19/264
ИЮЛЬ 2024

With the support of the CCI of Russia

RBG
Russian Business Guide

АЛЕКСАНДР КИСЕЛЕВСКИЙ, Bidspirit: «Мы являемся центром всей аукционной российской арены»

ЛИТФОНД
аукционный дом

Москва: +7 (495) 792-48-92
Санкт-Петербург: +7 (812) 372-77-78
Екатеринбург: +7 (343) 287-02-92

litfund.ru info@litfund.ru

Реклама. Рекламодатель ООО БУККНИГА ИНН 7704361260. Erid:2VSb5wAFBck

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.
12+

Учредитель и издатель:
ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»
при поддержке ТПП РФ
Главный редактор:
Мария Суворовская
Заместитель директора по коммерческим вопросам:
Ирина Длугач
Редактор номера:
Екатерина Золотарева
Дизайн/вёрстка:
Александр Лобов
Дирекция развития и PR:
Юлия Колчева
Журналисты: **Дарья Бакарина, Вячеслав Колесников, Екатерина Иванова**
Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3.
Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».
Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
Адрес редакции: **143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).**
Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».
Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.
Russian Business Guide № 19/264 июль 2024
Дата выхода в свет: 05.07.2024.
Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide
www.rbgmedia.ru
Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.
12+
Founder and publisher:
BUSINESS DIALOG MEDIA LLC
with the support of the CCI of Russia
The editor-in-chief:
Maria Sergeevna Suvorovskaya
Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**
Deputy Marketing Director:
Irina Vladimirovna Dlugach
Designer: **Alexandr Lobov**
Directorate for Development and PR:
Julia Kolcheva
Journalists: **Daria Bakarina, Vyacheslav Kolesnikov, Ekaterina Ivanova**
Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Electrozavodskaya, 20, building 3.
Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.
Materials are not reviewed and returned.
Address: **23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966.**
E-mail: **mail@b-d-m.ru**
Tel.: **+7 (495) 730 55 50, доб. 5700.**
Publisher: Business-Dialog Media LLC.
Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media. The mass media registration certificate PI # FS77-65967 from June 6, 2016.
Russian Business Guide № 19/264 July 2024
Date of issue: 05.07.2024.
Edition: **30000 copies. Open price.**

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

2 **АЛЕКСАНДР КИСЕЛЕВСКИЙ, BIDSPIRIT:** «МЫ ЯВЛЯЕМСЯ ЦЕНТРОМ ВСЕЙ АУКЦИОННОЙ РОССИЙСКОЙ АРЕНЫ»

РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ РЫНОК: ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

8 **ГАЛЕРЕЯ ВЕЛЛУМ –** ПРО ЛЮБОВЬ, ИСКУССТВО И СМЫСЛЫ

12 **АУКЦИОННЫЙ ДОМ «ПЕРВЫЕ ИМЕНА»:** «МЫ ПОМОГАЕМ ЦЕНИТЕЛЯМ ИСКУССТВА НАЙТИ ТО, ЧТО ОБОГАТИТ ИХ КОЛЛЕКЦИИ И БУДЕТ ПРИНОСИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ»

16 **СЕРГЕЙ БУРМИСТРОВ, «ЛИТФОНД»:** «В КАЖДОМ ИЗ НАС ЖИВЁТ «ВИРУС СОБИРАТЕЛЬСТВА»

22 **АУКЦИОННЫЙ ДОМ «РЕДКИЕ МОНЕТЫ»:** УВЛЕЧЕНИЕ – ЭТО СЕРЬЕЗНО

26 **ОТ SOTHEBY'S ДО ARTS WANTED**

30 **АУКЦИОННЫЙ ДОМ «ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ»:** ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ

34 **АУКЦИОННЫЙ ДОМ ПУГАЧЕВЫХ:** ФИЛАТЕЛИЯ – НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

38 **ВИКТОР КАРЦЕВ, ARTCOLLECTION:** «БЫТЬ В АРТ-РЫНКЕ НЕ ТОЛЬКО МОДНО, НО И ВЫГОДНО!»

40 **ГАЛЕРЕЯ THEPERSONAL:** ТИРАЖНАЯ ГРАФИКА ДВАДЦАТОГО ВЕКА – АРТ-ОБЪЕКТЫ, ДОСТУПНЫЕ КАЖДОМУ!

44 **РИХАРД ШЕНБЕРГ, COINSTORE:** «СОЗДАНО КОЛЛЕКЦИОНЕРАМИ ДЛЯ КОЛЛЕКЦИОНЕРОВ»

48 **МИХАИЛ ЛЕВИН, «МАРКА-SHOP»:** «МАРКА – МИР В МИНИАТЮРЕ»

Business DIALOG Media
RBG
Russian Business Guide

АЛЕКСАНДР КИСЕЛЕВСКИЙ, Bidspirit: «Мы являемся центром всей аукционной российской арены»

Уже 12 лет Bidspirit успешно развивает российский аукционный рынок. Президент и совладелец глобального агрегатора российских и мировых аукционов Bidspirit Александр Киселевский рассказал нашему изданию о тенденциях в аукционном бизнесе, наиболее востребованных услугах и перспективах рынка в целом.

– Александр, расскажите, что сегодня из себя представляет платформа Bidspirit?

– Сегодня платформа Bidspirit, как, впрочем, и 12 лет назад, представляет собой глобальный агрегатор аукционов, работающий по всему миру. Более 3600 аукционных домов разных стран используют платформу Bidspirit для рекламы и проведения своих аукционов.

Изначально платформа давала возможность аукционному дому, стандартно проводящему свои аукционы офлайн в закрытом ограниченном пространстве, синхронизировать происходящее в зале с бесконечным пространством интернета. Таким образом, аукцион уже не ограничивался несколькими десятками участников, пришедших в зал, а давал возможность для участия из любой точки земного шара. Некоторые наши клиенты участвуют в аукционах даже во время полёта в своих личных самолётах.

Более 3600 аукционных домов разных стран используют платформу Bidspirit

Со временем порталом заинтересовались антикварные салоны, галереи, магазины, специализирующиеся на продаже

коллекционных товаров, и Bidspirit дал им возможность развития своего аукционного бизнеса как дополнительного канала продаж. Очень скоро для многих наших клиентов этот дополнительный канал превратился в основной. Гораздо интереснее, азартнее и в большинстве случаев выгоднее приобретать предметы в ходе онлайн-аукциона, не посещая физическое пространство галереи или магазина. Таким образом, многие аукционы стали проходить не только в гибридном режиме (офлайн плюс онлайн), но и в полностью онлайн-режиме.

АУКЦИОНЫ – ОТ РЕАЛЬНЫХ ДО ВИРТУАЛЬНЫХ

– Расскажите подробнее, как проходит онлайн-аукцион?

– Говоря об онлайн-аукционе, мы подразумеваем торги в реальном времени. В определённый день в назначенный час игроки собираются за экранами своих устройств – от смартфона до телевизора – и становятся активными участниками аукциона. При этом интерфейс Bidspirit устроен так, что участник сразу же визуально и психологически погружается в атмосферу торгов. Примечательно, что данное погружение в атмосферу аукционного зала было продумано ещё в самом начале создания компании. Первоначально Bidspirit занималась разработкой платформы интерактивного голосования для телевизионных систем, но затем ушла в ещё более увлекательное направление – аукционы. Все создатели и сотрудники Bidspirit – это ИТ-специалисты с со стажем в десятки лет. Кто-то занимался информационными системами еще в армии, кто-то после университета разрабатывал телекоммуникационные системы. И накопившийся за годы работ опыт был заложен в основу платформы, ведь этот бизнес – это не просто красивые и дорогие предметы, аукционист с молоточком, антураж и эпатаж. Чтобы в торгах могли комфортно участвовать сотни удалённых участников, система должна осуществлять алгоритмы real-time, т.е. в режиме реального времени, когда поддерживается гарантированный уровень реагирования устройства в течение миллисекунд или микросекунд на каждое событие с моментальным ответом на него.

Сегодня набор инструментов Bidspirit не просто позволяет осуществить лёгкий выход аукционного дома на аукционную арену, но и предоставляет своим клиентам полный функционал для ведения и контроля их бизнеса: от складского учета до систем бухгалтерского и транспортного контроля.

Кроме того, сотрудники Bidspirit круглосуточно отслеживают подозрительные транзакции, чтобы минимизировать риски наших клиентов – аукционных домов, которые иногда сталкиваются с недобросовестными покупателями. В конце лета 2024 года будет введена новая система борьбы с мошенниками.

Вообще, отдыхаем мы мало, функционал платформы постоянно обновляется и расширяется, хотя это не всегда заметно нашим клиентам. Bidspirit работает надёжно и точно, как швейцарские часы. За 12 лет мы не “завалили” ни одного аукциона.

При этом для статистики – на российском портале Bidspirit проходит в среднем 100 аукционов в месяц. Технологий с таким уровнем отказоустойчивости на рынке очень мало.

В итоге мы выполнили наше обещанию рынку – привлечь для аукционных домов, магазинов, галерей тысячи новых участников из интернета. И онлайн-аукционы на платформе Bidspirit оказались настолько эффективны, функциональны, удобны, что мы практически полностью увели участников из аукционных залов, за что в какой-то момент нас даже назвали “троянским конём”. Но “троянский конь” оказался не ловушкой, а подарком: разработанный нашими специалистами инструмент проведения онлайн-торгов спас антикварный и коллекционный рынок в период пандемии коронавируса, когда проведение офлайн-торгов было невозможным.

РОССИЙСКИЙ АУКЦИОННЫЙ БИЗНЕС СЕГОДНЯ

– Александр, какие тенденции в российском аукционном бизнесе вы наблюдаете в последние годы?

– Последние годы – это очень размытое понятие. Мы с вами за последние пять лет чего только не пережили. В годы пандемии, как я уже сказал, практически весь аукционный бизнес ушёл в онлайн, причём это была абсолютно интернациональная тенденция. Даже такие гегемоны, как Сотбис и Кристис, начали проводить свои аукционы в онлайн-режиме. Разумеется, то же самое случилось и в России. За годы пандемии аудитория онлайн-участников аукционов в России удвоила свое количество. То же самое произошло и с галереями, магазинами, антикварными салонами, т.к. мы перестали физически их посещать, они перешли в систему онлайн-аукционов на Bidspirit.

Разумеется, на аукционный российский бизнес влияет и современная геополитическая ситуация. Вот уже больше 2 лет российский аукционный и антикварный рынок замкнут на самом себе. Западные партнёры не допускают участия российских граждан в своих аукционах, соответственно, приток материала для российского рынка резко сократился. Также и западные покупатели с большим трудом могут покупать на российских аукционах и вынуждены прибегать к альтернативным способам оплаты и транспортировки.

На российском портале Bidspirit проходит в среднем **100** аукционов в месяц

Но есть и много положительных моментов. Начали раскрываться закрытые с 2010-х годов закрома. На аукционном рынке стали появляться шедевры, которые ждали повышения своей стоимости уже более 10 лет, томясь в хранилищах антикваров и галеристов. Когда стало понятно, что нужно жить сегодняшним днём, внутренний рынок удивил сам себя, и вдруг на аукционах появились шедевры Айвазовского, Шишкина и Поленова. Полотна Коровина по стоимости продаж обошли рекорды на известнейших мировых аукционах. Разумеется, эта ситуация дала толчок развитию и появлению новых аукционных домов, которые, благодаря Bidspirit, очень плавно зашли на уже устоявшийся российский рынок.

– Какие преимущества вы можете отметить у российского аукционного рынка сегодня?

– Пожалуй, главным преимуществом российского рынка, конечно, является

присутствие Bidspirit. Это шутка, но как мы знаем, в каждой шутке всегда есть доля правды.

Bidspirit был и остаётся единственной профессиональной мировой платформой (а таких сегодня в мире шесть), плотно сотрудничающей с Россией. В своё время остальным не хватило смелости, а сегодня уже не хватает и возможностей. Более того, Россия является любимым регионом Bidspirit, связано это, прежде всего, с тем, что у меня российские корни и я искренне люблю Россию. В своё время, я как президент компании, настоял, чтобы после успешного запуска в Израиле Bidspirit была масштабирована в Россию. На тот момент в России не существовало бизнеса онлайн-аукционов. Сегодня трудно представить, как оно тогда было без Bidspirit. Не без гордости могу сказать, что Bidspirit вот уже 12 лет успешно развивает российский аукционный рынок, мы являемся центром и связующим звеном всей аукционной российской арены. И сегодня у каждой новой аукционной площадки есть преимущество плавного выхода на эту арену с помощью Bidspirit, основанной на многолетнем опыте развития рынка.

Также одним из преимуществ сегодня является то, что и покупатели, и комитенты аукционов начали жить сегодняшним днём, не ожидая, что завтра ситуация станет лучше или хуже. И на аукционах оказываются шедевры, о которых все уже забыли. Это касается не только живописи, ведь шедевры бывают в любой области коллекционирования. Будь то прижизненные издания наших классиков, или редчайшая марка, или “рейхелевская” полтина с начальной стоимостью в 150 миллионов рублей.

Кроме того, участники рынка стали лучше разбираться в ценовых реалиях. Каждый из нас, если обладает по субъективному мнению ценным предметом, считает, что уже миллионер. Реальность на деле абсолютно другая, и сегодня заметно, что сдатчики предметов стали намного реальнее и адекватнее с точки зрения потенциальной стоимости своих предметов.

И российский покупатель стал намного более просвещённым и теперь требует заключение совершенно определённого эксперта; таким образом, появляется официальная регуляция в экспертизе. Между экспертами также происходит конкуренция, что обычно ведёт к улучшению качества экспертизы.

ГОВОРЯЩАЯ ГОЛОГРАММА

– Мир меняется ежедневно. Многие сферы прочно уходят в онлайн.

Как вы считаете, какие технологии и инновации в области аукционного бизнеса могут изменить отрасль в ближайшем будущем?

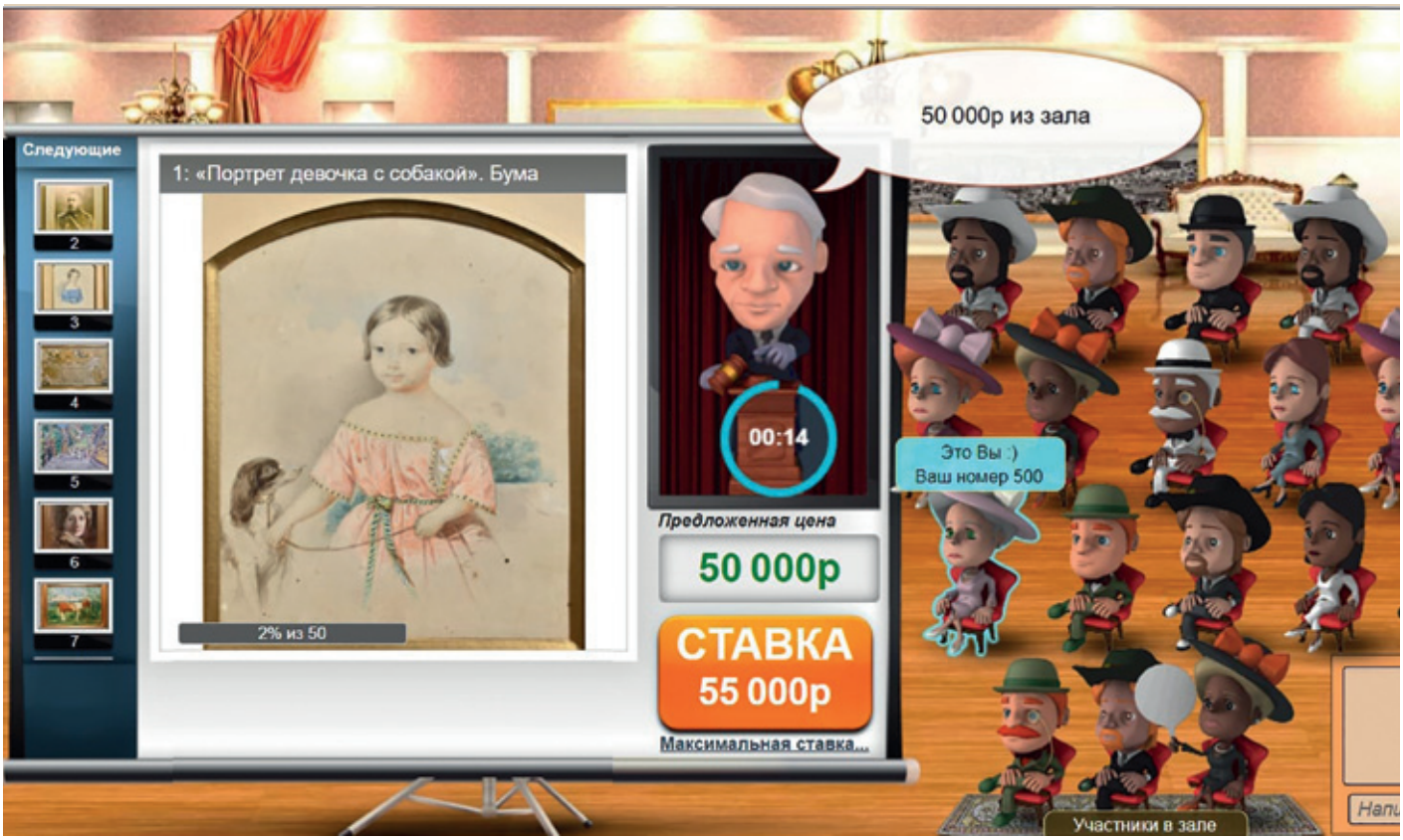
– Волею судьбы я ещё и провожу в России, как приглашённый аукционист наибольшее количество аукционов. От 10 до 18 аукционов – в зависимости от месяца. Часть из них – очно в зале, часть – онлайн. Это, конечно, хобби, от которого я получаю реальный кайф.

Так вот: самый успешный на сегодняшний день в России аукционный дом “Литфонд” предложил сделать мою говорящую голограмму – на тот случай, если меня не станет. Ну, времена такие. Это, конечно, шутка, но идея интересная. Кстати, на Bidspirit в формате автоматического онлайн-аукциона есть фигура классического аукциониста, который выдаёт сообщения о ставках, подбадривает онлайн-участников и бьёт молоточком.

> В 2020 году Нобелевскую премию по экономике вручили Полу Милгрому и Роберту Уилсону за разработку теории аукционов, которая позволяет выигрывать лот с наибольшей выгодой.

То есть аукционная тема привлекает не только разработчиков типа Bidspirit, но и серьёзных экономистов-теоретиков. Таким образом, возможно, в недалёком будущем ставки за нас будет делать искусственный интеллект, оптимизирующий эффективность покупки.

Кроме того, конечно, появятся аукционные интерфейсы в пространстве дополненной виртуальной реальности, которые ещё больше приблизят нас к реальной атмосфе-



ре зала, где до шедевра можно будет дотронуться рукой и потом быть выведенным из этого зала виртуальным охранником. Ну и можно будет виртуально покричать: “Хамы, хамы!”

– Звучит, конечно, фантастически, но вернёмся к более прозаическим вещам. Какие стратегии сегодня необходимо применять для привлечения большего числа покупателей на российские аукционы?

– Ну, прежде всего, конечно, рекламные стратегии.

Во-первых, современные инструменты продвижения сайтов в интернете дают возможность достаточно быстро и эффективно набирать аудиторию: «Яндекс Директ» и так далее.

Во-вторых, присутствие на профессиональных мероприятиях: встречах коллекционеров, антикварных салонах, международных выставках и т.д.

Размещение рекламы на Bidspirit – разумеется, один из самых эффективных методов. В общем, нужно стараться таргетировать свою аудиторию и не уходить в масс-маркет.

– Хотелось бы коснуться ещё такой темы, как сложности и их преодоление. Какие барьеры могут мешать развитию аукционного рынка в России и как их можно преодолеть?

– Я всегда говорил и говорю, что Москва потенциально может стать международным аукционным хабом, не менее серьёзным, чем Нью-Йорк, Лондон и Гонконг. Но нужна государственная поддержка в улучшении законодательства во всём, что ограничивает сегодня возможность ввоза и вывоза предметов. Там достаточно “драконовские” законы, серьёзно усложняющие аукционный и антикварный бизнес. Не будем забывать, что более 70 лет многочисленные предметы культурного наследия хранились исключительно в музейных собраниях, и только очень небольшая часть находилась в частных руках. Коллекционеры и дилеры считались спекулянтами и часто несли уголовную ответственность за приобретение и продажу предметов коллекционирования. За долгие годы музейные собрания заполнились настолько, что предметы зачастую даже не описаны и забыты. Я думаю, что всем институциям могло бы быть небезынтересно открыть запечатанные тайники и, возможно, пополнить рынок свободной торговли, по крайней мере, предметами второстепенной важности для нашего культурного наследия.

АЙВАЗОВСКИЙ И «РЕЙХЕЛЕВСКИЕ» РУБЛИ

– А какие категории товаров или услуг наиболее востребованы на российских аукционах сегодня?

– Исторически мы разделяем предметы на сегменты коллекционирования.

Самые востребованные категории – это:

1. Нумизматика/ Фалеристика
2. Живопись/ Графика/ДПИ
3. Антикварная книга/Автографы/ Фотографии
4. Филателия/ Филокартия

Мы не зря считаемся самой читающей нацией, количество участников на аукционах антикварной книги исчисляется тысячами. Цены на прижизненные издания наших классиков перманентно растут. Мы говорим с вами о десятках миллионов рублей.

Если говорить о топовых лотах, то первые имена в живописи – это Айвазовский, Поленов, Шишкин, авангард, но все только с самой серьёзной экспертизой, иначе не продать, это уже многие десятки миллионов.

В русской нумизматике одим из самых редких и таинственных раритетов являются пробные серебряные монеты 1845 г. с портретом императора Николая I. Автор – знаменитый художник-медальер Яков Рейхель. “Рейхелевские” рубли и полтины являются настоящим сокровищем нумизматики, ценность которых достигает сотен тысяч долларов. Недавно одна такая монета разыгрывалась в аукционном доме “Редкие монеты”.

Филателия – это отдельная категория. Профиль типичного коллекционера: мужчина старше 60 лет. Возможно, это даже отмирающий вид коллекционирования, но надеюсь, что это не так. Мы все собирали марки в детстве, но даже не могли представить, что некоторые из них могут стоить сегодня миллионы рублей.

– Каково ваше видение будущего российского аукционного рынка через 5-10 лет?

– Трудно предсказать. С приходом Bidspirit аукционные торги перестали быть развлечением элит. Наша платформа во многом демократизировала подход к аукционам, ведь раньше, кроме небольшой группы из нескольких десятков человек, запершихся в зале, никто про аукционы не знал. Сегодня уже трудно представить массовое возвращение в аукционные залы.

Ехать к 19:00 в центр Москвы по пробкам, провести 3 часа на торгах и не дай бог не выиграть – и опять по пробкам домой.

Поэтому сегодня участник торгов сидит в удобной обстановке за экраном ноутбука, смартфона или телевизора, с бокалом вина, занимается своими делами в ожидании своего лота. И эта метаморфоза произошла всего 10 лет назад.

Кроме того, торги стали прозрачнее. Рынок вышел из чёрно-серой зоны в серо-белую. Мы на правильном пути. Чуть-чуть поддержки в законодательстве, чуть-чуть изменений к лучшему в геополитике, и российский рынок будет если не в авангарде, всё-таки европейцы занимаются этим бизнесом почти 300 лет, то на пути к авангарду.

НЕЗАВИСИМОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ

– Как вы считаете, какие стратегические партнёрства могут быть полезны для дальнейшего развития вашего бизнеса?

– Стратегические партнёрства всегда полезны. Нужно отдавать себе отчёт, что международный агрегатор Bidspirit является абсолютно независимой платформой, не аффилированной ни с одним аукционным домом, не владеющей ни одним аукционом, не имеющей отношения к экспертным организациям или выставочной деятельности. Отчасти в этом и секрет успеха Bidspirit. Мы не конкурируем с аукционными домами или антикварами, не говорим им, как вести их бизнес, не даем преимущества тем или другим, мы только помогаем всем. Таким образом, мы не можем сотрудничать с участниками рынка, так как возникнет конфликт интересов, и фактически мы дадим партнеру преимущество перед другим нашим клиентом.

> Независимость и безопасность информации наших клиентов, будь то аукционный дом или покупатель, – это главные принципы ведения бизнеса Bidspirit.

Поэтому партнёрство, которое может поставить под сомнения эти постулаты, невозможно представить.

Не секрет, что примерно раз в год на рынке вдруг появляется “нечто”, что называет себя конкурентом Bidspirit. Начинается всё всегда помпезно: пресс-конференции, банкеты, громкие статьи в СМИ. В какой-то момент оказывается, что это «нечто» принадлежит либо какому-то аукционному дому, либо организации, атрибутирующей предметы для рынка, либо ещё какому-либо участнику рынка. Технически такие решения нежизнеспособны, т.к. написаны «на коленках» каким-то наёмным программистом или куплены у стороннего производителя, то есть, в отличие от Bidspirit, не могут обеспечить быстрое и постоянное техническое сопровождение, высокотехнологичную поддержку. Так или иначе, доверия рынка к таким “недопродуктам” нет.

Поэтому Bidspirit развивает партнёрские отношения исключительно с ИТ-компаниями, которые обогащают функционал. Например, многие наши клиенты выбрали для своего сайта White label решение, основанное на технологии Bidspirit. Развитием и установкой данного продукта занимается один из наших технологических партнёров. В России это решение установлено у десяти клиентов, в мире – у нескольких сотен.

