



Вкус, деньги, страсть   

АРТ-АУКЦИОНЫ

Совладелица британского аукционного дома MacDougall's Екатерина Макдугалл считает, что произведения русского искусства всё еще остаются на мировом арт-рынке недооцененными

Феномен британского аукционного дома MacDougall's, без преувеличения, уникален. Стартовав всего пять лет назад с продаж произведений русского искусства, они уже догнали, а в некоторых случаях и перегнали в этом сегменте арт-рынка Sotheby's и Christie's.

Результаты продаж полотен русских художников на их аукционах впечатляют. Так, в июне 2009-го, в самый разгар мирового финансового кризиса, картина **Ильи Репина** «Портрет мадам Ривуар с собачкой» была продана за 2,31 млн долларов. Годом раньше полотно **Ивана Шишкина** «Меррекуль — на даче» ушло с молотка за 2,109 млн долларов. А в декабре прошлого года картина **Зинаиды Серебряковой** «Обнаженная фигура» продана за 1,77 млн долларов. Кстати, Серебрякову многие украинские почитатели таланта художницы считают «своей», поскольку родилась она в нынешней Харьковской области и некоторое время жила и работала в Харькове. (Термин «русское искусство» надо понимать в том смысле, в котором оно употребляется в западных аукционных домах, — искусство художников Российской империи, Советского Союза и всего постсоветского пространства.)

Кроме того, MacDougall's фактически первыми начали регулярно «раскручивать» на западном рынке советских художников-нонконформистов и русскую графику. Например, картина **Василия Ситникова** «Москва», написанная в 1973-м, была продана на аукционе в июне 2008 года за 630,7 тыс. долларов. Добились успеха они и на ограниченном пока еще малым кругом ценителей рынке икон — топ-лот «Четыре евангелиста, фрагменты Царских врат» (круг мастера **Симона Ушакова**) ушел в июне 2010-го за 387,7 тыс. долларов.

Утвердившись на арт-рынке русского искусства, MacDougall's теперь работает также с европейской живописью и живописью старых мастеров и планирует заняться китайским искусством. Так что новый аукционный дом продолжает идти вперед на всех парах, и поэтому когда его совладелица и директор **Екатерина Макдугалл** побывала в Киеве, у «Эксперта» не было сомнений — надо воспользоваться счастливой возможностью узнать побольше об этом довольно-таки закрытом бизнесе.

Нетрадиционные коллекционеры

— Человеку со стороны, для которого слово «аукцион» ассоциируется только с Sotheby's и Christie's, может показаться, что этот рынок давно поделен. Когда, как и почему вы приняли решение войти в него?

— Мы открыли свой аукционный дом шесть лет назад. В то время произведения русского искусства на аукционных торгах действительно продавали только Sotheby's и Christie's. Они устраивали всего три таких аукциона в год, и мы с мужем решили, что на этом рынке есть место и для третьего игрока. А поскольку мы с ним коллекционируем произведения искусства больше 20 лет и много раз участвовали в торгах, представление о том, каким мы хотим видеть свой аукционный дом, у нас было.

— А что вы собирали и собираете? Какой-то узкий сегмент?

— Нет. Мы — очень нетрадиционные коллекционеры, так как просто покупаем то, что нам нравится — русское, английское, современное искусство, и то, что мы в данный момент можем себе позволить по деньгам. В нашей коллекции картины Ильи Репина и **Михаила Нестерова** соседствуют с работами **Стэнли Спенсера** и **Люсьена Фрейда**, холсты нонконформистов **Василия Ситникова** и **Бориса Свешникова** — с работами «малых голландцев» (круг голландских живописцев XVII века. — «Эксперт»).

— Логично попросить вас в двух словах рассказать о себе и муже.

— Мы оба работали в лондонском Сити. Он возглавлял пенсионный фонд размером в четыре миллиарда фунтов стерлингов, а я была ведущим аналитиком по русскому рынку в банке BNP Paribas. Коллекционирование произведений искусства было нашим хобби. А потом мы решили...

