

ТВІР МИСТЕЦТВА ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ Перспективи впровадження в Україні

Сьогодні структура арт-ринку розширюється новими сегментами. Вони діють паралельно із такими традиційними функціональними одиницями, як торгівля (здійснюється через аукціонні будинки, галереї, дилерів, ярмарки та засоби інтернет-торгівлі) та пов'язана з торгівлею сфера послуг (включає експертизу і атрибуцію, консалтинг, менеджмент колекцій різних форм власності і складу, транспортування, зберігання та страхування творів). Нові сегменти — це ЗМІ, спільноти мистецтвознавців, арт-критиків та блогерів, різні форми освіти для фахівців, учасників і персоналу, які обслуговують ринок мистецтва, статистичні бази даних [1]. Крім того, швидке освоєння інвестиційних та депозитних функцій мистецтва взяв на озброєння фінансовий сектор, насамперед банки, що дозволяє говорити про це нововведення як про новий сформований функціональний сегмент світового товарно-фінансового ринку [2].

Варто зауважити, що ідеться лише про офіційну, прозору його частину, що, на жаль, за різними оцінками в середньому не перевищує 40–45 % всього арт-ринку [2; 3]. Основна ж частина угод відбувається поза публічним простором у вигляді прямих угод між продавцем і покупцем та з різних причин не афішується. Не можна сказати, що всі ці угоди нелегальні, оскільки часто вони представляють собою обмін або купівлю-продаж між колекціонерами, які раніше придбали ці твори абсолютно законним шляхом. Також значне число картин колекціонери або шанувальники мистецтва купують у самих художників. Однак ця частина законно-непублічних угод безумовно невелика порівняно із загальним обсягом тіншового ринку мистецтва, де навколо творів відбуваються різноманітні податкові махінації, відмивання грошей, фальсифікації, злочинство і скупка краденого, а часто й викрадення і вбивство людей. Так, П. Доссі у своїй книжці «Продано. Мистецтво і гроші» наводить дані Інтерполу, який оцінює світовий обіг крадених творів мистецтва від 2 до 4,5 мільярдів доларів на рік [4]. Однак нелегальна частина арт-ринку у цьому дослідженні може становити для нас хіба що академічний інтерес, який дає змогу усвідомити загальний обсяг грошей, які циркулюють в сучасному світі навколо образотворчого та прикладного мистецтва.

Легальний же сектор арт-ринку в інвестиційному сенсі дедалі більше зацікавлює інвесторів уже з 90-х років ХХ сторіччя. Зараз інвестиції в предмети мистецтва набирають популярності як на Заході, так і в Україні й стають поширеним способом вкладення вільних грошових коштів поряд із вкладенням у цінні папери (акції, облігації). Дедалі більше число світових банків розширюють свій асортимент послуг для клієнтів, включаючи в них такі варіанти, як альтернативне інвестування в предмети мистецтва. Це новий напрям назвали «арт-банкінг» (art banking) — фінансово-консультативний супровід інвестицій у мистецтво. У великих західних кредитних організаціях (німецький Deutsche Bank, американські UBS та Citibank) існують відділи консультування (art-advisory) для клієнтів із портфелями від 500 тис. доларів США, де менеджери з арт-банкінгу (фахівці з економічною, художньою та мистецтвознавчою освітою) дають клієнтам поради щодо вкладення коштів у предмети мистецтва. Також клієнтам надають послуги із оцінювання та експертизи цих предметів, допомагають у складанні портфеля, реставрації та зберіганні творів мистецтва [5].

На ринку мистецтва, як і на ринку цінних паперів, індивідуальний ринковий портфель складається з безризикових активів, що передбачають невисокий, але стабільний дохід, і більш ризикових активів. До перших належить категорія творів, яка ніколи не втрачає своєї цінності. Це насамперед визнані шедеври світового мистецтва, які включені у відомі офіційні каталоги і для яких, незважаючи на фінансові витрати, пов'язані з їхнім зберіганням, страхуванням, транспортуванням і експонуванням, незмінне зростання їхньої ціни завжди випереджає ці витрати і ставку інфляції. Далі йдуть роботи визнаних майстрів національної або регіональної цінності. Ці твори також є безпрограшним активом, але в основному на внутрішньому ринку країни, де вони незаперечно цінні, тоді як на міжнародному арт-ринку попит і оціночна вартість на них споконвічно нижчі і зазнають більших цінових коливань. До безризикових інвестицій належить також антикваріат, який, втім, лише частково (в зоні авторського образотворчого мистецтва) є предметом нашого інтересу у цьому дослідженні. Малоризиковими активами називають також твори відомих сучасних художників, таких як Герхард Ріхтер, Такаші Муракамі, Джефф Кунс. При цьому первинне вкладення в їхні твори дуже високе, і в цьому випадку можна радше говорити про збереження вкладених у них фінансових коштів від інфляції та інших негативних процесів, ніж про серйозне їхнє зростання [6].

