искусством в будущем. Для сравнения, в 2019 году так считали только 18% управляющих богатством.*

43% сказали, что воздействие блокчейна как инструмента децентрализованных финансов (DeFi) позволит им более эффективно интегрировать активы искусства в управление благосостоянием.

70% управляющих капиталом, 81% арт-профессионалов и 80% коллекционеров считают, что технологии блокчейна помогут решить проблемы, связанные с подлинностью произведений искусства.

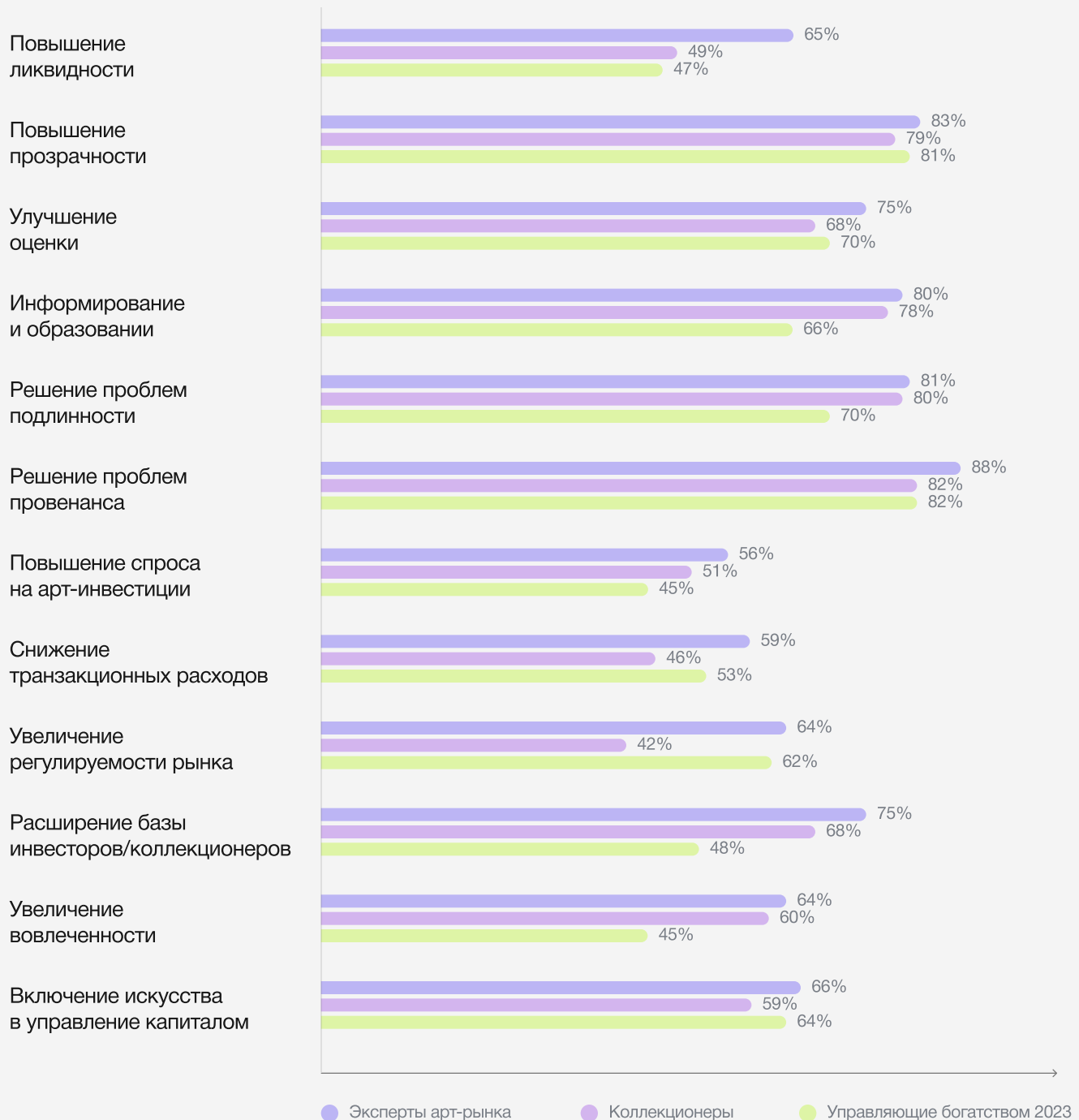
Использование блокчейн-технологий в качестве инфраструктурного инструмента для платежей, роялти, верификации KYC и AML, а также для хранения информации о провенансе и собственности на физические произведения искусства.

Растущий интерес к токенизации реальных активов:

Высокая волатильность на рынке криптоактивов и крах централизованных DeFi-бирж в 2022 году привели к тому, что в последние месяцы внимание было смещено в сторону реальных активов (RWAs) на блокчейне. Это было названо одним из самых захватывающих примеров использования блокчейн-технологий, и, по данным отчета Boston Consulting Group, рынок RWAs на блокчейне может достичь от 4 до 16 триллионов \$ к 2030 году.

* Источник: <https://www.deloitte.com/lu/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html>
Deloitte Art Market trends, <https://www.deloitte.com/lu/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html>

Аспекты арт-рынка, на которые технологии окажут наибольшее влияние*



* Источник: Deloitte Art & Finance report 2023

Способы инвестирования

Долевое владение

Рост цен, наблюдаемый на арт-рынке за последнее десятилетие, привел к тому, что произведения искусства инвестиционного класса стали слишком дорогими для большинства коллекционеров и инвесторов, чтобы покупать их полностью. Однако спрос на инвестиции остается высоким, что приводит к появлению новых регулируемых инвестиционных моделей, которые позволяют инвесторам продолжать инвестировать в эти активы.

Долевое владение позволяет покупателям расширять и диверсифицировать свою базу активов, сокращая расходы на покупку, обслуживание и управление, а также снижая риски, связанные с единоличным владением дорогими произведениями искусства.

Модель долевого владения искусством была протестирована в период с 2009 по 2012 год на китайском арт-рынке. Первоначально инвесторы могли вкладывать средства в акции произведений искусства, которые можно было обменивать на определенных биржах. Однако правительство Китая ужесточило регулирование рынка в 2012 году в ответ на волатильность цен и спекулятивное поведение. В результате большинство бирж закрылись. Те, что остались, теперь работают по очень разным операционным моделям, чтобы соответствовать необходимым нормативным требованиям.*

В последние три года наблюдается заметный глобальный интерес к теме долевого инвестирования в искусство и коллекционные предметы. Появились новые инициативы, некоторые из которых впервые контролируются финансовыми регуляторами в Европе, США и Азии. Это свидетельствует о том, что мы можем вступить в новую эру долевого владения в искусстве и коллекционных предметах, которая, скорее всего, на этот раз достигнет массового принятия.


* Источник: <https://www.deloitte.com/lu/en/services/financial-advisory/research/art-finance-report.html>

Молодые коллекционеры более открыты новым моделям инвестиций в искусство:

Интерес к долевному владению среди молодых коллекционеров, опрошенных в 2023 году, значительно выше, чем у старших коллекционеров.

Из-за развивающегося характера отрасли долевого владения, только 23% управляющих богатством заявили, что считают доленое владение и токенизацию искусства интересными инвестиционными продуктами для своих клиентов. При этом интерес к долевному владению вырос у профессионалов искусства (с 26% в 2021 году до 34% в 2023 году).

Коллекционеры остаются немного более осторожными, при этом 21% считают, что это будет интересный инвестиционный продукт.

 Deloitte оценивает текущий регулируемый рынок долевого владения произведениями искусства и коллекционными предметами более чем в 1 млрд \$.

Несколько более устоявшихся платформ долевого владения удвоили свои активы с 2020 года.

2018 год стал поворотным в долеом владении искусством, когда компания Masterworks запустила продукт, регулируемый SEC, который первоначально позволял инвесторам приобретать долю произведения Энди Уорхола 1979 года "1 Colored Marilyn (Reversal Series)". Компания получила реальную популярность только через два года после запуска. Сегодня спрос вырос, и компания предлагает доли в более чем 300 различных произведениях искусства на сумму чуть менее 815 млн \$.

Прямое инвестирование

88% коллекционеров и 83% профессионалов в области искусства по-прежнему считают полное владение предпочтительным вариантом для инвестирования в искусство.

87% опрошенных семейных офисов заявили, что предпочитают вкладывать средства напрямую в физические произведения искусства и коллекционные предметы.

77% управляющих богатством отметили, что их клиенты предпочитают инвестировать в физические произведения искусства.

Инвестиции в искусство, сочетающие эмоциональную ценность владения с потенциальными финансовыми характеристиками (сохранение стоимости, диверсификация, защита от инфляции и инвестиционные доходы), чрезвычайно привлекательны для существующих коллекционеров и специалистов по искусству.



Актеры рынка: Художники



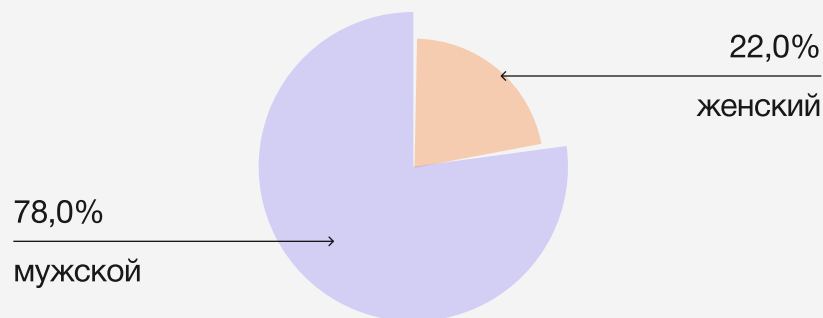
Александра Грановская
«Душа помнит»
2024

Key findings

Для данного раздела отчета наши эксперты провели анализ рынка за 2023–2024 годы, в рамках которого отобрали 60 художников — их рынки показали впечатляющие результаты в период проведения исследования.

Распределение художников по гендеру:

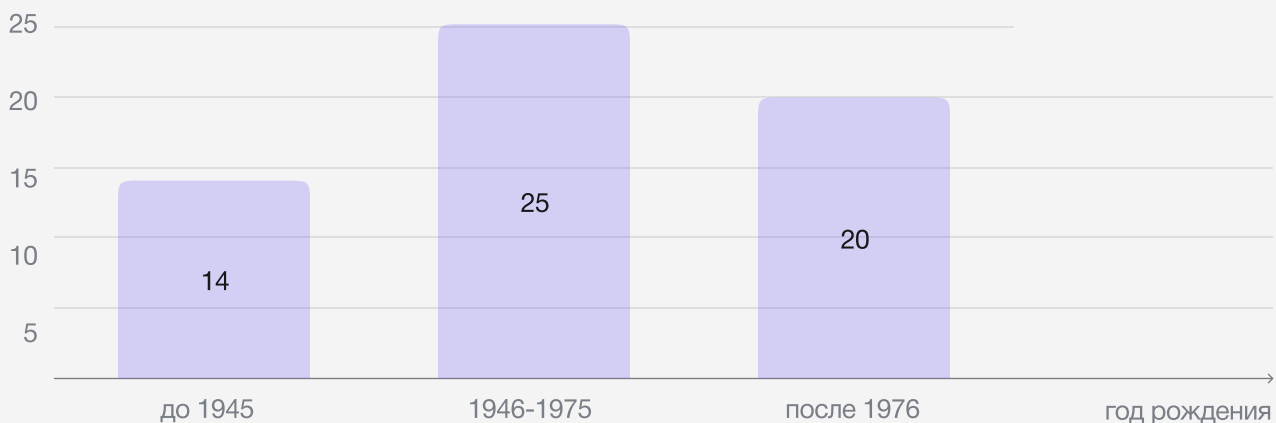
Среди 59 художников нашей выборки большинство — 78% — мужчины, а женщины составляют 22%.



Год рождения

Большая часть художников выборки, 39 художников, родились до 1975 года. Из них 23,7% относятся к рожденным в период Modern / искусство начала 20-го века (родились между 1900 и 1945 годами), 42,4% — в период Postwar & Contemporary / послевоенное искусство (родились между 1945 и 1975 годами) и 33,9% — в период Ultra-Contemporary / ультрасовременное искусство (родились после 1975 года).

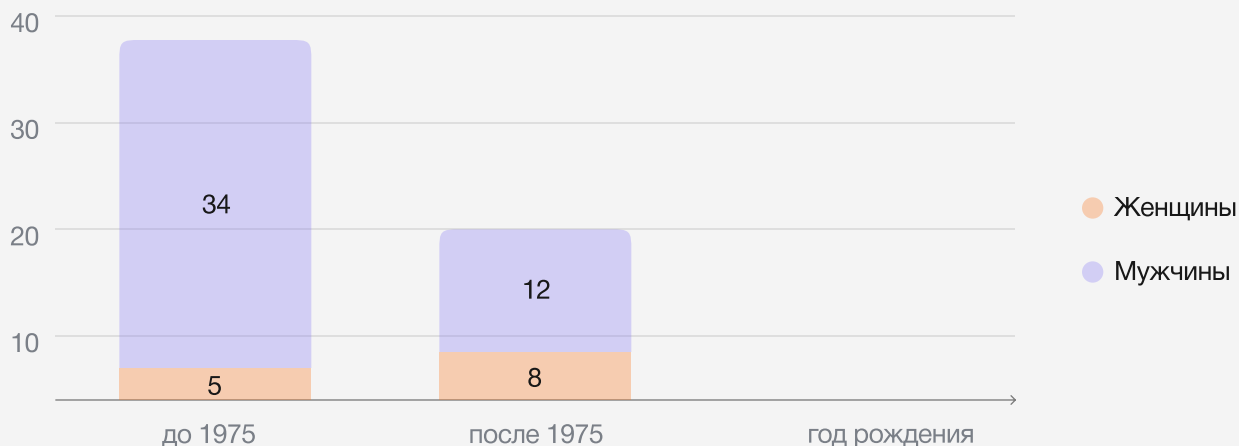
Количество художников



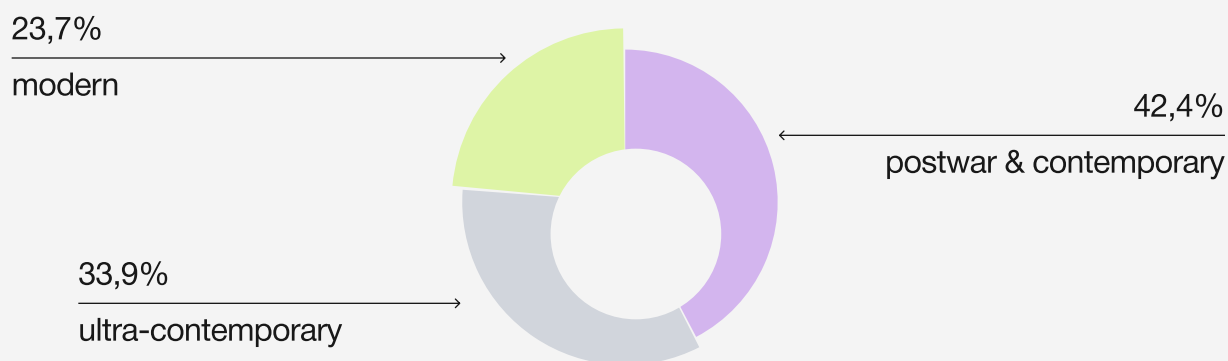
Год рождения и гендер

Гендерный дисбаланс наиболее заметен среди художников, родившихся до 1975 года, подавляющее большинство, а именно 87% — мужчины. Среди ультрасовременных художников доля мужчин-художников составляет 60%.

