



▲ Ekaterina and William MacDougall



1 V. Polenov, Birth of the Volga, 67 x 116 cm, 500,000-700,000 GBP - 10 June 11 am, Russian Classic and Contemporary Art  
 2 N. Pirosmeni, Arsenal Hill at Night, 111 x 88 cm, 900,000-1,200,000 GBP - 10 June 11 am, Russian Classic and Contemporary Art

# MacDougall's - 5 ЛЕТ

**В ЭТОМ ГОДУ** Аукционному дому **MacDougall's** исполнилось 5 лет. В залах аукционного дома оживлено. Происходит развеска картин очередной выставки русского искусства, которая открывается 20 апреля. Сама выставка необычна – первый показ коллекции современного русского искусства, собранной за почти 40 лет знаменитым французским коллекционером Мишелем Броштайном. Коллекция включает в себя более 120 работ и практически все крупнейшие имена художников нон-конформистов – Рабин, Вейсберг, Шемякин, Мастеркова, Немухин. После этой выставки вся коллекция будет продана на аукционе 10 июня. Екатерина МакДугалл, директор и со-владельца аукционного дома руководит развеской.

## Аукционному дому МакДугалл 5 лет. Что было самым трудным в процессе создания, становления и развития?

Я недавно встречалась с клиентом, который собирается в апреле идти на Эверест. Чтобы подняться на самую высокую вершину в мире, он покорил десятки вершин помельче и теперь вот тренируется каждый день. Так и мы, наверное, все эти годы что-то покоряли и сегодня каждый день по-прежнему тренируемся. Хотя на свой Эверест мы взойшли в декабре прошлого года, став первыми по продажам русской живописи в Лондоне, обогнав наших ближайших конкурентов – Сотбис и Кристис. Кстати, самую дорогую картину Русской недели тоже мы продали – картина Рериха «Сангачелинг» ушла за £1,12 млн.

## Для того, чтобы продавать хорошие работы, надо чтобы люди принесли их к вам, а не на Сотбис или Кристис. Полотна Серебряковой, Кандинского, Рериха...

Я думаю, что и в покорении Эвереста, и в любом другом деле самое главное – это команда. Самое главное и ценное, что мы создали, – это боевая группа единомышленников. Поэтому и несут к нам шедевры. Хотя в начале немалую роль сыграл и тот факт, что Вильям и я сами коллекционеры. Это ведь бизнес очень личный. Мы изначально задумывали наш аукционный дом как место, где будет приятно продавать и покупать работы. Что-то, видимо, из этой задумки получилось правильно.

## То есть люди уверены, что произведения, которые вы продаете, подлинные?

На развитие нашего бизнеса очень сильно повлияло то, что мы применили модель, отличную от той, которую использовали наши конкуренты. Изначально мы привлекли к работе русских экспертов – лучших специалистов по отдельным художникам, они и определяли

подлинность работ. По авангарду, к примеру, сразу делаем технологический анализ, чтобы потом не возникло никаких проблем. Мы понимаем, что наша сфера бизнеса – это очень маленький, ограниченный круг людей и все тайны моментально становятся явными. Поэтому стараемся, чтобы тайны прояснять заранее, – и поэтому у нас действительно практически нет возвратов.

## Но ведь и Кристис, и Сотбис также проводят экспертизу!

Конечно, наши конкуренты высочайшие профессионалы в этой области, но они традиционно работают по модели, которую унаследовали 300 лет назад. И у Кристис, и у Сотбис есть свой эксперт, который отвечает за подлинность произведений, выставленных на аукцион. Но ведь русской живописи на Западе нет, а чтобы профессионально разбираться в ней, нужно провести 20 лет в русских музеях, рассматривая картины и архивы русских художников. Мы сочли, что изначально в этой ситуации западные эксперты не обладают знаниями, которые требуются для оценки русской живописи. Большинство наших экспертов-консультантов находятся в России: к примеру, эксперт по Маковскому – Нестерова, по Шишкину – Петров и т. д. А поскольку мы сами коллекционировали искусство долгие годы и знаем лучших специалистов, то сумели идентифицировать круг профессиональных экспертов – чтобы исключить или свести к минимуму вероятность ошибок.

## Подбор картин, экспертиза, конечно, очень важны. Но ведь картины еще нужно продавать! Как вам удалось за такой короткий период создать столь обширную и платежеспособную базу клиентов?

У нас на следующем аукционе будет работа Дмитрия Поленова «Устье Волги». Я как на нее посмотрела – влюбилась с первого взгляда.