Що ж до ризикових арт-активів, то ними можуть бути твори маловідомих або навіть ще невідомих у художньому світі авторів, що вимагають «розкрутки», а також напрямки, сильно залежні від моди. Так, фолк-арт, пік популярності якого припав на 1980–1990-ті, і примітивізм принесли швидкі гроші багатьом дилерам, галереям і аукціонним будинкам [3]. Але інтерес до цих стилів згас так само швидко, як і виник, і ті, хто під впливом моди купив такі твори і не встиг їх перепродати, залишився в програші. Ці арт-активи здатні принести як високі і швидкі прибутки, так і значні фінансові втрати, тому керувати ними повинна людина з доброю біржовою хваткою і мистецтвознавчими знаннями одночасно.

У будь-якому випадку необхідно пам'ятати, що купуючи унікальні надцінні твори мистецтва як інвестиційні активи, інвестор або колекціонер повинен насамперед адекватно оцінити свої можливості щодо суми, яку він здатен виділити не тільки на придбання, але і на дотримання умов зберігання і гарантування безпеки твору, що також вимагає то більших витрат, що дорожчий і вразливіший сам твір (за світовими стандартами, ця сума складає від 1 % до 3 % вартості твору на рік [6]).

Пам'ятаючи, що гравці арт-ринку — це люди, які набули свої статки не випадковим «попаданням пальцем у небо» і не романтики, яким просто пощастило або вистачило естетичного чуття при вдалій купівлі тих чи інших картин, неможливо припустити, що всі зазначені нюанси не є предметом щонайскрупльознішого професійного вивчення та розрахунку. Сьогодні в цьому бізнесі немає місця азарту, як і випадковостям, і якщо інвестиції в мистецтво в усьому економічно розвиненому світі неухильно ростуть, цей факт означає лише одне — це вигідно. Так, якщо розглядати період останніх п'ятдесяти років, то виявляється, що середньорічний прибуток від вкладення в твори мистецтва склав приблизно 12,6 %, тоді як S&P 500 (500 найбільших компаній, акції яких торгують на Нью-Йоркській біржі) — лише 11,8 % [1]. Враховуючи, що мінімальний ризик вкладень належить дорогоцінним металам і складає 13,8 % волатильності (ризикових відхилень), інвестиції в мистецтво мають свої стабільні 25 % (при 32,5 % ризикових відхилень інвестицій у секторі real estate та ін.) [5].

У 2013 році обіг світового арт-ринку склав понад 36 мільярдів євро. Зауважимо при цьому, що кількість вдруге проданих картин зросла порівняно з попереднім роком на 16 % [2]. Це зростання означає збільшення інвестиційно привабливих творів, оскільки лише вторинний ринок може показати інвестиційну привабливість картини чи скульптури.

Головним чинником, що свідчить про життєздатність і вигідність будь-якого явища в економіці, сміливо можна вважати збільшення його соціального-статистичного і вартісного обсягу. Яскравим свідченням є те, що, наприклад, загальний обсяг продажів тільки

двох найбільших аукціонів Sotheby's та Christie's лише за 2013 рік зріс майже на 6 % із 6,27 мільярдів доларів США до 6,7 мільярдів. При цьому ринок старих майстрів, тобто ринок творів, створених до 1870 року, в тому ж 2013 році перевищив свій найкращий показник 2007 року. Точніше, продаж картин цього періоду на Sotheby's і Christie's в 2013 році порівняно з 2012 роком зріс на 57 %, переступивши рівень 490 млн. доларів проти 313 млн. доларів в 2012 році. Продаж робіт сучасних художників також відчутно зріс — на 34 %, що принесло тільки цим двом аукціонним будинкам найбільшу виручку з усіх секторів мистецтва, що досягла 2,7 млрд. доларів у 2013 році (2,2 млрд. доларів у 2011 році) [2]. Зростання обсягів аукціонних продажів у секторі повоєнного і сучасного мистецтва показує стабільну тенденцію до зростання, з єдиним зниженням у кризові 2008 і 2009 роки. Загалом, за період у 10 років обсяги продажів у цьому секторі збільшилися приблизно у 8 разів, що, безумовно, свідчить про стрімке розширення цього ринку.