Количество художников

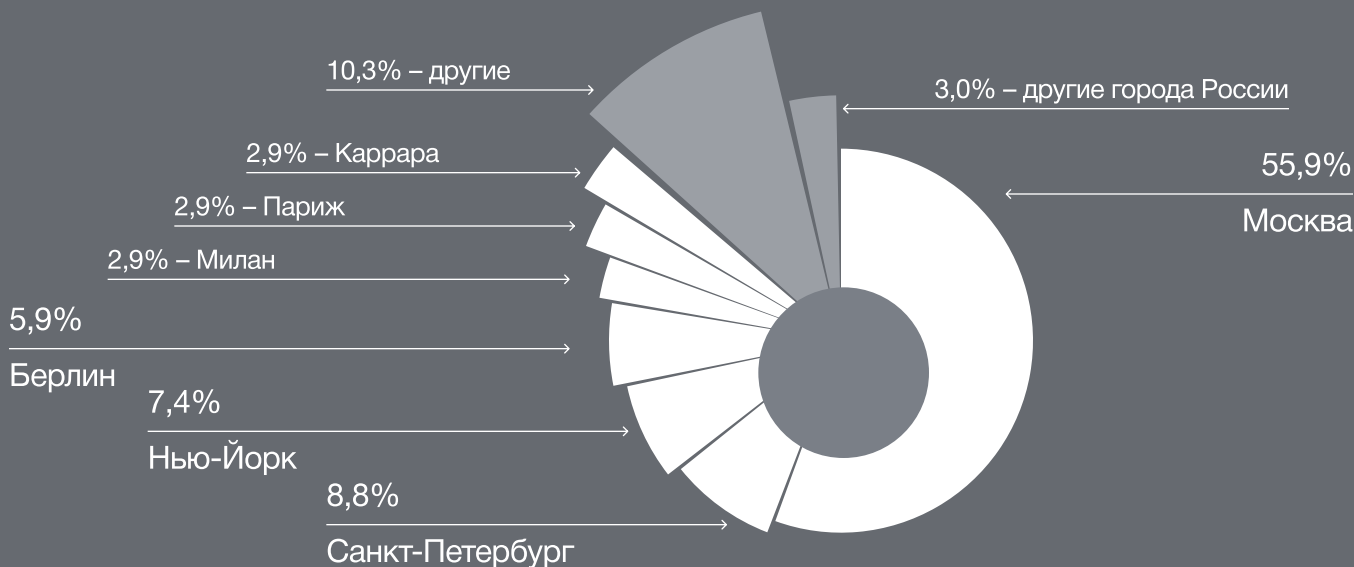


Период творчества



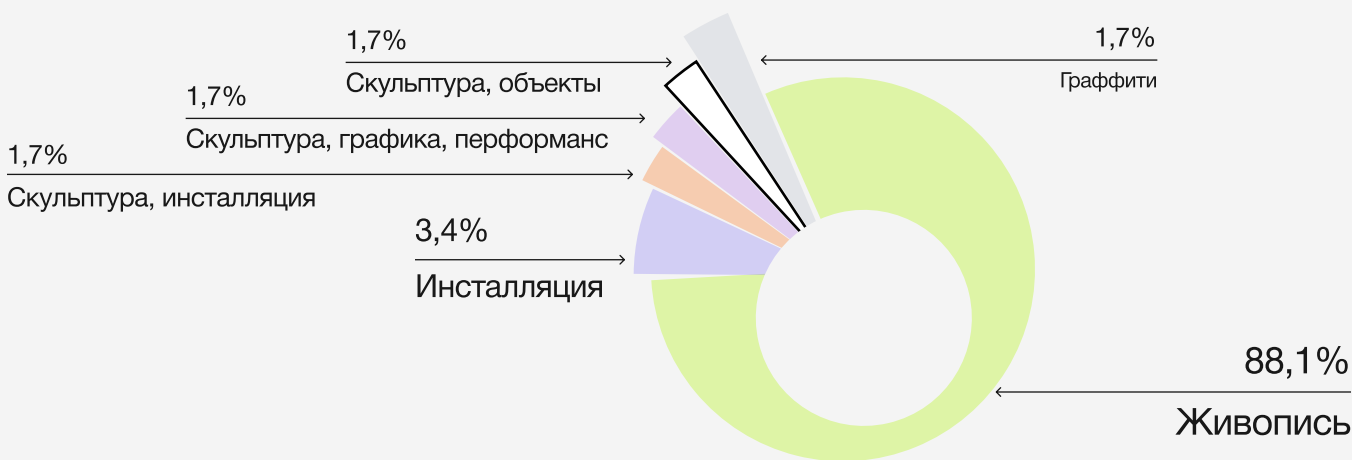
Локация

Большая часть художников, рассматриваемых в рамках отчета, живут и работают в Москве — 55,9%. Около 10% художников, рассматриваемых в рамках отчета, живут и работают в других городах России, остальные 36% — в странах ЕС, Великобритании и США.



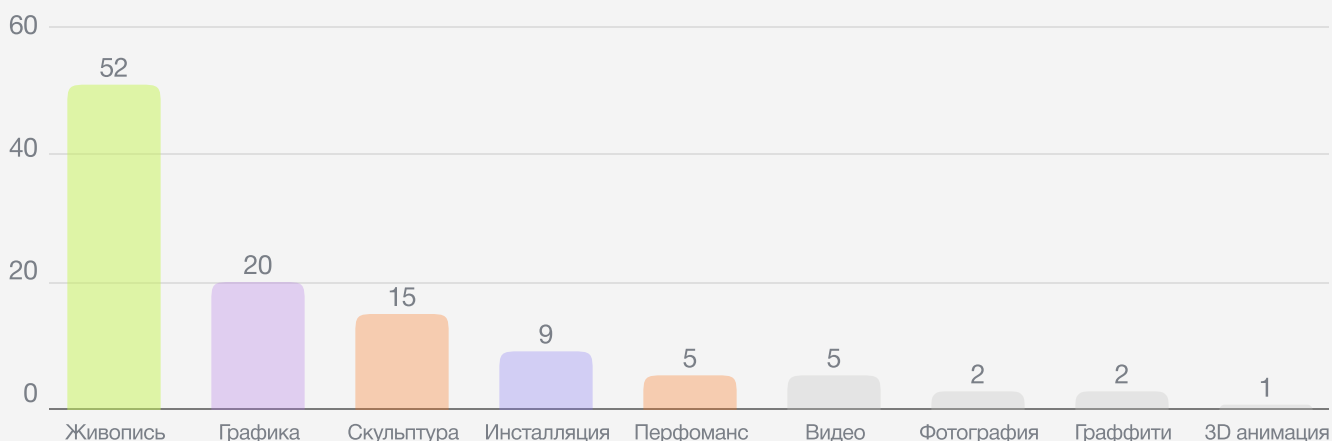
Медиа

Наиболее популярным среди художников оказался медиум живописи — в нем работает более половины художников, рассматриваемых в отчете.



На данной диаграмме представлены основные медиа, с которыми работают художники выборки:

Художники



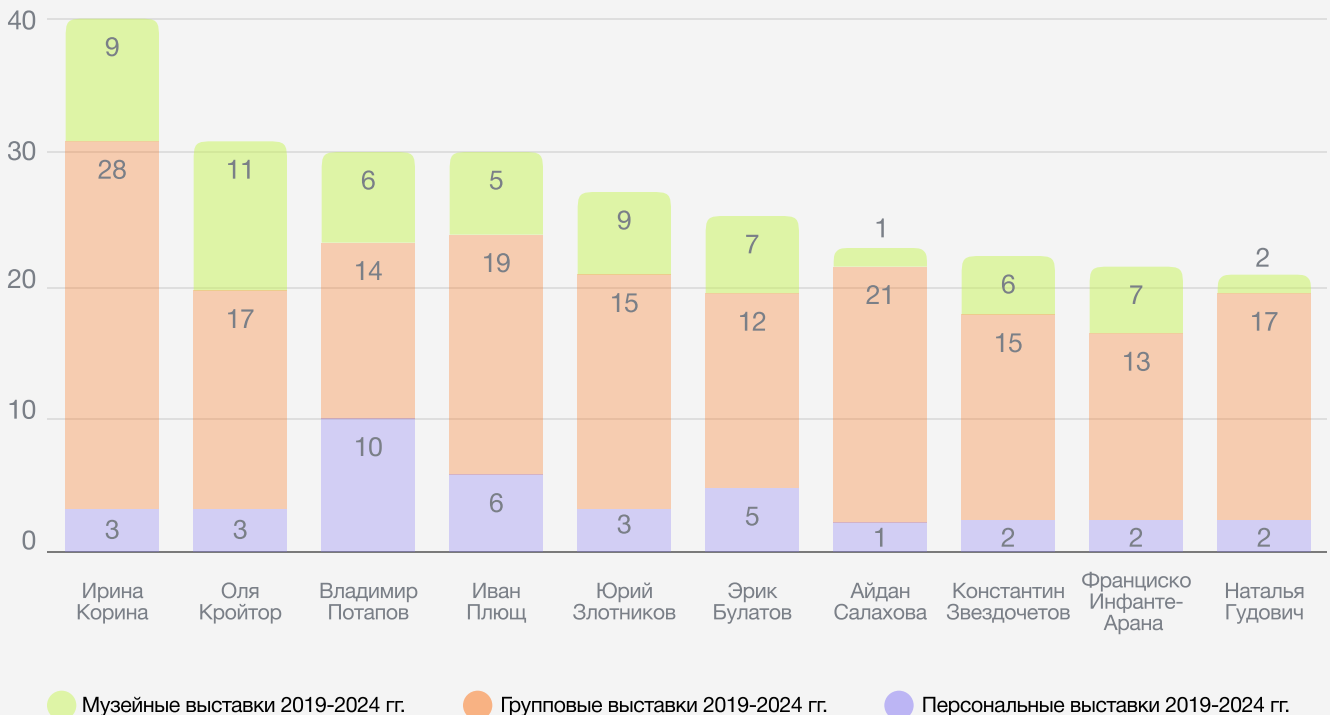
Рейтинги

Топ-10 художников с самой высокой выставочной активностью:

В данном рейтинге представлены художники с самой высокой выставочной активностью за последние 5 лет:

1. Ирина Корина
2. Оля Кройтор
3. Владимир Потапов
4. Иван Плющ
5. Юрий Злотников
6. Эрик Булатов
7. Айдан Салахова
8. Константин Звездочетов
9. Франциско Инфанте-Арана
10. Наталья Гудович

Количество выставок

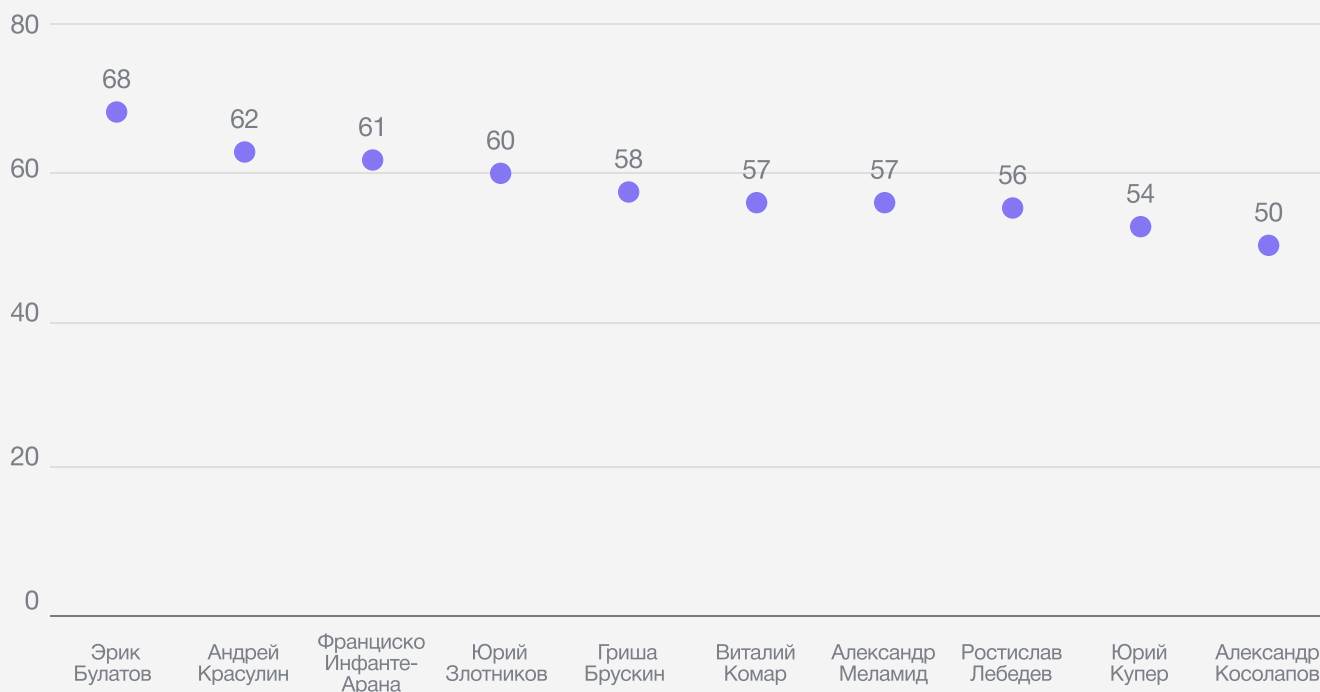


Топ-10 художников из нашей выборки с самой продолжительной карьерой:

1. Эрик Булатов
2. Андрей Красулин
3. Франциско Инфанте-Арана
4. Юрий Злотников
5. Гриша Брускин
6. Виталий Комар
7. Александр Меламид
8. Ростислав Лебедев
9. Юрий Купер
10. Александр Косолапов

10 художников с самыми долгими карьерами в искусстве:

Лет практики художника

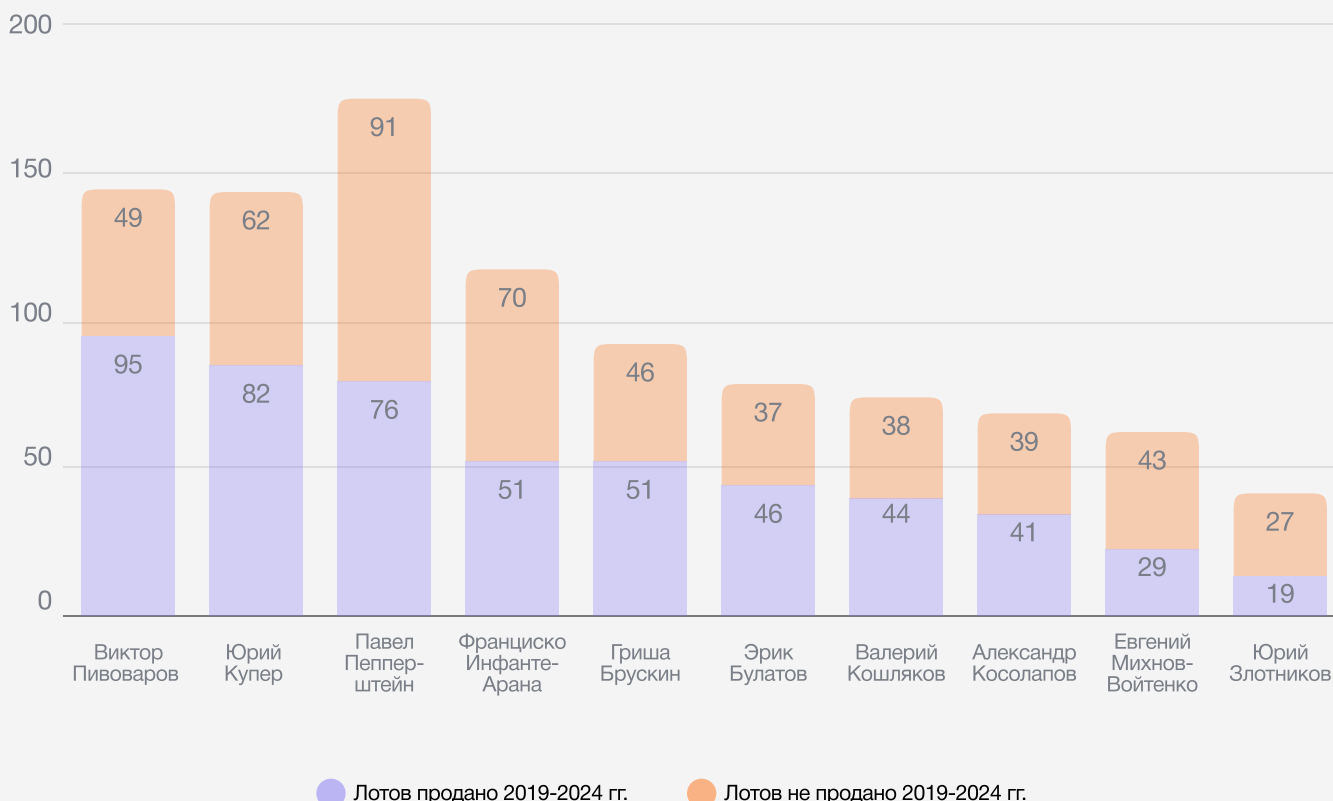


Топ-10 художников с самой активной динамикой продаж на вторичном рынке:

1. Виктор Пивоваров
2. Юрий Купер
3. Павел Пепперштейн
4. Франциско Инфанте-Арана
5. Гриша Брускин
6. Эрик Булатов
7. Валерий Кошляков
8. Александр Косолапов
9. Евгений Михнов-Войтенко
10. Юрий Злотников

Продажи. Лидеры выборки по количеству проданных на аукционах работ 2019–2024 гг.

