

Оцінити безцінне



«Встановлювати вартість твору мистецтва – теж мистецтво, і ніякої науки»
Сімон де Пюрі

Не можна не погодитися з президентом аукціонного дому Philips de Pury – оцінка активів завжди була каменем спотикання на арт-ринку. А чи існує взагалі реальна система оцінки безцінного – творів мистецтва, які ще називають «вічними цінностями»?

Як кажуть класики

Все починається з того, що ціни на предмети мистецтва не базуються на собівартості. Важко уявити, щоб полотна Моне чи Клімта оцінювали, виходячи з вартості витрачених на них фарб, пензлів, людино-годин! Як відзначив Вільям Шарп, на відміну від ринкових фінансових активів, твори мистецтва не мають «істинної вартості», яка могла б служити відправною точкою для формування ціни.

Задовго до нього Адам Сміт висловив свій вердикт: художні твори унікальні й не мають товарів-замінників, а тому їх оцінити неможливо. Очевидно, що світові шедеври не тиражуються як поштові листівки, та й порівнювати картину, скажімо, Гогена із полотном Ван Гога, м'яко кажучи, безглуздо.

І хоча арт-ринок є одним із найстаріших та виник задовго до легендарного ринку тюльпанових цибулин в Голландії, досі не знайдені чіткі критерії для вирішення старої, як світ, головоломки – оцінки художніх цінностей.

Об'єктивно чи суб'єктивно?

Ключовим персонажем оцінки на арт-ринку завжди був експерт. І не лише тому, що арт-активи не належать до стандартних товарів, а й тому, що ринок творів мистецтва настільки неліквідний і закритий, що не в змозі формувати публічно відому ціну на шедеври.

Не важко здогадатись, що часто експерт переслідує і власну вигоду. Більшість із них працює в аукціонних домах і галереях, бізнес-модель яких побудована на стягненні комісійних з продажу. Відповідно у таких знавців можуть виникати конфлікти інтересів, які викривлюють оцінку. Інші ж експерти взагалі не мають економічної освіти, і всі їхні висновки базуються на мистецтвознавстві та інформації про минулі торги.

Але треба визнати, що проблема не в самому експерті, а в підходах, які він використовує. Сьогодні для оцінки більшості шедеврів використовується метод порівняння цін за квадратний метр предметів мистецтва окремого автора. Аби полегшити цю роботу, розроблені спеціалізовані бази даних з десятками тисяч авторів та інформацією про угоди з їхніми роботами. І хоча вони зручні для використання, але достовірність такої статистики знижується у міру віддалення від першої сотні найдорожчих авторів. А що вже казати про твори сучасного мистецтва, автори якого не мають аукціонної історії – в цьому випадку ризик некоректної оцінки зростає в десятки разів!

«Я твоя, твоя, твоя модель...»

Попри неоднозначність підходів до оцінки, не все так примарно в королівстві економічної експертизи арт-активів. Останнім часом розроблено кілька моделей, які цілком можуть претендувати на роль досить об'єктивних оціночних інструментів.

Візьмемо, для прикладу, «Визначник вартості живопису» В. Соловйова. Серед останніх аукціонних угод знаходять аналоги роботи – за автором, технікою чи періодом створення – і на основі цих даних розраховується середня вартість квадратного сантиметра живопису певного митця. Потім оцінщик враховує такі фактори, як інформація про прецедентні продажі, думка експертів, провенанс[1], стан роботи, «привабливість» для колекціонера, на основі чого й визначає середній варіант її вартості. Але тут виникає закономірне запитання: як можна довіряти алгоритму визначення вартості картини простим множенням її площі на питому вагу одного квадратного сантиметра живопису певного художника? Кожен розуміє, що в автора може бути невелика робота, але виконана набагато майстерніше, що і вплине на її вартість.

Більш обґрунтованою видається розроблена компанією Kunst AM модель оцінки художніх активів (МОХА). Згідно з нею, ціна твору мистецтва включає 8 критеріїв, які вимірюються певними коефіцієнтами: ціна твору, ім'я та національність автора, ліквідність і ширина ринку його робіт, контекстна вартість, розмір картини, період її створення, сюжет та вік автора у момент створення роботи. До того ж, МОХА – напевно єдина модель, яка не ігнорує вплив психологічних факторів на арт-ринку і включає до ціни арт-активу «премію за ірраціональність».