Хоча цифри ці досить показові і адекватно відображають загальні тенденції ринку мистецтв, вони представляють лише невелику, так би мовити, «елітну» його частину. За оцінками, загальний обсяг цього ринку становить від 4 до 6 трильйонів доларів [2]. Загалом в обігу постійно перебувають від 70 до 150 мільйонів творів, при цьому близько 15 % з них — у вільному обігу, тобто доступні для купівлі в будь-який час (в основному за допомогою інтернет-галерей, інтернет-аукціонів і приватних дилерів, а також, що називається, «з верстата»), тобто щойно створені художниками і ще не залучені до ринкової системи) [6].

Арт-ринок — це, як уже не раз згадувалось, сегмент глобального товарно-фінансового ринку, що підпорядковується його загальним тенденціям до розширення зони своєї дії не тільки щодо нарощування традиційних форм капіталообігу, але і щодо створення нових форм взаємодії «продавець — покупець» («товар — гроші») [3].

Зростання інвестицій у мистецтво, незалежно від того, як до нього ставитися — із недовірою, задоволенням чи обуренням з приводу комерціалізації «святого» — є незаперечним фактом. Предмети мистецтва є не тільки джерелом естетичного задоволення, але і вдалим об'єктом довгострокового інвестування, оскільки вкладені в них кошти дозволяють отримати стабільний позитивний дохід. Тому такі активи наразі займають значну частку в портфелях багатьох заможних клієнтів, що дозволяє інтегрувати концепцію інвестування в предмети колекціонування. При професійному аналітичному підході такі клієнти мають всі можливості в рамках портфельної стратегії оптимізувати ліквідність і податки на прибуток, мінімізувати ризики, забезпечити юридичні та фінансові гарантії успадкування або передачі на благодійні цілі. Нові ділові можливості для інновацій у цій галузі створюються і підтримуються такими зовнішніми факторами, як глобалізація та демократизація обміну знаннями і доступу до різної інформації за допомогою нових і традиційних засобів і джерел комунікації. Крім того, мало яка угода купівлі-продажу отримує стільки уваги в різних ЗМІ, як придбані за рекордну ціну об'єкти мистецтва або передача їх на благодійність.

За оцінками Skate's Art Market Research у світі існує понад п'ятдесят тисяч приватних власників значних колекцій предметів мистецтва [1]. Під «значними» мається на увазі, що кожна така колекція офіційно каталогізована і оцінена не менше, ніж у 10 млн. доларів. На пострадянському просторі з них проживає лише близько 1500 осіб, тобто 3 %, причому здебільшого в Росії. Власниками ж колекцій вартістю понад 1 млн. доларів у світі є більш як 10 млн. осіб. У сукупності всі колекції цих двох категорій оцінюються в суму від 40 до 70 трильйонів доларів [7]. Все мистецтво, яке одночасно перебуває у вільному продажу, становить менше одного відсотка від цієї суми, а щорічні продажі предметів мистецтва представлені лише 0,15 % від усіх фінансових вкладень (в різних сферах економіки) на суму понад один мільйон доларів [2].

Успішна стратегія інвестування в мистецтво, хоча і не позбавлена своїх особливостей, загалом цілком перекладає на мову інвестицій в інших сферах бізнесу. Перш за все, як і скрізь, ця робота не терпить дилетантів і нехтування навіть найдрібніших нюансів, по-

