

# ОТРАСЛЕВЫЕ СЮЖЕТЫ

**ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ИНДУСТРИЮ  
ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ**

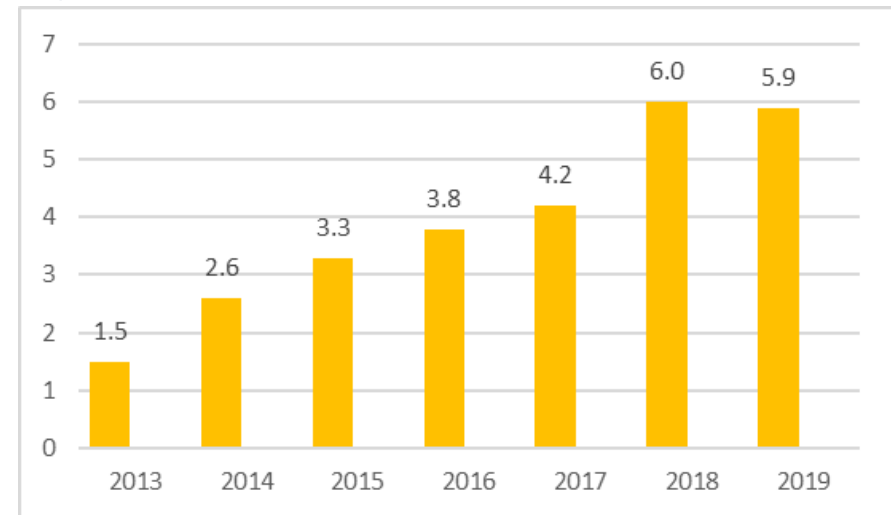
Институт «Центр развития»  
Седых И.А.

## Влияние COVID-19 на индустрию изобразительных искусств

Сегодня мировой рынок предметов искусства уже получил хорошую встряску. А российский арт-рынок очень чувствителен к внешним факторам. Во-первых, в начале 2020 г., после того как вступила в силу пятая директива ЕС (5AMLD), ужесточились правила продаж предметов искусства на территории ЕС. Теперь банки, аукционные дома и галереи обязаны собирать, хранить и предоставлять госорганам информацию обо всех сделках свыше 10 тыс. евро. В такой ситуации вполне ожидаем активный переток покупателей, в том числе российских, с европейских арт-рынков на другие площадки. Во-вторых, начавшийся Brexit. По оценкам экспертов, Великобритания, являясь центром европейской торговли предметами искусства, генерировала до 65% всего рыночного оборота в ЕС. Однако неопределенность дальнейшего регулирования в регионе (таможенные правила и сборы, налогообложение и др.) уже привела к тому, что в феврале 2020 г. на лондонские торги продавцы не решились выставить наиболее ценные предметы, а ряд крупных коллекционеров решил их вообще не посещать. И наконец, эпидемия COVID-19, вынудившая арт-рынок практически полностью отказаться от традиционных форматов ведения бизнеса.

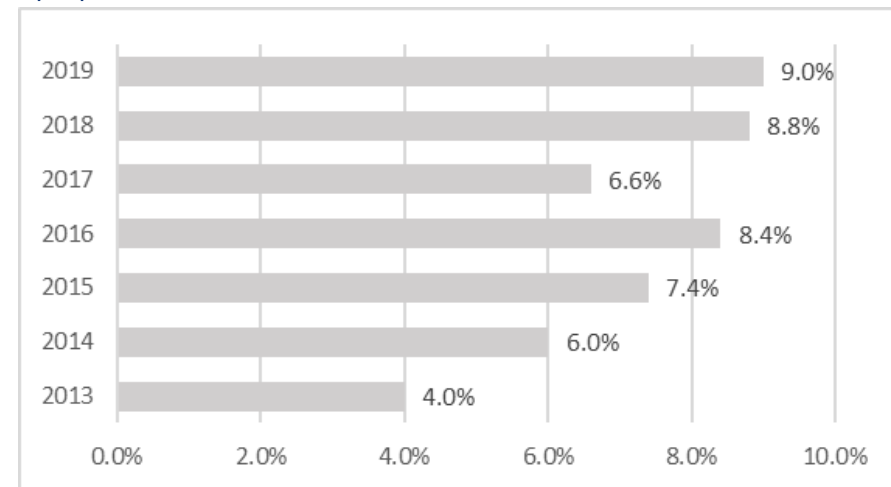
Введение карантинных мер в глобальном масштабе привело к отмене или переносу на неопределенный срок всех массовых мероприятий (см. табл. 1). В таких условиях аукционным домам, арт-дилерам и арт-ярмаркам пришлось максимально трансформировать свои бизнес-процессы под онлайн-формат. Здесь следует отметить, что согласно результатам исследований, проведенных совместно Art Basel и UBS, в течение последних нескольких лет доля онлайн-продаж предметов искусства достаточно активно росла (см. рис. 1 и 2). А фиксируемые незначительные снижения, как правило, носили технический характер.

