

*Российские коллекционеры, которые, в отличие от западных, никогда не страховали свои арт-собрания, во многом, как считают эксперты и оценщики, из-за боязни распространения сведений о них, наконец встают на путь легализации искусства.*

⋮

По оценке экспертов, крупных арт-собраний, которые «тянут на десятки, а то и сотни миллионов долларов» и принадлежат гражданам России, – порядка 50, и несколько тысяч небольших коллекций (зачастую наследственных), которые могут содержать всего пару десятков работ, но, как правило, первоклассных. Всего из этих собраний застраховано примерно 5%, а более половины всех крупных коллекций, как говорят участники рынка, скорее всего уже покинули страну.

### ***Почему не страхуют***

Как рассказал в интервью РИА «Новости» вице-президент Гильдии оценщиков Олег Таиров, в России раньше вообще не было легальной оценки, соответствующей международной практике, по той причине, что отсутствовала полная технологическая цепочка: оценка–страховка–банк. Для решения этих проблем была создана Гильдия оценщиков при Международной конфедерации антикваров и артдилеров.

В состав Гильдии оценщиков входят 22 члена Конфедерации антикваров и артдилеров, имеющие большой опыт антикварной торговли. При проведении оценки они пользуются показателями международных сайтов Artnet.com, Artprice.com, Artvalue.com.

«Мы также используем индексы известных оценочных фирм Mey Moses и Skate. В основе последних показателей лежит методология агентства S&P500, первоначально разработанная для оценки недвижимости и использующая анализ изменений цены при повторных продажах», – сказал он, отметив, что «стоимость оценки не превышает 0,1% от цены коллекции и варьирует в зависимости от художественной ценности предметов искусства».

«Таким образом, возникли условия для использования коллекций в качестве залога под кредит или просто для того, чтобы коллекционер точно знал цену своего собрания», – отметил Таиров, добавив, что одной из причин страхования стало желание владельцев использовать этот материальный актив.

По его словам, гильдия оценщиков заключила договор с одним из лидеров в сегменте страхования культурных ценностей «АльфаСтрахованием», и «сейчас на подходе еще несколько крупных страховщиков».

Немаловажным фактором, сыгравшим позитивную роль, эксперты считают либерализацию законодательства. «Стало проще ввозить и вывозить предметы искусства, хотя в этом направлении предстоит еще много работы», – уточнил Таиров.

### ***Объективная оценка***

На взгляд руководителя направления страхования культурных ценностей «АльфаСтрахования» Андрея Кучи, адекватная оценка – основа страхования предметов искусства.

«Чтобы застраховать произведения искусства, необходимо подтвердить их подлинность и стоимость. При этом подлинность должна быть подтверждена не клятвой самого владельца, а компетентными специалистами и в заслуживающем доверия с формальной точки зрения виде», – пояснил в интервью РИА «Новости» Куча, добавив, что под ценой произведения искусства страховщик подразумевает рыночную стоимость.

Как он продолжил, существует и проблема издержек рынка, напрямую связанная с его закрытостью в вопросе цены. Поэтому зачастую приходится идти навстречу клиенту, полагаясь на предоставленные им документы. «Но поскольку речь часто идет о довольно крупных суммах, мы не всегда можем себе позволить «поверить на слово» даже самому уважаемому клиенту – в этом случае мы обращаемся (или просим наших клиентов обратиться) к услугам независимых оценщиков и доверяем их компетенции», –

отметил собеседник агентства.

По данным Кучи, в 2010 году российский рынок страхования FineArt вырос ориентировочно на 5–8%, правда, этот рост «приблизительно соответствует фактическому росту бюджетного финансирования выставочной деятельности».

Как он уточнил, пока в России застраховано всего 5% частных собраний.

«Точных цифр, конечно, никто сообщить не сможет (статистики нет), но до сих пор, по моим оценкам, застрахованы в российских компаниях лишь около 5% российских собственников искусства», – сказал он, отметив, что в основном рынок страхования предметов искусства связан с выставочной деятельностью и передвижением предметов искусства за пределы РФ.

«В законе «О вывозе и ввозе культурных ценностей» предписывается, чтобы вывозимые ценности были застрахованы. Следовательно, все временно вывозимые за границу произведения искусства, даже если они не являются при этом экспонатами временных выставок, должны быть застрахованы на период вывоза», – рассказал Куча.