Количество работ, выставленных на аукционы

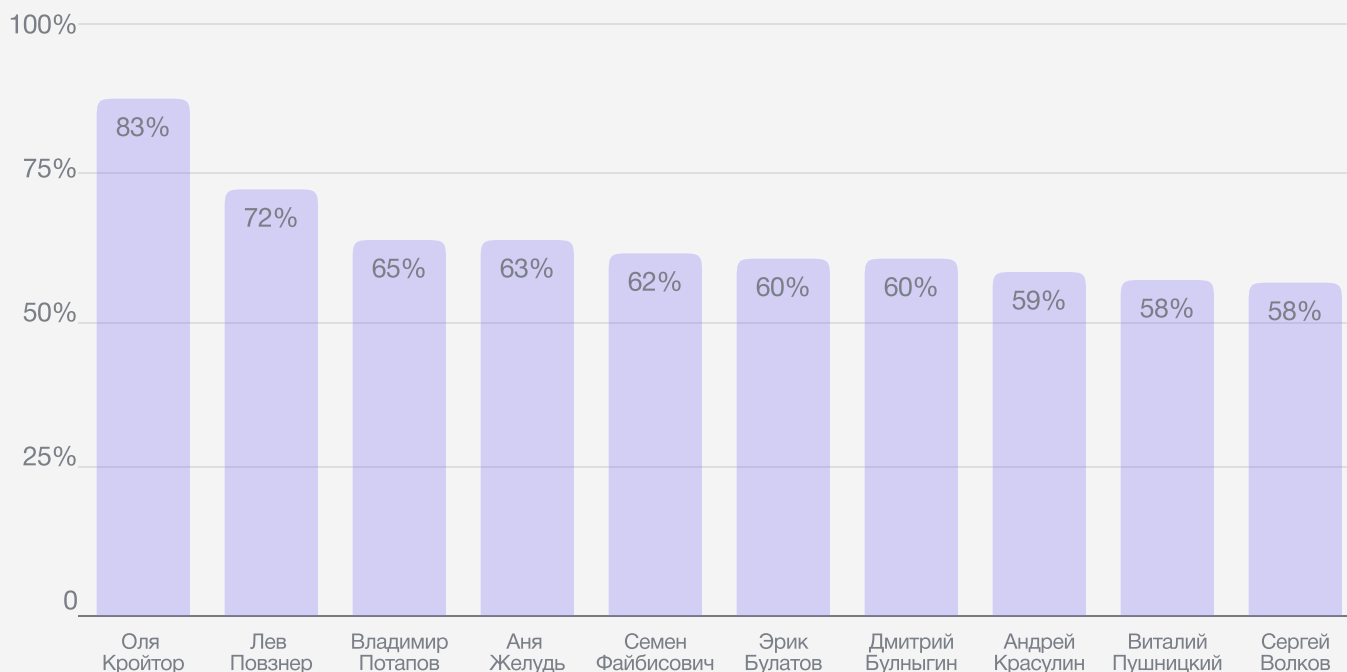


Топ-10 художников с самой высокой ликвидностью за рассматриваемый период:

1. Оля Кройтор
2. Лев Повзнер
3. Владимир Потапов
4. Аня Желудь
5. Семен Файбисович
6. Эрик Булатов
7. Дмитрий Булныгин
8. Андрей Красулин
9. Виталий Пушницкий
10. Сергей Волков

10 художников с самой высокой ликвидностью за рассматриваемый период:

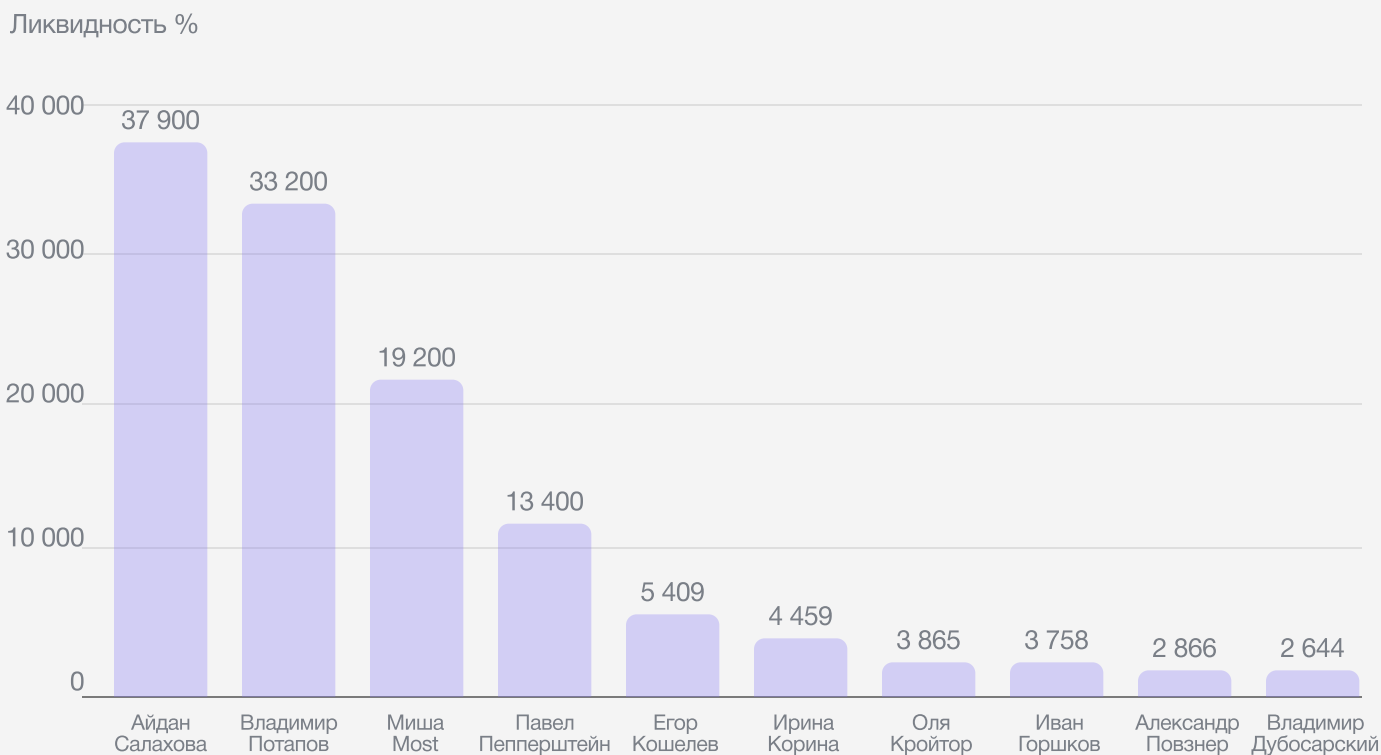
Ликвидность %



Топ-10 художников с самым высоким количеством подписчиков в социальной сети Instagram:*

1. Айдан Салахова
2. Владимир Потапов
3. Миша Most
4. Павел Пепперштейн
5. Егор Кошелев
6. Ирина Корина
7. Оля Кройтор
8. Иван Горшков
9. Александр Повзнер
10. Владимир Дубосарский

10 художников с самым высоким количеством подписчиков:



* Источник: Данные на 1 октября 2024 года.

Социальная сеть Instagram запрещена на территории РФ. Meta Platforms Inc. признана в РФ экстремистской.

Акторы рынка: Коллекционеры



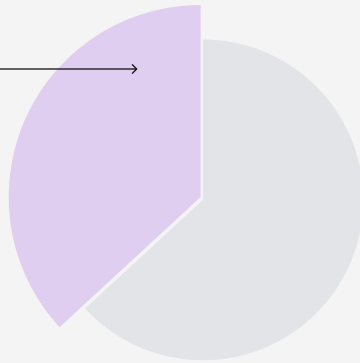
Николай Прокофьев
«Эхо стен»
2022

Коллекционеры

В данном разделе отчета мы выделили 35 активных* коллекционеров, чьим фокусом внимания являются российские художники, которых можно отнести к периодам modern, postwar & contemporary и ultra-contemporary. Часть информации была собрана из открытых источников, также наши эксперты связались со всеми представленными коллекционерами для подтверждения информации.

Из 35 опрошенных коллекционеров 37% подтвердили информацию, а 63% оставили запрос наших аналитиков без ответа.

37% подтверждено



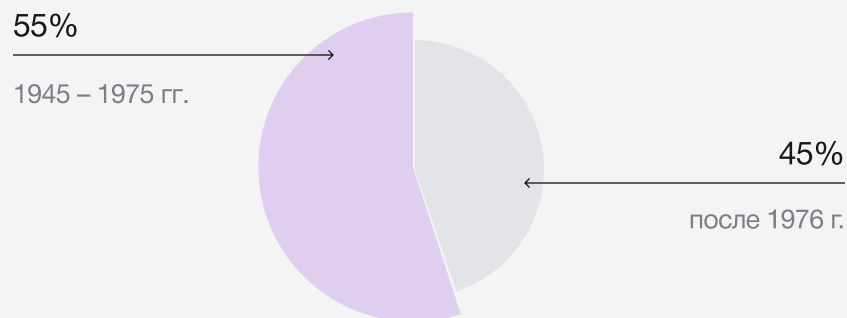
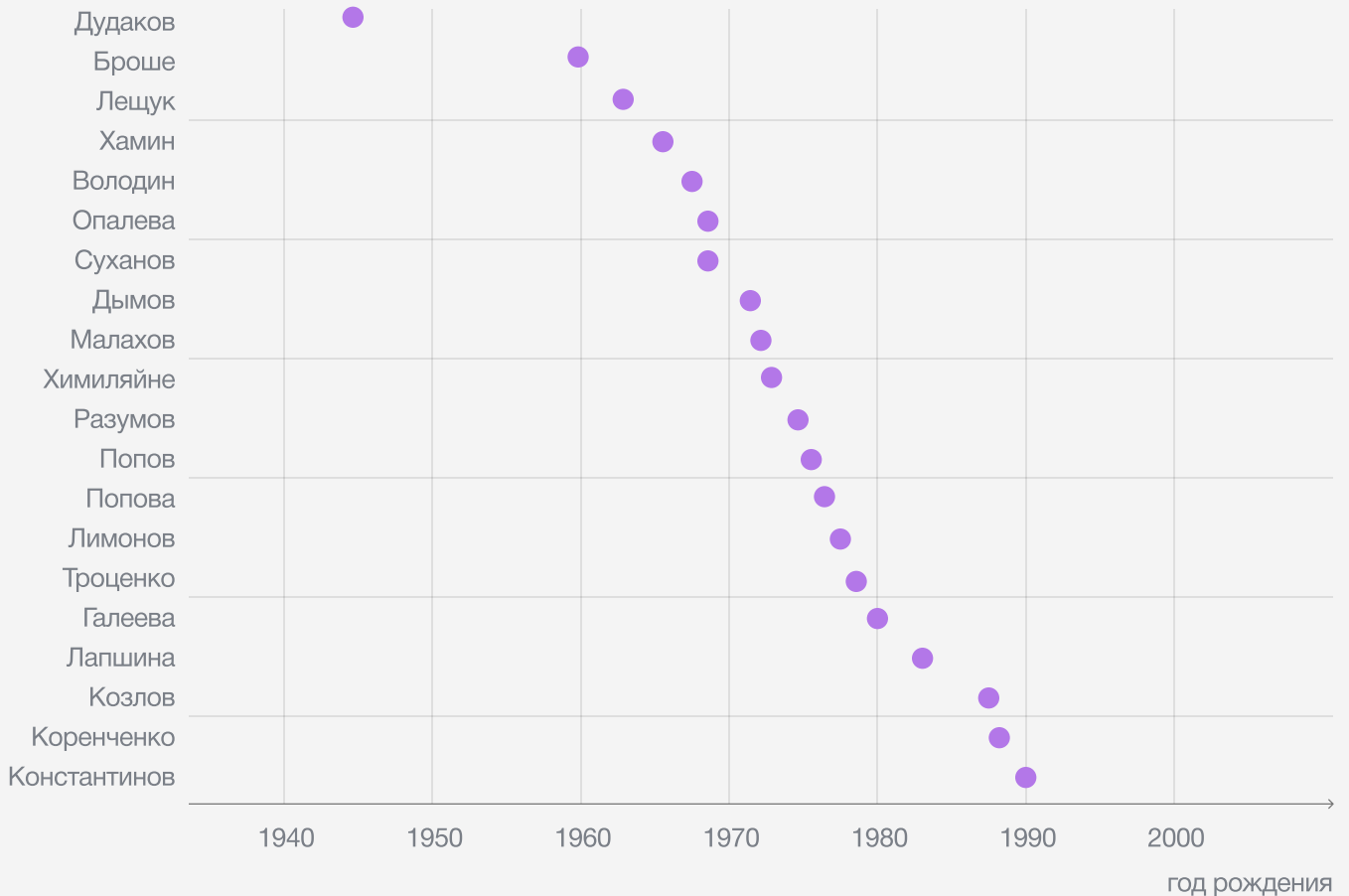
Проведенный анализ помог нам проследить тренды и тенденции в коллекционировании за рассматриваемый в отчете период, а также обозначить штрихи к портрету активного коллекционера.

* Была информация о приобретениях в коллекцию в период с января 2023 по июль 2024 гг., и/или занимаются активной просветительной деятельностью онлайн и оффлайн.

Key findings

Возраст

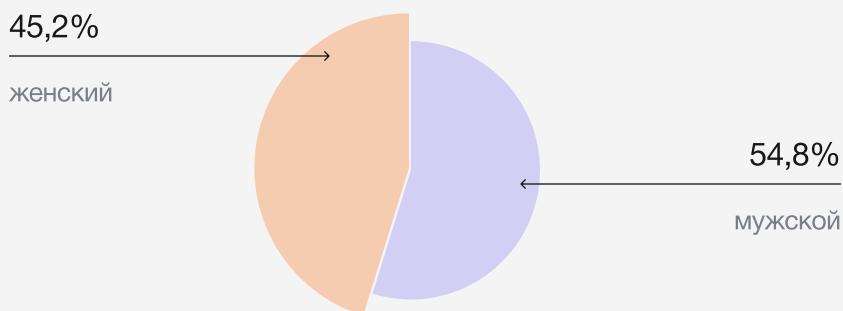
Большая часть коллекционеров нашей подборки (55%) были рождены до 1975 года.
Средний возраст коллекционера подборки 55,5 лет.



Пол

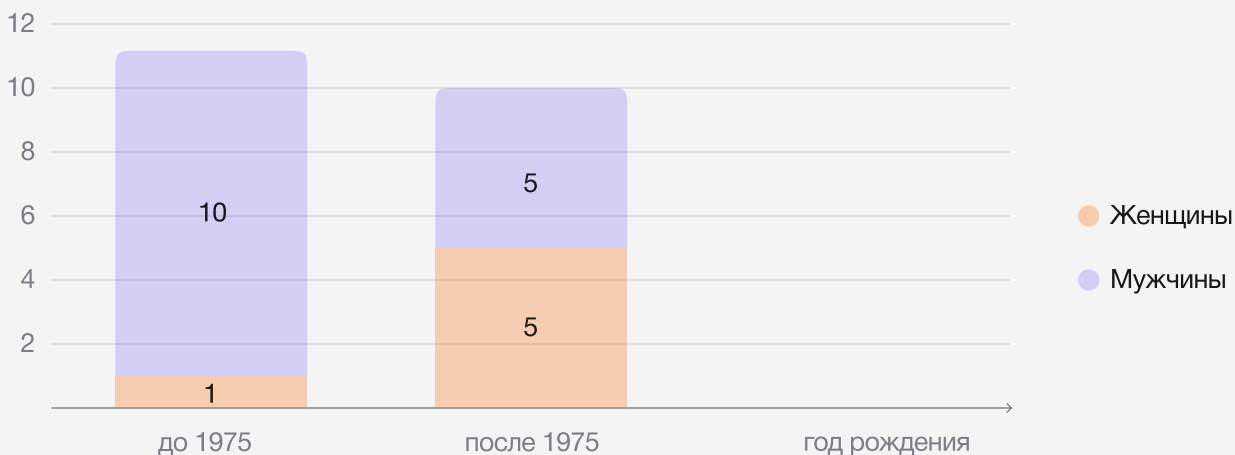
Гендерный разрыв среди опрошенных коллекционеров небольшой: 55% опрошенных – мужчины и 45% – женщины. При этом среди рождённых до 1975 года большую часть составляют мужчины, в то время как среди коллекционеров, рождённых после 1975 года, пропорция составляет 50/50%.

