



ИНВЕСТИЦИИ СТРАСТИ



Интервью Андрея Никитюка, председателя правления инвестиционной компании *Concern General Invest*, главному редактору журнала «Яхты» Вадиму Прозорову.

ВП: В качестве темы интервью мы с вами выбрали инвестиции страсти. Что это такое?

АН: Действительно, тема выбрана не самая простая. Она настолько разносторонняя, что вряд ли даже можно говорить об этом как об одном направлении инвестиционной деятельности. Это целый комплекс тем и направлений, о которых узкие специалисты могут рассказывать бесконечно. Инвестиция страсти – это инвестиция, которая связана с возможностью вкладывать средства в разные альтернативные инвестиционные проекты. Каждый выбирает для себя сам, что это может быть: можно инвестировать в марки, произведения искусства, ретро-автомобили, старинную мебель или редкие вина. Разумеется, нужно отдавать себе отчет в том, для чего это делается – ради инвестиций или ради страсти.

ВП: А чем инвестиция страсти тактически и стратегически отличается от обычной инвестиции?

АН: Тогда давайте вернемся к вопросу о том, что такое вообще инвестиция. Это размещение денежных средств таким образом, чтобы через какое-то время можно было бы на этом заработать. Интерес достаточно банальный и прозрачный, поэтому если вложение направлено в альтернативный или в стандартный объект инвестирования, то различие состоит лишь в ликвидности: где-то удастся получить быструю прибыль, а где-то лучше подождать. Но важно понимать, что инвестиция страсти, и потому она так называется, – это еще и вложение капитала в объект вашей страсти, в ваше увлечение, которое составляет часть вашей жизни, если вы, конечно, сами их покупаете, а не выбираете фонды, которые инвестируют, скажем, в картины или в какие-то иные уникальные объекты.

ВП: Предположим, бизнесмен, с детства мечтавший строить самолеты, решил предаться своей страсти и открыл компанию по конструированию небольших любительских самолетов, которая приносит определенный доход. Можно ли такую инвестицию назвать инвестицией страсти? Или все-таки речь идет об инвестициях в предметы роскоши?

АН: Да, скорее всего, под инвестициями страсти понимается вложение средств в объекты рынка роскоши. Хотя, допустим, инвестиции в строительство яхт относятся к разряду инвестиций страсти. Построить бизнес и наладить производство самолетов – это еще не инвестиция страсти, а если кто-то станет покупать предлагаемые этим бизнесменом эксклюзивные модели самолетов, например, с особыми параметрами, вот это и будет тем, чему посвящен наш сегодняшний разговор.

ВП: Давайте обратимся к России. Я читал, что в мире на инвестиции страсти приходится 10-15 % от общего объема инвестиций. Насколько инвестиции страсти распространены в России? И отличается ли по этому параметру российский рынок от европейского?

АН: В этом вопросе все зависит от того, где находятся активы. По большей части активы российского бизнеса, направленные на инвестиции, находятся за ее пределами. В России гораздо сложнее инвестировать, скажем, в живопись, потому что многие произведения запрещено вывозить и зарабатывать на этом становится очень сложно. Хранить арт-объекты здесь тоже непросто. Каким образом в этих условиях должен работать иностранный инвестор? Следовательно, с точки зрения приобретения того или иного произведения искусства конкуренция на российском рынке минимальна.

Сейчас законодателями мод в инвестициях являются Китай и Азия. Если они не могут зайти на наш рынок, то, значит, он сравнительно пустой. Российские любители и инвесторы этим, конечно, пользуются, но все-таки покупки в основном совершаются через Лондон. Впрочем, даже в Советском Союзе были подпольные коллекционеры живописи, которая была скрыта от публики и доступна узкому кругу людей, знавших, кто из них и что коллекционирует, и устраивавших внутренние аукционы. В России рынок еще молодой и инвестиции страсти только-только набирают обороты. Поначалу это был спонтанный всплеск, приведший к тому, что покупали все, как это сейчас делают в Азии. Теперь здесь деньги становятся умнее, инвесторы совершают гораздо более продуманные шаги и выбирают правильных партнеров для того, чтобы осуществлять грамотное инвестирование, а не скупать все подряд.

Что же касается цифр, то, например, среди клиентов General Invest примерно треть вкладывается в инвестиции страсти, которые в их портфеле составляют названные вами 10–15%.

ВП: Рынок предметов роскоши специфический, на самом деле речь идет о разных рынках, функционирующих по своим собственным распорядкам и традициям. К тому же он еще и отчасти непрозрачный, потому что часто механизм ценообразования неясен и конечная цена вещи остается неизвестной. Каким образом инвестор может сформировать образцовый портфель в этих условиях?

АН: Разумеется, сначала нужно отправиться к узким специалистам, которые занимаются этим рынком. Если вы сами, не будучи знатоком, туда придете, то при нынешнем обилии подделок, уровне непрозрачности и завышении продажной цены отдельных лотов без специалистов не обойтись.