– Александр, какие преимущества предоставляет ваша компания партнерам и клиентам на рынке аукционов?

– Самые главные преимущества – это технологическое превосходство перед теми участниками рынка, которые используют разнообразные самописные или непрофессиональные системы торгов. Мы разрабатываем и внедряем функционал на основе опыта более 3600 клиентов по всему миру.

Нет такой технологической проблемы, которую мы не можем решить.

Но главное преимущество заключается в том, что новый аукционный дом получает все возможности для плавного выхода на рынок, даже если у устроителей нет никакого предыдущего опыта в проведении аукционов.

Каждый новый аукционный дом, регистрируя участника, который приходит к нему на торги от Bidspirit, получает не просто контактные данные, а досье о предыдущем его участии в аукционах. Эта информация помогает аукционному дому решить, как поступить с новым клиентом: либо зарегистрировать, либо ограничить определённой суммой на первый аукцион, либо вообще заблокировать. В Европе и США мы также проверяем и кредитную историю участника. В России эта опция пока не работает.

Если у вас востребованный товар, конкурентоспособные цены и серьёзное желание заниматься аукционным бизнесом, Bidspirit обеспечит вам успех.

Кроме того, не стоит недооценивать тот факт, что, сотрудничая с более чем 3600 аукционными домами, мы даём возможность нашим российским пользователям участвовать в аукционах по всему миру, предоставляя автоматическую рекомендацию по каждому участнику.

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ ЭКСПАНСИЯ

– Каким образом вы планируете расширить ваше присутствие на региональных рынках и за пределами России?

– Начну со второй части вопроса. Сегодня Bidspirit активно работает в России, США, Канаде, Италии, Португалии, Израиле, Великобритании, Испании, Германии, Австрии, Швейцарии, странах Бенилюкса и Индии. Географическая экспансия продолжит расширяться. У нас исторически остаются 2 проблемных региона – это Китай и Франция. Китай – это абсолютно техническая проблема из-за местных особенностей интернета. Франция же проблематична из-за ограничений, налагаемых на аукционные дома аукционным профсоюзом Drouot. Дело в том, что абсолютное большинство аукционных домов Франции проводят свои аукционы в залах Drouot, в которых запрещается оперировать любой аукционной платформой, кроме платформы Drouot. Таким образом, мы работаем только с теми аукционными домами Франции, которые проводят аукционы исключительно в своих собственных залах.

Что касается региональных рынков, то мы достаточно успешно развиваем географию внутри России. Среди наших клиентов – аукционные дома из Москвы,

Bidspirit поддерживается 24 часа в сутки профессиональными инженерами

Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Перми, Владивостока, Тюмени, Хабаровска, Сочи, Севастополя, Ростова-на-Дону. Конечно, я назвал не все города.

Несомненно, мы продолжим развивать аукционный рынок в регионах, и это заложено в планах ближайшего времени.

– Сейчас модно говорить об экологичности проектов. Какие социальные или экологические инициативы присутствуют в деятельности вашей компании и какие планы на будущее в этом направлении?

– Мы очень часто поддерживаем общественные фонды, в основном, связанные с медицинским направлением, ориентированным на помощь больным людям и инвалидам. В этом смысле наша помощь бесценна, так как сами организаторы обычно очень плохо разбираются в аукционной тематике, и мы консультируем их по всем вопросам.

Сейчас идёт подготовка к масштабной выставке "Москва – из прошлого в будущее", которая реконструирует историю города на основе материалов, собранных частными коллекционерами для восстановления культурного визуального наследия города. Многие предметы, которые будут представлены на выставке, приобретались на различных аукционах, проходивших на Bidspirit. В итоге коллекция составила 1200 предметов старины, фотографий, гравюр, домашней утвари. Партнёрами этого мероприятия вместе с Bidspirit выступают также аукционный дом "Старая бумага", АНО "Старая Москва" и корпорация "Синергия". В рамках выставки Bidspirit проведёт лекции и показательный аукцион.

Вообще, развитие современного российского аукционного бизнеса я считаю моей личной миссией, в рамках которой я периодически читаю лекции в высших учебных заведениях и экспертных организациях. В прошлом году мои лекции, посвящённые аукционному рынку, состоялись в МГИМО, RMA, Екатеринбургском музее изобразительных искусств.

Совсем недавно на Патриарших прудах ко мне подошла молоденькая девушка и, приветливо улыбаясь, обратилась по имени. Мозг математика мгновенно обработал различные варианты и теории, но, к своему стыду, девушку я не вспомнил. «Возраст», – с грустью констатировал я. Но всё оказалось на редкость прозаично: девушка слушала мою лекцию в МГИМО и хотела узнать, будет ли продолжение. Это та слава, которая мне особенно приятна: быть узнаваемым молодыми людьми, которые жаждут получить информацию о необычной, увлекательной и новой для них области, которая со временем может перерасти в призвание.

– Поделитесь вашим экспертным мнением – каковы перспективы российского аукционного бизнеса и роли Bidspirit в развитии этого рынка?

– Bidspirit сегодня является рулевым аукционного рынка, его ядром. Российский аукционный рынок фактически вращается вокруг Bidspirit, вследствие этого происходит взаимное информационное и функциональное обогащение. Всё накопленное знание Bidspirit отдаёт обратно рынку. Мы уже несколько раз затрагивали тему перспективы, и, наверное, я повторюсь, упомянув, что среди приоритетных задач: географическое расширение присутствия Bidspirit и внедрение нового функционала, разработанного на опыте более 3600 аукционных домов.

Я уверен, что российский аукционный рынок продолжит развитие вопреки непростой геополитической ситуации. Предполагаю, что высшие учёные заведения включат в свои программы темы, связанные с аукционным бизнесом.

Аукционный бизнес России только начался, и впереди ещё много взлетов и падений, как у любого серьёзного и профессионального бизнеса.

Беседовала
Екатерина Иванова

Галерея ВЕЛЛУМ – ПРО ЛЮБОВЬ, ИСКУССТВО И СМЫСЛЫ

ВЕЛЛУМ – галерея с традицией. Уже на протяжении 24 лет ВЕЛЛУМ запускает выставочные и исследовательские проекты. Галерея завоевала авторитет среди профессионального сообщества коллекционеров, экспертов, наследников собраний, сотрудничает с различными музеями России, на регулярной основе ведёт активную издательскую деятельность, причём многие из изданий уже стали библиографической редкостью.

Мы пообщались с коллекционером русского искусства, основателем и идейным вдохновителем галереи ВЕЛЛУМ, искусствоведом, публицистом, советником директора музея Дома русского зарубежья им. А. Солженицына, почётным академиком РАХ Любовью Леонидовной Агафоновой и директором галереи Александром Викторовичем Поповым.

«ИСКУССТВО – ЭТО ПРО ЛЮБОВЬ. Но тем не менее всё стоит своих денег»

Любовь Агафонова:

– Любовь Леонидовна, как давно вы занимаетесь искусством? И с чего всё начиналось? Это семейная традиция или лично ваше увлечение?

– Расскажу вам одну историю. Когда я была ещё совсем маленькой, мы с мамой пошли к её приятельнице, тогда работавшей в музее-усадьбе «Кусково». И я вспоминаю, что оказалась тогда в совершенно невероятном дворце, в какой-то сказке. Мне тогда стало страшно интересно «о чём написана картина», в художественном произведении искала некий смысл, историю, тайну. Помню, была зима, было дико холодно, меня привели в Грот – это маленький отрезок истории искусства нашей страны, да и Европы. Когда рококо был главенствующим стилем, появилась фантастика изображения: настоящих, невероятно богатых, насыщенных цветом и эстетских по форме раковин, цветов, сделанных из папье-маше для любования, вдохновения и роскошной праздности – квинтэссенция блестящей (пусть идеальной, книжной) аристократии XVIII века. Я влюбилась в эпоху Просвещения, в галантный век, в кринолины, которые потом отразятся в моём увлечении Бакстом, Бенуа и другими. Мои приоритеты с того детского впечатления – синтез изображения и смысл изображаемого.

Всякая детская встреча с искусством была сильнейшим эмоциональным и энергетическим потрясением. Я всегда чувствовала потребность в визуальных образах, потребность читать о том, что было раньше. В старшей школе ещё и кино стало такой же потребностью: я начала какие-то тексты писать, стихи, как все подростки. Потом я влюбилась, и всё это благодаря тому первому впечатлению и знакомству с поэзией Ахматовой, Мандельштама, ранних символистов.

Я не собиралась с самого начала быть историком искусства, совершенно не собиралась делать выставки, не понимала вообще, чего я хочу. Но желание фиксировать у себя этот предмет, предмет любования, предмет энергии, оно было с самого раннего детства. Первое приобретение – лист Тимма «Смерть Ивана Грозного». Смешно теперь, но я купила предмет, на который тогда у меня хватило денег: главное – я им обладала!

Были у меня коллекционеры в роду или не были, я ничего практически об этом не знаю. Я говорю о своей семье только после революционных времён. Кто мы, зачем мы, почему? Ну, наверное, какая-то генетическая память в страстном желании обладать искусством в стенах своего дома.

А то, что я стала продавать эти предметы, – это, скорее, нонсенс, это попытка немного заработать для того, чтобы была на тот момент возможность накормить тогда мою маленькую дочь, купить ей какие-то элементарные средства гигиены (памперсы тогда были очень дорогими).

Я не забыла ощущение голода. Я знаю, что такое, когда у тебя нет возможности купить красивую вещь, и ты четыре года ходишь в одном свитере. Я это помню. Очень мне не хочется сейчас к этому возвращаться. Зато я не боюсь.

По-моему, в начале 1992 года я пришла в киноцентр, потом «залипла» на Музее кино. Помню, когда приехал Жан-Люк Годар и была большая встреча с ним в кинотеатре «Мир», это было недалеко от дома, где я жила. Тогда же на Пилюгина я смотрела Вендерса и Фассбиндера на немецком языке. Хотелось кино, хотелось литературы, хотелось быть счастливой! Надо мной посмеивается друг: «Хочу всего!»

Преподавала. А потом пришлось один раз, а потом и ещё один помочь моим приятелям продать предметы искусства. Вот так всё и началось. Но я не про бизнес, я про любовь.

– Какие работы или художники вдохновляют лично вас, какие направления искусства вам наиболее интересны?

– Вот сейчас я смотрю на картины Рогинского и меня вдохновляет Рогинский. Я открыла новую выставку в Питере, это мои любимые шестидесятники, она будет называться «Искусство других». Она представлена с 4 июня по 18 августа. Следующая выставка у меня будет – рисунки Сергея Эйзенштейна. Совсем некоммерческая. Может быть, она даст некую пищу для размышлений.

Меня вдохновляет, я уже говорила, идея в рисунке, идея в живописи, что это произведение подскажет. Цитируя великого Оскара Уайльда: «У меня непритязательный вкус: мне вполне достаточно самого лучшего!» А лучшее выбирает меня *(смеётся)*.

– У вас хороший вкус!

– У меня – да. А ещё у меня хорошая насмотренность. И наивность вопреки всему.

– Порой насмотренность даже важнее?

– А вы знаете, не только я заметила, сейчас много экспертов, которые получили образование, берутся за то, чтобы писать экспертизы, но они вообще не видят. Искусствовед – и не видит искусства. Коллекционеры видят чаще. А я и коллекционер, и в чём-то эксперт, и экспозиционист. Вообще, выставка – это акт эксгибиционизма, когда показываешь «моё» *(смеётся)*.

И я чувствую энергию. Настоящую. Но это опять к бизнесу имеет маленькое отношение. То, что у меня более-менее получается с аукционом, во-первых, это благодаря Саше Киселевскому (Александр Киселевский. – Ред.). Он говорит: ну не бойся, давай, давай, делай, потому что платформа у него гениальная (Bidspirit. – Ред.). Понимая мою артистичность, мою художественную направленность и видя этот материал, он знает, что из моей коллекции можно сделать отличный продукт. За этим он чётко следит, и у нас получается. Я ему очень благодарна! Вообще, мне везёт с людьми, если со мной дружат – это на всю жизнь. Я не предаю, я очень преданный человек. Другая история – не любят меня чаще и активнее *(смеётся)*.

> «Мы работаем одновременно в трёх направлениях: как аукционный дом, художественная галерея и центр создания музейно-выставочных проектов»

А вообще, инвестиции в искусство я считаю жуткой неправдой. Потому что на нашем вечно падающем рынке и на этих скачках инвестировать во что бы то ни было, я считаю, неправильно. Искусство – это про любовь. Но тем не менее всё стоит своих денег.

Я меняю счастье на его художественный эквивалент. А вот уже про структуру лучше поговорить с директором галереи Александром Поповым. У него большой опыт менеджерской работы. Он расскажет вам чуть подробнее.

Директор галереи ВЕЛЛУМ Александр Попов:

– Александр, расскажите о направлении вашего аукциона.

– Символизм, русский модерн, 1-й и 2-й авангард, живопись и графика художников объединений «Мир искусства», «Бубновый валет», выпускников ВХУТЕМАС и художников Лианозовской группы.

Также иногда с радостью представляем дружественных и близких нам по духу и эстетике, ныне здравствующих современных художников, которые часто заходят к нам в галерею, на выставочные стенды, участвуют в проектах, с которыми можно вместе поднять бокалы после удачной сделки, короче, которых ещё можно потрогать *(смеётся)*.

Обязательное условие аукциона – подтверждение подлинности произведений ведущими представителями экспертного сообщества.

Для каждого аукциона разрабатывается новый целостный концепт, где история произведений и их ценность выстроены в логической последовательности и органично дополняют друг друга.

Мы работаем одновременно в трёх направлениях: как аукционный дом, художественная галерея и центр создания музейно-выставочных проектов на базе частных собраний и музейных фондов, проводим профессиональную и объективную оценку произведений искусства.

Мы любим находить новое, неизведанное, редкое и ценное – как в материально-инвестиционном, так и в интеллектуально-эстетическом отношении.

– Как вы выбираете предметы искусства для галереи ВЕЛЛУМ?

– Уникальное название галереи и его расшифровка ВЕЛЛУМ от лат. vellum – это одновременно и искусствоведческий термин, и отсылка к многовековой художественной традиции, и указание на некое особое пространство, в котором разворачивается священнодействие.

В первую очередь мы сейчас основываемся на тех запросах, которые исходят от людей, которые приходят к нам. Это общие тенденции на шестидесятников. Они сейчас востребованы современными коллекционерами, а мы знаем, как правильно упаковать этот продукт.

Мы, к сожалению, уже не можем купить себе большого Ларионова или большую метровую Гончарову, потому что время немножко упущено. Но благодаря дружбе Любови Леонидовны со многими интересными личностями и зная наследников этих художников, мы находим подлинные произведения без опаски, что нам принесут фальшивку.

На аукционе мы показываем современное искусство. Мы ориентируемся на ценителей возраста 35+ и говорим о создании нового контента. Только что была проведена роскошная выставка «Пальто Рогинского», которая прозвучала как одна из лучших выставок весны-лета этого года. Мы хорошо её монетизировали и будем продолжать выставляться с ней на аукционе.

О ней расскажу далее чуть подробнее. А так у нас постоянно проходят показы кинофильмов, лекции, творческие вечера, авангардные концерты.

Следующий аукцион, который мы делаем на платформе нашего друга Александра Киселевского, будет частично состоять из выставки «Пальто Рогинского». Вторая часть – это выставка современных художников, которая только что прошла в Музее декоративно-прикладного искусства (ДПИ), где были показаны ведущие современные художники. И таким образом мы их монетизируем и в очередной раз говорим о влиянии и взаимовлиянии современного и прошлого. И хотя Любовь Леонидовна против современных художественных процессов, я говорю о том, что эти процессы внедрять просто необходимо.

– Расскажите, пожалуйста, как проходят аукционы? И какие шедевры там периодически выставляются?

– Аукционы мы проводим только онлайн. Пока это один раз в месяц, но в ближайших планах – выйти на раз в две недели. За неделю до аукциона можно приехать в галерею и посмотреть работы вживую, ознакомиться с документами на них, а также познакомиться с нашей коллекцией в целом.

На аукционе представлены работы, достойные музейных собраний: скульптура, живопись, рисунки, иллюстрации, графика (в том числе и архитектурная), наброски, целлулоиды.

Говоря о направлениях: это, прежде всего, символизм (художники «Голубой розы», «Мирискусники»), русский модерн и авангард («Бубновый валет»), а также находящиеся сейчас на подъёме шестидесятники-нонконформисты – иными словами, «вторая» волна русского авангарда, работы выпускников ВХУТЕМАС.

Мы размещаем работы музейных авторов рубежа XIX-XX веков, таких как Константин Коровин, Сергей Судейкин, Алексей Саврасов, Ефим Волков, Николай Крымов, Борис Григорьев, Александра Экстер, Абрам Архипов, Константин Первухин, Пётр Уткин, Николай Дубовской.

Художников середины XX века: Пётр Беленок, Давид Бурлюк, Николай Вечтомов, Борис Григорьев, Анатолий Зверев, Дмитрий Краснопевцев, Александр Лабас, Татьяна Маврина, Владимир Немухин, Оскар Рабин, Михаил Рогинский, Борис Свешников, Вадим Сидур, Василий Ситников, Олег Целков, Эдуард Штейнберг, Александр Шевченко, Владимир Яковлев и многие другие.

– Как вы считаете, какова роль ВЕЛЛУМ на рынке искусства?

– Являясь галереей с традициями и историей, существуя на арт-рынке уже почти 25 лет, пережив несколько финансовых кризисов, мы заработали репутацию фундаментальной, солидной институции, во многом задающей тон и формирующей арт-рынок: на языке биржевиков мы являемся маркетмейкерами.

Любовь Агафонова:

– Какие перспективы вы видите в своей нише и как планируете развиваться?

– Аукцион – прежде всего, площадка для привлечения новых клиентов. Удивительно, но именно с торгов к нам пришли коллекционеры, которые были увлечены искусством именно нашего направления, покупали его через дилеров, но о нас ничего не знали! Выставки видели, в музее меня слушали, а что мы зарабатываем на искусстве – не имели представления.

Александр Попов:

– Какие гарантии вы можете дать, чтобы покупатель мог убедиться в подлинности того или другого произведения искусства?

– Провенанс! Это первое. (Провенанс – история владения художественным произведением, предметом антиквариата, его происхождение. – Ред.)

Экспертизу мы проводим сами с помощью коллег из топовых музейных и экспертных институций, очень внимательно относясь к исследованию произведений искусства. Многие работы сразу выставляются с экспертизами известных искусствоведов и экспертных институций. Я предпочитаю государственные. Мы всегда предоставляем сертификат о подлинности и аутентичности, при необходимости проводя рентгенологические, химические и прочие экспертизы в соответствующих структурах. Более того, за годы работы у нас сложились прочные связи с наследниками, близкими художников, которых мы представляем (некоторых, кстати, эксклюзивно), а также именитыми коллекционерами. Они помогают нам проследить жизненный путь произведения – часто с момента его «рождения» – через руки владельцев: родственников, коллекционеров, фондов, аукционных домов (включая международные); а потом мы помогаем этим шедеврам возвратиться на их историческую родину. И достаточно часто они попадают на площадку нашего аукциона.

– Александр, расскажите, пожалуйста, о вашей команде.

– С удовольствием! Галерея – это не один человек. Это большая машина. И здесь каждый отвечает за свою часть. Я занимаюсь текущими операционными вопросами, Любовь Леонидовна пишет тексты, научные исследования, участвует в создании докфильмов об искусстве – да вообще, она играется! *(смеётся)*.

С Антоном Каретниковым, директором Фонда Николая Каретникова, совместными усилиями мы продюсируем и развиваем ставший за три года известным и любимым проект музыки «второго авангарда» ARS SACRA NOVA. Связями с общественностью и ведением социальных сетей у нас заведует Валерия Галлай, внучка легендарного лётчика Марка Галлая, который научил Юрия Гагарина говорить: «Поехали!», одна из ведущих журналистов России. Вообще, наша уникальность в том, что у нас звёздный состав. И дочь Любови Леонидовны, Серафима Агафонова, тоже уже вошла в эту когорту. Хотел бы также отметить работу Анны Липницкой, дочери известного музыканта и коллекционера Александра Липницкого, Ирины Щербаковой, Юлии Поляковой.

Вообще, аукцион – это непростое дело. Но в слаженной и профессиональной команде мы видим результат нашего многолетнего труда.

Говоря о нашей галерее, хочется остановиться вот ещё на чём. Мы возвращаем обратно в Россию имена тех личностей, которые во времена «второго авангарда» ушли в диссидентство, уехали за границу. Взаимодействуя с наследниками, с фондами, мы даём ценителям возможность прикоснуться к прекрасному, купив их работы через аукцион.

Мы ведь выставляем разный спектр работ: от недорогих рисунков и произведений до очень ценных полотен. Некоторые приходят к нам просто потому, что им понравился рисунок. Часто не знают даже ничего о художнике. Мы показываем разные работы не только одного мастера, но и других художников этого круга. И человек начинает расти, собирать коллекцию с маленьких рисунков и чертежей, тем самым он развивается и пополняет коллекцию.

Ну и желание обладать шедеврами играет огромную роль, поэтому наше аукционное направление развивается довольно успешно. Это, конечно, требует огромных усилий. Но я уверен: все вместе мы справимся.

Любовь Агафонова:

– В антикварном мире считается редкостью, когда успешный коллекционер регулярно проводит проекты, издавая книги, снимая документальные фильмы. Любовь Леонидовна, когда вы всё это успеваете и как вам это удаётся? Что вас мотивирует?

– Я не антикварный человек! *(смеётся)* Меня мотивирует то, что каждый коллекционер имеет какой-то бизнес, чтобы заработать. Просто так получилось, что я не продаю нефть или медицинское оборудование, например, а продаю картины. Бизнес – отдельно, а любовь – отдельно. Если говорить про нашу галерею, то у нас на счету уже более сотни выставок в музейных пространствах Москвы, Санкт-Петербурга, Мурома, Суздаля, Владимира, Переславля, Торжка, Липецка, Севастополя. Впереди ещё много интересного.

Я, как идеолог проектов, декларирую следующее: «Я меняю деньги на счастье!» Обладание шедевром – огромная энергия. Продвижение наших лотов – источник получения средств для проведения всей этой невероятно увлекательной жизни в арт-мире. За этим и существует наш аукцион. Приглашаем приобщиться к тонким материям большого искусства. А начинающим коллекционерам хочу пожелать удачи и приятных приобретений.

На счету галереи ВЕЛЛУМ уже более сотни выставок в музейных пространствах Москвы, Санкт-Петербурга, Мурома, Суздаля, Владимира, Переславля, Торжка, Липецка, Севастополя и др.

Беседовала
Екатерина Иванова

АУКЦИОННЫЙ ДОМ «ПЕРВЫЕ ИМЕНА»: «Мы помогаем ценителям искусства найти то, что обогатит их коллекции и будет приносить удовольствие на протяжении многих лет»

Сегодня российский арт-рынок, благополучно пережив период бурной турбулентности, вызванной пандемией и санкциями, демонстрирует всё новые и новые рекорды. На смену ушедшим с рынка старым аукционным домам и галереям открываются новые, динамично развивающиеся компании. Так, мы все с изумлением наблюдаем стремительный взлёт нового аукционного дома с говорящим названием «Первые имена». О секретах успеха «сингапурского чуда» на русской почве мы поговорили с генеральным директором аукционного дома Розой Верховиной.

– Роза, расскажите об истории создания проекта, почему именно сейчас возникла идея такого рискованного с коммерческой точки зрения предприятия, как создание нового аукционного дома? Почему «Первые имена»?

– С момента введения санкций и отмены «русских торгов» на международных аукционах на российском рынке искусства возникла потребность создать свою альтернативу. Однако идея создания аукционного дома давно витала в воздухе. Ключевых момента здесь два. Во-первых, ещё с 2018 года торговля антиквариатом, в том числе онлайн, в нашей стране медленно, но верно набирала обороты. Во время пандемии произошёл расцвет онлайн-аукционов. Сформировался понятный алгоритм действий, выросло количество участников – как покупателей и продавцов, так и самих аукционных площадок. В разы увеличились продажи онлайн, и у участников появилось больше доверия к таким покупкам. Вторым аспектом является появление большого количества свободных денег в стране и потребность их инвестирования.

Аукционы стали интересным инвестиционным инструментом, потому что люди оказались лишены многих доступных ранее возможностей, связанных с фондовым рынком и другими западными инструментами. Вложение же в искусство художников первого ряда – самое беспроигрышное.

По данным глобальных исследований арт-рынка Deloitte, индекса Sotheby's Acquires the Mei Moses Art Indices, аналитиков РБК, совокупный среднегодовой прирост на арт-рынке превышает аналогичные показатели индекса S&P. Так, с 1971 по 2021 год индекс роста стоимости наиболее крупных имён в искусстве составляет 9400%, в то время как классические инструменты показывают куда более скромные цифры. Особенно интересны стали антиквариат и другое русское искусство после введения экономических санкций и запретов на все зарубежные финансовые операции для российских инвесторов.