требує розв'язання завдання в комплексі. Прискіпливої уваги вимагають такі аспекти, як фокусування на об'єктах інвестиційної якості, що вимагає спільної злагодженої і, що вкрай важливо, довірчої роботи як фінансистів, так і мистецтвознавців та істориків мистецтва, котрі постійно безпосередньо пов'язані з обігом об'єктів мистецтва і відстежують динаміку цін за автором, стилем, школою, а також різними торговельними майданчиками. Найважливішими завданнями таких фахівців є уважна перевірка результатів експертиз і атрибуції з метою захисту інвестора від сумнівних випадків, турбота про розумну мінімізацію витрат на придбання, утримання та продаж наступному власнику з максимально можливим прибутком. При цьому треба уникнути таких підводних каменів, як можливі торгові обмеження, що неминуче виникають при продажі або перетині кордону творів, які мають національну історичну та художню цінність, податкових та митних відрахувань, комісій із транзакції, а також *Droit de suite* — претензій на авторське право, що не відчужене при першому продажі згідно із Женевською конвенцією.

Знавці інвестицій у мистецтво, а не тільки спеціалісти зі складання тематичних, престижних або просто красивих колекцій, не рекомендують робити ставку на найбільш дорогі твори понад 20 млн. доларів за роботу, оскільки, згідно з наявними аналітичним дослідженням, в їхню остаточну вартість включена надлишкова ірраціональна премія. Мінімумально ж обґрунтований поріг інвестицій також рекомендується обмежувати вибором робіт вартістю не менше 100 000 доларів [6]. Такі арт-угоди дозволяють покривати витрати на всебічну перевірку предметів мистецтва, а також накладні витрати, пов'язані з їхнім придбанням та пересуванням, але при цьому не дають переступити межу нижчої цінової категорії, яка не становить такої інвестиційної привабливості. Загалом же рекомендованими інвестиціями на арт-ринку є предмети мистецтва, здатні забезпечити річну прибутковість (до вирахування витрат на володіння і податків) на рівні, вищому від середньозваженої річної прибутковості за повторними продажами за вибіркою *Top 5000*. Зараз цей пороговий показник прибутковості становить 5,1 % річних [1].

Сегмент повоєнного мистецтва (створеного після 1945 року) здається найкращим варіантом на арт-ринку з точки зору співвідношення ризику і прибутковості. Він, як і раніше, має високий потенціал до збільшення вартості, оскільки чимало художників цього періоду вже є відомими й визнаними майстрами — отже, ризик знецінення їхніх робіт вкрай низький. Є ще одна перевага інвестування в цей сегмент арт-ринку — ризик заперечення володіння тут набагато нижчий, ніж в інших групах (наприклад, класицизму, імпресіонізму та модернізму). Річ у тім, що багато творів майстрів початку ХХ століття, не кажучи вже про більш ранні періоди, були розграбовані нацистами під час Другої світової війни, і спадкоємці власників можуть пред'явити судові претензії на повернення цих робіт. Це ще одна з багатьох причин, за якими рекомендується більше інвестувати в сучасних художників з високим рейтингом.

Як правило, інвестиції в мистецтво передбачають досить довгий період володіння твором. Швидкий його продаж може спричинити втрату значних сум [6]. Це диктується особливостями арт-ринку, де період обертання за класичною схемою «товар — гроші — товар» не пов'язаний із серійним виробничим циклом, в якому заздалегідь розраховуються витрати на виробництво, потреба ринку в цьому товарі, норма прибутку, враховується вся інфраструктура, приблизні інновації, що впливають на ціну акцій певного виробництва тощо. У випадку з творами мистецтва усе відбувається інакше. Оскільки мистецтво — товар вкрай неліквідний, терміновий його продаж, наприклад, протягом тижня, може бути реалізований приблизно за 20 % його ринкової вартості [8]; якщо воно не потрапляє на просто сприятливий збіг обставин (яким може виявитися тематичний аукціон, проведений аукціонним будинком високого рангу, або якщо трапиться ексклюзивний покупець-колекціонер, зацікавлений саме в цій роботі). Можлива ситуація і з бумом на конкретний стиль або на певних авторів, який може трактуватися як мода і може принести швидкі спекулятивні гро-

ші. Все це означає тільки те, що, керуючись міркуваннями фінансової вигідності інвестицій у мистецтво, клієнт повинен бути готовий як до тривалого терміну очікування прибутку, так і до швидкого перепродажу твору за певних обставин.