При всіх своїх плюсах для дорогих полотен, що продаються на західних аукціонах, МОХА все-таки має недоліки. Вона поширюється лише на твори мистецтва вартістю не менше 1 млн. дол. Для вітчизняного арт-ринку її використання обмежене: активи на ньому недооцінені, лише поодинокі роботи найдорожчих митців сягають цієї межі. Ще один мінус моделі – вона поширюється лише на живопис, хоча останні цінові рекорди на світових аукціонах встановлені скульптурами (бронзова балерина Е.Дега та «Крокуюча людина I» А.Джакометті). Третій недолік – модель не враховує фізичний стан та вартість обслуговування твору мистецтва. Хоча всім відомо, що витрати на реставрацію, страхування та охорону можуть значно знизити прибутковість такої інвестиції.

Перспективним для арт-ринку є розроблений М.Тамойкіним та Д.Тамойкіним Міжнародний стандарт оцінки предмета культурної цінності і предмета колекціонування. Поки-що це лише проект, але визначені в ньому критерії настільки деталізовані, що можна прогнозувати широке використання цієї моделі на практиці. Підхід Тамойкіних передбачає визначення базової вартості арт-активу – свого роду «собівартості», яка включає вартість матеріалів та праці, затрачених на його створення. Отримана сума корегується на основі 24 критеріїв (фізичні й нефізичні характеристики роботи та особливості її реставрації), кожен з яких оцінюється певним коефіцієнтом, а потім завдяки простій формулі визначається розрахункова вартість роботи.

Естімейт по-українськи

На фоні вже достатньо розвинутої моделі арт-ринку сусідньої Росії, не кажучи вже про країни Західної Європи, Україна з відсутністю дипломованих експертів із оцінки художніх активів, належної інституційної бази, індексів доходності творів мистецтва, некоректними підходами до оцінки виглядає, м'яко кажучи, блідо.

За словами власника однієї з українських галерей, єдиним критерієм для встановлення ціни на полотно є ім'я автора, а про якісь інші інвестиційні характеристики арт-активу мова взагалі не йде. Якщо це Ерделлі чи Глушенко – картина буде продана і за позахмарну ціну, якщо ж маловідомий, хоч і перспективний художник – не варто чекати солідного естімейту. В такій ситуації єдиною можливістю «набивати ціну» є стратегія продюсування творів мистецтва, яку сьогодні активно застосовують на західному арт-ринку.

Аби перетворити предмети мистецтва в Україні на привабливий інвестиційний інструмент, потрібні конкретні дії. Важливо запровадити ліцензування послуг з оцінки та експертизи творів мистецтва. При цьому на законодавчому рівні має бути передбачена відповідальність експерта за результати оцінки. Пункти пропуску через митний кордон України необхідно забезпечити фахівцями з експертної оцінки культурних цінностей. Не раз уже траплялися абсурдні ситуації, коли охоронці кордону конфісковували придбані у супермаркетах картинки, натомість не звертаючи уваги на вивезення з країни особливо цінних творів мистецтва. Поряд із ліцензуванням послуг з оцінки художніх активів має бути затверджений стандарт такої оцінки, визначені чіткі її критерії. Важливо, щоби враховувалися не лише технічні й мистецтвознавчі, але й психологічні фактори ціноутворення. І це далеко не повний перелік першочергових заходів.

Як бачимо, роботи не початий край. Хотілося б вірити, що наступить такий день, коли картини наших митців будуть об'єктивно оцінені та займуть почесне місце в рейтингу найдорожчих арт-активів Top-500, а їхні автори, не звертаючи увагу на правило «хороший художник – мертвий художник», впевнено братимуть участь у престижних міжнародних аукціонах і не перейматимуться митними формальностями.

Стаття опублікована в журналі ART Ukraine (вересень-жовтень 2010 р. №5 (18))
<http://www.artukraine.com.ua/archive/14.html>

[1] Провенанс (з англ. provenance – походження, джерело) – історія володіння художнім твором, його походження. На арт-ринку служить підтвердженням достовірності твору і може значно підвищити його ціну.