Кроме того, после закрытия западных художественных рынков не просто образовался вакуум, но произошла тотальная утрата доверия к известным и, казалось бы, проверенным временем лондонским аукционным домам. В частности, Sotheby's и Christie's перестали отдавать русским покупателям даже оплаченные работы, оставив своих клиентов и без работ, и без денег. На фоне всего этого наш анализ рынка помог понять, что крупные продажи сейчас предстоят именно в сегменте самых дорогих и высококлассных работ художников первого ряда. В последние годы сразу несколько аукционных домов стремились занять эту нишу, и в этой гонке нашей команде удалось занять лидирующие позиции.

Отсюда и название аукционного дома – «Первые имена». Мы продаём работы самых известных авторов в истории российского искусства: начиная с XIX века до наших современников, навсегда вписавших свои имена в историю культуры нашей страны.

– Как бы вы описали роль и задачи вашего аукционного дома на рынке искусства?

– Миссия команды нашего аукционного дома – не только продавать произведения искусства, но и сохранять культурное наследие, поддерживать художников и популяризировать искусство среди широкой аудитории. Благодаря своей безупречной репутации мы стремимся к тому, чтобы Аукционный дом «Первые имена» стал синонимом качества и надёжности в мире искусства. Основные принципы, которых мы решили придерживаться с самого начала своего основания, – это экспертность, превосходное понимание законов функционирования арт-рынка, клиентоориентированность, новаторский подход и способность адаптироваться к текущей ситуации. Мы стремимся помочь ценителям найти такое искусство, которое их обогатит – не только материально, но будет долго приносить удовольствие: в итоге человек не тратит, а лишь приобретает – в финансовом, эстетическом и духовном плане.

– Не слишком ли амбициозные задачи для молодого проекта?

– Мы с партнёром не первый год в этом бизнесе. Каждый из нас – владелец собственной галереи более 10 лет, за плечами огромный опыт частных продаж. Сергей создал несколько выставочных проектов: в

частности, выставка «Алексей Саврасов» – его заслуга. Мы оба много лет занимались арт-консалтингом и аукционами, курировали частные коллекции. Оба по-настоящему влюблены в искусство, а я – и в сам процесс продаж как таковой. В прошлом году пришло время объединить усилия – и всё получилось. Арт-рынок, в частности рынок антиквариата, – достаточно узкая сфера, где практически все друг друга знают, поэтому огромную роль тут играет репутация. О нашей команде точно можно сказать, что мы успели себя зарекомендовать как профессионалы своего дела; и не просто «продавцы», а тонкие ценители, которые любят искусство и хотят, чтобы оно также радовало людей.

Для нас не существует неважных деталей, мелочей. Ко всему процессу мы стараемся относиться на высоком профессиональном уровне, с полной самоотдачей.

Торги, которые мы провели в ноябре 2023-го и в апреле 2024 года, прошли не просто успешно, их результат превзошёл все ожидания. Остались довольны и продавцы, и покупатели.

На первых торгах целая битва между участниками развернулась за работу южнорусского художника Николая Пимоненко с ироничным названием «Назюзюкался. Кутнул» (1909 г.), которая была неоднократно опубликована в каталогах и репродуцирована на дореволюционных открытках. В итоге работа была продана за 18 млн руб. За почти 4 млн рублей ушла акварель Александра Бенуа 1929 года: эскиз декорации к балету «Очарование Альцины» художник создал для парижского спектакля знаменитой балерины Иды Рубинштейн. С большим успехом были проданы работы Клавдия Лебедева, Василия Сурикова и многих других.

На втором аукционе были проданы редчайшие парные бронзовые скульптуры Леонида Пурыгина общей стоимостью свыше 6 млн рублей. Этот автор известен в первую очередь своими картинами, поэтому скульптуры, тем более в уникальной авторской отливке, – это полнейший эксклюзив, которым мы смогли удивить наших коллекционеров. Также активно участники боролись за графику Степана Галактионова из коллекции Екатерины Рибопьер, представительницы старейших дворянских родов Потёмкиных и Исуповых и крёстной дочки Екатерины II.

– Можете рассказать подробнее, какие именно авторы представлены на торгах? Это всегда исключительно русское искусство?

– В основном мы занимаемся антиквариатом, то есть предметами старше 50 лет. Из топ-лотов у нас всегда представлены такие классики русского искусства, как И. Айвазовский, И. Шишкин, В. Поленов, И. Левитан, И. Репин, К. Маковский, Ф. Малявин, В. Суриков, А. Саврасов, С. Виноградов, К. Коровин, Б. Кустодиев, С. Жуковский и другие топовые художники, инвестиции в которых всегда приносят большие дивиденды. Из мастеров Серебряного века и русского авангарда у нас были представлены М. Ларионов, Н. Гончарова, А. Бенуа, А. Тышлер, К. Горбатов, И. Билибин, С. Судейкин, В. Шухаев и М. Добужинский. Из советских классиков публику наиболее заинтересовали В. Стожаров, А. Пластов, братья Ткачёвы, Б. Щербаков, Б. Иогансон; из нонконформистов – Д. Плавинский, В. Немухин, О. Рабин, О. Целков и, конечно, Эрнст Неизвестный. Получается довольно широкий выбор, и у каждого периода есть своя аудитория покупателей.

С западными «первыми именами» мы тоже работаем, но, скорее, в виде исключения. Например, на последних торгах была представлена скульптура Сальвадора Дали – его узнаваемая женщина с ящиками. Но, к сожалению, на российском рынке не так уж и много работ первоклассных европейских авторов, в основном это среднестатистическое искусство второго, третьего и далее рангов, которое не так ликвидно.

– Многие обратили внимание на вашу довольно редкую коллекцию художников-нонконформистов. Какие перспективы вы видите в этой нише, продолжите её развивать?

– В целом советские нонконформисты считаются закономерным продолжением первой волны русского авангарда. Сегодня они ценятся достаточно дорого, самые эксклюзивные вещи могут стоить до 150 тыс. долларов. За последние два года стоимость некоторых художников уже выросла в 3-4 раза, но мы считаем, что потенциал этих работ ещё не достиг своего пика, и цены в этом сегменте будут расти в ближайшие годы в ещё большей динамике. Мы рекомендуем обратить особое внимание на работы Эрнста Неизвестного, которому в следующем году исполнится 100 лет! У нас большая коллекция крупноформатных работ музейного уровня, опубликованных в каталогах, а также великолепные скульптуры, аналоги которых представлены в музеях. Цена на работы этого автора стремительно растёт, так что надо ловить момент. Также рекомендуем обратить внимание на редчайшие уникальные работы одного из ключевых шестидесятников Дмитрия Плавинского. Такие вещи без преувеличения могут стать гордостью вашей коллекции и надёжной инвестицией.

– Откуда на ваших аукционах берутся такие редкие вещи музейного уровня, которых сейчас уже почти не осталось на рынке?

– Это результат кропотливой работы всей нашей команды. Как правило, вещи поступают из частных коллекций. Продаются они в силу различных обстоятельств. Коллекционеры развивают свои собрания и продают работы, чтобы покупать новые. Наследники распродают собрания своих ушедших родственников. Кто-то продаёт имущество перед эмиграцией. А кто-то, наоборот, привозит свои коллекции из-за рубежа, так как там стало тяжелее продавать русское искусство или хочется вернуть сокровища на родину. Происхождение картин, или, говоря на профессиональном языке, провенанс, – очень важный момент, который влияет и на цену в том числе. Например, на последних торгах у нас была представлена работа из коллекции императора Александра III – конечно, это добавляет работе и символической, и финансовой ценности!

С 1971 по 2021 год индекс роста стоимости наиболее крупных имён в искусстве составляет 9400%.

– Часто людям сложно поверить, что на аукционах продаются подлинники. По каким принципам у вас происходит отбор работ для ваших торгов? Кто занимается экспертизой?

– Да, если в современном искусстве несведущие зрители часто говорят: «Я тоже так могу», то в сфере антиквариата мы регулярно слышим вопросы из разряда: «И что, вы действительно продаёте подлинники?» Да, это самые настоящие подлинники!

Перед тем как попасть на наш аукцион, все работы проходят тщательный отбор. Мы стараемся находить уникальные вещи с известным провенансом, публикациями в каталогах и выставочной историей. Все работы без исключения имеют экспертные заключения ведущих организаций России, которым мы доверяем: это Центр художественной экспертизы имени И. Е. Репина, Всероссийский художественный научно-реставрационный центр имени академика И. Э. Грабаря, Научно-исследовательская независимая экспертиза имени П. М. Третьякова. Дополнительно мы тесно сотрудничаем с частными экспертами из ГТГ, ГРМ, ГМИИ и других музеев, имена этих экспертов хорошо известны коллекционерам русского искусства по всему миру. Если считаем необходимым, то отправляем работу на дополнительную экспертизу или химический анализ. Подлинность работ доказывается на основе искусствоведческого, исторического, химического и физического анализа. То есть у любой экспертизы есть серьёзная доказательная база, которой можно доверять. Для нас это очень важно.

Кроме того, в экспертных заключениях чаще всего есть раздел о ценности работы, где пишут, что произведение имеет художественную, культурную, историческую, коллекционную ценность и – самый высокий уровень признания – формулировку «несомненное музейное значение» – это означает, что работы данного автора аналогичного уровня уже хранятся в музеях и

могли бы стать гордостью музейной коллекции. На аукционах «Первые имена» значительная часть работ имеет именно такой статус.

– А онлайн-формат не лишает искусство свойственной ему магии?

– Конечно, в восприятии картин важен личный контакт с произведением, его энергетикой. Но хорошие и правдоподобные фотографии это вполне компенсируют, и по запросу мы можем прислать более детальные снимки или видео. Также для нас важно проводить предаукционные выставки, на которых всё можно внимательно посмотреть, проконсультироваться с нашими экспертами и принять решение. В целом, как я уже и говорила, мы представляем те произведения, качество которых очевидно: они уже принадлежат истории искусства, опубликованы в нескольких каталогах, происходят из хороших коллекций, получили соответствующие экспертные заключения, прошли строгий отбор наших специалистов. Их необязательно видеть живьём, чтобы оценить. Поэтому большинство клиентов, которые покупают дорогие вещи, часто не приходят смотреть на них. Возможно, это связано с нашей репутацией и доверием, что очень приятно. Плюс многие воспринимают искусство в первую очередь как инвестицию – в таком случае при покупке не обязательно, чтобы с произведением у вас случилась «любовь с первого взгляда», возможно, вы просто спрячете его в специально оборудованное хранилище с целью продать в десять раз дороже через десять лет. Кроме того, для многих важно совершать такие покупки конфиденциально, поэтому они не участвуют в торгах очно. Мы точно гарантируем полную конфиденциальность наших клиентов и никогда не афишируем, кто, что и за сколько купил. Это неэтично и непрофессионально.

– Вернёмся к теме инвестиций. Как вы полагаете, что сейчас особенно влияет на рост цен?

– Покупая первоклассные произведения искусства, можно быть уверенным, что они останутся в цене и принесут прибыль. И эта инвестиция даже более надёжная, чем акции и криптовалюты, которые подвержены большему количеству рисков. Ну и уж точно это вложение более изящное и вдохновляющее!

Если раньше значительную часть средств инвесторы выводили в иностранные банки и тратили на европейских аукционах, то теперь крупные суммы больше сосредоточены внутри страны. Следовательно, спрос на качественные произведения искусства увеличивается, ведь люди ищут новые способы вложения. В то же время предложение уменьшается. Вроде кажется, что, имея большие деньги, можно в любой момент купить любой шедевр – только плати. Но это обманчивая иллюзия. Достойных предметов не так уж и много, они оседают в частных коллекциях и музеях, а ведь Айвазовский новое не напишет!

– В таком случае не проще ли просто прийти в галерею и купить понравившуюся работу?

– У наших клиентов есть возможность покупать и так и этак. Особенность нашего аукционного дома в том, что для удобства клиентов торги проходят в гибридном формате: офлайн в зале, онлайн и по телефону.

Два раза в год мы проводим масштабные торги, а в период между ними в нашем выставочном пространстве работает галерея, где можно в любой день приобрести произведения искусства уровня аукционов. Самые интересные предметы мы, конечно, стараемся сохранить для торгов, чтобы у как можно большего количества людей была возможность увидеть и приобрести эти шедевры на конкурентной основе.

– Что представляют собой ваши аукционы для тех, кто всё же захотел присутствовать очно?

– Аукционы искусства – явление, объединяющее две противоречивые стороны человеческой натуры: азарт и стремление к высокой культуре. Драматургия этих мероприятий сродни лучшим театральным постановкам, а обстановка роскоши и статус элитарности создают совершенно особую, пьянящую атмосферу. И этот шарм невозможно перебить, от него просто нельзя отказаться. Каждый наш аукцион – это торжественное светское мероприятие и очень увлекательное действие, которое стоит посетить хоть раз! Но здорово, что благодаря интернету можно делать ставки из любой точки мира – хоть из командировки, хоть с курорта. Это не менее увлекательно и азартно.

– Не боятся ли люди переплатить на аукционах?

– Как раз больше всего аукционы нравятся покупателям именно за шанс приобрести произведения за максимально выгодную сумму. Да, вокруг цен на предметы искусства часто возникают споры, ведь тут огромную роль играет символическая ценность, и каждый предмет уникален. Но аукцион – это квинтэссенция рыночной экономики: здесь мы можем буквально наблюдать ценообразование на основе спроса и предложения, когда в ходе борьбы покупатели сами определяют цены на работы. Эта соревновательность обеспечивает более справедливое и прозрачное ценообразование. По мере роста цены кто-то перестаёт играть, а кто-то, наоборот, только включается в борьбу. Тем не менее это и адреналин, и возможность получить за выставленную вещь реально обоснованную цену. Работа стоит столько, сколько за неё готовы заплатить.

– Сейчас у вас очень трепетное отношение ко всем вашим покупателям и участникам. Каких принципов вы собираетесь придерживаться в дальнейшем?

– Искусство коллекционирования пронизывает человеческую историю, позволяя нам соединяться с различными эпохами и культурами. Когда человек начинает коллекционировать произведения искусства, углубляться и изучать эту тему, это становится для него больше, чем просто хобби; скорее, это можно назвать судьбой. Его жизнь становится более наполненной, яркой, многогранной. И дороги назад нет. Большое удовольствие, когда мы помогаем кому-то открыть дверь в этот удивительной мир или оказываемся причастными к появлению в уже сложившейся коллекции нового, особо желанного шедевра.

– Что бы вы всё же рекомендовали покупать: антиквариат или более актуальное искусство?

– «Первые имена», будь то академики XIX века или современные классики, – это не просто хорошие художники, но уже часть нашей истории. Для аукционов мы выбираем ключевых авторов российского искусства, которые внесли в него заметный вклад и создали свой узнаваемый стиль. На наших аукционах встречаются работы ныне живущих авторов, но это всегда зрелые мастера, которые уже долгое время привлекают внимание зрителей и доказали свою коллекционную и финансовую привлекательность. Например, на последних торгах были представлены Игорь Снегур и Рустам Хамдамов. Да, эпохи и вкусы меняются, но качественное искусство остаётся всегда актуальным, оно не устаревает и не перестаёт впечатлять. Так что с «Первыми именами» вы точно не прогадаете, а дальше уже можете выбирать тот период и тех авторов, что вам ближе. И пусть этот выбор будет по любви!

СЕРГЕЙ БУРМИСТРОВ, «ЛИТФОНД»: «В КАЖДОМ ИЗ НАС ЖИВЁТ «ВИРУС СОБИРАТЕЛЬСТВА»

Кто такие коллекционеры произведений искусства? Рождаются ли коллекционерами или становятся? В России на покупки антиквариата и предметов искусства в год тратятся десятки миллиардов рублей: это страсть, инвестиции или что-то ещё? Где лучше покупать произведения искусства? Об этом и многом другом мы побеседовали с учредителем и генеральным директором одного из крупнейших аукционных домов России «Литфонд» Сергеем Бурмистровым.

– Сергей, так как становятся коллекционерами?

– Я занимаюсь антикварным бизнесом уже почти 20 лет, и до сих для меня процесс появления новых коллекционеров – это тайна за семью печатями. Вообще, в каждом из нас живёт, что называется, «вирус собирательства». Кто в детстве не собирал марки, значки, игрушки? И чем более редким был экспонат в твоей коллекции, тем больше гордости ты испытывал среди мальчишек во дворе.

О феномене коллекционирования написано много книг и исследований, но и они во многом не помогают объяснить страсть к коллекционированию.

Среди клиентов «Литфонда» – множество различных типажей коллекционеров: кто-то покупает предметы, основываясь исключительно на всепоглощающей страсти к искусству, и иногда для покупки вожделенного лота готов пойти на любые расходы. Кто-то делает это по расчёту, пытаясь понять, какие из направлений коллекционирования и предметов будут значительно дорожать в цене, и использует свои приобретения в инвестиционных целях.

Будучи сам коллекционером, могу сказать, что, кроме всего прочего, обладание редким, уникальным предметом, которого не достать ни за какие деньги, даёт невероятные эмоциональные переживания, не сравнимые, пожалуй, ни с чем. И это, я думаю, является первоосновой таких приобретений. Но это, конечно, касается в первую очередь очень редких лотов музейного уровня.

– Какими качествами должен обладать серьёзный коллекционер?

– В первую очередь он должен чётко понимать, что собирает, так как мир коллекционирования необъятен и собрать всё невозможно. В моей практике были очень состоятельные коллекционеры, которые начинали собирать всё подряд, и уже через год хранить такое количество предметов и тем более разобраться в них было нереально. Поэтому у любого серьёзного собрания должны быть чёткие границы. Второе и не менее важное условие – это бюджет на покупки. Надо понимать, что покупки антиквариата и предметов искусства – это недешёвое занятие. Некоторые тратят на наших аукционах несколько десятков тысяч рублей в месяц, а некоторые – десятки миллионов. И конечно, нельзя забывать, что ещё со времён Древнего Рима и Греции, наряду с оригиналами произведений, в общественную жизнь вошли и подделки.

Поэтому коллекционер должен и сам хорошо разбираться в теме, и желательно иметь кураторов и экспертов для своего собрания. К слову сказать, самые безопасные покупки совершаются на аукционах, так как здесь работают лучшие эксперты по всем возможным направлениям искусства. И все предметы проходят очень серьёзную и критическую экспертизу, в отличие от приобретений у частных лиц и на разного рода интернет-площадках – агрегаторах предложений от частных лиц.

– Вашей профессии не учат ни в одном российском вузе, как люди приходят в профессию антикварного дилера и аукциониста?

– Быть антикваром – очень необычная и чрезвычайно редкая профессия. Думаю, что в неё приходят в основном по призванию. Интерес к старине закладывается ещё в детстве. Например, мои родители и бабушка с дедушкой собирали книги, и я с детства привык к обстановке старой антикварной мебели, предметов искусства и книг. Родители вспоминали, что я держал в руках книги ещё раньше, чем научился ходить. Особенно мне нравились запах старых книг и иллюстрированные издания; ещё не умея читать, я обожал рассматривать картинки в больших фолиантах. А посещение антикварных магазинов было настоящим праздником, более воодушевляющим, чем походы в «Детский мир» и кино. Поэтому многие известные антиквары больше знатоки, чем искусствоведы. Практика тесного общения с предметами искусства даёт гораздо больше, чем любые теоретические занятия по искусствоведению, в этом я твёрдо убеждён.

Если же говорить о профессиональном образовании, то практически вся наша команда, а это эксперты Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга и Красноярска, – выходцы из искусствоведческих вузов; а большая команда отдела редких книг – из Полиграфического института, с кафедры антикварной книги.

– Как развивалась аукционная торговля предметами искусства и антиквариата в России, что происходит в настоящее время и каковы ваши прогнозы на будущее?

– Вообще, аукционная форма торговли – одно из древнейших изобретений. Первые записи об аукционах относят к VI веку до н. э.

В XVIII-XIX веках наступил бум аукционов, с молотка продавали всё: от произведений искусства до разорившихся поместий и имущества банкротов.

В дореволюционной России такая форма торговли была также весьма популярной. И только после революции практически все подобные торги прекратились, за исключением небольшого всплеска во времена НЭПа и свободной торговли, о них забыли вплоть до середины 1980-х годов. В СССР торговля антиквариатом и предметами искусства, конечно же, была вначале через государственную систему «Антиквариат» и Торгсины, затем – в виде государственных антикварных и букинистических магазинов, а также в виде частных закрытых продаж, что преследовалось законом по статье УК «Спекуляция». Поэтому антикварная торговля не жила, а выживала.

ОБЛАДАНИЕ РЕДКИМ, УНИКАЛЬНЫМ ПРЕДМЕТОМ, КОТОРЫЙ ТЕБЕ НРАВИТСЯ, ДАЁТ НЕВЕРОЯТНЫЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПЕРЕЖИВАНИЯ, НЕ СРАВНИМЫЕ, ПОЖАЛУЙ, НИ С ЧЕМ.

Врубель М.А. Скульптура «Девушка в венке» (продано за 8 000 000 руб.)

Модель часовни Иверской Богоматери (продано за 3 800 000 руб.)

АУКЦИОННЫЙ ДОМ «ЛИТФОНД» ОСНОВАН В 2015 ГОДУ В МОСКВЕ АНТИКВАРОМ, КОЛЛЕКЦИОНЕРОМ, ЧЛЕНОМ НАЦИОНАЛЬНОГО СОЮЗА БИБЛИОФИЛОВ СЕРГЕЕМ БУРМИСТРОВЫМ. «ЛИТФОНД» СПЕЦИАЛИЗИРУЕТСЯ НА АНТИКВАРНЫХ КНИГАХ, АВТОГРАФАХ, РУКОПИСЯХ, ФОТОГРАФИЯХ, ОТКРЫТКАХ, ПЛАКАТАХ, ЖИВОПИСИ, ГРАФИКЕ, ПРЕДМЕТАХ ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОГО ИСКУССТВА, ДРЕВНЕРУССКОМ ИСКУССТВЕ, ПРОДАЖАХ МЕМОРИАЛЬНЫХ ВЕЩЕЙ, ПРИНАДЛЕЖАВШИХ ИЗВЕСТНЫМ ЛЮДЯМ ИСКУССТВА, ЛИТЕРАТУРЫ И ПОЛИТИКИ, ОРДЕНАХ, МЕДАЛЯХ И АНТИКВАРНОМ ОРУЖИИ, АУКЦИОННОЙ ПРОДАЖЕ ЭЛИТНЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ И ВИНТАЖНОЙ ТЕХНИКИ. В 2022 ГОДУ БЫЛ ОТКРЫТ ФИЛИАЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. В ДЕКАБРЕ 2023 ГОДА «ЛИТФОНД» ОТКРЫЛ НОВОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В ЕКАТЕРИНБУРГЕ. В ЭТОМ ГОДУ СТАРТУЕТ ПРОЕКТ В КРАСНОЯРСКЕ.

Но с середины 1980-х годов ситуация начала кардинально меняться, постепенно то там, то тут возникали аукционы антиквариата и предметов искусства. Поначалу это были достаточно закрытые торги, но уже с середины 1990-х годов в сфере антиквариата началось большое оживление, а интерес к русскому искусству подхватили многие зарубежные аукционные дома, поражая обывателей своими астрономическими продажами Шишкина, Левитана, Рериха, «Царских охот» и «Древностей государства российского».

Советский паспорт Виктора Цоя (продано за 9 000 000 руб.)

В 2012 году, когда мы провели первый аукцион, в Москве было в общей сложности не более пяти аукционных домов, торги проходили не чаще чем раз в полтора месяца. Для коллекционеров каждый такой аукцион был праздником, ведь мы искали и подбирали всё самое лучшее, зачастую уникальные предметы музейного уровня. Помню, в один из первых аукционов ко мне подошёл известный московский коллекционер и сказал, что невозможно так часто проводить аукционы: предметов очень мало и скоро они закончатся. Про себя я посмеялся, понимая, что настоящая конкуренция на этом рынке наступит не раньше чем лет через десять.

Так и получилось, отрасль растёт семимильными шагами, на сегодня в России более 200 аукционных домов, а количество торгов измеряется тысячами. Только на нашей площадке каждый год торгуется более 25 000 предметов.

Если говорить о перспективах, то, во-первых, нужно понимать, что рынок предметов музейного качества не резиновый и происходит его истощение. А это значит, что цены на антиквариат в самое ближайшее время будут серьёзно расти.

Хлебников В. «Ладомир» (продано за 18 000 000 руб.)

Во-вторых, на рынке по-прежнему остаётся не более 10 серьёзных аукционных игроков, которые занимают, по моим оценкам, около 90% аукционного оборота предметов искусства и антиквариата. На рынок приходит и уходит большое количество аукционных домов, где нет соответствующих экспертов, и покупать на этих торгах лоты – занятие достаточно рискованное. Думаю, что в ближайшем будущем возможны определённые изменения, которые позволят гарантировать безопасные и цивилизованные покупки: например, лицензирование этой отрасли.

– Сергей, как становятся вашими клиентами, каков коллективный портрет российского коллекционера?

– Интересно смотреть на динамику роста покупателей. Сегодня на каждый проходящий аукцион регистрируются десятки новых клиентов, а значит, интерес, безусловно, растёт. Для состоятельных покупателей это возможность соблюсти «инкогнито» и гарантировать безопасность своих приобретений. Часто на торги регистрируются представители коллекционера, помощники и секретари, зачастую мы даже не знаем и не видим конечного покупателя. Они делают ставки онлайн или по телефону, что даёт возможность принимать участие в торгах из любой точки мира. Однако нужно понимать, что для финансовой безопасности аукциона новый клиент проходит двухфазную систему регистрации и допуска на аукционы: это регистрация персональных данных и внесение денежного гарантийного депозита.