Гендер



Год рождения и гендер

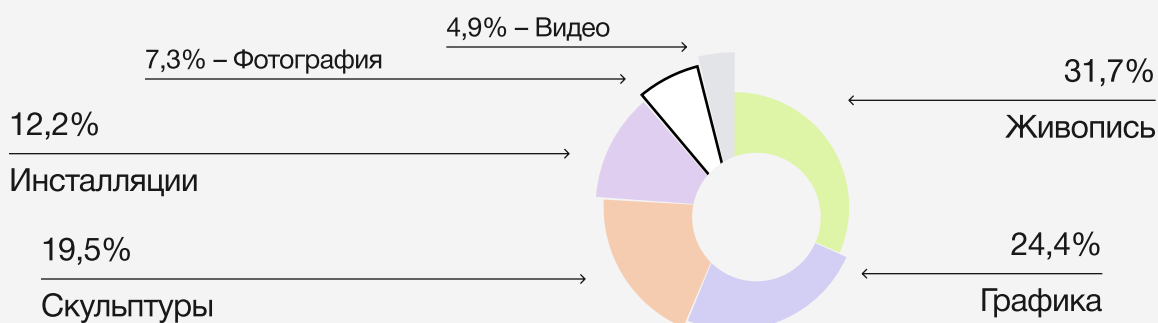
Количество коллекционеров



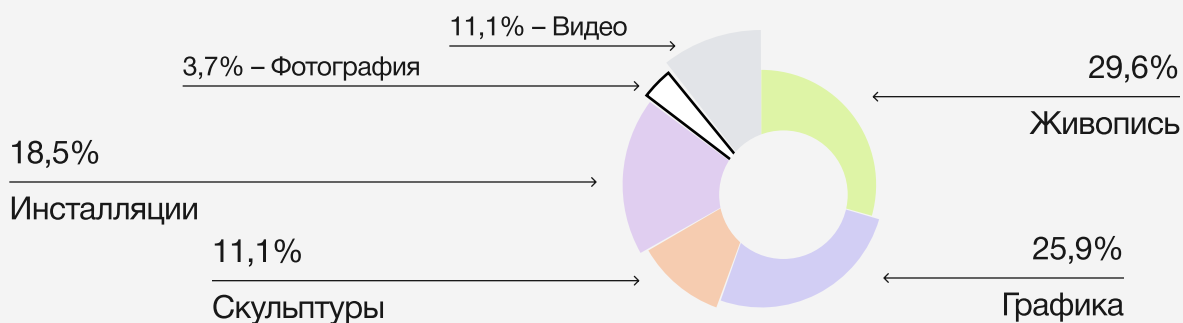
Предпочтения в медиа среди коллекционеров

Самыми популярными медиа в коллекциях стали живопись и графика вне зависимости от пола респондентов, однако мужчины показали значительно больший интерес к видео в своих коллекциях.

Женщины



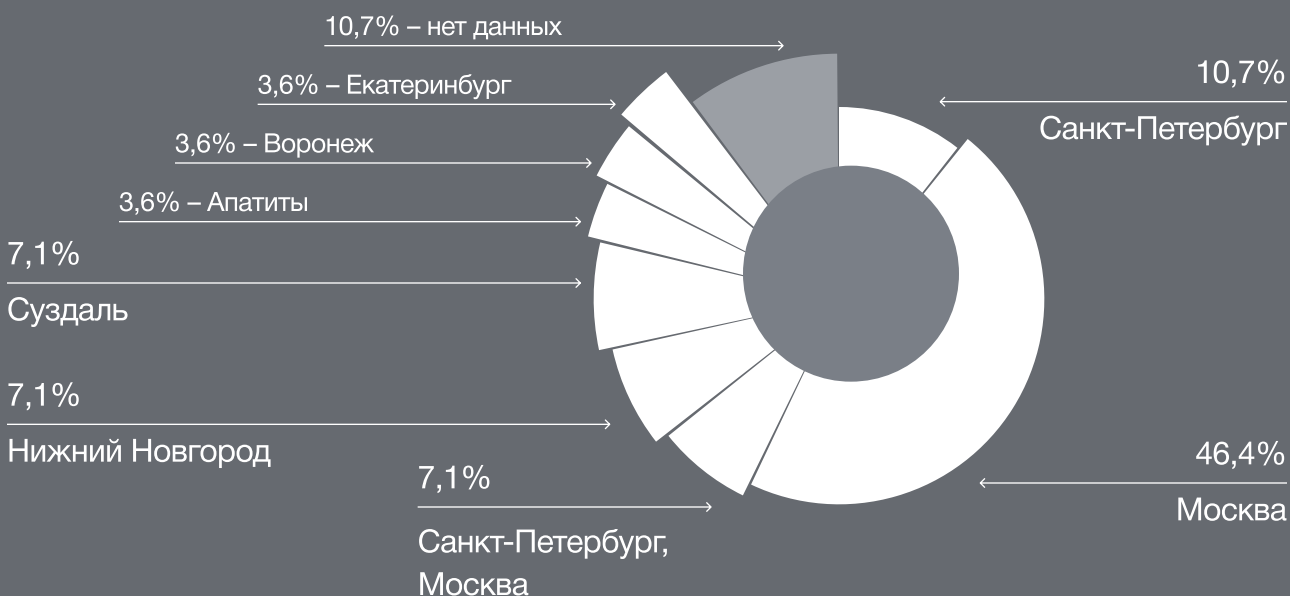
Мужчины



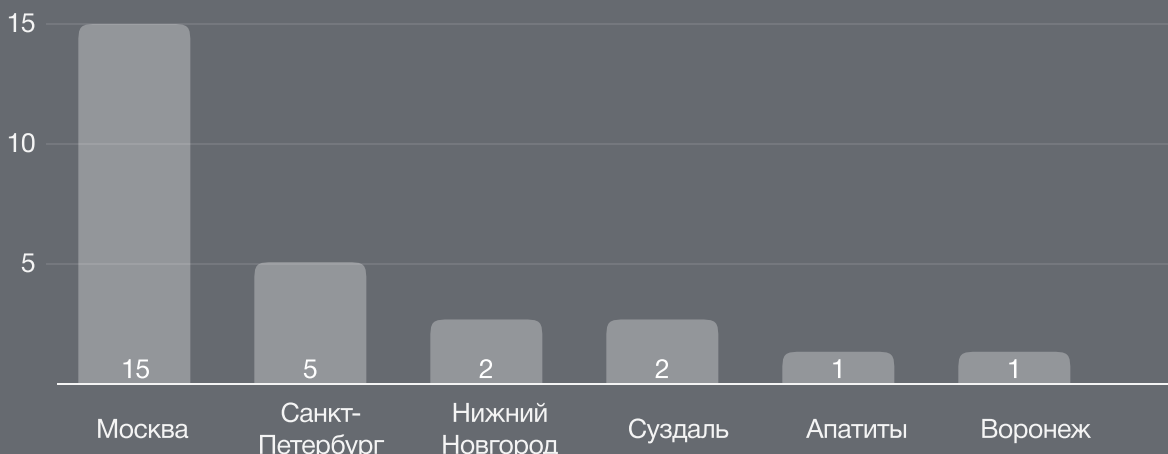
Локация

Большая часть опрошенных респондентов находится в Москве — 46%.
 Небольшая часть — 7% — базируется между Москвой и Санкт-Петербургом.
 10% респондентов базируются в северной столице.

Большинство коллекций хранятся в Москве — 15 из 36 коллекций, рассматриваемых в отчете; на втором месте по количеству коллекций — Санкт-Петербург, в котором располагаются 5 коллекций, 2 коллекции в Нижнем Новгороде и 2 в Суздале.

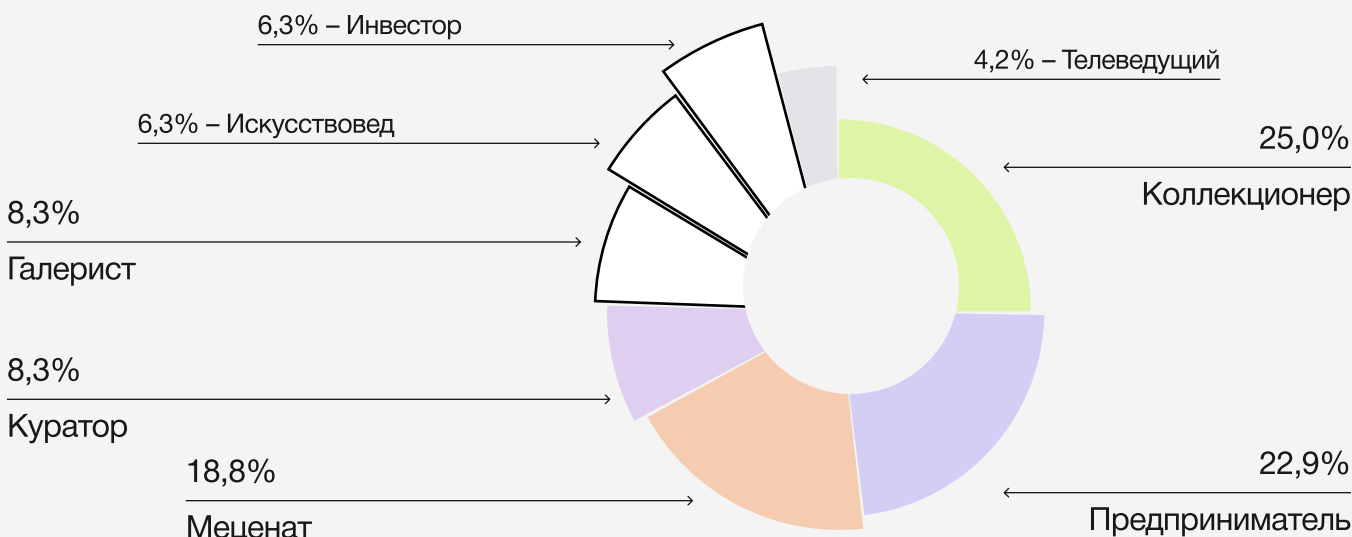


Город местонахождения коллекции



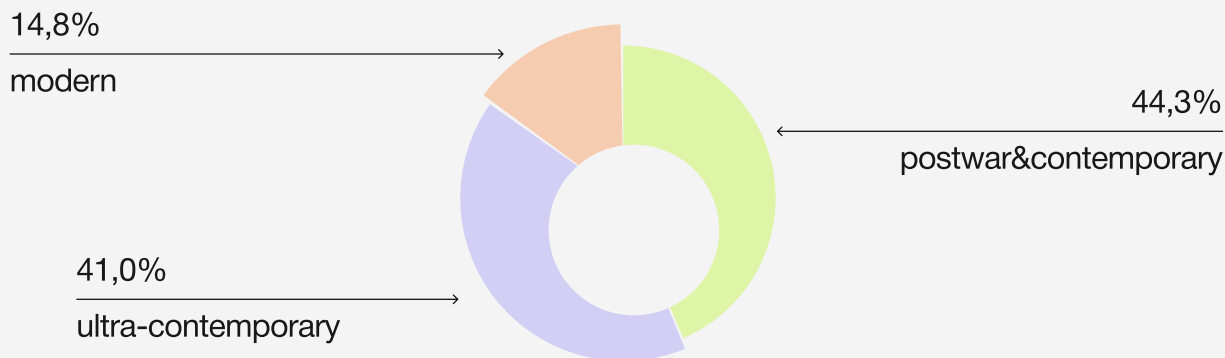
Профессиональная сфера деятельности

Большинство опрошенных респондентов предпочли указать своей основной сферой деятельности именно коллекционирование — 25%. Вторая по популярности сфера — предпринимательство, заняла 22,9%. Также большая группа опрошенных выделила меценатство как свой основной род деятельности — 18,8%.



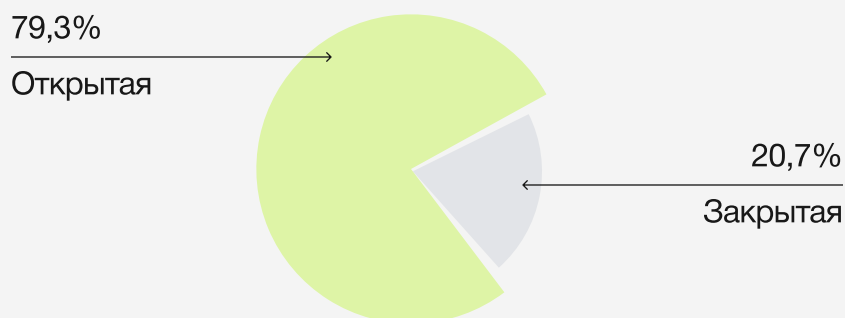
Период фокуса

Наибольшим интересом среди опрошенных коллекционеров пользуется период postwar & contemporary — художников этого периода собирают 44,3% респондентов. Второй по популярности — ultra-contemporary, этот период представляет интерес для 41% опрошенных коллекционеров. Художниками периода modern интересуется наименьший сегмент — 14,8% опрошенных.



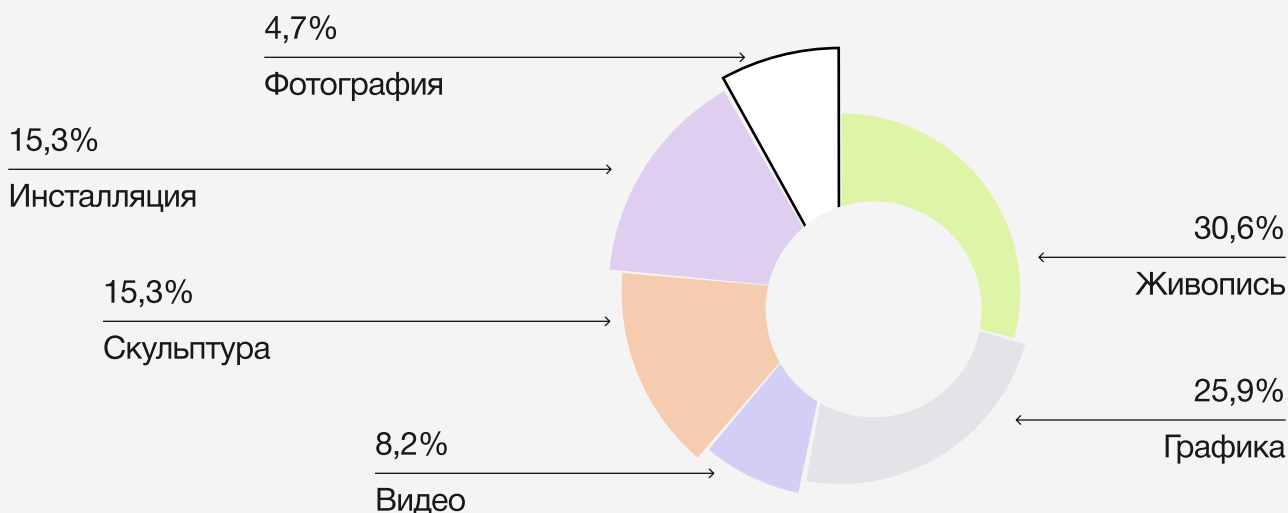
Коллекция

20,7% опрошенных коллекционеров позиционируют свою коллекцию как закрытую — увидеть объекты можно только при частном визите, необходимо личное знакомство с владельцем/владелицей коллекции или заранее аккредитованное посещение. При этом 79,3% респондентов сделали выбор в пользу открытой коллекции — её может посетить каждый желающий.



Медиа в коллекции

Среди медиа, представленных в рассматриваемых коллекциях, с небольшим разрывом лидируют живопись 30,6% и графика 25,9%. Другие сегменты разделились на: скульптуру — 15,3%, инсталляцию — 15,3% и видео — 8,2%.