Говорячи про будь-який вид інвестицій, необхідно брати до уваги такий важливий чинник, як ризик. Він виникає через невпевненість у доході, який може значно коливатися в різних секторах арт-ринку. Для інвестора важливо розуміти, що для нього складно покладатися на поняття «арт-ринок», бо це агрегований ринок, що складається з безлічі незалежно рухомих окремих ринків, які відрізняються жанрами, періодами, авторами і т. д. Стандартні фінансові методи розрахунку ризику можуть допомогти простежити рух окремих під-ринків порівняно з агрегованим ринком мистецтва.

Незважаючи на той факт, що існують успішні приклади спекуляції на цьому ринку, більш вигідним і практичним є довгострокове інвестування в цю сферу, хоча витрати зі збільшенням періоду утримання твору також зростають (зберігання, реставрація та ін.). При прийнятті інвестиційного рішення для визначення прибутку необхідно знати ціну активу наприкінці періоду, яка неоднотайна через ризик із причин волатильності і невизначеності. Основне завдання інвестора — мінімізувати ризик всього інвестиційного портфеля, тобто суми активів. Для того, щоб дати оцінку ризику кожного активу окремо, може використовуватися безліч методів. У статистиці застосовується така міра ризику, як варіація або стандартне відхилення, що вимірює дисперсію цін навколо середньої. Дохід від інвестиції — так званий *risk premium* — очікуваний над-прибуток мінус безризикова ставка (американські державні облігації є найбільш наближеними до активів, які не мають дефолтного ризику). Найчастіше інвестори воліють звертати увагу не тільки на індивідуальний ризик активу, але й на ризики, які стосуються цих класів активів, альтернативних активів або ринків. Наприклад, купуючи картину Моне, інвестор може порівняти результати продажу цієї роботи щодо інших полотен Моне; Моне щодо інших французьких імпресіоністів; Моне щодо всього класу імпресіоністів всіх країн; Моне й імпресіоністів щодо індексів акцій, облігацій.

Основний спосіб зниження загального ризику портфеля — диверсифікація [9]. Також, що нижча кореляція між окремими активами портфеля, то нижчий загальний ризик. Позитивною для інвестора властивістю предметів мистецтва є те, що вони слабо корелюють або мають зовсім негативну кореляцію з акціями, облігаціями і навіть з іншими групами творів різних жанрів, технік і авторів. При тому, що предмети мистецтва є неліквідним активом, вони вважаються безпечними інвестиціями, хоча розрахувати їхню прибутковість — непросте завдання, бо ціни на предмети мистецтва непрозорі на фіксованому проміжку часу, а стають відомими тільки в момент продажу.

Деякі дослідження показують, що аукціонні ціни ростуть відповідно до цін акцій. Цей факт можна пояснити тим, що потенційний покупець багатіє і купує більше предметів мистецтва, що викликає зростання цін. Такий приклад спостерігався в деяких секторах, таких як сучасне мистецтво, але в інших секторах ціни на арт-об'єкти і ціни на акції не показали ніякої залежності.

Основа продуманих і успішних довгострокових вкладень — диверсифікація портфеля з використанням різних класів активів. Це знижує чутливість до ризику від окремих компонентів портфелю в сумі. Звичайно, диверсифікація в межах одного класу активів також знижує несистематичний ризик індивідуальних активів. Поширеним прикладом може бути включення в портфель акцій різних компаній з різних секторів, індустрій та країн. Той же приклад може бути актуальним і на ринку мистецтва. У портфель можуть бути включені роботи різних авторів, різного походження, стилю, техніки і т. д. Таким чином вдасться домогтися диверсифікації, що дозволяє знизити ризик портфелю за рахунок різноспрямованої зміни вартості окремих активів з підйомом/спадом ринку і під-ринків [1].

Іншим способом аналізу ризиків є так звана *hammer ratio*, описана в роботі МакЕндрю [5]. Вона дорівнює ціні, за якою реалізована робота (*hammer price*), поділеній на се-

редне значення між нижнім і верхнім естимейтом. У дослідженні, що включає 4173 робіт французьких імпресіоністів із 1985 по 2001 рік, розподіл hammer ratio виявилося значно зміщеним вправо, що подібне до розподілу багатьох інших активів. В основному інвестора турбує не просто відхилення від очікування прибутку і ціни, а ліва частина розподілу, тобто ризик втрати. Спосіб, що дозволяє виміряти очікувану втрату вартості, називається VaR (Value-at-Risk), що в нашому випадку — ліва частина розподілу, де ціна реалізації нижча від передбачуваної.