Абсолютный шедевр, написанный в лучший период этого мастера. Если бы у меня были лишними два миллиона, я бы ее сама купила, не задумываясь. Деньги – это неправильный эквивалент произведений искусства. Искусство ведь на самом деле бесценно. Так что кому-то очень повезет в июне. Короче говоря, в нашем бизнесе главное – найти шедевр. А когда ты нашел шедевр и сумел оговорить реальную цену, он, безусловно, привлечет покупателей. Когда мы начинали, кроме близких людей и друзей к нам пришли коллекционеры-профессионалы. Эти люди настолько хорошо разбирались в искусстве, что их не интересовало имя бренда. Им нужна была хорошая работа по адекватной цене. И они покупали охотно на МакДугалл. Постепенно мы стали достаточно известными в своей области. Теперь круг покупателей у нас такой же, что у других лондонских аукционных домов. Хотя мне кажется, что к нам охотнее обращаются неопытные покупатели, поскольку мы можем уделить им персональное внимание, ответить на любые вопросы, причем по-русски. А когда инвесторы и случайные покупатели становятся уверенными в себе коллекционерами, это большая радость. Ведь настоящий коллекционер – это человек, к которому пришло понимание, что истинная живопись – это радость, редкая великая радость. Как любовь или дружба.

## Выращиваете своих коллекционеров! За пять лет существования аукционного дома вы провели десять торгов. Как менялись на протяжении этого периода ваши коллекции?

В начале нам очень помогли региональные офисы наших конкурентов. Коллекция, которая изменила нашу судьбу, была в Лос-Анджелесе, где находятся представительства Кристис, Бонамс и Сотбис. Как-то к ним пришла плохо одетая женщина и сказала, что у нее есть работы художника Корвина. На что ей ответили, что такого автора они не знают, и даже не взглянув на фотографии, указали на дверь. У нас офиса в Лос-Анджелесе не было, но когда семья наследников дягилевского танцора Козлова обратилась к нам, я догадалась, о ком идет речь, и просто посмотрела фотографии. И сразу стало ясно, что это шедевры Корвина, великолепная коллекция, просто владельцы не помнили правильное написание имени художника.

Коллекция была продана за два миллиона, и с этого все началось. Сейчас мы много работаем с Европой, Америкой, конкурируем за те же работы, что и Сотбис и Кристис. Когда удается выиграть поединку за работу, приятно. Причем выигрываем все чаще, мне так кажется. (Смеется.)

Сейчас активно развиваем у себя отдел икон, хотя это самый сложный сектор. Кристис, например, вообще закрыли у себя отдел икон. Покупателей очень мало, особенно после кризиса, нет никакой статистики по ценам, эксперты все только в России, и все работы практически надо смотреть живьем, чтобы определиться со стоимостью, ну и множество других факторов. Очень трудный сектор, но мы стараемся.

9 июня у нас пройдут специализированные торги по иконам уже в третий раз, как положено, с отдельным каталогом.

Поскольку мы небольшая компания, возможность реагировать на рыночные процессы у нас очень велика. Наши конкуренты называют себя министерством, а мы – спецназ, десант. Прошлые торги показали, что появился интерес к работам на бумаге, графике. И мы на грядущем аукционе уже организуем специальные торги по графическим работам. Может, мы и не заработаем больших денег на графике, но нам интересно привлекать новых людей, которые могут вложить тысячу-две, – надеемся, это приведет к развитию нового сектора на русском рынке. Еще одна новая веха в нашем бизнесе – европейская живопись. В декабре планируем первые торги европейского искусства – от старых мастеров до XIX века. Оставляя ведущим направлением русское искусство, наш аукционный дом расширяет сферу деятельности.

## Вы начинали как аукционный дом, а теперь работаете также и как галерея: проводите выставки, продаете работы?

То, что частные продажи сейчас являются приоритетным направлением для всех, – это общая тенденция. Но здесь инициатива исходит от клиента: если он предпочитает продать работу частным образом, а не на аукционе, мы предоставляем ему такую возможность.

Проводим в наших помещениях и выставки. Например, с 20 апреля до 10 мая будем показывать у себя знаменитую коллекцию современного и послевоенного русского искусства Лили и Михаила Броштайн, в которую вошли работы Рабина, Вейсберга, Шемякина и многих других. Настоящих коллекционеров, покупающих картины исключительно из любви к искусству, на самом деле очень мало. А Михаил Броштайн, живя Париже, на свое скудное учительское жалованье на протяжении почти 40 лет покупал картины русских художников-нонконформистов, эмигрантов, осевших во Франции, поддерживал их. Некоторые художники, приехав во французскую столицу, прямо с вокзала звонили коллекционеру, останавливались у него. Денег не было – привозили картины, продавали ему и на эти деньги могли как-то просуществовать первые месяцы. Имя Броштайна передавалось художниками из уст в уста. Вот такая реальная история этой коллекции.

## Вы планируете продавать коллекцию Броштайна на аукционе?

Коллекция большая, и мы будем выставлять ее на двух аукционах. А до этого покажем на выставке всю целиком, причем впервые – Броштайн ведь никогда ее до этого не выставлял целиком. Это событие! К тому же эстимейты на эти работы будут невысокими – все-таки кризис по современному искусству хорошо ударил, и цены должны быть сейчас привлекательными. А в октябре у нас планируется выставка Николая Рериха. Загадочный был художник. ■