**Рис. 1.** Объем онлайн глобальных продаж предметов искусства, млрд долл.



Источник: на основе данных отчетов Art Basel&UBS.

**Рис. 2.** Доля дистанционных продаж в общем объеме глобального арт-рынка, %



Источник: на основе данных отчетов Art Basel&UBS

**Таблица 1.** Отмененные и перенесенные знаковые мероприятия в 2019–2020 гг.

Отмененные мероприятия	Перенесенные мероприятия
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 11 марта – TEFAF Maastricht – закрыта на 4 дня раньше запланированной даты</li> <li>• 5 марта – Art Monte-Carlo</li> <li>• 21 февраля – Jingart, Пекин</li> <li>• 7 февраля – Art Central, Гонконг</li> <li>• 6 февраля – Art Basel, Гонконг</li> <li>• 31 января – Шанхайская конференция фестиваля архитектуры дизайна</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Affordable Art Fair New York – новые даты не объявлены</li> <li>• Арт-ярмарка в Далласе – перенос на 1–4 октября</li> <li>• Paris Photo в Нью-Йорке – новые даты не объявлены</li> <li>• Неделя азиатских аукционных торгов в Нью-Йорке (Christie’s, Sotheby’s, Bonhams Doyle, Heritage и iGavel) – перенос на 22 июня</li> <li>• Берлинская биеннале – закрыта до 19 апреля</li> <li>• Eye of the Collector в Лондоне – перенос на 8–11 сентября</li> <li>• Art Brussels – перенос на 25–28 июня</li> <li>• Art Cologne – перенос на 19–26 ноября</li> <li>• ArteBA, Буэнос-Айрес – перенос на 19 апреля</li> <li>• Miart, Милан – перенос на 10–13 сентября</li> <li>• Art Paris – перенос на 28–31 мая</li> <li>• Венецианская архитектурная биеннале – перенос на 29 августа – 29 ноября</li> <li>• Art Dubai – новые даты не объявлены</li> </ul>

Источник: официальные сайты мероприятий, [baltzer.com](http://baltzer.com)

Таким образом, можно сделать вывод, что крупные игроки на момент начала эпидемии оказались относительно подготовлены к электронной торговле. Это подтверждают результаты дистанционных торгов крупнейших аукционных домов в мире – Sotheby’s и Christie’s. Так, согласно официальным данным, Sotheby’s заработал почти 6,5 млн долл. в рамках онлайн-аукциона современного искусства Contemporary Curated, проходившего с 14 по 21 апреля текущего года. В электронных торгах приняли участие представители сразу 36 стран, причем третья часть из них — новые клиенты аукционного дома, по официальным данным.

Но, по мнению самих участников рынка, полноценно перенести все аспекты работы с предметами искусства в виртуальное пространство пока не удастся. Отсутствие возможности просмотра работ «вживую» (предаукционные выставки и частные) усложняет работу и снижает продажи. Количество эмоциональных спонтанных покупок, естественно, будет снижаться. Поэтому важные весенние торги Christie’s и Sotheby’s все же было решено перенести на июнь и июль текущего года. Тем не менее плюсом проведения подобных мероприятий онлайн, по мнению некоторых экспертов, может стать постепенная демократизация глобального арт-рынка.

Отдельно стоит отметить, что такое ускоренное развитие онлайн-направления активно способствует продвижению цифрового искусства (цифровой живописи, цифровой фотографии и др.), которое изначально и создавалось именно для электронных площадок.

Кроме того, в будущем, несмотря даже на стабилизацию обстановки, продолжит расти спрос на цифровые решения в арт-сфере различного профиля, необходимые для качественных коммуникаций (системы онлайн-конференций, геймифицированные проекты, решения дополненной и виртуальной реальности и др.).