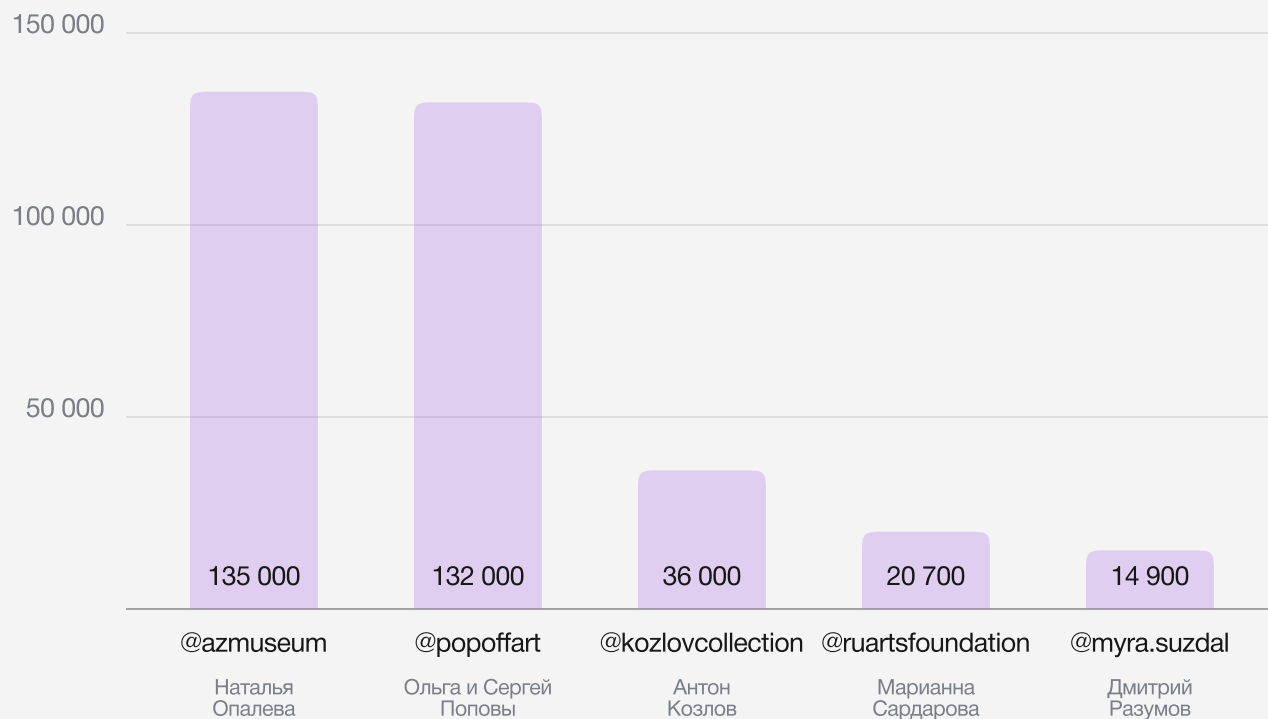


Топ-5 коллекций, наиболее активных в социальной сети Instagram:*

1. @azmuseum	135 000 подписчиков	Наталья Опалева
2. @popoffart	132 000 подписчиков	Ольга и Сергей Поповы
3. @kozlovcollection	36 000 подписчиков	Антон Козлов
4. @ruartsfoundation	20 700 подписчиков	Марианна Сардарова
5. @myra.suzdal	14 900 подписчиков	Дмитрий Разумов

5 коллекций с наибольшим количеством подписчиков в IG (июль 2024)

Подписчики



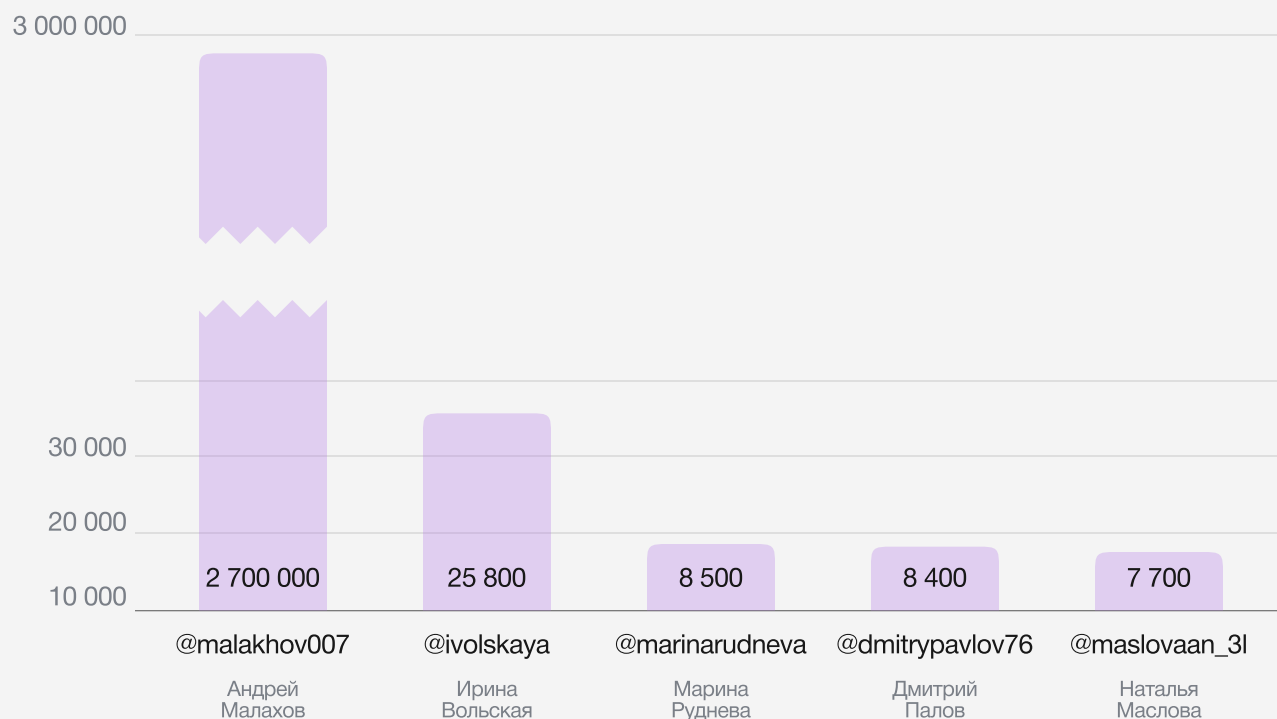
* Источник: Данные на 1 октября 2024 г.: социальная сеть Instagram запрещена на территории РФ
Meta Platforms Inc. признана в РФ экстремистской

Топ-5 коллекционеров с наибольшим количеством подписчиков в социальной сети Instagram:*

1. @malakhov007	2 700 000 подписчиков	Андрей Малахов
2. @ivolskaya	25 800 подписчиков	Ирина Вольская
3. @marinarudneva	8 502 подписчика	Марина Руднева
4. @dmitrypavlov76	8 375 подписчиков	Дмитрий Палов
5. @maslovaan_3l	7 657 подписчиков	Наталья Маслова

5 коллекционеров с наибольшим количеством подписчиков в IG (июль 2024)

Подписчики



* Источник: Данные на 1 октября 2024 г.: социальная сеть Instagram запрещена на территории РФ
Meta Platforms Inc. признана в РФ экстремистской

Взгляд коллекционера

В данном разделе мы предприняли попытку более детально обозначить портрет коллекционера современного искусства сегодня, и поговорили с двумя яркими представителями сцены: Михаилом Царёвым и Сергеем Лимоновым.

Наши спикеры — представители разных поколений и подходов к коллекционированию. Коллекция Михаила Царёва знаменита крупными именами 1990-х и начала 2000-х, а петербургский коллекционер Сергей Лимонов известен приобретениями искусства музейного размаха и значения — большими инсталляциями и даже целыми экспозициями.

В этих двух интервью мы задали респондентам одинаковый набор вопросов, чтобы попробовать понять, что им кажется самым важным сейчас, а также узнать их прогнозы на будущее.



Игорь Меглицкий, Бежин луг из проекта Федоскинский ларец, 1988



Александр Флоренский, Без названия, 1997

Взгляд коллекционера



Михаил Царёв

Коллекционер,
предприниматель,
соучредитель и президент
Клуба коллекционеров
современного искусства
(2002–2011 гг.)

Сколько работ Вы приобрели за последний год?

С сентября 2023 по сентябрь 2024 я приобрел примерно работ пятнадцать. Для меня это средний показатель покупки работ. Иногда бывает больше, а иногда бывают года, когда вообще ничего не покупаю. Совсем недавно был активный период собирания коллекции, когда я мог купить 50-60 работ.

Какую из покупок Вы для себя можете выделить и почему?

Из приобретений прошлого года хотелось бы выделить три объекта Алексея Луки на выставке Cosmoscow.

С моей точки зрения, это очень глубокие произведения искусства. Данные объекты представляют собой коллажи из отдельных деревянных кусочков — старой мебели и современных материалов. В целом коллаж — это довольно-таки распространённая форма в современном искусстве. Хотя коллажи распространены, они чаще привлекают внимание опытных коллекционеров, нежели новичков.

В этих работах я увидел не эклектическое смешение кусочков мебели, а очень талантливое совмещение прошлого и настоящего, вкрапление «кусочков» истории в создание современного объекта. Очень выразительное произведение абстрактного искусства. Хочется погрузиться в коллаж и изучить каждую его деталь.

Для меня важна эмоциональная связь с любым произведением искусства, которое я покупаю в коллекцию. Просто эстетика, то есть «нравится – не нравится», не играет для меня существенной роли в решении о покупке.

Мне, как коллекционеру современного искусства, важно заинтересоваться работой, попытаться разобраться, какие смыслы, явные или скрытые, вкладывал в нее художник, начать изучать ее с вопросов: «А это что значит? А это почему так?». Поэтому вот эти работы Алексея Луки меня очень зацепили. Я не был хорошо знаком с этим художником, оказалось, он очень востребован и перспективен.



Алексей Лука
«Без названия», 2023

Есть ли в Вашей коллекции работы, которые существенно выросли в цене после приобретения?

Да, есть. Я могу это сказать на основании конкретных вторичных продаж. В прошлом году был большой аукцион работ из моей коллекции. После этого аукциона у меня есть четкое понимание, что и сколько стоит сейчас. Каждый коллекционер для себя в уме всегда немного считает, выросла ли стоимость работ в его коллекции.

В основном у меня выросли в цене работы девяностых годов — Новая Академия: Гурьянов, Монро, а из московских — это дуэт Виноградов и Дубоссарский. Это, скажем, были пики продаж. Выражаясь языком криптоинвесторов, «20-25 иксов» по цене получили Гурьянов и Виноградов, Дубоссарский. Эти работы я приобрел лет 20 назад. Очень многие работы получили 3-5 иксов. В основном это тоже работы периода девяностых.

Но есть и работы, которые потеряли половину цены, которые хочу продать, но как-то нет интереса. Такое тоже есть.

Является ли для вас инвестиционный потенциал работы решающим при принятии решения о покупке?

Для меня лично нет. Я всё-таки скорее концептуальный коллекционер. Когда активно коллекционировал, основным фактором в принятии решения было художественное качество работы, ее актуальность. Тут нужно понимать, что я начинал коллекционировать в конце девяностых, тогда никто не понимал, сколько это всё может стоить.

Я не тот коллекционер, который заходил в очень дорогие работы. Самая дорогая работа, которая у меня была, стоила, может быть, тысяч пятьдесят долларов США. Я не заходил в более дорогой сегмент, поэтому мне не приходилось переживать, потеряет ли работа в стоимости или нет.

Надо сказать, среди моих приобретений не всегда были работы молодых художников. Я покупал работы у художников или коллекционеров, когда у них были трудные периоды, следил, когда цена немного проседала. Я коллекционер долгосрочной основы, марафонец — могу ждать, когда сложатся обстоятельства, и работа появится на рынке.

Было одно приобретение, которое действительно для меня стало инвестиционным. Это покупка на одном бельгийском аукционе коллекции приблизительно из 35 работ «Фурманного переулка»*. Она по настроению и по тематике не совсем вписывалась в мою коллекцию, но это надо было брать, и, можно сказать, это стало чисто инвестиционным решением. Почти 80% этих работ я успешно продал спустя десять лет.

Каково Ваше отношение к технологиям долевого владения художественными активами?

Я очень хорошо отношусь к технологиям. Я считаю, что коллекционирование не должно быть маргинализировано, а инвестиции в искусство должны быть более доступными.

Развитие технологий как раз приближает нас к этому. Делает инвестирование именно в перспективные объекты более доступным. Ведь мы все понимаем, что, когда покупаешь сто молодых художников, даже если ты их купил по 10 000 рублей, шансы, что многие из этих художников будут действительно что-то стоить, — небольшие. В процентах это может быть десять-пятнадцать от общего количества.

* «Фурманский переулок» — московский художественный сквот (творческие мастерские), существовавший с 1987 по 1991 год в доме № 18 в Фурманном переулке.

Современное искусство – это рискованная и непростая индустрия, поэтому я поддерживаю развитие и интеграцию разных инвестиционных технологий в современное искусство — когда ты можешь купить одну тысячную работы Эрика Булатова и выиграть на этом.



Э. Гороховский, Постоянные порождения называются Переменами, 2000



Олег Кулик, Девочка в синем болоте, 2022



Денис Егельский
Кремлевский балет, 2022

Взгляд коллекционера



Сергей Лимонов

Основатель фонда
Limonov Art Foundation,
предприниматель
и коллекционер

Сколько работ Вы приобрели за последний год?

С начала 2024 года — около 220 работ. Из них примерно 100 графических.

Какую из покупок Вы для себя можете выделить и почему?

Отмечу три покупки этого года, которые меня самого удивили:

Инсталляция «Кровать в мотеле» Ивана Чемакина.

Есть красивые инсталляции европейского типа: архитектурные, скульптурные, световые, абстрактные, а есть театральные, фантасмагорические, гротескные.

Они выглядят как декорации и одновременно как реальные вещи. В них трудно заметить художественный вклад автора. Кровать — это кровать, музыкальные колонки — на вид это вроде те же колонки, картина над кроватью, как будто и должна быть такой — яркой и интерьерной.

Но если начать всматриваться, то кровать, как трансформер, выглядит пересобраным байком или хардкорным багги из «Безумного Макса». Мотель становится не просто объектом стереотипного американского кино, а настоящим персонажем «Дороги» Джека Керуака.

Всё яркое, живое, нелепое, рок-н-ролльное. Это явно неконвенциональное искусство музейного уровня.



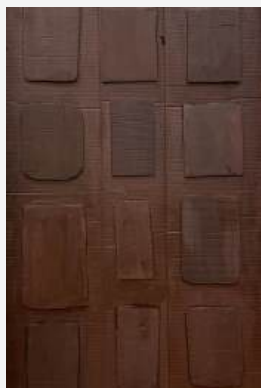
Иван Чемакин,
Кровать в мотеле

Какую из покупок Вы для себя можете выделить и почему?

Три работы советского и русского андеграундного классика Михаила Рогинского 1990 года: «Зелёная стенка», «Коричневая стенка» и «Серая дверь». На простом гофрокартоне, крашенном не самыми приятными для глаза красками, наклеены грубо вырезанные квадраты и прямоугольники.



Михаил Рогинский,
Зелёная стенка, 1990



Михаил Рогинский,
Коричневая стенка, 1990



Михаил Рогинский,
Серая дверь, 1990

Они могут символизировать окна панельных домов, где быт советского гражданина похож на соседский, вне зависимости от города и часового пояса, где жизнь типового советского семейного гнезда на самом деле является обезличенной клеткой с жёсткими и скучными правилами. Но также квадраты и прямоугольники могут быть фотографиями в красном уголке никому не интересных и не мотивирующих передовиков производства.

В первом приближении мы видим абстракцию, за которой стоят разные ассоциации. И меня как раз удивляет такая абстракция: выполненная из грубых материалов, несущая несколько исторических смыслов, и при этом очень экзистенциальная и просто выполненная.

Фотографии художницы Дарьи Денисовой, известной под псевдонимом dashkamonashka. Сам псевдоним уже говорит об отличиях нового поколения художников от всех предыдущих: а именно социопатии, обезличенности, скрытности, принадлежности к глобальному миру, лёгком отношении к жизни, нарушении правил или, скорее всего, безразличном отношении к правилам «взрослого» мира.

На одной фотографии с помощью искусственного интеллекта собран некий типовой образ калифорнийской молодой красотки с красивой белозубой улыбкой.

Какую из покупок Вы для себя можете выделить и почему?

Но, присмотревшись, мы увидим ошибку ИИ: у девушки верхний ряд зубов сбоку начинает двоиться. И хотя этот дефект не уродует её, но всё же ассоциации с двойным рядом зубов акулы превращают молодую старлетку в голливудскую хищницу — амбициозную, бесхитростную и глуповатую.

Глянец фотографии намекает на глянец модных журналов: мы не отличаем от выпуска к выпуску очередную стандартную блондинку.

Вывод из данного приобретения: коллекционеры покупают старых классиков или художников своего поколения. Редко коллекционер понимает новое поколение и тем более сверхновое.