Среди наших покупателей – много представителей бизнеса: от владельцев известных российских компаний до топ-менеджеров корпораций, известные предста-

вители культуры и искусства, рок-звёзды, телеведущие, дизайнеры, владельцы антикварных салонов и галерей.

– Для чего коллекционируют антиквариат и предметы искусства: для удовольствия или это можно считать надёжной инвестицией?

– Коллекционирование, как правило, – это всепоглощающая страсть. Как ружейный охотник не может прожить без охоты, так и охотник за сокровищами не может прожить без постоянного пополнения своего собрания. Если собирать коллекцию с любовью и пониманием, инвестиционная составляющая всегда приложится.

Добавьте сюда адреналин и драйв от участия в аукционе, накал страстей, упорную борьбу и эмоциональное напряжение, в итоге увлечение приносит массу ни с чем не сравнимого удовольствия. К тому же не последним является тот факт, что приобретённые предметы искусства постоянно открывают своему хозяину массу новых знаний. Ведь, чтобы искусно составить коллекцию, нужно много читать, посещать выставки, знакомиться с художниками, аукционистами и галеристами.

Есть среди наших покупателей и профессиональные инвесторы, ведь вложения в антиквариат и предметы искусства можно с уверенностью сравнить с инвестициями на фондовом рынке или в сфере недвижимости. Здесь важно знать рынок и понимать, что можно выгодно сегодня купить, а что выгодно продать. У антиквариата, как, скажем, и у «голубых фишек» фондового рынка, есть определённая волатильность, что-то в моменте показывает чрезвычайно высокую цену, что-то падает, но в перспективе это всегда рост и одна из самых стабильных «валют», наравне, например, с золотом.

На Западе существует большое количество достаточно капиталоёмких фондов, которые целенаправленно вкладывают средства в искусство, некоторые из них настолько велики, что имеют возможность оказывать существенное влияние на рынок и управлять системой ценообразования на предметы искусства. Думаю, не за горами то время, когда и на российский рынок выйдут сильные банковские и инвестиционные фонды с подобными проектами – и это даст сильнейший толчок к развитию рынка.

– Что вы продаёте на аукционах? Какими находками и продажами гордитесь?

– Для неофитов в аукционных торгах есть много нового и непонятного, но, как правило, такое ощущение быстро проходит. Как я говорил выше, для участия в аукционе необходимо пройти процедуру регистрации и внести гарантийный депозит. После этого участник допускается к торгам. Торговаться можно по телефону, оставив свой номер с информацией об интересующих вас лотах. Во время торгов сотрудник аукционного дома позвонит вам и будет делать ставки от вашего имени. Также на сайте аукционного дома можно оставить максимальные заочные ставки, и аукционист будет торговаться от вашего имени до лимита, который вы поставили. Но самое увлекательное – это торговаться через онлайн-платформу в режиме реального времени: вы видите и слышите аукциониста, делаете ставки и остаётесь совершенно анонимным для других участников торгов. Перед любым аукционом – примерно за неделю до его начала – проходит предаукционная выставка, куда можно прийти, ознакомиться с интересующим лотами, задать экспертам уточняющие вопросы и получить любые возможные консультации по предметам.

Что касается направлений наших продаж, мы постоянно ищем новые необычные сферы торговли, где может быть интересна аукционная форма совершения сделок. Кроме традиционных направлений антиквариата и предметов искусства, мы успешно проводим торги, связанные с продажей элитной недвижимости, винтажных автомобилей и дизайнерских мировых элитных марок одежды и аксессуаров, винтажных и современных коллекционных ковров; продаём вещи знаменитостей, среди которых – предметы, принадлежавшие Пушкину, Островскому, Набокову, Мандельштаму, Ахматовой, Цою, Лимонову, Жириновскому, и многое другое. Некоторые наши торги мы начинаем с 1 рубля стартовой цены, продаются лоты иногда за десятки миллионов рублей.

Предметами нашей гордости являются в первую очередь лоты, вокруг которых завязывалась долгая и напряжённая борьба, и при стартовых ценах в несколько десятков тысяч рублей они могли быть проданы за миллионы, а иногда и за десятки миллионов рублей. И эта гордость не только про деньги. Наблюдая за такой продажей, ты понимаешь, что нашёл очень ценную вещь, порадовал участников аукциона. Однако, увы, победитель здесь всегда единствен-

Знак ордена Андрея Первозванного (продано за 7 000 000 руб.)

«САМЫЕ БЕЗОПАСНЫЕ ПОКУПКИ СОВЕРШАЮТСЯ НА АУКЦИОНАХ, ТАК КАК ЗДЕСЬ РАБОТАЮТ ЛУЧШИЕ ЭКСПЕРТЫ ПО ВСЕМ ВОЗМОЖНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ИСКУССТВА».

АУКЦИОННАЯ ФОРМА ТОРГОВЛИ – ОДНО ИЗ ДРЕВНЕЙШИХ ИЗОБРЕТЕНИЙ. ПЕРВЫЕ ЗАПИСИ ОБ АУКЦИОНАХ ОТНОСЯТ К VI ВЕКУ ДО Н. Э.

Серебрякова З.Е. «Негр из Марокко» (продано за 17 000 000 руб.)

ный – тот, кто дал большую цену. Здесь, в отличие от спорта, нет первых, вторых и третьих мест.

– Как собрать хорошую коллекцию, чтобы ей гордились наследники, чтобы она имела историко-культурную и инвестиционную ценность?

– Начнём с того, что это непросто и небыстро, но возможно. Со стороны клиента, если он обращается к нам для такой услуги, нужно представление о том, что это должно быть за собрание, некие мечты о будущем. Здесь важно понимать и чувствовать, какие именно предметы, стилистические направления смогут «ужиться» с хозяином дома, дадут ему максимально положительные эмоции и неменьшую капитализацию в будущем. Странно было бы наполнять дом, построенный, скажем, в стилистике баухауса, ампирными предметами, хотя и это иногда работает: фьюжен и смешение стилей зачастую дают непредсказуемые результаты. Когда всё согласовано и найдены точки соприкосновения, мы начинаем работу. Если собрание ценное и капиталоёмкое, это совсем нетривиальная задача, всё придётся собирать по крупицам – по российским и зарубежным аукционам и галереям; поиски и находки отдельных предметов в частных собраниях, попытки убедить их хозяев продать предметы, атрибуция и экспертиза и многое другое. Можно, конечно, иногда избежать всего этого и приобрести какую-то коллекцию целиком, но надо понимать, что это не принесёт того морального и инвестиционного удовлетворения в такой мере, в какой коллекция, собранная по крупицам, где каждая вещь изучена, знакома и каждая имеет свою собственную уникальную историю приобретения.

– Собирают ли сами антиквары коллекции, что собираете вы?

– Есть такой полуанекдот, полубыль: когда антиквар начинает свою дея-

НЕКОТОРЫЕ ТОПОВЫЕ ПРОДАЖИ АУКЦИОННОГО ДОМА «ЛИТФОНД» ПО РАЗЛИЧНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ

Название лота	Стартовая цена (руб.)	Продано (руб.)
Пятикомнатная квартира в знаменитом «Доме со львами» на Патриарших прудах, подаренная Иосифом Сталиным Герою Советского Союза, генералу армии Михаилу Малинину	100 000 000	160 000 000
Пушкин А. С. «Евгений Онегин», роман в стихах. СПб.: В Тип. Департамента народного просвещения, 1826-1832 гг.	12 000 000	26 000 000
Хлебников В. «Ладомир» / худ. В. Ермилов. Харьков, лето 1920-го	1 500 000	18 000 000
Четвероевангелие Среднешрифтное, 1-го варианта набора (по Зерновой). Москва: Анонимная типография, 1558 г.	9 000 000	17 000 000
Советский паспорт Виктора Цоя. Выдан 7 февраля 1979 г.	2 500 000	9 000 000
Шестичастный рекламный плакат эксцентрической кинокомедии «Процесс о трёх миллионах» / худ. И. Боград. М.: Издание Межрабпом-Русь; Типо-хромо-литография «Искра Революции»; Мосполиграф [1926]	450 000	1 300 000
Гренадерка офицерская Лейб-Гвардии Павловского полка 4-го фузилёрного батальона, образца 1878 г. На царствование Николая II. [Б. м., последняя четверть XIX в.]	1 600 000	5 750 000
Знак ордена Андрея Первозванного. Санкт-Петербург, фирма «В. Кейбель», 1856-1857 гг.	6 000 000	7 000 000
Модель часовни Иверской Богоматери. Россия, Бронзолитейная фабрика Густава Шмидта. 1850-1860-е гг.	800 000	3 800 000
Ларец, подаренный на коронацию императора Александра III германским правительством. Мюнхен, 1883 г.	8 000 000	12 000 000
Врубель Михаил Александрович. Скульптура «Девушка в венке». Россия, Москва, гончарный завод «Абрамцево», технолог П. К. Ваулин. Конец 1890 – начало 1900-х гг.	3 000 000	8 000 000
Серебрякова Зинаида Евгеньевна «Негр из Марокко». 1932 г.	7 000 000	17 000 000

6-частный рекламный плакат кинокомедии «Процесс о трёх миллионах» / худ. И. Боград (продано за 1 300 000 руб.)

тельность, у него есть одна табуретка и 1000 рублей, в конце его карьеры у него уже 100 табуреток и те же 1000 рублей. Хоть это и шутка, она очень правдиво отражает жизнь торговца антиквариатом. Через наши руки проходят десятки тысяч уникальных предметов, и шансы заразиться «вирусом собирательства» чрезвычайно высокие. И конечно, при покупках больших коллекций что-то потом продаётся, что-то оседает мёртвым грузом, и в конце жизни антиквар, даже если он когда-то был поклонником минимализма в интерьерах, обрастает неимоверным количеством книг и предметов.

Что касается меня, то на данный момент мы с супругой увлечены собиранием предметов искусства и мебели, связанных с эпохами конструктивизма, баухауса и модернизма. Это вещи от таких дизайнеров, как Ле Корбюзье, Шарлотта Перриан, Вальтер Гропиус, Этторе Соттсасс, Ханс Вагнер и другие. Очень любим также советский сталинский конструктивизм 1930-1940-х годов. Недавнее приобретение – это четырёхметровый подготовительный барельеф к украшению станции метро «Автозаводская» знаменитого скульптора Ивана Семёновича Ефимова. Из современных авторов очень любим владимирского скульптора Илью Шанина и московского –

ЕЖЕГОДНО «ЛИТФОНД» ПРОВОДИТ ОКОЛО 120 АУКЦИОНОВ, НА КОТОРЫХ ПРЕДСТАВЛЕНО БОЛЕЕ 25 000 ПРОИЗВЕДЕНИЙ ИСКУССТВА И ПРЕДМЕТОВ АНТИКВАРИАТА.

Петра Зайцева: их работ у нас очень много. Из живописи мы собираем творчество студии «Новая реальность» 1950-1990-х годов, которую создал знаменитый художник Элий Белютин.

– Если рынок антиквариата подвержен тем же движениям, что и фондовый, как угадать во что не только интересно, но и выгодно вкладывать деньги? Каким инвестиционным потенциалом обладают предметы антиквариата и какие его категории испытывают наиболее интенсивный рост?

– Рынок антиквариата для меня действительно очень сравним с фондовым рынком. Здесь существуют свои «голубые фишки», чьи работы со временем только растут, в некоторые периоды их рост значительно перекрывает показатели банковского сектора и акции фаворитов рынка. Однако не нужно забывать, что рынок антиквариата тактически имеет свою собственную волатильность, и во время общей высокой рыночной турбулентности цены могут идти вниз, но стратегически это самые выгодные вложения.

Например, среди книг можно назвать старопечатные кириллические издания и рукописи XIV-XVI веков, петровские книги, иллюстрированные издания XVIII века, прижизненные издания русских классиков XVIII-XIX веков, русский и советский авангард и конструктивизм. Среди автографов ценятся знаковые поэты и писатели Золотого и Серебряного веков русской литературы, инскрипты и письма известных деятелей политики и искусства. В живописи это работы известных художников XVIII века, представители Товарищества передвижников и общества «Мир искусства», русский авангард первой четверти XX века, творчество художников-нонконформистов и т. д.

УВЛЕЧЕНИЕ – ЭТО СЕРЬЁЗНО

В сем известны такие гиганты мирового арт-рынка, как аукционные дома Christie's и Sotheby's. В этом нет ничего удивительного, ведь в совокупности они занимают практически 90% мирового рынка аукционных продаж антиквариата и предметов искусства, имеют без малого двести пятьдесят лет работы и бесценного опыта. Но и в нашей стране, несмотря на значительно более «юный» возраст аукционов, тоже есть уже заслужившие доверие клиентов-коллекционеров авторитетные торговые площадки.

Среди них признанным лидером в области нумизматики является московский Аукционный Дом «Редкие Монеты», высокий уровень экспертов которого подтверждён различными международными сертификатами. В настоящее время здесь четыре раза в год проводятся очные аукционные торги, а раз в два месяца – интернет-аукционы.

В МИРЕ НУМИЗМАТИКИ

Монеты – это целый мир, который существует рядом с нами уже более двух с половиной тысяч лет. Уверенно ориентироваться в нём могут только нумизматы – увлечённые коллекционированием монет люди. Попав в него однажды, для многих из них пути обратно уже не будет, если серьёзно подходить к вопросу. Ведь коллекционирование – это не просто так или иначе заполучить новую монетку, положить её в ячейку альбома и поставить на полку. Конечно, можно и так, ничего зазорного в этом нет. Но серьёзный нумизмат, определившись с темой коллекционирования, следует ей целенаправленно и неуклонно, изучая специальную литературу, научные статьи, приобретая соответствующие каталоги, причём желательно разных авторов, и со временем становится если не экспертом, то уж во всяком случае «продвинутым пользователем». Так, если он коллекционирует российские монеты, то обязательно разбирается в монетных дворах, знает чуть ли не каждого минцмейстера поимённо, года правления императоров и императриц, разбирается в разновидностях монет, степени их редкости и во многом другом.

Ведь монета – не просто круглый (кстати, не обязательно) кусочек металла с отчеканенными надписями и изображениями, это фрагмент истории, несущий информацию, которую просто нужно уметь прочесть. И чем старше монета, тем это интереснее. Нумизматика – это погружение в историю.

Даже если коллекционировать исключительно российские монеты, то можно открыть целую вселенную интереснейших знаний, в которой переплетаются история, география, политика и, конечно, экономика. А некоторые монеты даже свидетельствуют о трагичности человеческой судьбы, её непредсказуемости. К примеру, серебряный рубль Петра III. Смотришь на профиль императора и невольно представляешь, что, когда её чеканили, уже готовился государственный переворот, и этот правитель, просидев на троне всего полгода, в скором времени будет свергнут собственной супругой, будущей императрицей Екатериной II. Или другой пример: император-младенец Иван VI. Рядовому коллекционеру вряд ли удастся подержать в руках рубль этого юного самодержца по причине его редкости, но тем не менее и эта монета – свидетельство трагичного момента нашей с вами истории. Напомним, Иван VI так и остался «императором-младенцем», так как был отлучён от

1 рубль 1741 года. Очный аукцион «Редкие Монеты» №39, декабрь 2023 года, лот 255

трона и умер в юности в полном забвении. Скажем так, обе эти монеты – раритеты и стоят, в зависимости от разновидностей, очень значительные суммы. Но есть и более дорогие монеты, известные в единичных экземплярах, о них расскажем ниже.

Ну и нельзя не упомянуть монеты, которые даже и не похожи на монеты в общепринятом понимании. Пример – так называемый «сестрорецкий рубль».

«Сестрорецкий» рубль 1771 года. Пробный. Новодел. Очный аукцион «Редкие Монеты» №33, октябрь 2022 года, лот 356

Изготовлялся он при Екатерине II в Сестрорецке, под Санкт-Петербургом. Это монета-казус, которая по вполне понятной причине никогда не была в обороте. Дело в том, что вес монеты составляет около килограмма чистой меди. Отчеканено было несколько десятков пробников, а сохранились единицы. Монументальностью одного из рублей можно полюбоваться в Эрмитаже, второй – за океаном, в музее США. Интересно, что штемпеля для чеканки были намного меньше самой заготовки. Ими били по этой килограммовой «шайбе» и выбивали изображение ровно посередине. А вокруг оставалось голое поле.

Такими же казусами оказались и монеты-платы, тоже медные, но квадратные. Они выпускались почти на полвека раньше, при Екатерине I. Рублёвая плата весила ещё больше «сестрорецкого рубля» – более полутора килограммов. Выпущены они были на Екатеринбургском монетном дворе. Форма монеты оказалась абсолютно неудобной в обращении, и спустя короткое время они были выведены из оборота и переплавлены. Это и превратило квадратную монету в один из самых редких коллекционных раритетов. Зачем выпускались такие, мягко говоря, необычные монеты? А это уже вопрос из сферы экономики, а не только истории.

И кстати, насчёт императорской короны, которая венчает многие российские монеты. Казалось бы, деталь, но очень важная: именно по короне были определены фальшивые монеты, выпущенные в ущерб обороту Швецией, во времена войны с Россией. Шведы по ошибке, а может, не придавая этому особого значения, разместили на вполне правдоподобной монете, якобы екатерининском пятаке 1787 года, вместо российской императорской шведскую королевскую корону.

Рассказывать об уникальных и просто редких российских монетах можно если не бесконечно, то достаточно долго, даже не трогая допетровскую эпоху – отдельный, очень обширный период нумизматики: начиная с сребреников X века – подражаний византийским – и заканчивая так называемым «севским чехом», отчеканенным Софьей, соправительницей и сестрой Петра I, ещё не совсем «петровской» монетой.

Интересны монеты, выпускавшиеся для хождения на территориях, которые попадали под влияние Российской империи. Так называемые «ливонезы» чеканили в 1756-1757 гг. для земель бывшего Ливонского ордена. Это были серебряные монеты необычных номиналов: 96 копеек, 48 копеек, 24 копейки, 4 копейки и 2 копейки. Они чеканились по высочайшему указу императрицы Елизаветы I для обращения в отошедшей к Российской империи по Ништадтскому мирному договору шведской Ливонии, поделённой на две губернии: Лифляндию и Эстляндию. Необычные номиналы – следствие конвертации рубля к ходившему на тот момент прусскому талеру. Несколько позже, в 1759-1761 гг., появились и монеты, которые чеканились на территории Восточной Пруссии, в Кёнигсберге. На них также красовался вензель императрицы Елизаветы Петровны или её величественный профиль.

Серьёзные коллекционеры-нумизматы прилагают немало усилий, чтобы получить интересную, а главное – редкую монету. Польза от этого может быть двойная: во-первых, «чувство глубокого удовлетворения» от совершённой покупки, а во-вторых – можно быть уверенным, что, хоть и затрачены на приобретение раритета немалые средства, рассматривать их можно как долгосрочную инвестицию. Ибо, как подсказывает практика, цена на такой товар со временем только растёт.

О МОНЕТАХ – ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Юлия Новикова, исполнительный директор Аукционного Дома «Редкие Монеты» и по призванию, и, как говорится, по долгу службы, живёт в мире нумизматики. С ней мы поговорили о сегодняшних реалиях этого мира, о перспективах и о том, что такое современная нумизматика – простое увлечение или же серьёзный бизнес.

– Юлия, каков, на ваш взгляд, портрет российского коллекционера-нумизмата?

– Скажем так, это мужчина, так как нумизматов прекрасного пола среди наших клиентов менее пяти процентов. Он, несомненно, обладает эстетическим вкусом и достатком выше среднего, увлечён историей, географией, имеет достаточное количество свободного времени и, разумеется, денег для своего увлечения.

– Какие темы чаще всего собирают? Есть ли мода или тренды?

– Вообще, нумизматика – достаточно консервативная область коллекционирования, слабо подверженная моде. Самые популярные в нашей стране области коллекционирования – это монеты царской России, Советского Союза, античные и иностранные монеты. Собирают их по типам, по металлам, по конкретному правителю. Так, монеты императоров Николая II и Александра III – это самые популярные темы коллекционирования монет в России. Из трендов последних лет – увеличился спрос на золотые монеты императорской России, особенно XVIII века. Это та область, где пересекаются

10 рублей 1757 года. Очный аукцион «Редкие Монеты» №8, июнь 2016 года, лот 232

интересы коллекционеров и инвесторов, поэтому на аукционах мы видим достаточно активную борьбу за каждую такую монету и соответствующий рост цен. Наблюдается также сильный подъём в продажах монет в специальном исполнении «пруф», то есть по технологии улучшенного качества, с ровным зеркальным полем и контрастирующим с ним матовым рельефом.

– Как меняется стоимость монет? Существует ли в нумизматике понятие «рыночной» цены?

– Часто встречающиеся типы и разновидности монет имеют вполне определённую рыночную стоимость. Существуют интернет-ресурсы со статистикой продаж, есть каталоги стоимости монет, выпускаемые с периодичностью один раз в год. Благодаря этому покупатели, по сравнению с тем, что было даже десять лет назад, стали гораздо лучше разбираться в рыночных ценах, а стоимость стала стабильной и предсказуемой. В целом коллекционирование стало более упорядоченным и менее импульсивным.

Но отдельно надо рассматривать редкие и уникальные монеты, спрос на которые значительно опережает предложение. Такие монеты можно встретить только на крупных аукционных торгах, и цена здесь будет определяться количеством желающих её купить и их целеустремлённостью, если хотите – азартом.

– Каков порядок цен на коллекционные монеты?

– Проще сказать о верхней планке цен. Самой дорогой монетой русской нумизматики является «константиновский» рубль. Известно о шести экземплярах этой легендарной пробной монеты. Очень интересна её история: согласно порядку престолонаследия, после смерти императора Александра I в 1825 году трон переходил его брату, следующему сыну Павла I – цесаревичу Константину, который на тот момент был наместником Царства Польского и находился в Варшаве. Сразу после получения извещения о смерти Александра I в Петербурге высшие чиновники, дворцовый караул и гвардия присягнули на верность императору Константину I. Вот только великий князь Константин ещё в 1823 году тайно подписал бумагу об отречении от права наследования в пользу младшего брата – Николая I. Но пробная монета с портретом императора Константина уже была отчеканена, позднее эти экземпляры попали в музеи и к частным коллекционерам. Стоимость такой монеты оценивается в 150-250 млн рублей. Сейчас её можно увидеть в собрании Государственного исторического музея.

«Константиновский» рубль из собраний Государственного исторического музея

Одна из самых дорогих русских монет была выставлена этой весной и на нашем аукционе. Это «рейхелевская» полтина – пробная серебряная монета 1845 года с портретом императора Николая I. Автор – знаменитый художник-медальер Яков Рейхель. Монета задумывалась как памятная, к 20-летию правления императора Николая I, но так и не пошла в тираж. Исследователи полагают, что существует всего пять экземпляров этой монеты.

Среди золотых монет одной из самых редких являются 10 рублей 1757 года работы Дасье. В 2016 году на нашем аукционе такой экземпляр стоял со стартом в 400 000 долларов США.

Но в целом – порядок цен зависит от бюджета коллекционера. И за 100 рублей можно найти для коллекции монету периода Петра I или удельных княжеств.

– Получается, коллекционер – это инвестор?

– Да, любой коллекционер – инвестор, но не каждый инвестор – коллекционер.

Нумизматика – это очень привлекательная область инвестиций. И, кстати, самая высокая доходность среди всего рынка антиквариата именно у монет. Средняя доходность опережает фондовый рынок. При

«Рейхелевская» полтина 1845 года. Пробная. Очный аукцион «Редкие Монеты» №40, март 2024 года, лот 619

этом стоимость одной монеты может варьироваться от нескольких тысяч до десятков миллионов рублей, что делает доступным вложение для разных по уровню достатка групп населения. Такая инвестиция не занимает места и не требует дополнительных расходов, как в случае с недвижимостью, например. В случае необходимости, будь то переезд, любой другой форс-мажор, можно положить монету в карман и уехать в другой город. К слову, нужно иметь в виду, что на вывоз культурных ценностей, каковыми являются и предметы коллекционирования – монеты, если им больше 50 лет, за границу Российской Федерации требуется разрешение Министерства культуры РФ.

А инвестировать я рекомендовала бы в двух направлениях: в высоколиквидные монеты – в то, что можно быстро продать в случае необходимости по стабильной цене. Например, золото периода Николая II, современные инвестиционные монеты. И в то, что обладает максимальной редкостью и коллекционной привлекательностью – имеется в виду долгосрочное вложение, на срок от 5 до 10 лет. Но, как и в любых инвестициях, здесь нужно либо иметь очень высокий уровень знаний в нумизматике, либо доверять профессионалам.

– У нумизматики большая ёмкость рынка?

– Суммарно ёмкость рынка монет в России оценивается в пределах 50-60 млрд рублей в год, через аукционы проходит 10-15% от всех продаж. Для сравнения: в Европе на долю аукционов приходится до 50% всех продаж. У нас пока нет такого доверия к аукционам, нет аукционов с вековой историей. В основном это частные сделки между коллекционерами, сделки через интернет-площадки частных объявлений и интернет-магазины. Только в последние лет пять мы наблюдаем постепенное увеличение доверия к аукционным домам и медленный вывод продаж из теневого, частного оборота в аукционный, то есть публичный. Как следствие, коллекционеры из смежных областей коллекционирования, будь то бонистика, фалеристика, филателия, букинистика и т. д., также стали чаще увлекаться нумизматикой. Но и наоборот: нумизматы заинтересовались другими областями, и в первую очередь благодаря мультиформатной онлайн-платформе Bidspirit, где собраны аукционы из разных областей коллекционирования.