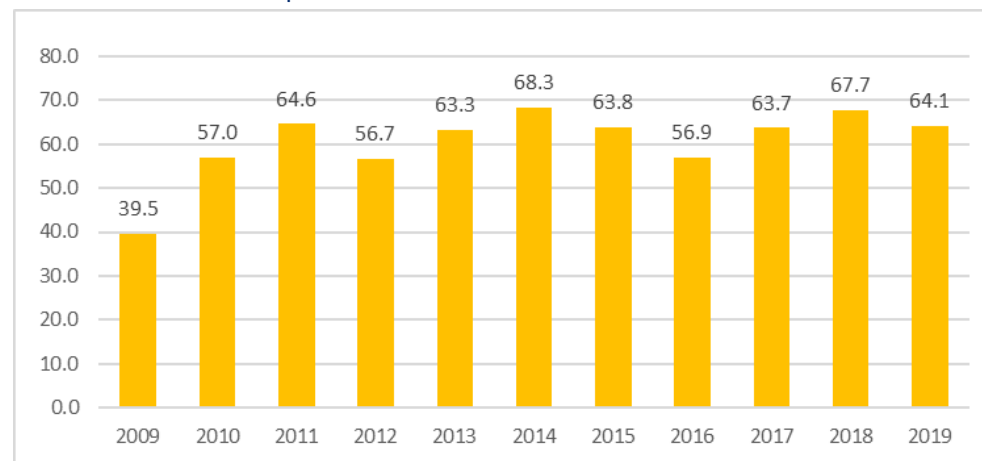
В России, чтобы выполнить правительственные рекомендации по сдерживанию распространения COVID-19, художественные галереи, художественные ярмарки, арт-кластеры, торговые сессии аукционных домов были отменены или перенесены в онлайн-формат. Российские аукционные дома, как и зарубежные, имеют опыт проведения электронных торгов и активно развивают это направление. Галереи также пытаются увеличить онлайн-продажи через онлайн-витрины или комнаты онлайн-просмотра. Но, как отмечают сами галеристы, пока значимых финансовых результатов нет.

Однако, несмотря на быструю адаптацию к торговле в виртуальном пространстве основных участников, сокращение объемов продаж на глобальном арт-рынке в ближайшей перспективе неизбежно. Одна из ключевых причин – снижающая покупательная способность большинства как частных, так и корпоративных коллекционеров. Кроме того, сами коллекционеры в условиях нестабильности могут предпочесть занять выжидательную позицию. По мнению экспертов, спрос на предметы из высшего ценового сегмента может упасть на 70–80%, среднего – на 60%, а низшего – на 50%. Что касается перспектив, то вряд ли в ближайшем будущем мировой рынок предметов искусства сможет быстро восстановиться.

В иллюстративных целях на рис. 3 представлена динамика мирового рынка предметов искусств в 2009–2019 гг. Доля РФ в общем объеме мирового рынка – менее 1%, по экспертным оценкам. Ли-

дерами рынка являются США, Китай и Великобритания, которые вместе занимают свыше 80% глобального рынка, по данным Art Basels и UBS.

**Рис. 3.** Динамика глобального рынка предметов искусства в 2009–2019 гг., млрд долл.



Источник: на основе данных отчетов Art Basel&UBS.

Что касается российского арт-рынка, то прогнозы – не радужные. Сложная экономическая ситуация, усугубленная эффектами эпидемии COVID-19, негативно повлияла на покупательную способность российских потенциальных покупателей. Серьезные коллекционеры, как уже говорилось, заняли пока выжидательную позицию: не выводят на рынок первоклассные работы и не покупают новые до нормализации ситуации. А российский средний класс – активная клиентская прослойка на развитых рынках, приобретающая «доступное» искусство в том числе, в данный момент практически не заинтересована в частых покупках чего-либо, не относящегося к предметам первой необходимости.

Таблица 2. Показатели аукционного рынка предметов русского искусства (ИЗО) в 2010–2019 гг.

Показатель / год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Объем продаж на внутренних аукционах, млн долл.	6,6	14,5	21,1	21,4	12,9	4,6	7,1	8,9	7,2	10,1
Средняя доля проданных лотов на внутренних аукционах, %	49	37	31	35	41	35	44	38	47	54
Объем продаж русского искусства на мировых аукционах, млн долл.	523	462	550	525	667	575	292	469	525	411
Средняя доля проданных русских лотов на мировых аукционах, %	54	49	49	52	49	48	52	47	52	56

Источник: artinvestment.ru

В качестве иллюстрации в табл. 2 приведена динамика внутреннего российского аукционного рынка предметов искусства (ИЗО)<sup>1</sup>. Особенностью российского рынка является его непрозрачность, отсутствие официальной статистики. Поэтому оценить все сегменты достаточно сложно. В 2019 г. рынок показал лучший результат за последние пять лет, чему способствовало развитие галерейно-ярмарочного сектора. Однако, вследствие влияния негативных факторов, о которых говорилось выше, возможен откат к уровням 2015–2016 гг. Так, по мнению коллекционера, основателя музея ART4 И. Маркина, цены на российское искусство упадут в два раза. Это касается и РФ, и западных аукционов. Восстановление рынка, по самым оптимистичным прогнозам, возможно не ранее чем через 1,5–2 года.