Скорее всего, он будет отрицать новаторство молодых художников, пропуская мимо себя радикальное искусство, способное стать звёздным только по прошествии времени. Великий арт-дилер Дюран-Рюэль всю жизнь бился за признание обществом творчества импрессионистов, но не понял постимпрессионистов. Другой маршан Амбруаз Воллар проповедовал последних, любил «розовый период» Пикассо, но отрицал его кубизм. Следующий великий дилер Канвейлер был жрецом кубизма, сотрудничал с Браком, Дереном, Вламинком, но не понял немецкий экспрессионизм и некоторые другие течения.

Мне наоборот нравится преодолевать собственную инертность привычной коллекционерской стратегии, покупая работы на «вырост», исследуя новые медиа и общаясь с непохожими на меня художниками, галеристами и кураторами нового поколения.



Дарья Денисова
dashkamonashka_Cecil, 2024

Есть ли в Вашей коллекции работы, которые существенно выросли в цене после приобретения?

Выросли цены на многие работы, включая Нестора Энгельке, Ивана Чемакина, Вадима Михайлова, других художников бывшей группы «Север-7», а также Сашу Гарт, Matiush First, советских неофициальных классиков Юрия Злотникова и Евгения Михнова-Войтенко. Растут обычно цены на работы художников, сотрудничающих с галереями, особенно сильными, в которых бизнес-процессы и вкус основателей находятся на существенно более высоком уровне, чем у остальных.

Является ли для вас инвестиционный потенциал работы решающим при принятии решения о ее покупке?

Нет, так как я коллекционирую, исходя из искусствоведческой, а не спекулятивной стратегии. В первую очередь важна интеллектуальная и новаторская составляющая в том искусстве, которое я собираю.

Но, конечно, если коллекционировать долго и системно, рано или поздно твоя насмотренность и опыт начнут приносить и материальные результаты. Однако системные коллекционеры редко продают работы, поэтому эта доходность является в основном «бумажной».

Ваше отношение к технологиям долевого владения художественными активами?

Я отношусь к ним положительно, думаю, они могут усилить молодой и недостаточно развитый рынок искусства. Но буду относиться отрицательно, если доленое владение станет повсеместным и заменяющим культурную природу искусства на способ инвестирования.

Кроме того, системные коллекционеры по определению не могут на длительной дистанции совместно контролировать такие субъективные и эмоциональные пристрастия, как выбор конкретной работы конкретного художника и последующее владение ей, которое часто подразумевается как пожизненное.



Кузнецова_Руф,
Вчерашний день, 2012



Актеры рынка: Галереи

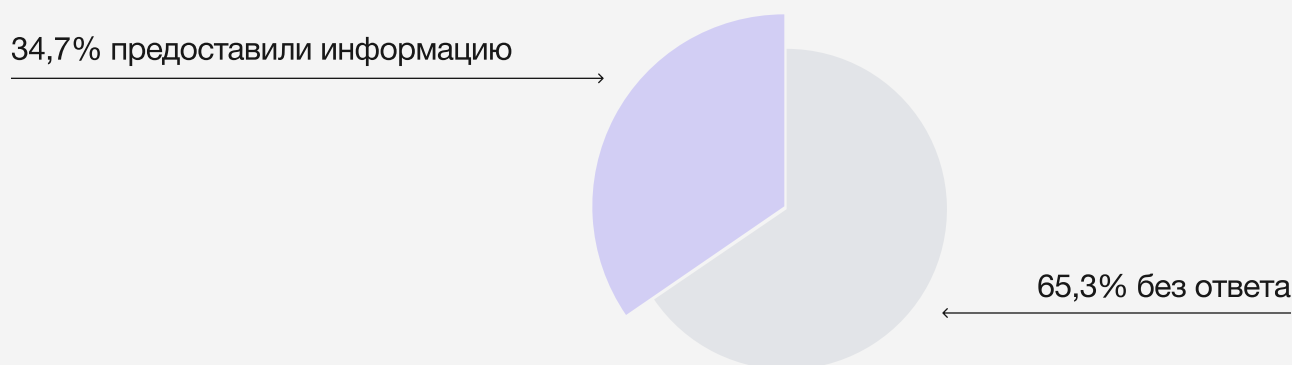


Александра Грановская
«Facelessness»
2022

Галереи

В процессе подготовки данного раздела нашими экспертами было выделено 49 галерей, работающих на российском рынке в сегментах modern, contemporary и ultra-contemporary. Часть информации была собрана из открытых источников, однако основной объем — в результате опроса.

Из 49 респондентов, к которым обратились наши эксперты, 17 галерей (34,7%) предоставили информацию, а 32 галереи (65,3%) оставили запрос без ответа или отказались предоставить информацию.

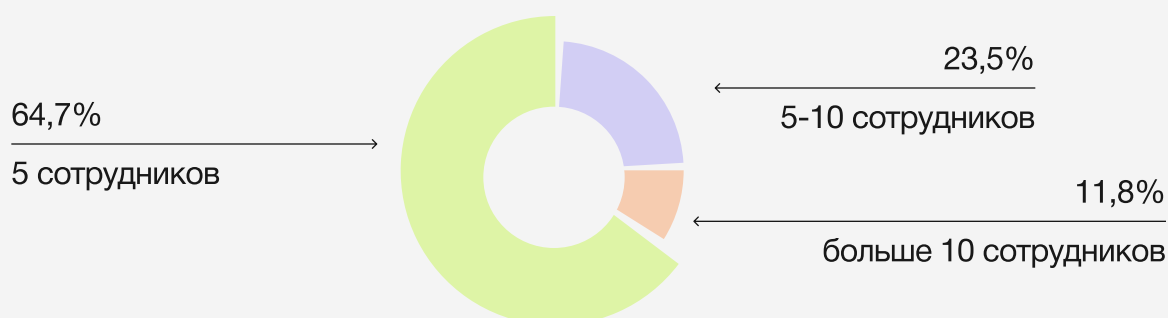


Key findings

Количество сотрудников

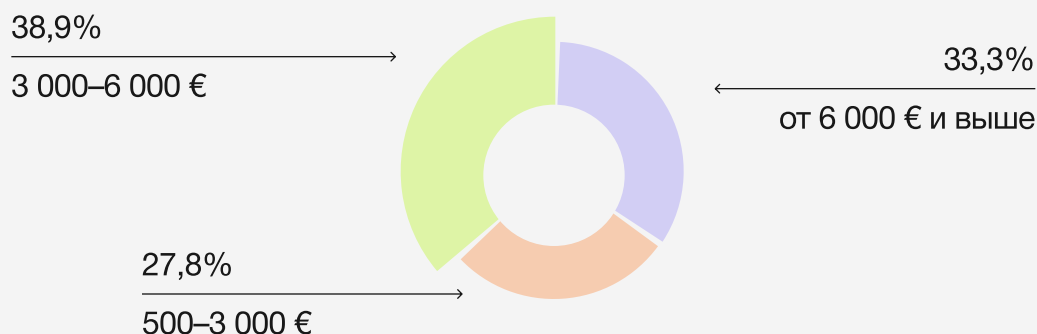
Большинство опрошенных респондентов — 64,7% работает с небольшим штатом сотрудников, пять человек или меньше. У 23,5% в штате от пяти до десяти сотрудников, и только у 11,8% — больше десяти.

Количество сотрудников



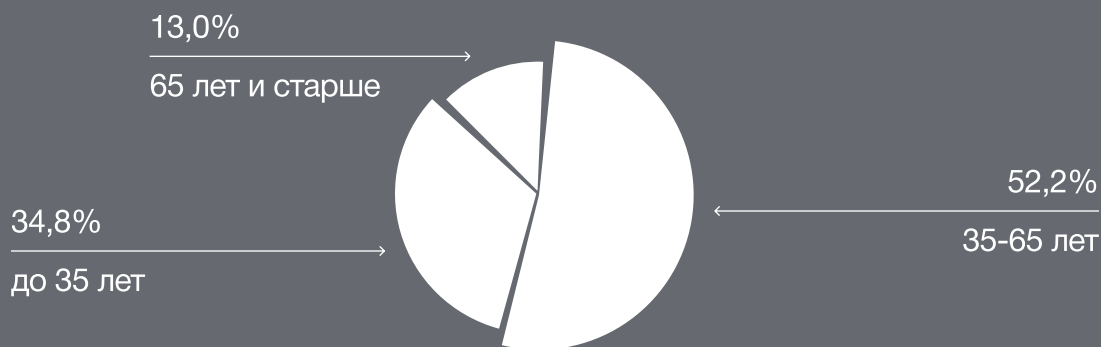
Диапазон цен

Среди галерей выборки треть — 38,9% продают работы, стоимость которых находится в диапазоне от 3 000 € до 6 000 €. 33,3% галерей предлагают работы стоимостью от 6 000 € и выше. У 27,8% респондентов нижний порог цен демократичнее — цены на работы начинаются от 500 €.



Галереи: средний возраст художников

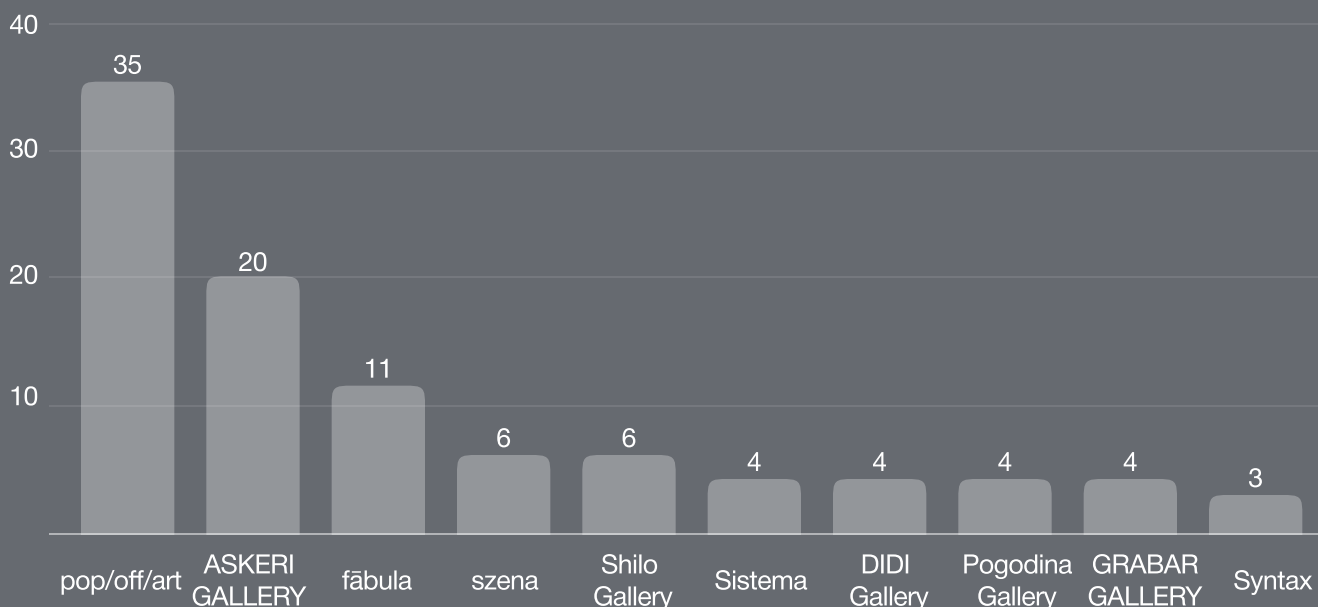
Чуть более половины — 52,2% галерей выборки сотрудничают с художниками в возрастном диапазоне от 35 до 65 лет. С молодыми художниками (младше 35 лет) работает 34,8% респондентов, художники в возрасте от 65 лет и старше представлены в 13% опрошенных галерей.



Эксклюзивные контракты

Среди галерей выборки наибольшее количество эксклюзивных контрактов у pop/off/art gallery — 35. На втором месте ASKERI GALLERY с 20 контрактами, а на третьем fābula gallery с 11 контрактами.

Количество ярмарок и выставок



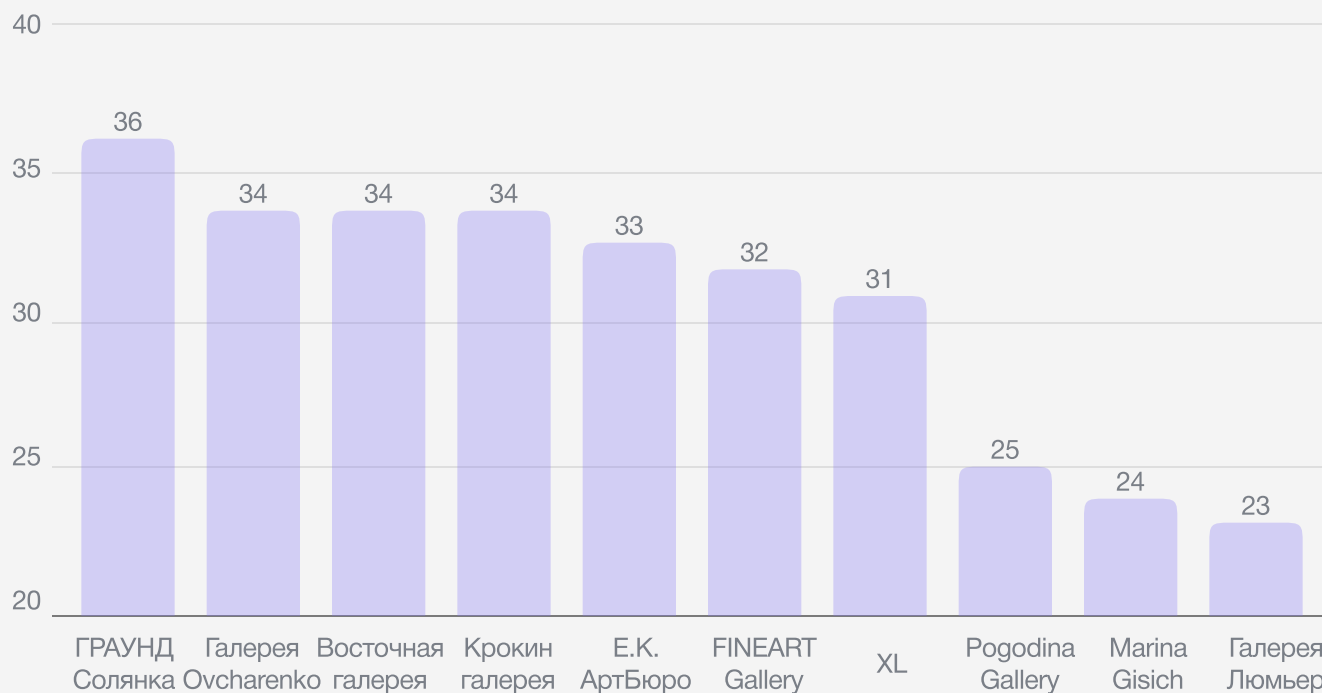
Топ-10 established

«Старожилы» рынка, галереи, которые существуют дольше всего:

1. ГРАУНД Солянка	год основания: 1988	лет работы: 36
2. Галерея Ovcharenko	1990	34
3. Восточная Галерея	1990	34
4. Крокин галерея	1990	34
5. Е.К. АртБюро	1991	33
6. FINEART Gallery	1992	32
7. XL	1993	31
8. Pogodina Gallery	1999	25
9. Marina Gisich	2000	24
10. Галерея Люмьер	2001	23