– Велика ли степень ответственности эксперта в нумизматике?

– Сегодня все профессиональные участники антикварного рынка – это вчерашние советские школьники, которые увлечённо собирали свои коллекции монет, марок, открыток и т. д. В нашей стране не читают в вузах курсов лекций и не учат нумизматике, на получение знаний о подлинности монет на экспертном уровне уходят десятилетия. В этом, наверное, основная сложность. Мы ответственны перед клиентами не только за подлинность монет, которые продаём, но и за те описания и ту оценку сохранности, которую наши эксперты дают каждому предмету. И это большая ответственность, в том числе финансовая. К слову, Аукционный Дом «Редкие Монеты» единственный в РФ, кто даёт бессрочную гарантию подлинности на все продаваемые монеты.

– Насколько масштабна проблема подделок монет? Что с этим делать?

– В 2014 году нашу страну накрыло волной китайских сувенирных копий, выдаваемых мошенниками за оригиналы. Вид таких «монет» может ввести в заблуждение только далёких от нумизматики людей, финансовый ущерб редко превышает несколько тысяч рублей.

Гораздо опаснее современные высокотехнологичные копии редких и уникальных монет. Даже профессионалу не всегда сразу удаётся распознать такие подделки, а ущерб в этом случае может достигать уже десятков миллионов рублей. Для выявления подделок эксперты используют современные методы инструментальных исследований, сличение с заведомо подлинными музейными образцами, ну и конечно – собственный опыт и знания. Повторюсь, любой серьёзный нумизмат учится всю свою жизнь.

Таким образом, совет, как не попасть в нежелательную ситуацию, очевиден: не покупать с рук монеты, если не уверен в их подлинности, и при любых сомнениях обращаться за помощью и консультацией к профессионалам. Приобретать монеты у аукционных домов и фирм, которые дают гарантию.

– Возможно ли сотрудничество нумизматического рынка и музеев? В том числе в борьбе с подделками?

– Конечно, возможно и, более того, активно ведётся. Существуют форумы и встречи, нумизматические конференции и симпозиумы, которые объединяют научных сотрудников музеев, экспертов аукционных домов, коллекционеров с целью обмена опытом и знаниями. Активным организатором таких мероприятий, например, является Музей Международного нумизматического клуба (Музей нумизматики). Аукционный Дом «Редкие Монеты» совместно с Международным нумизматическим клубом успешно провёл два больших нумизматических аукциона.

– Как вы считаете, в чём секрет успеха Аукционного Дома «Редкие Монеты»?

– Думаю, что дело в нашей честности. Мы стараемся максимально защитить интересы покупателей: реалистичные фото, подробные описания, гарантии подлинности. С другой стороны, наша работа со сдатчиками абсолютно прозрачна. Мы держим невысокие проценты для клиентов: 10 – для сдатчиков и 15 – для покупателей. Хотя в среднем по рынку аукционные дома берут 15-20% с покупателей, а в Европе процент доходит даже до 30.

Мы расширяем и свои горизонты. Десять лет назад мы специализировались на монетах и медалях царской России. За эти годы мы добавили много новых направлений: античные, европейские монеты, советские монеты, монеты удельных княжеств. С 2020-го также добавили банкноты и предметы декоративно-прикладного искусства из серебра. Это то, что интересно нашим клиентам, а мы всегда будем двигаться навстречу покупателям и сдатчикам. Я считаю, это наша миссия.

Подготовил Вячеслав Колесников

ОТ SOTHEBY'S ДО ARTS WANTED

Компания Arts Wanted была основана в Москве в 2016 году. В команде высококвалифицированных профессионалов – опытные арт-консультанты, аналитики, оценщики и другие эксперты, специализирующиеся на управлении коллекциями и их сохранении, возврате налогов и защите активов. Кроме того, Arts Wanted проводит подробный анализ аукционных продаж и предоставляет своим клиентам анализ арт-рынка и сбалансированные рекомендации по покупке и продаже произведений искусства.

Компания специализируется в различных областях коллекционирования, к которым относятся импрессионизм, модерн и современные произведения искусства, ювелирные украшения, дизайн XX века, фотография, русское искусство, коллекции вин и многое другое. Сегодня компания, помимо консалтинга и экспертизы, проводит торги в двух аукционных домах – в Москве и Лондоне.

Как развивалась Arts Wanted, в чём отличие аукционов в России и Лондоне, а также о многом другом нам рассказала основатель и руководитель компании Екатерина Бахметьева.

ЕКАТЕРИНА БАХМЕТЬЕВА: «В РОССИИ ЕЩЁ ТОЛЬКО ФОРМИРУЕТСЯ НОВАЯ МОДЕЛЬ ДВИЖЕНИЯ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА ЧЕРЕЗ АУКЦИОНЫ».

– Расскажите, с чего начиналась ваша компания? Какие изначально вы ставили перед собой задачи? Как шло развитие?

– Идея о том, что я могу начать свой бизнес пришла весной 2013 года. Я в это время уже немного восстановилась после изнуряющей работы в аукционном доме Sotheby's. Мой на тот момент будущий муж начал обращать внимание на то, как я быстро отвечала на звонки клиентов по цене, участию в аукционах, поиску нужного предмета искусства. Я просто это делала и не обращала внимание, что я решаю много уникальных задач. И вот однажды субботним днём мы ехали к друзьям, и мне позвонил очередной знакомый с запросом быстро пробежаться по договору купли-продажи на работу Левитана в режиме реального времени. Я закончила разговор, когда мы стояли на светофоре на Тверской. Тогда и повис в воздухе вопрос, который меня немного напугал. Я была карьеристкой, много училась, работала. Мы стали раскручивать эту историю, и я решила попробовать открыть свой бизнес параллельно с работой.

Сначала я всё делала одна, потом в 2015 году у меня появился первый сотрудник, затем – второй. Изначально я работала как консультант, но одновременно много училась, стажировалась в музеях. Я не помню, чтобы у меня были выходные или отпуск.

Консалтинговые услуги изначально сводились к анализу цен, к проверке провенанса, юридическому сопровождению сделок с предметами искусства, организацией транспортировок, страховок, к поиску предметов искусства. Параллельно я консультировала коллег и новые аукционные дома, которые стали появляться на рынке благодаря быстрому развитию платформы Bidspirit.

В 2021 году я открыла аукционный дом AW Auctions, так как не могла в России найти аукционный дом, который мог бы закрыть все задачи моих клиентов, а также я не могла влиять на каталог, визуальный ряд, описание лотов. Мне хотелось сделать аукционный дом немного другим, и мне кажется, что у нас с коллегами получилось.

– Сегодня у Arts Wanted несколько направлений деятельности. Помимо прочего, это консалтинг, экспертизы, два аукционных дома – в Москве и Лондоне. Где вы берёте специалистов для работы, ведь каждое из этих направлений – очень трудоёмкий процесс?

– Несмотря на то, что я дипломированный специалист по атрибуции предметов искусства и имею 17-летний опыт, я всегда обращаюсь к узким профессионалам. Я знаю, у какого специалиста нужно сделать экспертизу, чтобы это было признано не только в России, но и в мире.

Поиск нового сотрудника в команду – это действительно очень сложный и трудоёмкий процесс. К сожалению, российские вузы не готовят арт-менеджеров или специалистов аукционных домов. Все мои коллеги появились не случайно, я могу теперь говорить об этом точно. Например, с Марией Крючковой, специалистом по современному искусству, мы познакомились на интенсиве в Британке. Маша пришла с горящими глазами, сказала, что она очень хочет попробовать поработать в аукционном доме. Мы начали сразу со сложной задачи – сделать аукцион молодых художников. Мы до сих пор, оглядываясь назад, просто поражаемся нашей совместной смелости и вере. Сергей Косолапов прислал резюме, и на первой же встрече за чашкой кофе случилась та химия, что я поняла: с аукционным домом всё получится. У меня появилось плечо, на которое я могу опереться. Муж перешёл в компанию на полный график после пандемии.

Мы все помним наши первые аукционы, когда даже тогда наша 6-летняя дочь Ульяна помогала сортировать лоты и наклеивала номера. Ксения Старченко присоединилась к нам в апреле 2022 года после многолетней работы в антикварном отделе книжного магазина «Москва» на Тверской. Ксения уже на тот момент имела опыт работы в нескольких московских аукционных домах. Наш разговор о покупках или поисках редких каталогов привёл к тому, что Ксения сейчас полностью закрывает работу московского офиса, а мы с мужем можем заниматься другими направлениями компании. Для меня мои коллеги – это Семья, без которой я и представить себя не могу.

– Хотелось бы подробнее остановиться на каждом из направлений. Консалтинг в искусстве – это ваше ноу-хау или это распространённая практика? Какие у вас преимущества в целом перед конкурентами? Что предлагаете клиентам?

– Консалтинг в искусстве – это распространённая международная практика, но очень однобокая в России. Я в компании отвечаю за это направление. У меня большой международный опыт работы с разными клиентами, направлениями коллекционирования, есть опыт работы с галереями, дилерами, аукционными домами, российскими и международными музеями. Я очень комплексно подхожу к любой задаче или сделке. Я ежедневно мониторю аукционы, встречаюсь с покупателями, продавцами, экспертами, реставраторами, музейными со-

«В 2008 ГОДУ Я СОЗДАЛА ФОРМУЛУ РАСЧЁТА СТОИМОСТИ ПРЕДМЕТОВ ИСКУССТВА ДЛЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА, ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ ОЧЕНЬ БЫСТРО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬ ПО ЦЕНЕ В ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ».

трудниками, слежу за трендами, езжу на все значимые мировые события. В 2008 году я создала формулу расчёта стоимости предметов искусства для вторичного рынка, что позволяет мне очень быстро проконсультировать по цене в текущий момент времени.

– Скажите, экспертиза предметов искусства – это обязательный процесс или исключительно по запросу клиента?

– Любая экспертиза состоит из двух направлений: стилистического и технико-технологического исследований. В первом случае произведения искусства анализируются с точки зрения сходства с базой эталонного материала: изучаются особенности авторской манеры, характер почерка и начерка. Я, как правило, на этом этапе работаю в параллели с экспертами, плюс дополнительно готовлю справку по рынку, проверяю провенанс (историю владения) предмета, ищу публикации в литературе и провожу проверку выставочной истории, базы подделок, украденных предметов и базу Интерпола.

Технико-технологические исследования я делаю самостоятельно по возможности, в том числе с помощью электронного микроскопа, оптического бинокуляра, в УФ-лучах. Этот этап не отменяет работы экспертов в лаборатории и получение экспертного заключения. Мой многолетний опыт – наличие своих архивов – позволяет мне решать различные атрибуционные задачи.

В аукционном доме поток предметов совсем другой, и опыт набирается очень быстро. Я часто беру консультации у специалистов, советуюсь с коллегами, много читаю и постоянно учусь чему-то новому. Например, в прошлом году я окончила геммологические курсы МГУ и GIA, чтобы давать более взвешенный совет своим клиентам, рассказывать о предмете без прикрас. Мне важно, чтобы моего клиента покупка радовала.

«Я КАК КОНСУЛЬТАНТ ОЧЕНЬ НЕУДОБНАЯ. Я ПРОВЕРЯЮ ВСЁ И ДАЖЕ БОЛЬШЕ. ЕСЛИ У МЕНЯ ЕСТЬ ХОТЬ МАЛЕЙШЕЕ СОМНЕНИЕ В ПОДЛИННОСТИ ПРЕДМЕТА, ТО Я ЛУЧШЕ ОСТАНОВЛЮ СДЕЛКУ. Я ВСЕГДА НА СТОРОНЕ СВОЕГО КЛИЕНТА».

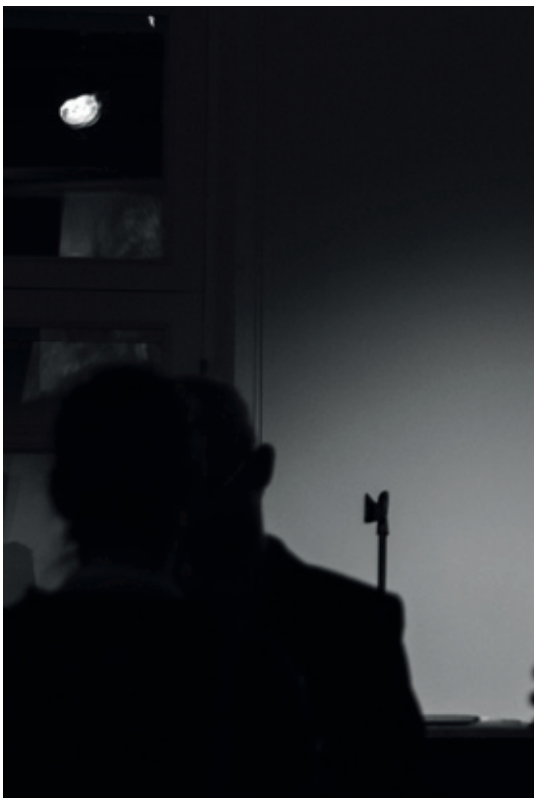
Я как консультант очень неудобная. Я проверяю всё и даже больше. Если у меня есть хоть малейшее сомнение в подлинности предмета, то я лучше остановлю сделку. Я всегда на стороне своего клиента.

– Есть ли нюансы, отличия, какая-то своя специфика работы аукционных домов в Москве и Лондоне?

– Не совсем корректно сравнивать московские аукционные дома с лондонскими. Большую часть того, что сейчас известно про аукционные дома, мы знаем благодаря английским аукционным домам. Московские аукционные дома другие: развиваются по своей траектории, своим правилам. Я бы даже сказала, что в России свой параллельный аукционный путь. До сих пор мы сталкиваемся в России с тем, что не всем очевидно, что нужно продавать антикварный фарфор через аукционный дом, а не через Авито или Мешок. В Великобритании или Европе такие мысли не возникают. Как правило, есть «семейный» аукционный дом, через который дедушка покупал свою библиотеку, отец покупал мебель, а сын или внук знают, что этот стул был куплен на Сотбис, а этот шкаф – на Кристис. В домашней библиотеке есть много каталогов Кристис, и в детстве мой взгляд цеплялся именно за название этого аукционного дома.

У нас в России ещё только формируется новая модель потребления и движения предметов искусства через аукционы. Аукционные дома очень много делают для этого: организуют предаукционные выставки, лекции, проводят аукционы в различных форматах.

– В своё время вы начинали с сотрудничества с известнейшим аукционным до-



мом Sotheby's, насколько это пригодилось вам в будущем, какой опыт вы получили?

– Я проработала в аукционном доме Sotheby's пять лет – с 2007 по 2012-й. Я получила невероятный опыт работы с разными специалистами, клиентами, коллегами, площадками, предметами искусства. Мне было очень тяжело, но я очень благодарна за этот этап. В этот период был заложен тот фундамент, который перевернул мою профессиональную траекторию. Я рада, что в моей жизни был годовой перерыв после ухода из арт-рынка, чтобы в него вернуться в 2013 году уже навсегда.

– Расскажите про образовательный модуль, который вы планируете запустить осенью. На кого он будет рассчитан, каковы его цели? Также в ваших планах – запуск платформы для коллекционеров. Что она будет собой представлять?

– Идея платформы впервые возникла в 2016 году на бизнес-конференции в Лондоне по арт-рынку. В 2019 году я её презентовала на конкурсе стартапов ВЭБ и получила огромный положительный отклик. Большой рывок по развитию платформы случился во время пандемии. В 2022 году вместе с ней я получила визу инноватора в Великобритании. Платформа называется VASARI, её «прототипом» стал итальянский живописец, архитектор и писатель Джорджо Вазари, автор знаменитых «Жизнеописаний наиболее знаменитых живописцев, ваятелей и зодчих», один из основоположников современного искусствоведения. Платформа на основе больших данных будет помогать очень быстро принимать решение о покупке, продаже, оценке предметов искусства или коллекционирования. Образование – это часть VASARI, где будут размещены образовательные модули для коллекционеров и профессионалов арт-рынка.

– Среди ваших клиентов – обеспеченные люди, представители бизнеса. Скажите, искусство в целом, коллекционирование предметов искусства – для них хобби или тоже форма бизнеса? Или дань моде?

– Для моих клиентов искусство – это неотъемлемая часть их жизни. Их путешествия часто выстраиваются из-за выставок, где присутствуют работы из их коллекций. Мы часто вместе ходим на музейные и галерейные выставки, ездим на биеннале или ярмарки. Конечно же, я в своей работе сталкиваюсь с очень интересными людьми, у которых разные запросы и задачи. Иногда простой запрос «найти абстракцию над диваном» или «Уорхола, Хёрста и Кусаму» заканчивается многолетними профессиональными отношениями. Видеть рождение коллекционера – бесценно!

В аукционном доме, например, я чаще всего работаю с наследниками, профессиональными коллекционерами и дилерами.

– Можно ли инвестировать в предметы искусства?

– В этом вопросе я очень категорична и готова к жаркому спору. Искусство – это неликвидный товар, и быстро превратить его в деньги очень сложно. Для того чтобы подходить к искусству как к инвестиции, нужно просчитать стратегию входа, выхода, обязательных определённых шагов, иметь в голове список всех возможных и невозможных рисков. Искусство – сфера субъективная, зависящая в основном от потребительского спроса. Именно в случае с предметами искусства всегда это сложно предугадать. Если говорить об альтернативных инвестициях, то я бы смотрела в сторону товаров люкс, ювелирных изделий и вина. Но без расчётов, глубокого анализа и чёткой стратегии я бы не рекомендовала заходить в этот проект.

– Скажите, как мир искусства реагирует на происходящее сейчас в мире? К примеру, нефть или газ могут внезапно дорожать – или наоборот. А предметы коллекционирования? Или это вечные ценности, не подверженные кризису?

– Мода, политическая и финансовая ситуации, изменения в законодательстве и на рынке – это факторы, которые влияют на потребительский спрос и стоимость предметов искусства.

– Расскажите о ваших дальнейших планах.

– Сейчас горизонт планирования максимально сокращён. Что касается работы московского офиса AW Auctions, то всё понятно и прозрачно. График аукционов сформирован, и мы с коллегами просто ищем уникальные коллекции, предметы искусства и коллекционирования. Мы продолжим удивлять новыми категориями аукционов. К концу года мы планируем открыть магазин редких книг по искусству.

В Великобритании же нам нужно начать с чистого листа: наладить бухгалтерские и юридические вопросы, найти верстальщиков для каталогов, фотографов, дооформировать и обучить штат, сделать ремонт в офисе. В Лондоне мы начнём с аукциона исторических шедевров Рене Лалика (до 1945 года) и дизайна XX века, который мы запланировали на осень 2024 года.

На осень стоит в планах запуск нескольких образовательных модулей на VASARI и продолжение работы над платформой.

Подготовил Вячеслав Колесников

«ВИДЕТЬ РОЖДЕНИЕ КОЛЛЕКЦИОНЕРА – БЕСЦЕННО!»

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ

Московский аукционный дом «Художественный» создан всего несколько лет назад, однако его организаторы и эксперты уже успели заслужить уважение и доверие на рынке, ведь здесь профессиональная компетентность и оценка стоят превыше всего.

О том, как создавался проект, о направлениях деятельности и форматах проведения торгов, а также планах на будущее мы узнали из уст руководителя и основателя предприятия Андрея Никольского.

– Андрей, поделитесь с читателями Russian Business Guide историей вашего проекта: как давно существует аукционный дом «Художественный»?

– Аукционному дому «Художественный» в августе исполняется ровно три года. Мы запустили проект во время пандемии в 2021 году. Кажется, что этот срок совсем небольшой, однако в наше турбулентное время его можно назвать вполне приличным.

Сам я так или иначе в сфере антиквариата работаю около 20 лет. Ранее занимался экспертизой произведений живописи и графики, работал в антикварных галереях и других аукционных домах. И надо сказать, что идея создать собственный аукцион посещала меня давно.

Последние пять лет перед организацией персонального проекта я занимал должность эксперта живописи и графики в одном аукционном доме. В определённый момент ощутил, что уже перерос эту позицию. По счастливому случаю тогда мне предложили партнёрский проект, и, как видите, всё получилось.

– В каких направлениях вы сегодня работаете? Какие предметы искусства наиболее привлекают ваше внимание как организатора аукционов?

– Основное направление – живопись и графика, а также декоративно-прикладное искусство (фарфор, стекло, серебро, бронза). Это достаточно узкий спектр, однако мы придерживаемся принципа сужения сферы, так как это правило исключает профессиональную некомпетентность. Есть аукционы, которые продают всё: от нумизматики, бонистики и филокартии до кол-

лекционных вин и автомобилей, но это уже совсем другой подход.

При выборе предметов для аукциона мы ориентируемся в первую очередь на то, что востребовано на российском рынке. Если конкретизировать, то занимаемся русским и западноевропейским искусством XVI-XX веков. Европейским, конечно, в меньшей степени, поскольку на него не так велик спрос. В большинстве своём основная масса выставляемых нами предметов – русская живопись, графика и декоративно-прикладное искусство второй половины XIX – начала XX века, а также советское искусство до 1991 года. Это то, что пользуется наибольшей популярностью среди участников торгов.

– Работаете ли вы с современными русскими художниками, скульпторами?

– Нет, мы совсем не работаем с современными художниками. Это для нас параллельный мир. Там другие покупатели и другие механизмы продажи. Чтобы этим заниматься, нужно хорошо знать конъюнктуру данного рынка и ключевые тенденции. Наш аукционный дом торгует только вещами, выполненными мастерами прошлого: они известны и хорошо узнаваемы.

– Какие требования вы предъявляете к тем, кто предоставляет предметы искусства для участия в аукционе?

– Никаких особых требований мы не предъявляем, поскольку проверить происхождение картины или статуэтки всё равно не можем. Условия просты: комитент должен быть совершеннолетним и дееспособным, а для заключения договора необходим лишь паспорт гражданина РФ.

– Какие дополнительные услуги, помимо проведения торгов, вы предлагаете своим клиентам?

– Мы предлагаем достаточно широкий спектр дополнительных услуг. В первую очередь – бесплатная оценка, опирающаяся на статистику аукционных продаж из всех доступных баз данных.

Также мы помогаем в оформлении живописи и графики. Рядом находится багетная мастерская, где можно получить 10% скидку, если сказать, что вы пришли из аукционного дома «Художественный».

Наличие контактов с высококлассными музейными реставраторами различных направлений позволяет нам помогать клиентам в реставрации приобретённых ими произведений искусства. В особых случаях аукционный дом делает реставрацию перед торгами за свой счёт, если у владельца нет на это средств, а предмет интересный, но не имеет экспозиционного вида.

Важной услугой является и помощь в оформлении документов на ввоз и вывоз культурных ценностей через государственную границу РФ. Аукционный дом сотрудничает с двумя компаниями, которые аккредитованы Министерством культуры РФ на осуществление данной деятельности.

И самое главное – экспертиза произведений искусства. Мы взаимодействуем со всеми крупнейшими государственными и частными экспертными центрами в России, а также с индивидуальными экспертами. Мой пятилетний опыт работы непосредственно в экспертной компании позволяет отсеивать часть подделок ещё на этапе приёма вещей на аукцион. В свою очередь, на дорогие вещи в обязательном порядке делается экспертиза; либо проводится консультация, позволяющая снять возникающие вопросы.

Конечно, здесь нужно знать меру, так как бывают случаи, когда, например, клиенты просят о проведении экспертизы картины стоимостью 30 000 рублей, в то время как экспертиза на неё будет стоить ровно ту же сумму.

– Кто целевая аудитория вашего проекта? В поисках каких вещей люди приходят к вам? Откуда они и какой формат участия в торгах предпочитают?

– Аудитория самая разная: от крупных бизнесменов и топ-менеджеров компаний до коллекционеров и собирателей с небольшим бюджетом, но бесконечно увлечённых этим делом. К нам приходят как за вещами для интерьера, так и за редкими предметами коллекционного и даже музейного уровня. География покупателей обширна: от Санкт-Петербурга до Красноярска и Владивостока. Во многом она расширилась благодаря онлайн-платформе Bidspirit, которая агрегирует практически все российские аукционы и достаточно большое количество зарубежных.

Специфика современных торгов заключается в том, что аукцион проводится синхронно в двух форматах: офлайн и онлайн. Мы относимся к классическим аукционам, которые продолжают вести торги «вживую» в зале с аукционистом. Однако во время пандемии традиционные торги были невозможны, поэтому даже сомневающиеся в данном формате люди всё-таки перешли на удалённую площадку. Также часть покупателей предпочитает пользоваться услугой телефонного торга или оставлять заочные биды.

Для того чтобы у гостей аукциона не было сомнений в тех вещах, которые мы предлагаем, существует возможность ознакомиться со всеми лотами в нашем аукционном доме, то есть на предаукционной выставке, которая открывается за неделю до торгов.

– Какие самые редкие вещи уходили с молотка в вашем аукционном доме? Известна ли вам их дальнейшая судьба?

– Пожалуй, самой редкой и уникальной вещью был этюд Исаака Левитана к его знаменитой картине «Владимирка», которая хранится в Государственной Третьяковской галерее. Данный этюд нахо-

АУКЦИОННЫЙ ДОМ «ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ» ВХОДИТ В ТОП-РЕЙТИНГ АУКЦИОННЫХ ДОМОВ ПО ВЕРСИИ ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛА BIDSPIRIT.