По мнению отраслевых экспертов, особенно сильно пострадает современное российское искусство. Хотя заметного падения цен

не наблюдается, эксперты ожидают повторение спада кризисного 2014 г. В лучшем положении окажется сегмент недорогих работ. Так, один из крупнейших российских аукционных домов Vladey стал проводить свои аукционы «Все по 100» каждую субботу. Согласно официальным данным медианная стоимость работ (около 700 евро) осталась на докарантинном уровне, при этом общий объем продаж за месяц незначительно вырос (до 207,6 тыс. евро в апреле против 151 тыс. евро в феврале). Но в более дорогом сегменте, по мнению самих участников отрасли, будет наблюдаться снижение спроса.

Согласно исследованию, проведенному изданием The Art Newspaper, доходы художественных галерей во всем мире могут сократиться в среднем на 70%. Примерно треть галерей даже не надеются выжить в таких условиях. Здесь речь идет преимущественно о небольших организациях. Крупнейшие аукционные

<sup>1</sup> Комнаты онлайн-просмотра (online viewing rooms) – «посадочные» страницы с профильным контентом, основной задачей которых является сбор контактных данных целевой аудитории. В качестве контента может использоваться интервью, видео, цитаты из прессы, факты биографии художника. При этом комната всегда совмещена с интернет-магазином галереи.

дома в целях снижения затрат закрывают филиалы и увольняют персонал. Мировой рынок становится более узким.

Представители российского арт-бизнеса не принимали участие в исследовании *The Art Newspaper*, но, следуя его логике, прогноз для России достаточно пессимистичный. Российский рынок предметов искусства состоит в основном как раз из средних и мелких игроков. По предварительным оценкам аналитиков, от экономического кризиса и карантинных мер, связанных с распространением COVID-19, пострадают 60% частных музеев и галерей. При этом никаких специальных механизмов или мер по поддержке бизнеса в сфере искусства в РФ правительством пока введено пока не было.

В целях сокращения расходов, галереи по всему миру стали активно сотрудничать офлайн и онлайн. Некоторые из них даже готовы отказаться от эксклюзивных контрактов с художниками в пользу коллективных. Например, галереи JTT (Нью-Йорк) и CARLOS/ISHIKAWA (Лондон) решили совместно представлять современную художницу Issy Wood. Во Франции владелец известной парижской галереи современного искусства Galerie Vallois (Париж) призвал объединить галереи для создания общей платформы продаж. В Гонконге несколько участников креативной отрасли объединились, чтобы создать некоммерческую организацию Art Power HK – онлайн-платформу, освещающую события и выставки с целью повышения их популярности.

Эта тенденция затронула и РФ. В качестве основной площадки здесь использовались соцсети. В Instagram-аккаунте @curartine галерея InGallery, резидент арт-пространства Cube.Moscow, был запущен проект «ИЗОляция», призванный собрать и опубликовать произведения актуального искусства, созданные в период карантина. После снятия ограничений организаторы планируют провести офлайн-выставку в пространстве Cube.Moscow. Отдельно стоит рассказать о закрытой группе «Шар и Крест» в Facebook, созданной галеристом и коллекционером М. Боксером для поддержки

художников. Сейчас в группе уже свыше 16 тыс. человек. В отличие от аукционных площадок (например, eBay) цены на работы фиксированы и доступны: стоимость графики не может превышать 10 тыс. руб., а холста — 20 тыс. руб. Похожих стихийных проектов в соцсетях уже несколько: «Арена», «Раз-Два-Три» и др. По мнению экспертов, развитие подобных торговых и коммуникационных пространств будут способствовать демократизации рынка.

В период глобальной пандемии возросла роль благотворительности. Например, крупнейшая в мире галерея Hauser&Wirth (Цюрих) перечисляет 10% с каждой онлайн-продажи на борьбу с COVID-19. Российские участники также не остаются в стороне. Так, российский аукционный дом PIONER&Co передал средства от продажи десяти лотов в пользу проекта «Просто спросить о COVID-19» Фонда профилактики рака. Российская консалтинговая компания Smart Art анонсировала благотворительный аукцион «Искусство в помощь», цель которого – финансовая поддержка врачей в больницах и художников, оказавшихся в сложной ситуации в период пандемии COVID-19. Есть и другие примеры.

Резюмируя вышесказанное, можно сказать, что зарубежным и российским игрокам, чтобы удержать позиции, придется существенно урезать затраты, пересмотреть ценовую политику и разработать новые методы привлечения аудитории. Тиражные работы могут стать решением для художников, хотя эксклюзивность всегда будет востребована. Как ни парадоксально, стимулом для отрасли может оказаться ограничение свободы передвижения между странами. Появится хорошая возможность для раскрытия потенциала национальных и региональных арт-ярмарок.