Аналітики арт-банкінгу рекомендують при складанні портфеля не поспішитися, перш ніж приймати рішення про купівлю предметів мистецтва, і вкласти певні суми в дослідження ринку. Так, при підборі творів старих майстрів, крім авторитетної експертизи, слід спиратися також на провенанс. Що ж до інвестицій в сучасних художників, то тут є сенс звертатися до маркетингово активних майстрів, що приносять вищий рівень дохідності, багато з яких мають показники до 22,8 % річних при періоді зберігання в 6–7 років [6].

Завдання вивчення арт-ринку не вичерпується разовим прочитанням зведень продажів і, як правило, доручається арт-дилерам і арт-аналітикам, які відстежують усі зміни цього ринку в деталях і в динаміці. При цьому, природно, сам клієнт повинен постійно підвищувати свій рівень обізнаності в цій галузі і має для цього чимало можливостей і джерел. Досить повну інформацію можна отримати з реєстру-бази всіх художників, присутніх на ринку, як публічному, так і приватному, живих і померлих, що є у відкритому доступі в Інтернеті [10]. Важливою частиною цього реєстру є «каталог-резоне» — реєстр всіх робіт кожного окремого художника, в ідеалі із зазначенням історії побутування (зміни власників, якщо таке траплялося) кожної роботи. Адаже за статистикою щорічно на ринок потрапляє до 500 000 нових робіт [11].

Крім того, існує таке важливе інформаційно-аналітичне джерело, як «зведення продажів», тобто публікація результатів публічних торгів аукціонних будинків і разових аукціонів, що містять як архівні дані, так і регулярні оновлення. До речі, згідно з цими даними, 1 % творів змінює власника щорічно і приносить 75 % прибутку попередньому власнику [2].

У відкритому доступі неважко виявити навіть бази підробок і обмежень. Не можна сказати, що це якась єдина систематизована зведена база, але всі відомі приклади появи на ринку робіт із сумнівною атрибуцією, явних підробок, вкрадених або не знайдених, а також робіт із приховуваним провенансом обов'язково вносяться в окремі доступні бази [12].

Для зручності розгляду такого нового явища, як арт-банкінг, можна виділити три основні його напрями. По-перше, арт-банкінг може визначатися як продовження сервісу VIP-Сoncierge, що полягає в основному в менеджменті та обслуговуванні приватних колекцій, рекомендаціях і допомозі щодо зберігання, атрибуції та експертизи картин, послуг у виведенні їх на аукціони або обслуговування експонування і приватних пільгових угод купівлі-продажу — одне слово, це всі послуги, які стосуються підвищення капіталізації наявної колекції або створення нової. За відкритими даними сектора Private Banking / Wealth Management, понад 70 % його клієнтів мали досвід володіння творами мистецтва з метою інвестування коштів і зверталися по такі послуги [2].

Другий напрям арт-банкінгу — це його функція як фінансового інструменту, а точніше кредитування клієнта, коли твір мистецтва (або портфель із творів) виступає заставним майном. За тими ж даними сектора Private Banking / Wealth Management 41 % колекціонерів вже мають досвід або планують скористатися об'єктом мистецтва для забезпечення застави по кредиту на різні цілі [2]. Безумовно, в цьому випадку банки особливо уважно підходять до вивчення та оцінки цих творів, їхньої атрибуції та ліквідності на випадок ймовірної нездатності клієнта повернути кредит в обумовлений термін. Враховуючи певні можливості, об'єктивні і суб'єктивні ризики, оцінка твору тут включає можливу тимчасову відстрочку перепродажу цього об'єкта, витрати по цьому перепродажу й інші фактори. Використовуючи VaR-аналіз, банк здатен визначити припустимі втрати від заста-

ви. Банківські аналітики, наприклад, можуть визначити ймовірність дефолту забезпечення для застави у розмірі до 60 % від вартості твору, якщо банк хоче отримати ймовірність втрати від позичання на рівні 1 % [13].

Наразі послуги арт-банкінгу надають своїм клієнтам всі найбільші аукціонні будинки.