10 старейших галерей выборки

Лет работы



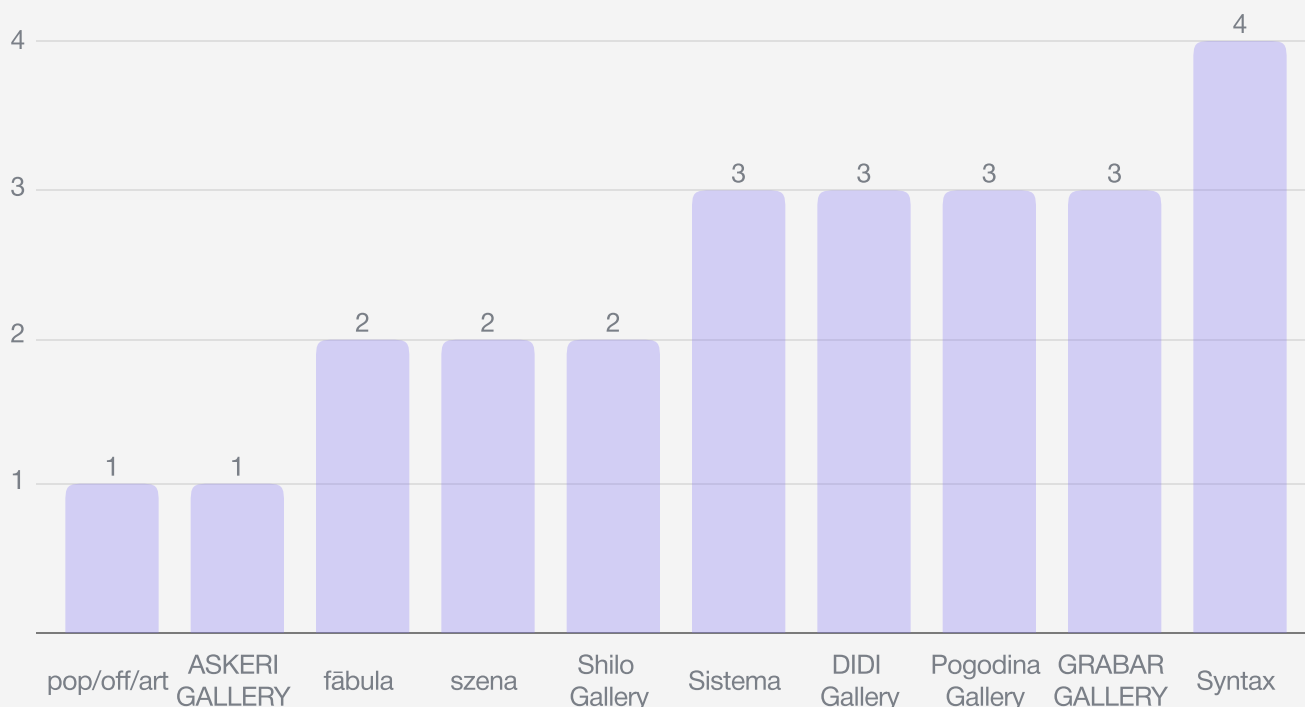
Топ-10 youngest

Топ самых «молодых» респондентов выборки:

1. Set Projects	год основания: 2023	лет работы: 1
2. Shift	2023	1
3. Seréne	2022	2
4. Deep List	2022	2
5. Postrigay Gallery	2022	2
6. Sistema	2021	3
7. PENNLAB Gallery	2021	3
8. Shilo Gallery	2021	3
9. Галерея ULM	2021	3
10. Nikolay Evdokimov Gallery	2020	4

10 самых молодых галерей выборки

Лет работы



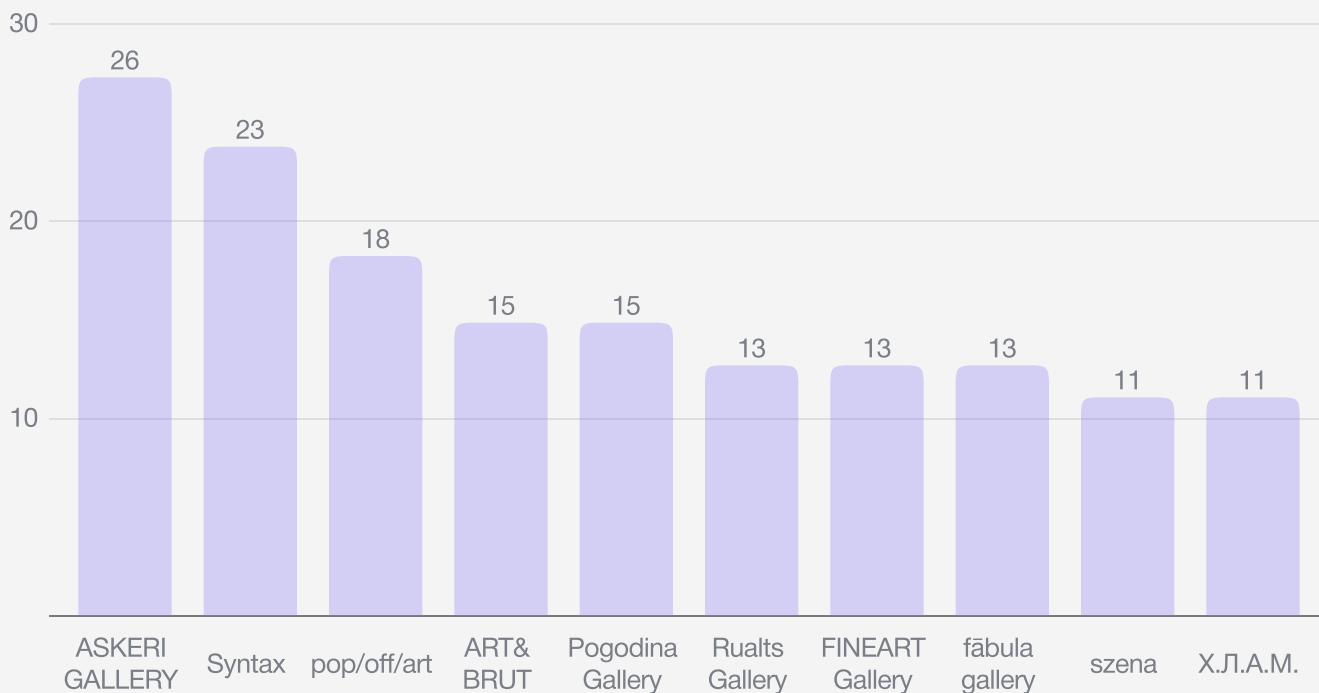
Топ-10 самых активных участников ярмарок

Топ-10 самых активных участников ярмарок 2019-2024 — респонденты с наибольшим количеством участий в ярмарках за последние пять лет.

1. ASKERI GALLERY
2. Syntax
3. pop/off/art
4. ART&BRUT
5. Pogodina Gallery
6. Ruarts Gallery
7. FINEART Gallery
8. fābula gallery
9. szena
10. X.Л.А.М.

10 самых активных участников ярмарок

Количество участий в ярмарках



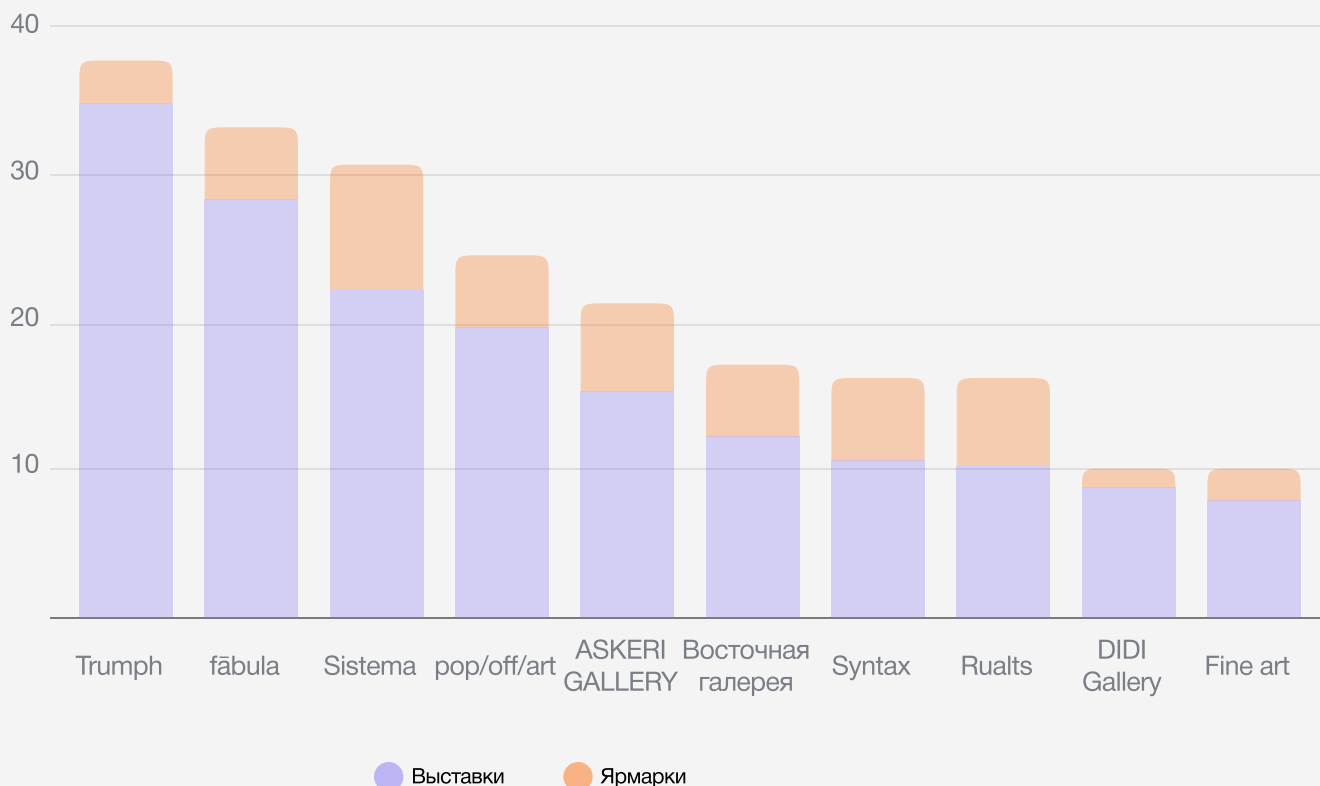
Топ-10 наиболее активных на рынке

Галереи-респонденты с наибольшим суммарным количеством участия в ярмарках и выставках с января 2023 по июль 2024 гг.

1. Triumph
2. fābula gallery
3. Sistema Gallery
4. pop/off/art
5. ASKERI GALLERY
6. Восточная галерея
7. Syntax
8. Ruarts Gallery
9. DiDi Gallery
10. FINEART Gallery

Количество выставок и ярмарок с января 2023 по июль 2024 гг.

Количество ярмарок и выставок





Акторы рынка: Технологии и платформы



Александра Грановская
«Обезличенная»
2024

Токенизация

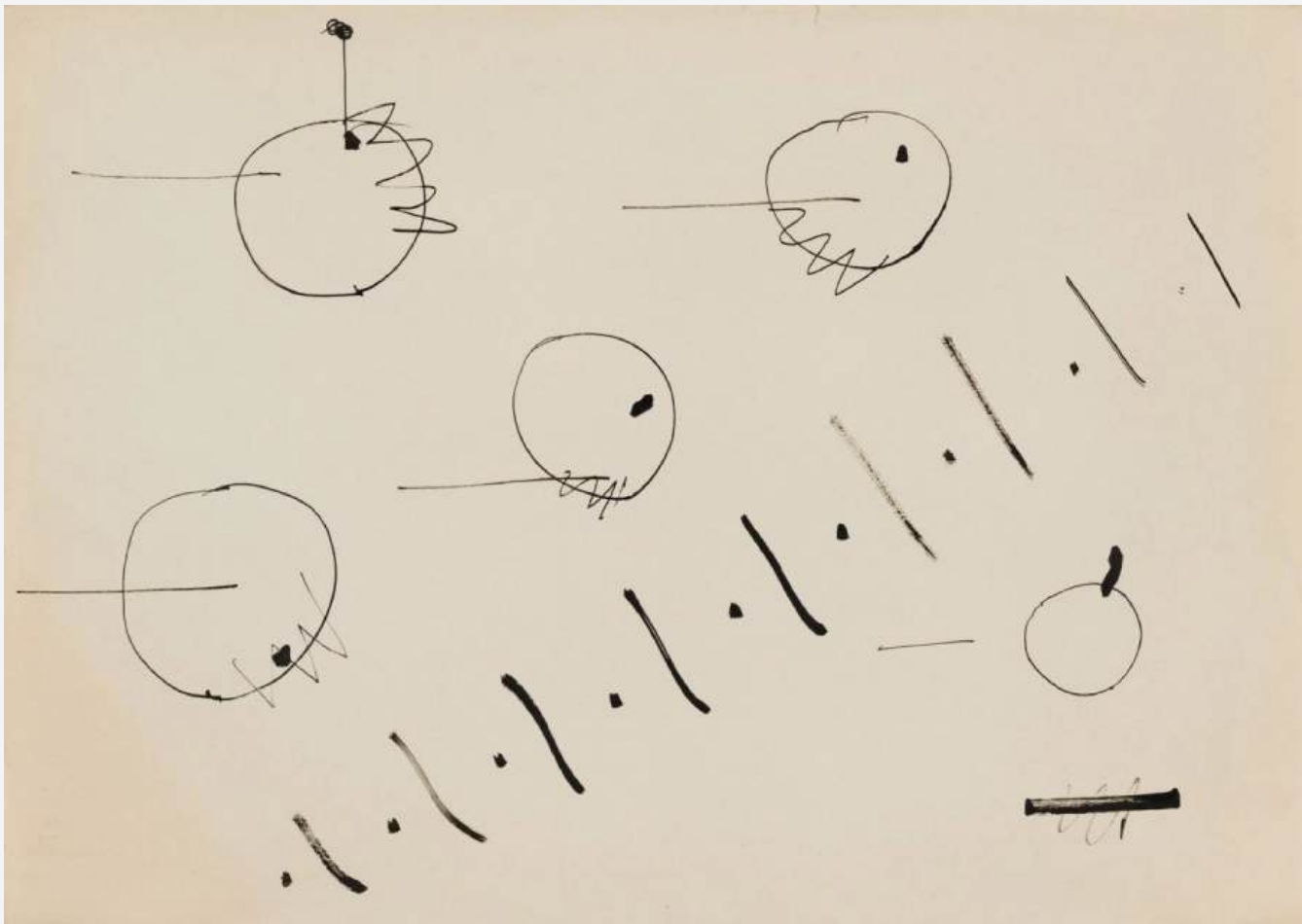
Предметы искусства, как объект альтернативных инвестиций, обладают низкой корреляцией с другими классами активов, так как на них не влияют колебания и шоки фондового рынка, скачки цен на нефть и другие товары, поэтому вложение в искусство всегда было отличным способом диверсификации портфеля. Современные возможности финансового рынка позволяют создавать цифровые права на базе произведений искусства – финансовые инструменты на блокчейне и смарт-контрактах, регулируемые Центральным банком Российской Федерации.

Токенизация изобразительного искусства представляет собой выпуск токенов на картину. Цена всего выпуска токенов при размещении будет приближена к оценочной стоимости картины. Ежегодный рост стоимости картины позволит выплачивать «купон» владельцам токенов, а также покрыть расходы на токенизацию или расплатиться с инвесторами за привлеченные деньги написанными работами и не только.

Кому это может быть интересно? Во-первых, владельцам предметов искусства, ищущим более быстрые или выгодные способы их использования для привлечения заемных денег или продажи. Также художникам, желающим реализовать свои работы на новом рынке, что позволит ускорить процесс продаж, в том числе, за счет распространения информации о них среди новой аудитории. Галереям, ищущим новые пути продаж и источники финансирования.

Токенизация позволяет владельцу картины быстро и легко получить денежные средства, ведь не всегда можно сразу найти покупателя на картину, или использовать ее в качестве обеспечения для привлечения заемных средств. Также возможно использовать торги токенами в качестве аналога аукциону, например, если добавить условие, что инвестор, выкупивший весь выпуск токенов, получит картину, то торги превратятся в аукцион, где с одной стороны инвесторы будут стараться дороже продать свои доли, а с другой, коллекционеры, будут стараться выкупить их, и это далеко не все возможности.

Отдельный вид цифровых прав дает возможность привлечь деньги от инвесторов для создания новой коллекции, картины или организовать выставку и расплатиться с инвестором созданными работами или же билетами на выставку, то есть, по сути, это инструмент беспроцентного кредитования, при котором не нужно возвращать даже тело кредита.



Злотников Юрий, «Протосигналы (#43)», 1957

И уже есть успешные кейсы с токенизацией картин, так 11 октября 2024 года на платформе Московской биржи состоялось размещение первого на российском рынке выпуска цифровых финансовых активов (ЦФА) на произведение искусства - работу Юрия Злотникова (1930-2016) из серии "Протосигналы". Эта работа и художник были выбраны не случайно — ведь только признанные работы известных авторов, являющиеся инвестиционным искусством, имеют потенциал к токенизации, тем более для первого выпуска ЦФА с «заключенной» внутри картины в истории российского финансового рынка.

Юрий Злотников — признанный классик послевоенного абстракционизма, оказавший влияние на развитие российского современного искусства второй половины XX века и начала нынешнего столетия. На фоне других проявлений абстракционизма его работы из серий «Сигнальная система» и «Протосигналы» выделяются системным подходом к организации художественного языка, основываясь на актуальных на тот момент научных теориях психофизиологии, математики и кибернетики. Среди поклонников его творчества много представителей IT-индустрии и точных наук, что и обусловило выбор именно его в качестве художника для первой токенизации.