### ***Чего боялись***

Причин закрытости рынка и нежелания страховать частные собрания, по мнению экспертов, несколько.

Среди основных чаще всего называют традиционную закрытость коллекционеров еще с советских времен, когда владельцы антиквариата обязаны были регистрировать свои собрания, и в любой момент их могли попросить поделиться. «Существует определенный психологический барьер перед легализацией своей коллекции как следствие практики советских времен, когда собрания государственных музеев пополнялись за счет конфискации частных коллекций», – рассказал Таиров.

Еще одна причина, по которой коллекционеры не хотят «светиться», страх, что информация об их собраниях и их стоимости может попасть в «базу данных», вроде баз ГАИ или налоговой, которые можно купить на Горбушке.

Большинство владельцев антикварных ценностей, по словам участников рынка, до недавнего времени полагались на русское «авось», а также охранные системы, хотя в России, в отличие от Европы, нет домов, специально оборудованных для хранения культурных ценностей. Или, если речь шла о собраниях крупных бизнесменов или чиновников, на службу собственной безопасности.

«Небольшие частные коллекции хранятся в домах и квартирах, часто не оборудованных никакими средствами безопасности, и раскрытие таких адресов предоставляет большие возможности для криминальных элементов», – добавил Таиров.

### ***Системная ошибка***

С другой стороны, у неразвитости рынка страхования искусства в сравнении опять же с западным есть свои «черные дыры» – условия страховых компаний.

Например, по мнению владельца «Альбион галереи» Алексея Зайцева, одна из основных проблем в этой области – «отсутствие услуги по страхованию деятельности предприятий (магазинов, галерей, аукционных домов) по принципу гражданской ответственности».

По его словам, компании занимаются страхованием конкретных вещей, а они принадлежат третьим лицам – комитентам. «Получается замкнутый круг: законодательством не предусмотрено, чтобы вещь при приеме на продажу в обязательном порядке страховалась за счет владельца, а сами владельцы не страхуют свои предметы, так как магазин (по существующим правилам комиссионной торговли) и так несет перед ним ответственность. Галереям и аукционным домам также нет резона страховать чужие вещи за свой счет: суммы взносов большие, а владелец может в любой момент свою вещь забрать, не дожидаясь продажи», – пояснил Зайцев.

Для примера он уточнил, что в крупных зарубежных домах никуда не денешься от обязательного сбора (как правило, 1,5% от резервной цены или цены продажи – что окажется больше). Поэтому в Европе и на Западе это повсеместная практика, а в России, как уверен Зайцев, если ее ввести, то можно лишиться клиентов.

«Делать такой шаг надо всем крупным операторам одновременно, а наш рынок к подобной интеграции не совсем готов», – подчеркнул он.

Но если с клиентом и удастся договориться оплатить временную страховку, то сделать ее будет непросто.

«Мы страхуем дорогие вещи наших клиентов на определенный период, пока они находятся у нас в галерее. Мы начали это делать после того, как у нас появился сертифицированный банковский депозитарий», – рассказал РИА «Новости» глава аукционного дома «Совком» Юрий Тюхтин. Он отметил, что институт страхования и оценки только формируется и, может быть, лет через десять придет к более продуктивным результатам.

«Дело в том, что мы живем в другом законодательно-экономически-правовом поле, чем владельцы арт-коллекций на Западе. На Западе страхование искусства обходится значительно дороже, чем в России, но при этом совершенно ясно, какие услуги ты получаешь. Вещь может страховаться по желанию клиента с момента пересылки, чего у нас категорически сделать нельзя. У нас услуги по shipping – перевозке предметов – практически отсутствуют. Мы находимся в пустыне», – поделился он своими сомнениями.

По его словам, важнейшим моментом для страховки предметов искусства является статистика публичных продаж, которая позволяет объективно оценивать рыночную стоимость вещи.

«У нас аукционный рынок в зачаточном состоянии, и я не вижу широких перспектив, что через год-два у нас что-то изменится. Атмосфера в нашем обществе нервная, поэтому как результат лучшие вещи уходят на Запад и циркулируют там», – заключил Тюхтин.

**Источник: РИА «Новости», 23.08.11**

**Автор: Ганиянц М.**