ПРЕИМУЩЕСТВО АУКЦИОНА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО МОЖНО КУПИТЬ ИНТЕРЕСУЮЩУЮ ВАС ВЕЩЬ ПО СТАРТОВОЙ ЦЕНЕ, ЕСЛИ НЕ НАЙДЁТСЯ ДРУГИХ ИНТЕРЕСАНТОВ.

дился в нескольких известных частных коллекциях и участвовал в выставках Третьяковской галереи, прежде чем попал к нам на аукцион. Теперь он снова перешёл в частные руки, но разглашать другие детали мы не можем, поскольку это коммерческая тайна. Ещё на наших аукционах встречаются работы Ильи Репина, Виктора Васнецова, Михаила Нестерова, Константина Коровина и других выдающихся русских художников.

– Если рассматривать лоты одного из недавних аукционов, проведённых вами, то среди предметов можно встретить советские изделия ювелирного искусства, фарфоровые скульптуры, посуду, доступные в винтажных и антикварных магазинах. В связи с этим вопрос: что же всё-таки влечёт аудиторию принимать участие в торгах? Почему коллекционеры выбирают аукционные дома?

– Потому что стартовые цены на подобные изделия в антикварных магазинах значительно выше. Мы не делаем наценки на те вещи, которые выставляем на аукцион, в то время как наценка на предметы в антикварных галереях колеблется от 30 до 300%. Преимущество аукциона заключается в том, что можно купить интересующую вас вещь по стартовой цене, если не найдётся других интересантов. При этом аукционные торги показывают реальное положение дел на рынке: если стартовая цена завышена, то произведение никто не купит. К тому же в антикварных магазинах предметы стоят годами, у нас же очень большая ротация. Каждый месяц мы выставляем от 200 до 300 предметов декоративно-прикладного искусства, непроданные возвращаются владельцам, после набираются новые.

– Насколько конкурентна ваша сфера? Что позволяет вам выделяться и оставаться в числе востребованных аукционных площадок?

– Сейчас – очень конкурентна. Ещё десять лет назад число аукционных домов и галерей, проводящих аукционы, было значительно меньше. Своего рода «аукционный бум» спровоцировало появление интернет-портала Bidspirit. С его помощью даже маленькие галереи, не имеющие экспозиционного помещения и штата сотрудников, начали проводить онлайн-аукционы на основе своей коллекции. В связи с этим покупателям стало сложнее следить за всеми торгами и просматривать все каталоги, ведь каждый день – и часто параллельно – происходит несколько аукционов. В то же время для облегчения поиска Bidspirit ввёл маркировку «топ-рейтинг», она присваивается только крупным аукционным домам, ведущим торги на постоянной основе, а не эпизодически, имеющим несколько отделов, где работают эксперты в своей области. Аукционный дом «Художественный»

получил топ-рейтинг почти сразу после своего открытия. Наличие высококвалифицированных специалистов в нашей команде позволяет поддерживать художественный уровень выставляемых произведений и отсеивать подделки. Я стараюсь мониторить все крупные торги, общаюсь с покупателями и могу сказать, что процент возвратов на нашем аукционе чуть ли не самый низкий. Конечно, и мы ошибаемся иногда, но от этого никто не застрахован – ни один аукционный дом, ни один эксперт.

Также мы не играем в такую популярную игру, как торги с 1 рубля или 1000 рублей. Я считаю, что это неуважение к покупателю. Ведь понятно, что на все вещи есть резервные цены. Нельзя купить картину Ивана Шишкина за 100 000 рублей, если на этой цифре остановился торг, ведь её реальная цена более 10 000 000 рублей. В итоге покупатель может просто потратить время, а резервная стоимость окажется выше его ожиданий. Крупнейшие мировые аукционы не используют подобный приём, а выставляют вещи со стартовой ценой, которая более или менее соответствует рынку, даже если она и ниже максимально возможной.

«КАЖДЫЙ МЕСЯЦ МЫ ВЫСТАВЛЯЕМ ОКОЛО 500 ПРЕДМЕТОВ ЖИВОПИСИ, ГРАФИКИ И ДЕКОРАТИВНО-ПРИКЛАДНОГО ИСКУССТВА».

– Каковы ваши перспективные планы? Каким вы видите дальнейшее развитие проекта?

– Будем развиваться в этом же направлении, делая упор на качественную живопись и декоративно-прикладное искусство известных марок. Не распыляясь на те сферы, в которых мы не являемся профессионалами. Мы нацелены расширять клиентскую базу и географию продаж. Возможно, увеличим количество аукционов с одного до двух в месяц. Для этого нам нужны квалифицированные сотрудники, а их сейчас, к сожалению, почти нет на рынке.

Беседовала Дарья Бакарина

ФИЛАТЕЛИЯ: **новые перспективы**

Несмотря на свою прежнюю популярность, филателия сейчас переживает не самые лучшие времена. Развитие электронной почты, различных мессенджеров уменьшило использование почтовых марок в качестве знаков почтовой оплаты и, соответственно, снизило их привлекательность в качестве объекта коллекционирования. Средний возраст современного филателиста – 50-60 лет, а многие дети и подростки в современном мире гаджетов уже и не знают, что такое почтовые марки.

При этом, несмотря на падение интереса к маркам в России, филателия остаётся популярной в Европе, США и Канаде, а также в странах Азии, в частности в Китае.

Стимулом для развития современной филателии стало активное развитие торговых онлайн-площадок. Можно смело сказать, что интернет вдохнул новую жизнь в филателию, особенно с выходом во Всемирную сеть специализированных аукционов. О сегодняшнем дне российской филателии, её проблемах и перспективах мы говорим с Олегом Пугачевым, владельцем и основателем Аукционного Дома Пугачевых.

– Олег, когда был открыт аукционный дом, как появилась идея его создания?

– Продажа марок, монет, других предметов коллекционирования в России насчитывает несколько столетий, в том числе и с помощью аукционов. В 90-х годах прошлого века у нас это не пошло, почему – не знаю; наверно, было не до того. На тот момент все аукционные дома работали либо в Европе, либо в Америке, а в России их почему-то не было.

Я задавался этим вопросом, почему так происходит, изучал, путешествовал, ездил, посещал аукционные дома. То есть, прежде чем основать собственный аукцион, я долго набирал опыт. При этом ситуация была такова, что продавцы марок из России отправляли их в Америку, чтобы продать, а часть покупателей приобретала их также из России. И получался такой замкнутый круг.

А потом случился 2014 год, и я решил, что нужно действовать. Меня все отговаривали, надо мной смеялись, дескать, в России это не пойдёт, невозможно это, никогда не будет у нас работать.

Но в апреле 14-го года я всё-таки открыл фирму и провёл свой первый аукцион. И, вопреки всему, привлёк к нему всеобщий интерес; приехало много филателистов, в том числе из-за рубежа: из Прибалтики, Германии. Слух пошёл, что в России появился филателистический аукцион, которого до этого не было. Первый сработал в ноль, ну разве только на рекламу, на имидж. А вот второй сработал уже в плюс, привлёк ещё больше участников, проводился он публично – в гостинице «Шератон», на Тверской. Очень много филателистов приезжало посмотреть, так как они не верили, что аукцион такого уровня – выше европейского – проводится в России. Так говорили мне и мои друзья, и даже конкуренты: наш аукцион лучше. У нас банкеты были, мероприятия, презентации, людей это завораживало: никогда такого не было, а оно случилось и работает, причём успешно. Слухи пошли, сарафанное радио. Настолько людям понравилось всё это.

Аукцион тогда проходил три-четыре раза в год. Каждый раз это был публичный аукцион. И всё больше и больше приезжало людей, каждый раз залы полностью наполнялись. Ехали из Европы, из Америки, СНГ вообще не упоминаю: там со всего постсоветского пространства приезжали.

Аукционный Дом Пугачевых – № 1 в России

– У вас есть личная коллекция марок?

– Нет. По моему внутреннему убеждению, если я начну собирать, то это будет в ущерб бизнесу. Потому что лучший материал стану откладывать в свою коллекцию. Поэтому я сам решил этим не заниматься – не коллекционировать.

– Почему основным направлением деятельности аукциона стала именно филателия?

– Потому что филателистических аукционов не было вообще. Нумизматические, антикварные всё-таки существовали, проводились. А вот мой филателистический аукцион – первый, который начал работать в России.

Первый публичный и первый, проводимый на регулярной основе.

– Как предметы коллекционирования проходят перед аукционом экспертизу?

– Я сам являюсь экспертом. Много лет работаю в этом направлении, опыт работы есть. Когда через тебя проходят тысячи и тысячи наименований, ты уже сам становишься экспертом. Есть также эксперты аукционного дома и привлечённые, постоянно сотрудничающие с нашей компанией эксперты. Они тоже работают, пишут сертификаты. Когда у нас появляются сомнения по той или иной позиции, то мы привлекаем стороннюю экспертизу. И тогда уже принимаем решение – выставлять этот лот на продажу или нет.

– И часто попадаются сомнительные марки – в плане подлинности?

– Постоянно, постоянно. В таких случаях мы их отсеиваем.

– Как часто сейчас проходят аукционы?

– В последнее время аукционы проходят чаще, чем раньше. Тут я хочу добавить, что в 2019 году я познакомился с Александром Киселевским. Это основатель и владелец сайта Бидспирит. Который, как я считаю, внёс новую жизнь в филателию. С появлением сайта пришли новые люди, которые заинтересовались аукционом. У нас до этого были только публичные торги, которые проходили в «Шератоне». А с помощью его сайта начались электронные торги – в онлайн-режиме. И это дало второй виток интереса, вторую жизнь филателии. Потому что у многих людей, у которых не было возможности ходить на аукцион, вживую ездить, появилась возможность пользоваться этим сайтом Бидспирит, онлайн-аукционом. Это очень удобно, всем нравится. Представляете, дома сидишь, пьёшь чай-кофе, а сам смотришь в экран, участвуешь в торгах, это большой плюс. Число наших клиентов расширилось в разы. Даже из Австралии люди стали участвовать в торгах на постоянной основе.

– То есть вашим аукционом целиком весь мир уже охвачен?

– Да!

– Много ли бывает на аукционах действительно уникальных лотов?

– Когда мы работаем, мы стараемся, чтобы на каждом аукционе был какой-то уникальный лот в той или иной степени. И честно скажу: это получается. Их не так много, но мы стараемся, чтоб хотя бы один-два были не как у всех – за счёт своей уникальности. Что это такое? Это марки с ошибками, допущенными при печати, различные браки. Марки миллионными, тысячными тиражами печатают, а она одна может быть такая. Брак придаёт каждой марке индивидуальность. Но бывают и другие примеры, не связанные с браком.

Так, в 2023 году на нашем аукционе выставлялся лот, это утверждённый – 1947 года – печатный проект с пробными марками, не поступившими в обращение. Тема посвящена 30-летию Октябрьской революции. Это уникальный экземпляр. Утверждённый проект известен только в единственном экземпляре.

Годом раньше был продан пробный блок 1957 года, посвящённый международной филателистической выставке в Москве «VI фестиваль – Москва». Единственный известный блок в оранжевом цвете, он большего размера, 198 на 132 мм, в идеальном состоянии. Данный блок является уникальным объектом советской филателии.

Ещё раньше у нас был продан один уникальный лот, который за последние 20 лет не проходил ни на одном аукционе. Речь идёт об отпечатанном в 1934 году для авиапочты квадроблоке марок «Дирижабли». Это самая редкая серия квадроблоков из всех советских серий.

Всё это уникальные экземпляры, и дело даже не в цене, которая со временем будет только расти, а в том, что это до такой степени единичные экземпляры, что увидеть их вживую даже опытному филателисту вряд ли когда-нибудь представится возможность.

– Насколько популярны сегодня аукционы дома Пугачевых?

– Я не скрываю, конкуренты это даже говорят, мы – номер один сейчас в России. По объёму, по продажам, по посещениям. Коллега мой, конкурент, так и обращается ко мне: «Ты – номер один,

1934 г. Авиапочта. «Дирижабли». Самая редкая серия квартблоков из всех советских серий

1947 г. 30-летие Октябрьской революции. Утверждённый Печатный проект с пробными марками, не поступивший в обращение

можешь помочь?» Конечно, помогал, делился с ним опытом. Тут надо понимать, что конкуренты – конкурентами, но мы постоянно общаемся, встречаемся, можем вместе сходить в ресторан. Делимся мнениями, обсуждаем новости филателии, у нас в мире аукционистов в общении всегда дружеская атмосфера.

– Так мы с вами к следующему вопросу перешли: поддерживаете ли вы отношения с коллегами по цеху?

– Обязательно, обязательно. Я всех знаю лично, со всеми общаюсь. До недавнего времени мы с американскими, европейскими коллегами связь поддерживали. Сейчас чуть меньше общаемся, но тем не менее есть контакты.

– Что вам даёт такое общение, какую пользу?

– Вообще, наше общение – это в какой-то степени продвижение филателии в целом. Но и советской, и российской в частности. Филателию ведь надо поддерживать, развивать, чтобы не затухал к ней интерес. На минуточку: в советское время была поддержка филателии на государственном уровне. Вкладывались деньги, существовал Союз филателистов, проходили

> «Филателия – не только история отдельных стран и народов, это масштабная история мира».

международные выставки, была госпропаганда филателии как массового увлечения. С 90-х годов же это никому стало не нужно, а интерес – хоть какой-то – проявляла лишь группа энтузиастов. Делалось это в частном порядке, людьми, для которых это важно, которые не хотели, чтобы филателия исчезла окончательно как явление.

– С введением платформы Бидспирит интерес к филателии возрос. А что ещё можно сделать для пропаганды филателии, как вы считаете?

– Я считаю, всё равно нужна рука государства. Не до этого, наверно, сейчас, но тем не менее это необходимо. На это нужны деньги для проведения выставок, нужно, чтобы государство занималось этим. Например, в Москве проходила в 1997 году Всемирная выставка, в Санкт-Петербурге – в 2007-м, то есть всего две за 10 лет.

Кроме того, советские марки чаще всего выпускались к какому-то мероприятию, событию, были приурочены к чему-то, о чём-то сообщали, рассказывали, напоминали: например, о каком-либо юбилее или дате. Вообще, филателия, если серьёзно об этом задуматься, – не только история отдельных стран и народов, это масштабная история мира. Но одновременно это ещё и знак почтовой оплаты. Это и деньги, с другой стороны. Марки все печатаются на фабрике Гознак, как и банкноты, как валюта наша. Как монеты чеканят на монетном дворе, так и марки выпускают на Гознаке. Это государственный знак оплаты. Мне кажется, должно быть принято какое-то государственное решение, чтобы поддержать филателию.

> «Мы стараемся, чтобы на каждом аукционе был какой-то уникальный лот».

– Могут ли марки быть инвестицией?

– Естественно, могут. В 90-х, 2000-х годах мы наблюдали постоянный рост марок в цене, каждый год. Сейчас это немного замедлилось, но всё равно рост идёт. Можно посмотреть каталоги за последние десять лет, одна и та же позиция выросла в разы.

– А как определить человеку, который мало погружён в мир марок, какую ему марку приобрести, чтобы она со временем действительно стала ценной?

– Ему нужно консультироваться с профессионалами в первую очередь. Самому можно ошибиться и сделать неправильный выбор. Либо надо любить это, вникать, читать, изучать, либо просто воспользоваться советом эксперта-профессионала. Любой профессионал это сделает бесплатно. Я это могу сделать, проконсультировать. К нам обращаются люди с коллекциями и просят оценить ту или иную марку, и мы это делаем абсолютно бесплатно, помогаем людям.

– Какие лоты, помимо марок, предлагаются на ваших аукционах?

– Это всё, что связано с филателией: почтовые отправления, карточки. Вообще, это отдельная история, потому что филателия – это не только марки, это конверты, почтовые карточки, море интересных экземпляров.

Но должен сказать, что с какого-то момента мы приняли решение развивать аукцион и продавать не только предметы филателии, но и нумизматику, антиквариат, мы расширяем свою сферу деятельности и переходим на многие другие возможные виды коллекционирования.

– Как пополняется запас предметов коллекционирования, предлагаемых на аукционах?

1957 г. Международная филателистическая выставка в Москве «VI фестиваль – Москва». Пробный блок

– Коллекционеры, филателисты приносят и сдают их на аукцион. Каждый раз перед аукционом большое количество людей приходит и сдаёт на продажу. Как аукцион, мы тоже что-то покупаем и выставляем, но в основном всё-таки приносят люди – девяносто процентов.

– Расскажите, есть ли планы развития Аукционного Дома Пугачевых?

– Ну, планы… Мы мечтаем только расширяться, расширяться и расширяться. В последнее время готовим новые проекты, чтобы это осуществить.

У нас был перерыв в публичных аукционах, а сейчас мы к ним вернулись, проводим их опять в гостиницах, расширяется наш штат, планы очень перспективные и амбициозные.

Подготовил Вячеслав Колесников

Виктор Карцев, ARTCOLLECTION: «Быть в арт-рынке не только модно, но и выгодно!»

ARTCOLLECTION не только является одной из крупнейших частных коллекций в России – более 20 000 избранных живописных полотен, – но и, прежде всего, помогает каждому неравнодушному человеку обрести своё искусство, формирует корпоративные, частные коллекции и подарочные фонды.

Целая команда профессиональных искусствоведов, экспертов и аналитиков ARTCOLLECTION обеспечивает лучшие подборки для арт-инвестиций или же просто для души. О том, почему собирать искусство модно и выгодно, рассказывает владелец ARTCOLLECTION, академик Виктор Георгиевич Карцев.

В.Г. Карцев и Алёна Свиридова

– Виктор Георгиевич, вы – коллекционер с более чем тридцатилетним стажем, посоветуйте, с чего стоит начать формировать коллекцию, как выбирать произведения искусства?

– Безусловно, начиная инвестировать в искусство или же просто выбирая экспонаты для украшения интерьера или подарка, следует, прежде всего, прислушаться к собственному интересу. Без личных симпатий и увлечений очень сложно создать верную и успешную коллекцию.

Замечательно, если есть возможность подкрепить интерес арт-образованием. Однако очень часто у людей бизнеса нет времени на искусствоведческие познания. Поэтому наша команда ARTCOLLECTION взяла на себя все заботы и готова помочь в выборе и развитии коллекции.

– А насколько сегодня прибыльно инвестировать в искусство?

– Здесь можно привести очень интересный исторический пример: представим себе, что мы оказались 100 лет назад на Монмартре в Париже и за одним из столиков недорогого кафе увидели ещё неизвестного Винсента Ван Гога. Ему требовалось всего лишь три франка в день на ночёвку и чашечку кофе, за которые он готов был создать для вас работу. Но никто его работы не покупал. Мы бы потратили не более 150 франков, чтобы выкупить 50 работ Ван Гога. И вот спустя 100 лет картины Винсента занимают топовые места в списке лотов на ведущих аукционах мира и продаются за рекордные суммы. Так, полотно «Портрет доктора Гаше» кисти Ван Гога приобретено за 82 млн долларов.

Смею утверждать: ничто не является столь выгодным инвестиционным решением как искусство. Произведения искусства переживают революции, войны, исторические перипетии. В отличие даже от инвестиционно привлекательной недвижимости, банковских портфелей, акций надёжных предприятий и пр. Недаром крупнейшие финансовые корпорации, серьёзные бизнес-структуры владеют удивительными коллекциями живописи, скульптуры и других арт-объектов.

Сегодня это веяние подхватили представители среднего и малого бизнеса, что говорит о желании соответствовать мировым тенденциям и культурному статусу.

– Что чаще всего приобретают на арт-рынке в настоящее время?

– Как показывает наш опыт, наиболее востребованной остаётся живопись. С одной стороны, она многообразна и вариативна, с другой – доступна для понимания. Живопись становится достойным украшением интерьера, ярким дизайнерским решением, ценным подарком. Ну и как было сказано ранее: инвестицией!

– Где именно стоит выбирать произведения искусства?

– До сих пор существует практика галерейных продаж, международных арт-яр-

> Произведения искусства переживают революции, войны, исторические перипетии.

марок. Однако арт-рынок становится всё более активным в онлайн- пространстве, и это неудивительно: за счёт онлайн-возможностей экономится время выбора, легче решаются логистические задачи.

Более двух лет назад мы открыли рынку нашу коллекцию ARTCOLLECTION на международной аукционной платформе BIDSPIRIT.RU. Для нас и для покупателей это максимально удобный путь взаимодействия.

Два раза в месяц мы проводим яркие тематические аукционы, где представляем лучшие экспонаты из коллекции для приобретения по честным и доступным стартовым ценам. Гордимся, что число постоянных участников наших торгов стремится к тысяче: это представители всех регионов России и покупатели из-за рубежа. И день за днём круг клиентов расширяется!

В.Г. Карцев с коллегами

– Да, быть участником BIDSPIRIT – значит соответствовать знаку качества. А где ещё можно увидеть экспонаты от ARTCOLLECTION?

– Нашими услугами пользуются отели, рестораны, научные и государственные институции столицы и других городов России. Масштабные проекты «Малая Третьяковка / Малый Эрмитаж: музейные копии мировых шедевров» мы организовывали на крупнейших площадках в центре Москвы, Санкт-Петербурга, Дмитровского кремля, Государственного музея в Грозном и др. Участвуем в Антикварном салоне, Арт-Москве и других крупных событиях.

– Ну и самое главное: в чём особенность коллекции галереи ARTCOLLECTION?

– В первую очередь в том, что каждый сможет найти для себя именно те образцы искусства, с которыми уже не захочет разлучиться.

Сейчас мы говорим о живописной части нашей коллекции, а это и полотна Старой Европы, и уникальное советское искусство, и собрание избранной живописи лучших современных мастеров (большая часть из которых имеет государственные и международные звания), и высокохудожественные копии произведений мирового уровня. Разнообразие жанров, техник, фактур, колористических поворотов объединено одним – высоким художественным уровнем. Ну и как показывает время: признанием зрителей и профессионалов.

Всё это доступно на наших тематических онлайн-аукционах: «Тайны и желания», «Две Венеции», «Дорога к храму», «Без стеснений», «Восток-Запад», «Двое», «Навстречу лету».

– Расскажите о ближайших планах ARTCOLLECTION.

– Главное – это познакомить читателей журнала RBG с прекрасным! В конце июля состоятся наши летние насыщенные двухдневные торги «Обнажая чувства». Первый день будет посвящён жанру НЮ (обнажённая натура). Во второй день мы представим специально подготовленную подборку произведений наиболее ярких, уровневых мастеров. Присоединиться к аукционам ARTCOLLECTION на BIDSPIRIT.RU легко, а вот покинуть зону без приобретения образца искусства сложнее. Но сегодня быть в арт-рынке не только модно, но и выгодно.

Поэтому мы делимся нашим частным собранием, радуя каждого покупателя, его близких, коллег и друзей!

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ К НАШИМ АУКЦИОНАМ

Аукционный Дом ARTCOLLECTION:

8-925-615-60-30

https://ru.bidspirit.com/ui/catalog/auction/artcollection/45924/1?lang=ru

https://ru.bidspirit.com/ui/catalog/auction/artcollection/45925/1?lang=ru

Живописная часть коллекции – это полотна Старой Европы, уникальное советское искусство, собрание избранной живописи лучших современных мастеров и высокохудожественные копии произведений мирового уровня.

Реклама. Рекламодетель Карцев В.Н. Erid: 2VSb5yHHpXS

ТИРАЖНАЯ ГРАФИКА ДВАДЦАТОГО ВЕКА – арт-объекты, доступные каждому!

Говоря об искусстве прошлого столетия, нельзя не отметить, что данный период открыл абсолютно новую страницу в культуре и истории. Ведь всё, что было создано ранее, связано с развитием реализма, отражением действительности. А художников двадцатого века интересовала глубина, можно сказать – иное, философское, представление объектов.

Благодаря основателям московской галереи ThePersonal **Сергею Крылову** и **Олесе Сидоренко** редакция журнала Russian Business Guide совершила настоящую экскурсию в мир творцов двадцатого века, создавших неимоверное количество уникальных стилей и графических работ, востребованных по сей день. В интервью мы поговорили об истории тиражной графики, аукционной деятельности галереи и, конечно, просветительской миссии её создателей.

– Сергей, Олеся, расскажите, как давно искусство двадцатого века занимает ваши мысли? Почему вы решили связать свою жизнь с аукционной деятельностью, выбрав в качестве направления именно тиражную графику прошлого столетия?

Олеся: Я и Сергей воспитаны на классическом искусстве. До того момента, как мы встретились и создали общий проект, каждый из нас был увлечён своим направлением. Я долгие годы занималась традиционным восточным искусством, Сергей – русской классикой. Эти знания и опыт являются той базой, оттолкнувшись от которой можно было двигаться дальше. Хотелось двигаться к чему-то новому. Этой свежей волной и стала графика XX века.

Очевидно, что среди творцов того времени просматривалась яркая индивидуальность. Столь мощный рывок в сторону бунтарского искусства произошёл в том числе и по причине того, что уже много лет как была изобретена фотография. Вследствие этого точное копирование действительности посредством мастерства художников стало не особенно важным. Творчество было вынуждено искать иные пути развития. Таким образом, появились направления, создавшие абсолютно новый пласт в истории искусства.