В пресс-релизе Московской биржи Сергей Харинов, управляющий директор по цифровым активам Московской биржи, прокомментировал это событие следующим образом: "Выпуск ЦФА на объекты искусства является важным этапом в развитии финансовых технологий и распространения механизмов токенизации в новые сегменты бизнеса. В перспективе это позволит предоставить инвесторам самые разные финансовые продукты, расширяющие возможности диверсификации их вложений".

Безусловно, российский рынок цифровых прав сейчас находится на стадии зарождения и есть много юридических, технологических, экономических аспектов, усложняющих процесс токенизации, но команда MyInvest.Art глубоко убеждена в нескольких тезисах. Первое и главное — настоящие произведения искусства всегда были и будут признаваться инвестициями и отличным способом диверсификации портфеля, особенно во времена с отсутствием возможности долгосрочного планирования. Второе, но не менее важное — для развития рынка цифровых прав нужны успешные смелые и разнообразные кейсы, такие как ЦФА на картину Юрия Злотникова. И последнее — в конце концов, всё будет токенизировано! Технология токенизации в будущем будет использоваться во многих процессах, замещая текущие механизмы, за счет предоставления новых возможностей и уменьшения издержек.

Фокус на регионах



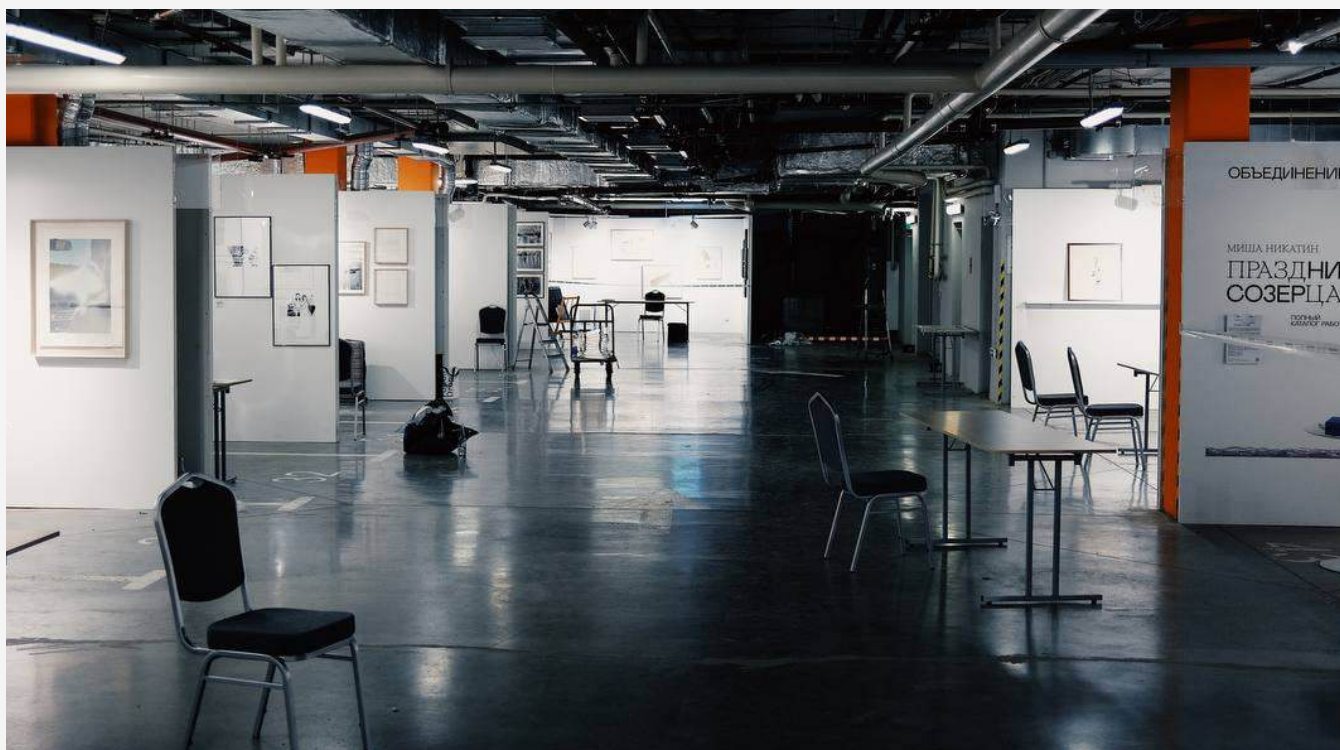
Николай Прокофьев
«Всюду»
2021

Фокус на регионах

За последнее время количество культурных событий в регионах и, соответственно, число заинтересованных в развитии и популяризации культуры и искусства по всей России институций значительно возросло. Во многом это связано с подъемом креативных индустрий и постепенным равнением даже самых отдаленных территориальных субъектов на насыщенную столичную повестку.

Тренд на коллекционирование и изучение, в том числе современного искусства, также стремительно распространяется среди продвинутых жителей страны. Существенным образом на эту тенденцию влияют локальные ярмарки искусства (смотри графики «Контур» в Нижнем Новгороде, SCAN в Красноярске, Manifest в Владивостоке).

Ярмарки в целом являются фундаментальной составляющей арт-рынка, ведь именно на них в определенное время и конкретном месте собираются самые авторитетные игроки: галеристы, арт-дилеры, набирающие популярность или уже именитые художники и, конечно, коллекционеры, которые, возможно, до момента посещения подобного мероприятия и не задумывались о серьезной покупке искусства, однако были захвачены общим азартом и масштабом события.



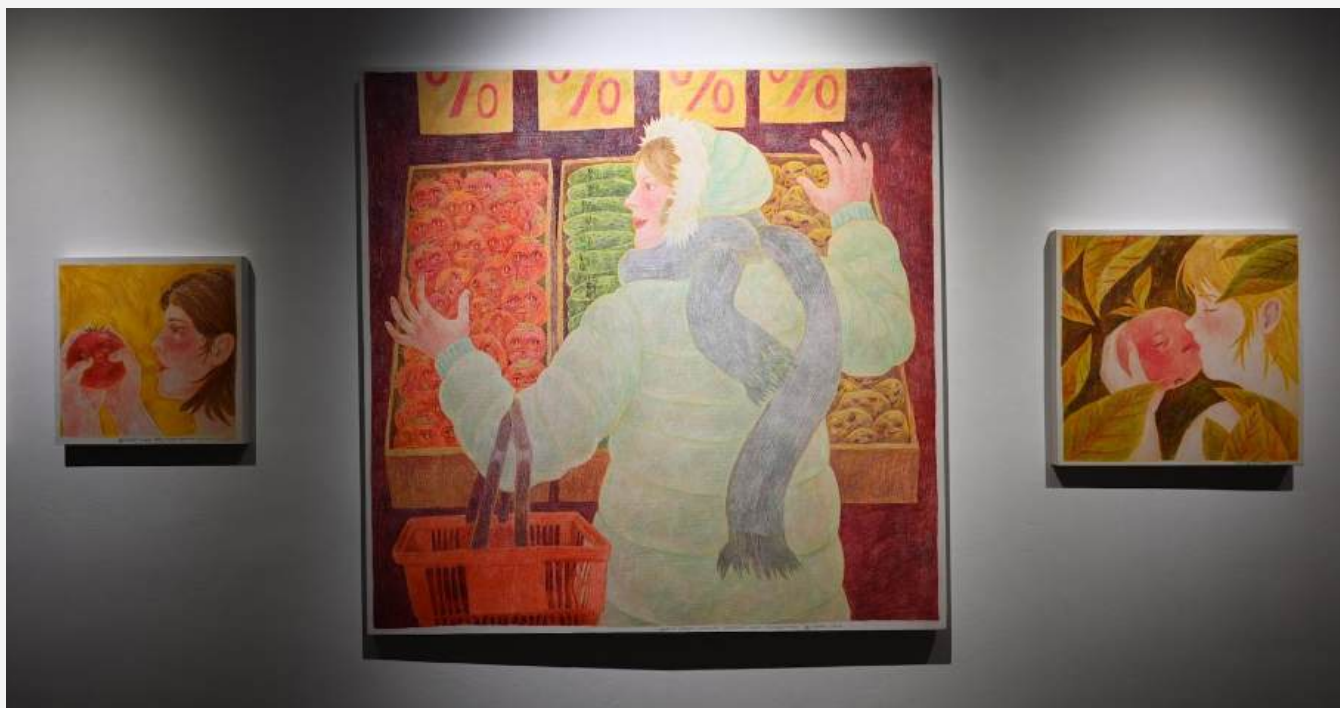
Монтаж ярмарки «Контур», Нижний Новгород

С Анастасией Art Object, галеристкой и инициатором Manifest, поднимающей практически в одиночку арт-рынок Владивостока, мы познакомились как раз на красноярской ярмарке SCAN. Там у Анастасии все продажи в пределах 400 000 рублей были совершены при участии именно красноярских энтузиастов. Я была поражена, когда узнала, что и в ее родном городе из всех клиентов галереи 60% составляют жители Владивостока. Правда, они предпочитают публичности, бесконечным интервью и фотосъемкам анонимность и конфиденциальность, поэтому узнать их по именам мне пока не удалось.

Продолжая разговор о ярмарках как двигателях регионального рынка, необходимо упомянуть Дмитрия Володина, одного из важнейших деятелей искусства, коллекционера и организатора уже названного «Контура». Свой путь Володин начал с приобретения портретов западноевропейских художников XVII–XVIII веков, а затем перешел на современников: в его коллекции есть Виталий Пушницкий, Леонид Цхэ, Влад Кульков, а также множество молодых нижегородских художников, например, участники команды Bomse. С основанной им ярмаркой ситуация в отношении количества приезжих посетителей – коллекционеров к нижегородцам немного другая, 60% к 40%. Отнюдь, это не повлияло на динамичные продажи. Как галерея-участник минувшего выпуска, могу сказать, что за три дня работы у нас купили 80% стенда, а из 12 коллекционеров, 7 были местными.

Многие популярные российские СМИ в последние годы особенно охотно поддерживают тему коллекционирования, стоит вспомнить арт-приложение к журналу «Собака», нижегородский филиал которого выпустил несколько интервью с собирателями и меценатами, среди которых: Елена Тальянская и Георгий Смирнов, Светлана и Михаил Новожиловы, Наталья и Рустам Коренченко, Олег Беркович, Ирина Седых и другие.

Основатели галереи «9Б», уже названные Елена Тальянская и Георгий Смирнов, надеюсь ненадолго, но изменили своему коллекционерскому амплуа в пользу галерейного бизнеса и поддержки нового поколения художников. С тех пор как они запустили строительство еще одного выставочного пространства, расширили программу резиденций и стали показывать нижегородское искусство и не только на столичных ярмарках, количество покупаемых ими в год работ для собственной коллекции снизилось с 20–35 до 10. Однако не стоит списывать их со счетов, эти ценители прекрасного до погружения в омут арт-бизнеса с непростой позиции успели собрать немалую подборку из российских и иностранных авторов.



Стенд художницы Анастасии Рыбаковой на ярмарке SCAN

Елена при всем считает себя скорее эмоциональным покупателем, чем последовательным коллекционером с четкой концепцией и стратегией. Но несмотря на свое отношение, вдохновленное, как было сказано, скорее чувствами, чем рассудком, супруги верят, что искусство имеет инвестиционную привлекательность и готовы в него вкладывать.

Земляки Елена и Георгия, Светлана и Михаил Новожиловы, собирают и корпоративную, и частную коллекцию, каждая насчитывает более 100 экземпляров, а ведь осознанно покупать они начали лишь в 2017 году. Первым приобретением была работа Константина Батынкова. Работы нижегородских художников в коллекции составляют всего лишь около 5%, в отличие от Тальянской и Смирнова, для которых это разделение в собрании между локальными авторами и всеми остальными — 50 на 50%.

В Суздале проживают сразу несколько крупных коллекционеров: Вадим Дымов и Дмитрий Разумов, второй даже учредил АНО «МИРА творческое сообщество», которое в 2022 году открыло современный культурный центр «МИРА» с акустическим залом, библиотекой и выставочными залами, где проходят выставки, составленные из обширной коллекции Разумова, насчитывающей 40 000 единиц, собранных не только им, но и хранителем Вероникой Ушаковой и куратором Андреем Бартевым.

В другом конце Российской Федерации, в городе Калининград, коллекционер и гений места Рустам Алиев строит фантастических масштабов здание «Русского центра искусства», залы которого заполнит его внушительная коллекция и сменные экспозиции.

В собрании Алиева помимо обширного блока западноевропейского искусства, представленного в основном Кенигсбергской академией художеств и Нидденской колонией, можно встретить массу ультрасовременных авторов, среди которых Евгений Антуфьев, Егор Федоричев, Кирилл Кто и другие. По словам коллекционера, на данный момент современное искусство составляет 15% его коллекции, но с недавнего времени он намерен активнее действовать именно в поле коллекционирования актуальных художественных произведений.

Я стойко убеждена, нам ошибочно кажется, что в регионах нет потенциала к коллекционированию и развитию бизнеса, связанного с реализацией искусства. Светлана Новожилова уверяет, что лично знает около 30 коллекционеров, живущих в различных районах России, а Елена Тальянская не раз упоминала, что только в Нижнем Новгороде их 15. Вероятно, эта сумма может показаться «смешной» по сравнению с заграничной статистикой, но я вижу потенциал для нескорого планомерного подъема не только статусности обладания предметами искусства, но и ценности культуры для каждого отдельного жителя страны в сущности. Формированию увлеченного комьюнити как нельзя лучше способствуют клубы по интересам.



Стенд Элины Гусаровой на ярмарке SCAN

В Москве таких предостаточно, и они не перестают появляться, в регионах это веяние только пробуждается, а ведь уже дает плоды. На красноярской ярмарке SCAN я присутствовала уже как журналист, но и там я была свидетелем, как местный клуб коллекционеров под предводительством продюсера выставочных проектов, мецената и коллекционера Натальи Сипетой скупал картины молодых художников из разных регионов России.

Учитывая то, как столичные галеристы и коллекционеры интегрируются в региональную повестку и наоборот, на московских ярмарках в этом году можно встретить несколько галерей из Уфы, Челябинска и других городов, можно сделать вывод, что в обозримом будущем некоторые регионы России будут иметь большое влияние на ход истории современного искусства в целом, как это уже происходит на примере энергичного и самобытного культурного движения в Нижнем Новгороде, Казани, Красноярске.



Дарья Кузнецова

Со-основатель галереи современного искусства Shift, искусствовед, автор телеграм-канала «Твой самый легальный дилер»

Заключение



Дмитрий Шабалин
«Золото ацтеков»
2022

Заключение

Российский рынок искусства уверенно поднимается к новым вершинам, преодолевая геополитические и экономические вызовы. В этом развитии, поддерживаемом растущим интересом к альтернативным инвестициям и передовым инновациям, заложен потенциал преобразования не только арт-рынка, но и культурной идентичности страны.

Сегодня российский арт-рынок становится местом встречи великих амбиций коллекционеров и смелых мечтаний художников. Спрос на ультрасовременное искусство, вдохновляемый поддержкой галерей и коллекционеров, подчеркивает значимость молодых талантов, которые создают язык будущего через новые медиумы.

Технологии, такие как блокчейн, токенизация и аналитика данных, открывают перед рынком искусства безграничные перспективы. Они не только повышают прозрачность и доверие, но и закладывают основу для нового порядка — рынка, где каждый участник, от начинающего коллекционера до опытного инвестора, может стать частью культурного и технологического возрождения.

Российское искусство, вооруженное как традициями, так и инновациями, обретает шанс занять центральное место в глобальной арт-сцене. Это не просто рынок, это миссия — раскрыть миру величие отечественного искусства, вдохновить поколения и создать экосистему, где творчество становится связующим звеном между прошлым и будущим.

Перед нами стоит великая цель: не просто развивать рынок, но и превратить его в символ прогресса, объединяющий культурное наследие и самые передовые технологии. Настало время действовать, создавать и строить будущее, где искусство станет сердцем новой эпохи — эпохи инноваций, гармонии и человеческого духа.

Данные в этом отчете предоставлены для общих информационных целей и не должны рассматриваться как практический совет или инвестиционная рекомендация, а также не могут рассматриваться в качестве гарантий или обещаний в будущем доходности и безубыточности вложений.

© ООО СЭЛФ ЛАБ, 2022-2024

Любое использование либо копирование материалов или подборки материалов данного отчета, элементов дизайна и оформления допускается лишь с разрешения правообладателя и только со ссылкой на источники: myreport.art и myinvest.art.