Третім напрямом є створення банком власної колекції творів мистецтва і робота з ними в частині капіталізації та соціалізації цього активу, який, крім іміджевого виведення банку на новий рівень відносин зі світовим культурним сектором, надає йому (банку) стабільний резерв, який через свою специфіку набагато менш схильний до курсових коливань фінансового ринку і зберігає або навіть нарощує свою вартість у кризових умовах.

В Україні арт-банкінг нині в першому і в другому напрямках ще не є таким же поширеним явищем, як у США і країнах західної Європи, однак деякі українські банки вже роблять перші впевнені кроки в цій сфері — це «UniCredit Bank Україна», «Національний кредит», «Діамант Банк», «Отр-Банк», хоча ця система для них нова і ще погано забезпечена кадрами і технічними можливостями [14].

Згідно з опитуваннями, в 2013 році 53 % співробітників вищої ланки сектора Private Banking підтвердили, що нестабільне економічне середовище є основною мотивацією їхніх клієнтів для включення творів мистецтва у портфель альтернативних інвестицій. 60 % опитаних вважають цю диверсифікацію виправданою, а саме мистецтво — найкращим фінансово стабільним активом. Вони бачать в інвестиційній привабливості мистецтва майбутнє для розвитку сервісу своїх банків. Крім того, 33 % банків, які раніше брали участь у секторі послуг арт-банкінгу, планують ввести цю операцію в найближчі 2 роки [2].

Література

1. *Bamberger A.* The Art of Buying. — Art Gordon's Art Reference Inc, 2007.
2. *Deliotte Art Finance Report 2014 // ArtTactic.* — 2014.
3. *Skaterschikov S.* Skate's Art Investment Handbook: The Comprehensive Guide to Investing in the Global Art and Art Services Market. — McGraw-Hill, 2009.
4. *Доссу П.* Продано! Искусство и деньги. — М., 2011.
5. *McAndrew C.* Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership. — Bloomberg Press, 2010.
6. *Lewis R. L.* Art as Investment: A Research Anthology From the Past 100 Years / R. L Lewis. — CreateSpace Independent Publishing Platform, 2014.
7. *Velthuis O.* Talking Prices: Symbolic Meanings of Prices on the Market for Contemporary Art. — USA, 2007.
8. *Thompson D.* The \$ 12 Million Stuffed Shark: The Curious Economics of Contemporary Art Paperback. — Palgrave Macmillan Trade, 2010.
9. *Findlay M.* The Value of Art: Money, Power, Beauty. — Prestel USA, 2014.
10. *Goodwin J.* The International Art Markets: The Essential Guide for Collectors and Investors. — Kogan Page, 2010.
11. *Robertson I.* The Art Business. — Routledge; New Ed edition, 2008.
12. *Heilbrun J.* The Economics of Art and Culture. — Cambridge University Press, 2001.
13. *Gerlis M.* Art as an Investment. — Lund Humphries, 2014.
14. UniCredit Bank Private Banking. Бюлетень для VIP-клієнтів за грудень 2013 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ucultural.com/№!unicredit/c14tu>

Анотація. У статті проаналізовано основні складові ринку мистецтва з точки зору інвестицій. Проведено дослідження статистичних даних: фінансових результатів за 2013 рік та використання послуг консультування у сфері інвестицій в мистецтво, що їх надають міжнародні та українські фінансові установи. У підсумку було окреслено майбутні кроки, які має впровадити Україна задля розвитку послуг арт-банкінгу та вітчизняного мистецтва взагалі.

Ключові слова: арт-банкінг, інвестиції в мистецтво, показники ринку.

Аннотация. В статье проанализированы основные составляющие рынка искусства с точки зрения инвестиций. Проведено исследование статистических данных: финансовых результатов за 2013 год и использования услуг консультирования в сфере инвестиций в искусство, предоставляемых международными и украинскими финансовыми учреждениями. В итоге были определены будущие шаги, которые должны быть сделаны для развития услуг арт-банкинга в Украине и отечественного искусства в целом.

Ключевые слова: арт-банкинг, инвестиции в искусство, показатели рынка.

Summary. The article analyzes the main components of the art market in terms of investment. The author researches statistics of the financial results for 2013 and the use of consultancy services in the field of art investment provided by international and Ukrainian financial institutions. The author defines future steps necessary for the development of art banking services in Ukraine and for the growth of national art in general.

Keywords: art banking, art investment, market figures.