Мне и Сергею, чьи галереи находились по соседству, безусловно, всё это показалось интересным; и чем глубже мы изучали историю искусства прошлого века, тем больше открывали для себя талантливых авторов, о которых у нас в России знали мало. Соответственно, одной из миссий нашей общей галереи ThePersonal стала ещё и просветительская сторона, подразумевающая популяризацию творчества самых разных художников двадцатого века.

Это направление очень обширное, настоящий «Клондайк». В нём бесконечное множество стилей, сюжетов и широчайший ценовой диапазон: от нескольких тысяч до нескольких сотен тысяч рублей. Но, по сравнению с произведениями живописи, цены на тиражную графику, как на предметы искусства, весьма лояльны.

Сергей: Я бы хотел дополнить историю создания нашей галереи, открывшейся в 2016 году. Около 10 лет назад меня и Олесю жизнь свела в одном пространстве – в антикварном центре, где находилось порядка двадцати различных галерей.

В определённый момент застоя в галерейной деятельности мы, каждый по отдельности, поняли, что продолжать работать в том же ключе невозможно. Появились мысли о смене направления деятельности. В тот момент в кругу общих знакомых и коллег частыми темами для разговоров являлись тренды в современных дизайнах интерьера. Мы осознали, что тенденции на классическую живопись стали уходить в сторону минимализма, поэтому те работы и предметы искусства, которыми мы занимались ранее, в основном перестали вписываться в новые дизайнерские решения.

Несколько позже у коллеги я увидел работу художника-иллюстратора Эрте (Романа де Тыртова) эпохи ар-деко, которая мне очень понравилась. Выяснилось, что это была графика, выполненная методом шелкографии, вручную подписанная автором и к тому же номерная, то есть выпущенная лимитированным тиражом. В тот момент, конечно, появился интерес к биографии и другим произведениям этого автора. Естественно, всем изученным я поделился с Олесей, с чего и начался наш общий путь в мир искусства двадцатого века.

Первоначально мы не так много знали об этом, но шаг за шагом нам открывался необъятный мир тиражной графики, новые имена и стили.

В дальнейшем, изучая целевую аудиторию, мы поняли, что и поколение покупателей изменилось. Среди них появились молодые люди, свободные духом, – те, кто любит ездить по миру, посещать музеи, видеть совершенно разные стили. И конечно, таким эстетам тесно в рамках всем известных картин, представленных в самых крупных галереях страны.

ТИРАЖНАЯ ГРАФИКА – САМОДОСТАТОЧНЫЙ ВИД ИСКУССТВА, НЕ КОПИРУЮЩИЙ И НЕ ЗАМЕНЯЮЩИЙ ЧТО-ЛИБО.

– Расскажите об истории возникновения тиражной графики. Как она развивалась и почему так востребована сейчас?

Олеся: На самом деле тиражное искусство известно давно, в Европе оно существует на протяжении уже шестисот лет. Там всем знакомы офорты Франсиско Хосе де Гойя, Альбрехта Дюрера, Рембрандта Харменса ван Рейна. В Японии были распространены ксилографии (гравюры), а в России – литографии. Каждой стране были присущи свои технологии создания, но всё-таки цель оставалась одна – донести красоту изображения и информацию до широких масс, поэтому к тиражной графике относили также афиши и плакаты. Но как отдельный вид искусства её восприняли только в двадцатом веке.

Сергей: Мы с Олесей убеждены, что основной толчок к развитию тиражного искусства как коммерческого проекта произошёл благодаря вкладу авторов парижской школы. Это Пабло Пикассо, Марк Шагал, Амедео Модильяни, Фрэнсис Бэкон, Жорж Брак, Фернан Леже и другие. Они были очень популярными при жизни. Естественно, стоимость их работ уже тогда была высокой. Но именно эти художники стремились привнести искусство в массы.

Самой популярной студией по созданию литографий с 1930-х гг. была парижская мастерская братьев Мурло, там печатали порядка 80-90% всех литографий в Париже. В рамках данного направления известные авторы специально создавали картины для последующего графического тиража. Это был первый осознанный толчок в производстве графических работ как предметов искусства.

Вторая волна популярности тиражной живописи пришлась на послевоенное время и – с появлением поп-арта Энди Уорхола. Особой ценностью обладали работы, созданные в техники шелкографии. Если говорить подробнее, то сложность этого метода заключалась в том, что краска лилась на трафарет через шёлк, что позволяло создавать неповторимые по красоте градиенты. Механизировать этот процесс невозможно, это абсолютно ручная работа, в корне отличающаяся от метода офсетной литографии.

Самый выдающийся пример – как раз тот самый Эрте, чьи картины пробудили в нас интерес к искусству двадцатого века. Начиная с 1980-х годов он создал исключительные по красоте работы, в которых применялись золочение и тиснение. Об этой серии можно долго говорить, ведь изысканность этих работ не знает себе равных.

«МЫ БЫЛИ ОДНИМИ ИЗ ПЕРВЫХ, КТО ПОВЕРИЛ В УСПЕХ ОНЛАЙН-ФОРМАТА. БЛАГОДАРЯ ПЛАТФОРМЕ BIDSPIRIT МЫ ИМЕЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДАВАТЬ РАБОТЫ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ».

Таким образом, тиражная графика стала самодостаточным видом искусства, не копирующим и не заменяющим что-либо.

К слову сказать, во всём мире это многомиллиардный в долларовом эквиваленте бизнес. Всем известны «русские торги» на главных мировых аукционах Sotheby's, Christie's, Bohnams и т. д., которые проходили дважды в год. Эти же аукционные дома проводят аукционы тиражной графики, которые называются Prints and Multiples, гораздо чаще, так как на неё очень высокий спрос.

Олеся: Важным ещё является и тот факт, что в основе тиражной графики лежит демократический принцип, который хорошо сумел продекларировать Энди Уорхол. Он был озадачен тем, чтобы каждый человек, если ему захочется, мог позволить себе иметь предмет изобразительного искусства. Ведь элитарные произведения доступны единицам, а тиражное искусство охватывает огромное количество людей.

Сегодня среди наших клиентов – представители разных слоёв, вне зависимости от возраста, образования, сферы деятельности или положения на социальной лестнице. Как и в любом бизнесе, мы рады тому, что дело идёт и приносит доход. Но тот факт, что покупателями графики Пикассо или Шагала является каждый из них, – прекрасно!

– Какие стилевые течения тиражной графики представлены в вашей галерее сегодня? Какие работы предпочитают приобретать покупатели?

Сергей: Наша задача состоит сегодня в том, чтобы представить абсолютно все стили, так как вкусы у людей разные, а удовлетворить мы должны желания каждого покупателя.

Поясню: кто-то идёт в галерею за конкретным именем, кто-то – за временным периодом, стилем, а кто-то – за цветовой палитрой. У каждого посетителя свои предпочтения и критерии отбора.

Помимо коллекционеров, приобретающих графику для себя, среди наших клиентов есть дизайнеры интерьера и архитекторы. Они приходят с целью организовать для проекта единое визуальное пространство, поэтому выбирать могут работы самых разных авторов, но, как правило, в одном стилистическом решении.

– Работы каких авторов представлены в галерее ThePersonal? Было бы интересно узнать о том, как вы находите эти редкие предметы искусства.

Сергей: В фонде находятся работы самых знаменитых художников двадцатого века, которые задавали новые направления в искусстве, а именно: литографии Марка Шагала, Пабло Пикассо, Сальвадора Дали, Жана Кокто, Эгона Шиле; шелкографии Эрте, Энди Уорхола, Роя Лихтенштейна, Виктора Вазарели и многих других. Кроме того, множество мастеров, чьи имена сейчас не так известны в России: работы Рене Грюо, Жоржа Брака, Бернара Бюффе, Осипа Цадкина, Эйвинда Эрла, Ричарда Линднера и др. Галерея ThePersonal открывает и современных мастеров: например, шелкографии с сюжетами из голливудских блокбастеров от креативного директора Netflix Крейга Дрейка.

Поиск работ – отдельная большая миссия. Сложность в этом процессе одна – иметь в галерее то, что нужно покупателю. И это очень непростая задача, так как для этого нужно найти оптимальное сочетание нескольких критериев (перечислены в порядке очерёдности внимания покупателя): это эстетика, цена, качество (аутентичность). Чтобы соответствовать этим трём критериям, для нас ещё добавляются две задачи – собственно, найти работу, соответствующую этим критериям, и доставить её в Россию.

Если говорить подробнее, то перекупать графику в других галереях, даже с учётом скидок для коллег, бессмысленно: всё равно конечная себестоимость будет слишком высокой. А мы, как коммерческий проект, всё-таки заинтересованы в получении дохода, чтобы не просто коллекционировать и демонстрировать вещи, а зарабатывать и инвестировать в дальнейшее развитие.

Что касается определения подлинности, то здесь без ложной скромности могу сказать, что я и Олеся являемся абсолютными экспертами в своём деле и легко отличаем оригинал от подделки, созданной при помощи цифровой печати. Однако даже при высокой компетентности анализ требует времени.

Самым трудоёмким процессом является логистика, так как везти приходится несколько работ одновременно. Доставлять их по одной достаточно затратно. Исходя из этого, возникает вопрос сбора, хранения и упаковки графики, а после и её отправки.

Олеся: На самом деле поиск работ – каторжный труд, которому Сергей фанатично предан уже много лет. Он мониторит рынок по всему миру и днём и ночью. Благодаря его совершенному знанию английского языка, умению вести переговоры мы приобретали работы в Австралии, Новой Зеландии, Аргентине, Бразилии, Америке и по всей Европе. Находили их порой в самых отдалённых уголках мира.

Сейчас у нас хороший запас графики, поэтому поставки не такие частые, как раньше, однако Сергей всё равно постоянно изучает рынок.

– Какая графика за всю историю существования галереи произвела на вас наиболее сильное впечатление?

Сергей: В первые годы работы мы фанатично искали картины Эрте, Рене Грюо, Тамары де Лемпицка…

Олеся: Тамара де Лемпицка – одна из моих любимых авторов. Помню, как к нам попала её работа «Автопортрет в зелёном Бугатти», совершенно захватившая моё сознание. Каждый день я подолгу рассматривала её, ощущая абсолютную магию этого произведения. Конечно, она пробыла в галерее недолго, её почти сразу купили.

Сергей: Ещё нам нравились авторы, которые, к сожалению, не нашли в России коммерческого успеха: Рихард Линднер, Пауль Вундерлих. Это были художники, которыми «загорались» лично мы.

К слову сказать, 90% изображений мы выбирали и выбираем за эстетику. Даже если это noname, то есть неизвестный автор, а работа прекрасная, мы всё равно её приобретаем.

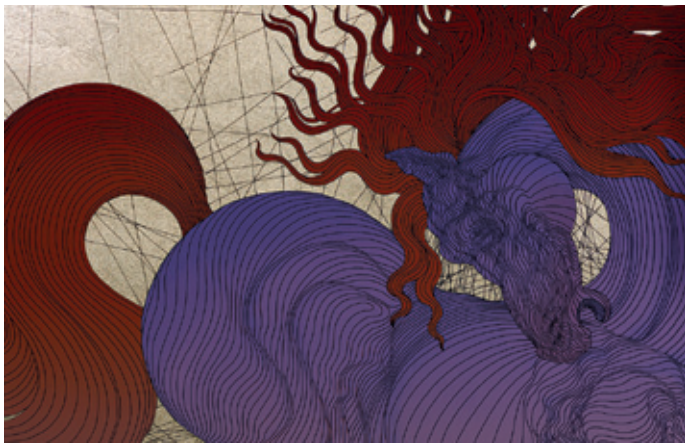
– Какие темы, воплощённые в искусстве авторов прошлого века, востребованы у сегодняшних коллекционеров?

Олеся: Ярко выраженной тенденции нет. Люди тяготеют к совершенно разным вещам, это зависит от вкуса. У дизайнеров часто востребованы абстрактные, геометрические и беспредметные сюжеты. Многим нравятся цветовые пятна, посткубизм или поп-арт.

Отдельная тема – приобретение графики в качестве статусных подарков, здесь люди чаще выбирают работы Марка Шагала, Пабло Пикассо, потому что эти произведения являются ещё и инвестициями; покупая их, человек никогда не прогадает.

– Как часто и в каком формате вы осуществляете торги? Расскажите о том, как стать участником проводимого вами аукциона.

Сергей: Мы являемся активными пользователями аукционного онлайн-портала Bidspirit, где любой желающий может зарегистрироваться, изучить предстоящие аукционы и совершенно обезличенно стать их участником. Галерея ThePersonal проводит торги только онлайн, потому что на нашей площадке сложно вместить большое количество людей.



Олеся: Важно отметить, что галерея пользуется услугами сервиса, созданного Александром Киселевским, с 2017 года. И сегодня мы остаёмся ему бесконечно благодарны за его внимательное отношение к каждому участнику процесса, подключённость к процессу 24/7.

Могу смело сказать, что мы были одними из первых, кто поверил в успех онлайн-формата. В то время большинство аукционных домов проводили торги в основном очно: онлайн-трансляции были как бы дополнением. Как правило, это были закрытые, кулуарные мероприятия.

Конечно, на первом этапе, в связи с тем, что люди не имели привычки участвовать в торгах дистанционно, нам было сложно. Но начиная с 2020 года этот сервис стал одним из самых востребованных в своей нише…

Сергей: Мы устраиваем аукцион под брендом «Эстетика» раз в месяц и минимум из ста лотов. Безусловно, продажи каких-то из них не оправдывают наших ожиданий, но в целом статистика продаж всегда положительная. Работа с Bidspirit позволяет расширять покупательскую аудиторию и продвигать как новых для аудитории авторов, так и саму печатную графику.

Олеся: Ещё благодаря платформе мы имеем возможность продавать работы по всей стране, это большое преимущество. Приятно осознавать, что, помимо Москвы и Санкт-Петербурга, участниками торгов всё чаще становятся люди из регионов. И нам доставляет большую радость то, что искусство бунтарей двадцатого века интересно людям по всей России!

Сергей: Более того, многие любят процесс торгов за полученные эмоции, некий ажиотаж и в хорошем смысле спортивный интерес. Эта игра увлекает и дарит положительные впечатления!

Помимо всего прочего, участник онлайн-аукциона всегда может остановиться, если почувствует, что не готов дать цену выше. И за это его никто не осудит, так как участники не видят имён друг друга. Подобная система защищает права как покупателей, так и продавцов.

– Поделитесь информацией о багетной мастерской галереи. Какие технологии вы применяете при оформлении графики и создании паспарту?

Сергей: Я часто шучу, что из галериста превратился в ремесленника. Для художественного оформления графики я использую компьютерные технологии, что даёт возможность создавать уникальные паспарту для каждой работы в отдельности. Мне интересны новые формы, орнаменты, сочетания двух-трёх багетов. С большим удовольствием придумываю решения самых разных конфигураций, поэтому багет, созданный в нашей галерее, можно считать отдельным арт-объектом.

Олеся: Да, соглашусь. В этом смысле Сергей – настоящий дизайнер, его оформление всегда безукоризненно.

– Какие цели и задачи стоят перед вами сегодня? К чему вы стремитесь?

– На протяжении всего развития галереи мы придерживаемся принципа, созданного ещё парижской школой художников двадцатого века, упомянутых мной выше, а именно: «Нести искусство в массы». Поэтому стараемся как можно больше рассказывать об истории тиражной графики, побуждая людей к изучению творчества мастеров прошлого и, конечно, приобретению настоящих, оригинальных предметов искусства, находящихся в доступном ценовом диапазоне.

Подготовила Дарья Бакарина

COINSTORE:
СОЗДАНО КОЛЛЕКЦИОНЕРАМИ ДЛЯ КОЛЛЕКЦИОНЕРОВ

Российский Антикварный салон в Москве, 2023 год

Руководитель и основатель аукционного дома COINSTORE Рихард Шенберг начинал как обычный коллекционер. Но по мере погружения в тему росла и его коллекция, и со временем возникла необходимость общения с коллегами-нумизматами, другими страстными коллекционерами. Так сформировалась команда единомышленников, объединённых общей целью. А потом возникла идея – создать компанию, которая помогала бы коллекционерам воплощать свои мечты.

Названа она была COINSTORE, появился и первый антикварный салон. Затем был открыт интернет-магазин – единственный в Латвии с таким ассортиментом товаров. Со временем сеть COINSTORE расширялась, открылось ещё два салона.

Начались и первые локальные аукционы – только для жителей Прибалтики. А потом компания вышла на международный рынок, и сейчас аукционный дом COINSTORE уверенно работает онлайн 24/7 и доступен в любой точке мира. Девиз компании остаётся прежним: «Создано коллекционерами для коллекционеров».

Russian Empire, 10 Roubles, 1900 year, NGC, MS 62 (золотой червонец)

– Рихард, что сегодня представляет собой рынок нумизматики?

– Современный рынок нумизматики невозможно представить без его участников: активного и разнообразного сообщества коллекционеров, инвесторов и историков, увлечённых изучением и собиранием монет. Интерес к нумизматике продолжает расти и благодаря доступности информации, расширению онлайн-рынков и возможности взаимодействия коллекционеров со всего мира на онлайн-площадках. Использование цифровых технологий, в том числе и таких как интернет-аукционы, также оказывает влияние на рынок, делая его более доступным и прозрачным для участников.

При этом некоторые коллекционеры рассматривают монеты не только как предметы для изучения истории, объекты исторической ценности, но и как инвестиционные активы, что существенно увеличивает количество коллекционеров, повышается спрос на редкие и ценные экземпляры.

Надо заметить, что ценных старинных монет на рынке становится всё меньше и меньше. С одной стороны, они оседают в коллекциях, а с другой – попав в неумелые руки, портятся и теряют ценность. Поэтому цены на старинные монеты постоянно растут.

– Ваш аукционный дом начинал с локальных аукционов, расскажите, как вы перешли на международный уровень?

– Прежде всего, мы изучили, какие требования и стандарты применяются на международных аукционах. Это включает в себя знание международных стандартов каталогизации, оценки и продажи нумизматических предметов.

Залог успешного участия в международных аукционах – качественные и интересные нумизматические объекты именно для тех стран, на которые мы ориентировались в первую очередь. Это редкие или исторически значимые монеты, которые привлекают внимание коллекционеров по всему миру.

Сотрудничество с международными аукционными домами, экспертами и коллекционерами помогло нам расширить круг покупателей и продавцов, способствовало улучшению нашей репутации и росту доверия на международной арене.

Способствовали привлечению участников и эффективное продвижение аукционов через социальные сети, специализированные нумизматические платформы, печатные и онлайн-издания, а также обеспечение высокого уровня организации и сервиса на онлайн-аукционе, включая прозрачные условия продажи, подробные описания лотов и профессиональную поддержку для клиентов.

Посещение и участие в выставках и конференциях по нумизматике помогли нам установить контакты с потенциальными клиентами и партнёрами.

Одним словом, выход на международный уровень требует времени, усилий и инвестиций, но правильная стратегия и налаженные связи помогли нам значительно увеличить успех и известность нашего аукционного дома в мировом сообществе нумизматов.

– Трудно было проводить первый международный аукцион?

– Всегда трудно что-то начинать, особенно когда делаешь это впервые. Влияют специфика каждой страны, её национальные, культурные, исторические и другие особенности. Например, что высоко ценится в одной стране, то может быть менее ценно в другой.

Но у нас есть и будет незаменимый помощник – это Гугл. Поисковик показывает в результатах поиска первым самый лучший ответ на вопрос, который ввёл пользователь, выдаёт подсказки наиболее популярных запросов, которые помогают ориентироваться в пристрастиях пользователей.

Изучив по рекомендациям Гугл, что пользователи желают видеть, мы смотрим у ведущих конкурентов, как им это удалось реализовать, и стараемся сделать лучше, чем у конкурентов, чтобы быть в первых рядах поисковой выдачи. Ведь около 60% новых посетителей приходит на наши аукционы из поиска Гугл.

– В чём принципиальное различие между локальными и международными аукционами?

– Как я говорил ранее, каждая страна имеет свои особенности. К примеру, онлайн-аукционы в Прибалтике и в США имеют некоторые общие черты, но также имеют и принципиальные различия.

Общие черты в том, что оба региона имеют развитые онлайн-аукционы с широким выбором предметов, включая нумизматику. Оба могут использовать современные технологии для привлечения покупателей, такие как удобные интерфейсы, онлайн-трансляции и мобильные приложения.

Но есть и принципиальные различия. Прибалтийский онлайн-аукцион более ориентирован на местный рынок и имеет более узкий спектр предметов, специфичных для региона, таких как прибалтийские монеты или банкноты. В США вряд ли найдутся желающие приобрести, к примеру, старинные латвийские латы или литовские литы, о которых они могут и не знать, в то время как в Прибалтике эти монеты и банкноты пользуются колоссальным спросом. Ещё один момент: американский аукцион имеет гораздо больший объём торгов, более широкий выбор предметов и большую международную аудиторию, что может повлиять на конкуренцию и цены. И не упускайте из виду, что во всей Прибалтике живёт менее 6 миллионов, это примерно по 2 миллиона в каждой стране (со своими национальными особенностями), а только в одном штате Калифорния проживает около 40 миллионов. Это значит, что в США конкуренция, предложение и спрос в десятки раз выше, причём на разные монеты. Соответственно, и покупатели более требовательны, а поэтому их труднее удерживать.

Монеты – это не только предметы для изучения истории и объекты исторической ценности, но и ценные инвестиционные активы.

Разные юридические и финансовые нормы могут также оказывать влияние. Например, процедуры проверки подлинности, налогообложение и правила торговли различаются в зависимости от местоположения аукционов.

В связи с этим должны быть и различия в применении современных технологий и методов маркетинга для привлечения участников.

Наши исследования рынка показали, что даже в двух англоязычных странах – США и Англии – существует принципиальная разница между онлайн-аукционами.

– Какие наиболее интересные лоты проходят через ваши международные аукционы?

– Прежде всего, это редкие монеты, чья история или происхождение делают их уникальными и ценными для коллекционеров. Например, это монеты времён Средневековья или монеты с яркой исторической приметой, монеты Российской империи, эксклюзивные коллекционные серии, выпущенные в ограниченном количестве или в рамках специальных коллекционных серий. Интересуют коллекционеров и монеты с ошибками в чеканке, такими как двойные оттиски, перевёртыши.

– Ваша компания – официальный дилер в Европе международной компании NGC. Расскажите о вашей деятельности в этом направлении.

– Компания NGC (Numismatic Guaranty Corporation) – это одно из ведущих мировых сертифицирующих агентств для нумизматики. Мы, как дилеры NGC, ответственны за аутентификацию монет и денежных знаков и их последующую отправку на сертификацию в NGC.

Официальные дилеры предоставляют гарантии подлинности и качества сертифицированных монет, это особая ответственность. Дилеры должны следовать стандартам и требованиям, установленным NGC, чтобы обеспечить надлежащую сертификацию и оценку монет. Дилерство также обязывает соблюдать этические стандарты и профессионализм в обращении с клиентами и монетами, нести ответственность за предоставление клиентам точной информации о процессе сертификации, уровне сохранности монет и других аспектах коллекционирования.

– Как проводится предпродажная экспертиза нумизматического материала?

– Первый шаг в этой процедуре – аутентификация нумизматического материала, то есть определение его подлинности. Это проверка монеты по таким параметрам, как маркировка, вес, размер, магнитные свойства, и

Нью-Йоркская международная нумизматическая конвенция, 2024 год

другим характеристикам. Далее проводится оценка сохранности и состояния. Это важно для определения его реальной рыночной ценности. Оценка включает в себя определение степени износа, выявление царапин, потерь металла и других дефектов. Эксперты могут проводить дополнительные исследования, такие как проверка монеты на историческую принадлежность к определённому периоду, маркировку или другие особенности, которые могут повлиять на её ценность.

В итоге проводится подготовка отчёта об экспертизе и оценке стоимости нумизматического материала на основе всех собранных данных. Этот процесс предпродажной экспертизы помогает продавцам и покупателям убедиться в подлинности, качестве и ценности нумизматического материала, а также снижает риски при совершении сделок с коллекционными монетами и денежными знаками. А мы, как авторитетный оценщик, берём на себя ответственность за ценность выставляемых монет.

– Какие бывают подделки?

– Для борьбы с этим явлением важно учитывать все эти методы подделки и обращаться к нашим профессионалам для проведения экспертизы перед покупкой или продажей коллекционных монет. А для более авторитетной экспертизы ценных монет мы всегда рекомендуем нашим клиентам через нас отправлять монеты на грейдинг в NGC.

– С какими нумизматическими платформами вы осуществляете сотрудничество для популяризации вашего аукциона?

– Мы постоянно работаем в этом направлении и считаем полезным сотрудничать с разными нумизматическими платформами. Среди них Numista – это онлайн-сообщество нумизматов, где можно обмениваться информацией о монетах, проводить обзоры и делать заказы на покупку. Взаимодействие с Numista и аналогичными площадками помогает нам привлекать внимание к нашим аукционам. Партнёрство с CoinWeek – это известный нумизматический ресурс, который предлагает новости, статьи и обзоры из мира монет и нумизматики, также помогает наладить контакт с аудиторией, увлечённой нумизматикой, и популяризировать наш аукцион. А также мы сотрудничаем с такими нумизматическими платформами, как Sixbid, Biddr, NumisBids, Numis24, The-saleroom. Есть и многие другие. Например, Bidspirit – платформа, где проходит наш аукцион.