Во-вторых, все сделки должны проводиться на открытых рынках, то есть на аукционах, где риск обмана кардинальным образом снижается. Кроме того, когда, например, инвестор, приобретая акции, входит в долю какой-нибудь компании, он проводит дью дилидженс, привлекая консультантов и экспертов. На рынке инвестиций страсти нужно делать

абсолютно то же самое. Не нужно думать, что любая известная картина, приобретенная на аукционе, даст обязательную прибыль. Принимая решение, следует слушать экспертов и внимательно изучать отчеты о перспективах рынка, о его возможном перегреве и о том, на какой стадии развития находится. Перед выгодным приобретением приходится проделать большой путь.

ВП: А какие направления инвестиций страсти ныне перспективны? Что доходнее покупать сейчас? И что будет с рынком в ближайшем будущем?

АН: Это сложный вопрос... Во всех альтернативных инвестициях есть определенные, так сказать, поднаправления, которые могут постоянно приносить достаточно устойчивый и значительный доход. Этот рынок интересен, он динамично развивается, потому что количество миллионеров и миллиардеров быстро растет, а предметов инвестирования не становится значительно больше. Никуда не деться от инвестирования в вечные ценности. Вообще, я бы не сказал, что есть обратная корреляция между фондовым рынком и инвестированием в объекты искусства. Когда фондовый рынок растет, индексы инвестиций страсти тоже показывают рост, может быть, не такой большой, но и спада явно не наблюдается. Впрочем, при этом, конечно, необходимо учитывать специфику этого рынка. В ближайшие 15-20 лет эта тенденция, с моей точки зрения, не изменится, если не произойдет резких катаклизмов.

ВП: Все-таки, наверное, есть какая-то статистика, которая демонстрирует, что одни объекты продаются лучше других?

АН: Да, тут многое зависит от того, что проще хранить. Например, редкие вина практически нельзя хранить дома. Это можно делать лишь в специальных депозитариях, если Вы собираетесь их потом продавать. Для ретро-автомобилей нужен гараж с определенным режимом хранения, что обеспечить гораздо легче, чем хранение картин. Ретро-автомобили всегда показывали наивысшую доходность. А будет ли так и дальше? Не обязательно.

ВП: Вы сказали, что объектов инвестиции не становится больше. Но ведь приобретение произведений современного искусства – это тоже инвестиция страсти.

АН: Безусловно. В некотором роде эта замена коллекционирования старых мастеров. Однако пока за этими объектами нет достаточно долгой



истории. А ведь продается и история, родословная того или иного предмета.

ВП: Возмозжно ли набросать какой-то психологический и деловой портрет «страстного инвестора»?

АН: Они очень разные. Я видел многих людей, инвестировавших в разные произведения искусства и автомобили. Все начинается очень просто: появляются лишние деньги, которые нужно инвестировать, и люди ищут альтернативные способы и возможности их размещения, чтобы диверсифицировать свои вложения. Сначала они пробуют различные варианты инвестиций, в конце концов к чему-то привязываются, погружаются в тему все больше и больше, встречаются с подобными себе увлеченными людьми, и тогда объект инвестиции для них превращается в объект страсти. Какой-то обобщенный портрет такого человека не складывается.

ВП: Это свидетельствует о том, что словосочетание «инвестиция страсти» правильно отражает сам процесс, а именно, сначала совершается инвестиция, а потом это дело перерастает в страсть для инвестора...

АН: Как правило, так. Тут мы видим сочетание прагматического подхода к инвестированию капиталов в доходное дело и удовлетворение своей страсти, инвестирование в себя, в свой интерес.

ВП: А, например, инвестирование в футбольные клубы можно назвать инвестицией страсти?

Ведь обычно у футбольного клуба есть история, которую можно продать, а сам инвестор часто является поклонником футбола.

АН: Да, с этой точки зрения можно было бы так сказать, если бы это не было чистым бизнесом.

ВП: Стало быть, инвестиция страсти – это вложение капитала в какой-то предмет роскоши, который можно где-то хранить и даже выставлять напоказ, но не бизнес, даже если он является объектом страсти инвестора.

АН: Да.

ВП: Владельцы яхт любят и могут приобретать предметы искусства и роскоши и украшают ими свои лодки. Можно ли назвать такой подход инвестицией страсти?

АН: Нет, я думаю, что тут мы имеем дело не с инвестицией, а со стремлением оригинально и дорого оформить свой уютный дом на воде. Инвестиция страсти предполагает создание оптимальных условий для сохранения объекта, чтобы впоследствии его можно было выгодно перепродать. На яхте, как правило, устроить верный режим хранения невозможно.

ВП: Вы часто отдыхаете на яхте? Что это для вас значит?

АН: Для меня это просто отдых с семьей. Пока времени на увлечения, в том числе и на активный яхтинг, у меня нет. ■



Не нужно думать, что любая известная картина, приобретенная на аукционе, даст обязательную прибыль. Перед выгодным вложением приходится проделать большой путь.