Кроме того, мы взаимодействуем с активными нумизматическими форумами и сообществами в социальных сетях, таких как Telegram, YouTube, Reddit и др.

– Выставляются ли на ваших международных аукционах предметы, не связанные с нумизматикой?

На международные аукционы очень сильное влияние оказывают специфика каждой страны, её национальные, культурные, исторические и другие особенности.

Russian Empire, 1 Rouble, 1912 year, (ЕВ) PCGS MS 64 (рубль, профиль Николай 2)

– Мы пока находимся на стадии развития, и у нас ещё неширокий спектр выставляемых антикварных предметов. Но мы планируем, помимо нумизматических предметов, выставлять и продавать множество других уникальных предметов и коллекционных объектов.

В их числе – картины, скульптуры, предметы декоративно-прикладного искусства, антикварная мебель, предметы интерьера, ювелирные украшения, драгоценные камни, часы, винтажные украшения, раритетные книги и рукописи, карты, гравюры и другие печатные материалы. Планируем со временем выставлять также военные артефакты, антикварную технику, старинное оружие, предметы быта, спортивные меморабилии: автографы спортсменов, винтажные спортивные предметы, коллекционные карточки, экипировку и другие связанные со спортом предметы. Будут интересны нашим клиентам и раритетные автомобили, мотоциклы, велосипеды, другие транспортные средства.

На фотографии бенефициары платформы Numis24.com

COINSTORE – официальный дилер Numismatic Guaranty Corporation, ведущего мирового сертифицирующего агентства для нумизматики.

COINSTORE – это исследования и образование, просветительская деятельность, экспертиза, оценка и реставрация.

Это лишь небольшой обзор разнообразных предметов, которые мы планируем выставлять на международных аукционах. Надеемся, что такие аукционы будут представлять собой уникальную возможность для многих коллекционеров и ценителей искусства и позволят им насладиться редкими ценными предметами и приобрести их для своих коллекций.

– Какую деятельность, помимо аукционной, ведёт ваша компания?

– Мы занимаемся исследованиями и образованием. Углублённо изучаем историю и значимость различных предметов старины, чтобы быть в курсе текущих и будущих коллекционных трендов. Также делимся своими знаниями через блоги, видеоблоги или лекции. Например, на нашем канале в YouTube мы постоянно публикуем образовательные видеоролики, посвящённые монетам разных стран. Создаём и публикуем на своём сайте просветительские и образовательные статьи для начинающих нумизматов. Выпускаем бумажные каталоги, из которых нумизматы могут узнать о трендах и актуальных ценах на различные монеты.

Мы проводим бесплатные просветительские консультации. Недавно, например, ввели услугу «Бесплатная оценка монет по WhatsApp». Она уже пользуется огромной популярностью среди новичков-нумизматов и тех, кому досталась какая-либо коллекция. Есть и обращения от людей, которые нашли клад. Кроме бесплатной консультации и предварительной оценки монет, мы можем не только выставить эти монеты на аукцион, но по желанию обладателей свести их напрямую с покупателем.

А ещё при нашем аукционном доме, кроме экспертов-оценщиков, работают и реставраторы, которые занимаются восстановлением и консервацией монет. Также наши реставраторы бесплатно консультируют начинающих нумизматов, как сохранять, ухаживать за монетами.

Мы участвуем в монетных выставках и ярмарках, где можно продавать и покупать монеты, находить новые образцы для коллекции.

Также мы учим других людей, как использовать коллекционные монеты в качестве инвестиционного инструмента.

– Расскажите о дальнейших планах вашего развития.

– Перспективы развития разнообразны, особенно в контексте современных тенденций и технологических инноваций. Аукционный дом планирует активно расширять своё онлайн-присутствие, предоставляя услуги онлайн-торговли, трансляции аукционов в режиме реального времени, а также возможности участия в торгах через интернет.

Мы будем стремиться к расширению своей глобальной клиентской базы, учреждая отделения или партнёрства в различных странах и регионах мира.

Планируем использование современных маркетинговых технологий, таких как социальные медиа, виртуальная реальность, интерактивные рекламные кампании, чтобы привлечь новых клиентов и укрепить свою репутацию.

Хотелось бы расширения спектра продаваемых лотов, включая не только предметы искусства и антиквариат, но и другие категории, такие как драгоценности, предметы роскоши и даже современное искусство.

Кроме того, развитием экспертизы и аутентификации предметов аукционный дом COINSTORE может укрепить свою репутацию как надёжного источника для коллекционеров и инвесторов.

Одним словом, перспективы нашего развития включают в себя использование новейших технологий, укрепление репутации, экспансию на мировой рынок и адаптацию к изменяющимся предпочтениям клиентов.

Подготовил Вячеслав Колесников

Контакты:
Pils Laukums 4 Riga,
Latvia LV-1050
www.coinstore.lv;
www.rcoinstore.com
info@coinstore.lv
+37129787887
+37125379706
(грейдинг монет NGC)

Russian Empire, 1 Rouble, 1819 year, SPB-PS, NGC, MS 62 (рубль ЧИСТАГО СЕРЕБРА)

Реклама. Рекламодатель ООО БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА ИНН 5041203961. Erid: 2VSb5yMjnNU

АУКЦИОННЫЙ ДОМ
МАРКА - SHOP
ФИЛАТЕЛИЯ - ФИЛОКАРТИЯ - АВТОГРАФЫ

МАРКА: МИР В МИНИАТЮРЕ

В наше время редкие марки, как и другие коллекционные предметы, можно приобрести на различных онлайн-площадках и на аукционах. Благодаря Всемирной сети поиск редких экземпляров можно вести в комфортных условиях, даже не выходя из дома. Об этом и многом другом нам рассказал Михаил Левин, владелец филателистического онлайн-магазина «Марка-shop», а также основатель и руководитель одноимённого аукционного дома.

– Михаил, как у вас появилась идея создания интернет-магазина? И что, на ваш взгляд, представляет собой сегодняшний рынок филателии?

– Идея создания филателистического интернет-магазина возникла, можно сказать, из личной страсти к коллекционированию марок и желания объединить сообщество коллекционеров, предоставить им возможность приобретать редкие и интересные экземпляры на одной онлайн-платформе, сделать процесс коллекционирования более доступным и удобным.

Что касается сегодняшнего рынка филателии, то он находится на подъёме благодаря возросшему интересу к коллекционированию и использованию интернет-технологий. Рынок становится более глобальным, он открывает новые возможности для коллекционеров и продавцов. Коллекционеры теперь могут легко находить и приобретать интересующие их марки в разных странах, что только способствует росту и развитию рынка. В то же время появляются и новые платформы, ресурсы, которые делают коллекционирование ещё более доступным и удобным.

– Как пополняется ассортимент вашего магазина?

– Пополнение ассортимента идёт за счёт нескольких источников. Мы покупаем целые коллекции у частных лиц. Например, недавно мы приобрели коллекцию более чем из 30 альбомов, в которой были редкие экземпляры из разных стран и эпох.

Участие в международных и отечественных аукционах – тоже регулярный источник для приобретения редких и ценных марок, так как там часто предлагаются уникальные раритеты. Мы поддерживаем партнёрские отношения и с другими филателистическими магазинами и дилерами, что позволяет нам расширять ассортимент.

Мы также принимаем марки на комиссию от коллекционеров, которые хотят продать свои экземпляры, хотя такие экспонаты занимают около 5-7% нашего ассортимента. Люди приносят марки на продажу по разным причинам: кто-то теряет интерес к хобби, кто-то нуждается в деньгах; бывает, что коллекция достаётся по наследству.

– Какие из марок в вашем магазине вы считаете самыми ценными?

– Это марки из числа редких и исторически значимых экземпляров: из ранних выпусков, с ошибками печати или ограниченными тиражами.

У нас есть достаточное количество подобных интересных и ценных марок, они, как правило, привлекают внимание коллекционеров. Например, марки с ошибками печати часто становятся настоящими раритетами. Так, например, в 1962 году вышла марка с портретом азербайджанского поэта Сабира, где в тексте на азербайджанском языке была сделана ошибка. Марку тогда изъяли и текст исправили, но незначительная часть тиража попала в обращение. Сейчас она считается довольно редкой и дорогой.

Ещё пример: марки, не вышедшие в почтовое обращение. В 1959 году была подготовлена к выпуску марка, посвящённая юбилею Полтавской битвы. Но чтобы не портить отношения со шведами, решили марку в продажу не пускать. Однако незначительная часть тиража как-то всё-таки попала в обращение. Сейчас она тоже в числе редких и дорогих. Обе эти марки предлагаются у нас к продаже.

Редкостью считаются и марки с ограниченными тиражами. Они могут быть из числа как ранних, так и современных. Последние ограниченный тираж делает потенциально ценными объектами коллекционирования в будущем. Эти марки часто посвящены уникальным темам или событиям. Примерами могут быть редкие выпуски времён Гражданской войны или

уникальные дизайнерские работы, которые имеют высокую культурную и историческую значимость. Эти марки наиболее ценятся среди коллекционеров.

– Проводится ли предпродажная экспертиза поступающих в магазин марок? Как определяется их цена?

– Да, все редкие марки, поступающие в наш магазин, проходят тщательную предпродажную экспертизу, включающую в себя, прежде всего, проверку подлинности. Подделки – довольно распространённое явление в филателии, особенно среди редких и ценных марок. Например, подделываются надпечатки, перебиваются зубцы, делаются врезки (из зубцовой марки делается беззубцовая), удаляются штемпеля, наводится новый клей и т. д. Их идентификация требует глубоких знаний и опыта.

Затем проводится оценка состояния по таким критериям, как сохранность, наличие повреждений, следы клея и прочее. Ведь состояние марки напрямую влияет на её цену. Ну и, собственно, проводится определение рыночной стоимости на основании редкости и текущих рыночных тенденций. Для этого обычно используются каталоги марок, в некоторых случаях для более точной оценки мы консультируемся с экспертами.

Одним словом, конечная стоимость определяется на основе редкости, состояния, спроса на рынке, а также исторической и культурной значимости. Понятно, что редкие и хорошо сохранившиеся марки из ограниченных выпусков всегда оцениваются выше, чем более распространённые экземпляры.

– Часто попадаются подделки?

– Да, подделки попадаются довольно часто. Например, недавно нам принесли коллекцию марок, в которой некоторые дорогие марки оказались фальшивыми. Это были копии редких марок, сделанные с высокой степенью детализации, что затруднило их распознавание без профессиональной экспертизы. Наличие подделок в мире филателии лишний раз подчёркивает необходимость тщательной проверки и экспертизы всех поступающих в продажу марок.

– Какие направления в филателии сейчас наиболее популярны?

– Наиболее часто коллекционеры собирают марки своих стран в хронологической последовательности. Но также многие собирают и тематические коллекции: например, флора, фауна, транспорт, спорт, космос и др.

Ещё одно интересное направление в филателии – это коллекционирование почтовых отправлений, то есть конвертов, открыток, а также непочтовых марок: агитационных, рекламных, благотворительных и т. д. По ним можно узнать путь развития государства, почувствовать дух того времени, проследить, как изменилась культура общества.

Вот один характерный пример. В царской России почтовая служба была очень грамотная, ответственная и внимательно следила за правильностью оплаты почтовых отправлений. И если оплата марками была ниже установленной, на отправление ставился штамп «ДОПЛАТИТЬ» или, что реже, делалась надпись от руки и указывалась сумма доплаты в двойном размере, которая взыскивалась с получателя. Так, почтовый чиновник, взяв в руки конверт и не увидев марки, в правом верхнем углу сделал надпись «Доплатить». Затем он переворачивает конверт и видит, что письмо оплачено. Тогда он зачёркивает свою пометку, пишет на обороте: «Извините, пожалуйста. Извиняется такой-то» – и ставит свою подпись. Трудно представить, чтобы в наше время кто-либо из почтовых работников поступил бы таким образом.

– Появляются ли сегодня интересные марки, достойные стать со временем раритетом?

– Да, и сегодня появляются марки, которые могут стать раритетом в будущем. Это марки с ограниченными тиражами либо с ошибками печати, якобы случайно попавшими на рынок. Коллекционеры часто следят за такими выпусками и покупают, ожидая, что со временем их стоимость возрастёт.

История филателии началась вскоре после появления самих почтовых марок. Первая в истории марка, названная «Чёрный пенни», была выпущена в 1840 году в Великобритании, а уже через год в газетах появились первые объявления о поиске почтовых марок для личной коллекции. В 1864 году были введены в оборот термины «филателия» и «филателист». Примерно в это же время появились и первые тематические журналы и общества.
В дореволюционной России первые такие общества появились в 1883 году, а через пять лет была создана Московская организация филателистов. Русские коллекционеры входили в Международный союз собирателей земских марок для обмена и покупки.

Аукционы привлекают значительное число коллекционеров и позволяют нам выставлять на продажу более **1500** лотов одновременно.

Особо хочется отметить, что филателия является хорошим средством для инвестиций, однако здесь не всё так просто. Нельзя бездумно накупить марок и ждать, пока они подорожают. Но если к этому вопросу подключить специалиста, то это будет беспроигрышный вариант. И здесь не будут страшны ни инфляция, ни падение курса доллара, ни другие катаклизмы. Благодаря тщательному выбору и консультациям специалистов филателистические коллекции могут стать надёжным способом сбережения и приумножения капитала.

– Какие ещё интересные объекты коллекционирования можно найти в вашем магазине?

– Из того, что у нас ещё есть в ассортименте, коллекционеров могут заинтересовать редкие старые почтовые отправления и автографы различных известных людей.

Письма и открытки, прошедшие через почту в разные исторические периоды, – очень интересная и познавательная тема. В таких отправлениях можно обнаружить необычные почтовые штемпеля, марки или надписи.

Что касается последнего – в продаже есть фотографии и конверты с автографами известных людей. Среди них – писатели, артисты, политики, учёные и художники. В частности, у нас есть конверты с автографами космонавтов, побывавшие в космосе, на борту орбитальной станции. Такие артефакты обычно привлекают внимание коллекционеров, интересующихся историей космонавтики.

– Михаил, расскажите также о ваших онлайн-аукционах.

– Да, помимо торговли в нашем магазине, мы проводим и онлайн-аукционы. Это происходит несколько раз в год на платформе Bidspirit. Покупатели из разных стран участвуют в торгах, делают ставки в реальном времени и соревнуются за право обладать уникальными предметами. Эти аукционы привлекают значительное число коллекционеров и позволяют

нам выставлять на продажу более 1500 лотов одновременно. Для аукционов выставляются лоты из ассортимента нашего магазина: редкие марки, старинные почтовые отправления и автографы знаменитостей, о которых мы говорили выше.

Онлайн-аукционы – это, кроме прочего, приятная возможность приобрести какой-либо раритет не выходя из дома. Мы тщательно отбираем лоты и в результате предлагаем нашим клиентам лучшие и самые интересные экземпляры из нашего ассортимента.

Надо добавить, что наши аукционы отличаются высокой надёжностью и прозрачностью. Кроме того, мы гарантируем быструю и безопасную доставку приобретённых лотов по всему миру. Наши клиенты могут быть уверены в качестве и безопасности своих покупок.

– Каков портрет вашего клиента? И чего, на ваш взгляд, не хватает современному филателисту?

– Наш клиент – это увлечённый коллекционер, как начинающий, так и опытный, который ищет редкие и уникальные экземпляры для своих коллекций. Он может быть и инвестором, который рассматривает филателию как способ сделать выгодное вложение в редкие экземпляры марок и при этом пополнить свою коллекцию. В то же время этот человек ценит историческую и культурную значимость марок.

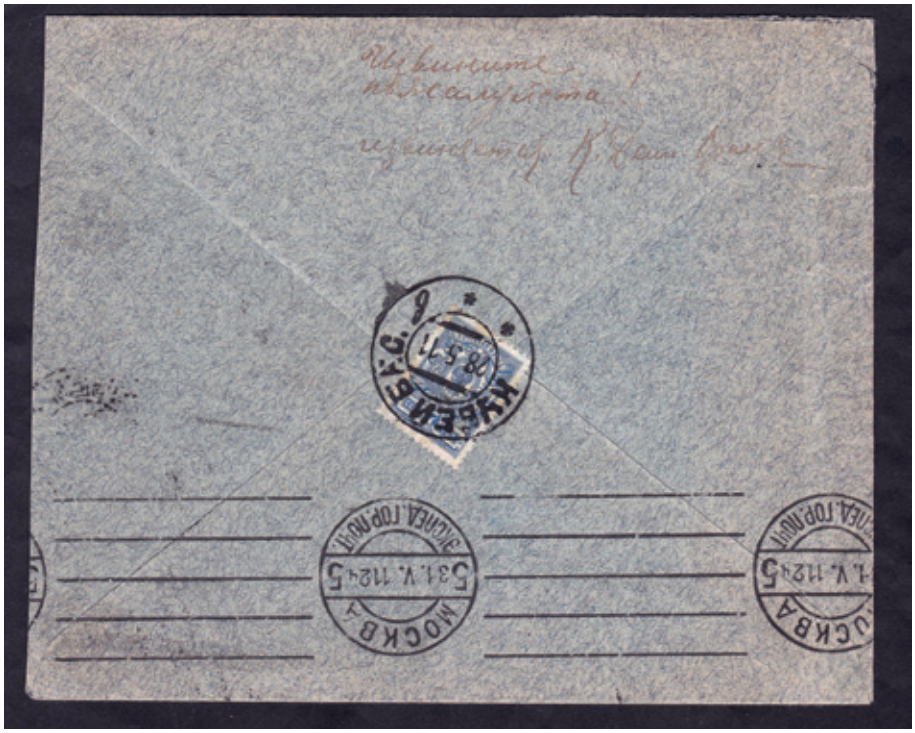
А не хватает современному филателисту, возможно, живого общения с коллегами по увлечению, несмотря на наличие различных интернет-платформ. Ведь живое общение, обмен опытом и коллекционным материалом – это очень важная часть нашего хобби, которую трудно заменить онлайн-взаимодействием.

– Как вы считаете, а есть ли разница между коллекционированием и хобби?

– Коллекционирование можно рассматривать как форму хобби, но с более глубоким акцентом на систематизации и сохранении предметов. Хобби включает в себя более широкий спектр интересов и занятий, которые могут не требовать столь структурированного подхода, как коллекционирование. В то время как хобби может быть более расслабленным и разнообразным, коллекционирование часто требует внимательности, дисциплины и знания конкретной темы.

– Каковы особенности коллекционирования марок в наше время?

– С одной стороны, заниматься коллекционированием марок в наше время стало проще. Прежде всего, благодаря интернету и онлайн-платформам с доступом к большому количеству информации и возможностью не только покупки, но и обмена



марками. Однако свои трудности всё-таки присутствуют. Например, очень важно иметь необходимые знания, чтобы уметь отличать подлинные экземпляры от подделок. Особенно если покупка осуществляется «с рук», по объявлению, а не в специализированном магазине или на аукционе. А для начинающих филателистов трудность коллекционирования может заключаться в том, что наиболее интересные, редкие марки могут оказаться им не по карману из-за их высокой стоимости.

– Поддерживаете ли вы связи с «коллегами по цеху», другими филателистическими торговыми интернет-площадками?

Как получаете новости из мира филателии?

– Да, мы поддерживаем связи с другими филателистическими онлайн-ресурсами и дилерами, это позволяет нам обмениваться информацией и расширять ассортимент. Новости из мира филателии мы получаем с помощью специализированных изданий, форумов, аукционов и профессиональных ассоциаций. Например, недавно вышел первый номер журнала «Мир русской филателии». Это помогает нам быть в курсе последних тенденций, новинок и изменений на рынке. И в конечном итоге поддерживать высокий уровень обслуживания наших клиентов.

– Планируете ли в перспективе расширение ассортимента предметов коллекционирования? Расскажите о ваших планах на будущее.

– Да, мы планируем расширение ассортимента. Скорее всего, это будет добавление к продаже почтовых карточек и других связанных с филателией предметов. Таких, как конверты, почтовые документы, прочие коллекционные материалы.

Также мы будем продолжать развивать наш онлайн-аукцион, увеличивая количество лотов и привлекая ещё больше коллекционеров со всего мира. Мы также рассматриваем возможность проведения специализированных аукционов, посвящённых конкретным темам или регионам. Кроме того, мы стремимся к укреплению наших позиций на международном рынке, сотрудничая с зарубежными филателистическими сообществами и дилерами.

Подготовил
Вячеслав Колесников

Ювелирный центр Matveev&Co

Изготовление ювелирных изделий премиального класса, сервисное обслуживание, магазин

Санкт-Петербург, ул. Савушкина 131

+7 800 201 09 58

Gold958.ru

Реклама. Рекламодатель ООО МАТВЕЕВ И КО ИНН 7814728521. Erid: 2VSb5yTfjVr

АУКЦИОННЫЙ ДОМ
РЕДКИЕ
МОНЕТЫ

ИНВЕСТИЦИИ В НУМИЗМАТИКУ

- другой взгляд на хобби

АУКЦИОНЫ · ЭКСПЕРТИЗА · МАГАЗИН

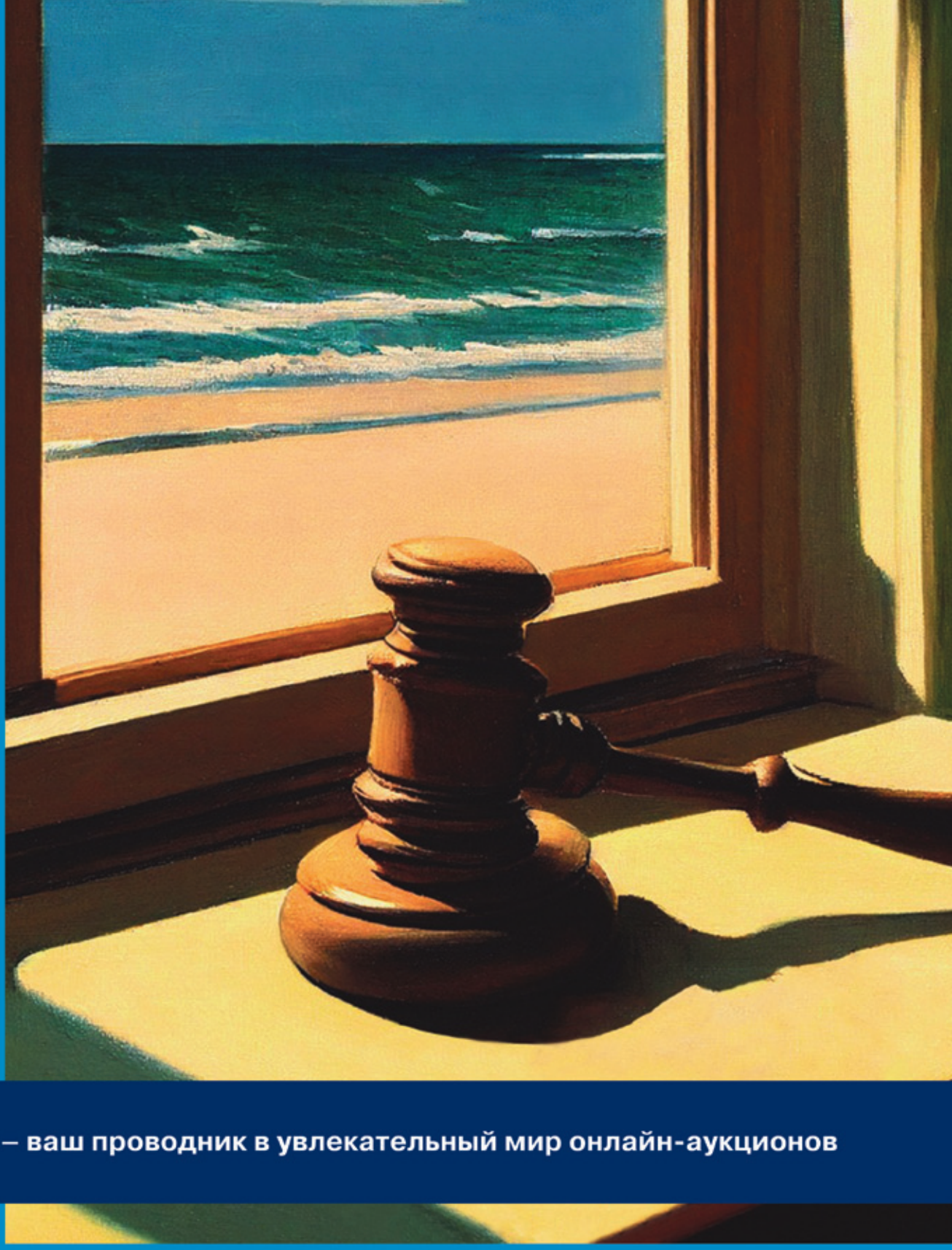
АУКЦИОННЫЙ ДОМ «РЕДКИЕ МОНЕТЫ»

Москва, Дмитровский переулок, д.9

+7 (499) 703-41-35

WWW.RARECOINS.RU

Реклама. Рекламодатель ООО РЕДКИЕ МОНЕТЫ ИНН 7707374275. Erid:2VSb5wBjAu6



BIDSPIRIT – ваш проводник в увлекательный мир онлайн-аукционов

Сайт: bidspirit.com
Почта: info-ru@bidspirit.com
Телефон: *1812 (бесплатно с мобильного)
Телефон и WhatsApp: +79175300840

больше информации здесь

bidspirit

реклама

Реклама. Рекламодатель Киселевский А. Erid: 2VSb5ypRZSg