— ...открыть свой аукционный дом. Можете ли сказать, какой стартовый капитал для этого нужен?

— Чем больше, тем лучше. Для русского искусства нужен один стартовый капитал, для импрессионистов — другой,

ювелирных изделий — третий, игрушек — четвертый. Если вы хотите заниматься русским искусством, то сейчас это, наверное, полмиллиона долларов.

Но это если открывать дом на окраине Лондона и продавать современное искусство. А если в центре, у дворца королевы и замахиваться на **Ивана Айвазовского**, нужно миллиона два.

— **Плюс контакты, наработанные связи, знания...**

— Естественно. Кстати, новые аукционные дома время от времени появляются — но в тех нишах, которые для больших домов неинтересны. Наш случай был необычен тем, что мы вступали в конкуренцию с лидерами рынка именно в топ-сегменте, поскольку решили, что только такой подход имеет экономический смысл. В принципе, эта стратегия себя оправдала.

— **Корректировали ли вы нишу, в которой работаете, со временем?**

— Безусловно. Начинали мы с русской живописи. После, как логическое продолжение, присоединили к ней иконы. А затем занялись русской графикой и провели в июне этого года первый в истории рынка русского искусства специализированный аукцион графики. Он прошел с колоссальным успехом — было продано 70 процентов выставленных лотов на сумму более двух миллионов долларов. После этого мы, наконец, почувствовали себя комфортно в нише русского искусства и решили выйти за ее пределы. Теперь мы работаем также с европейской живописью и живописью старых мастеров. А еще планируем заняться китайским искусством.

Ценители и инвесторы

— **В Украине традиционно считают, что графика — это предмет коллекционирования для представителей высшего среднего класса. Мол, тот, кто не может себе позволить купить картину какого-нибудь великого художника и не хочет покупать репродукцию, приобретает графику...**



— Я не согласна с такой точкой зрения в корне. Успех аукциона графики — это показатель не платежеспособности, а рафинированности вкусов наших покупателей. Потому что есть богатые люди, которые коллекционируют исключительно графику. Например, в Англии графика очень популярна. Хотя в Америке и отчасти в России и Украине действительно предпочитают большие цветные полотна.

Многие начинают собирать свои коллекции с графики, потому что чувствуют себя в этой нише наиболее комфортно. Не то чтобы не могут купить картины, которые стоят миллионы, а просто еще не готовы принимать такие решения.

Впрочем, с ценами не всё так просто, как кажется на первый взгляд. Так, рисунок **Бориса Кустодиева** был продан на нашем аукционе за 220 тысяч долларов, причем купил его один из самых богатых людей России. Так что тут совсем не высший средний класс. Графический лист **Павла Филонова** ушел с молотка более чем за 200 тысяч. Оригиналы эскизов плакатов **Александра Самохвалова** и **Николая Тырсы** купили за 100 тысяч долларов каждый.

По моему мнению, графика — это показатель зрелости рынка, того, что не все собирают произведения искусства ради инвестирования. Если человек просто вкладывает деньги в живопись, он часто даже не привозит ее домой, а оставляет работы на специально оборудованных складах, где они могут лежать годами. А графику, я думаю, покупают для того, чтобы повесить ее дома.

— **Вот вы произнесли магическое слово — инвестирование. Если говорить о ценообразовании за последние годы, особенно в связи с кризисом, что изменилось на арт-рынке? Какие произведения искусства стали дешевле или, может быть, наоборот, поднялись в цене?**

— Арт-рынок пребывал в кризисе лишь месяца три и сейчас очень активно из него выходит. Растут в цене шедевры. Не случайно было поставлено большое количество мировых рекордов по самым востребованным русским художникам — Репину, Петрову-Водкину, Серебряковой, **Александру Яковлеву**. Можно сказать, что современное искусство подешевело, а вечные ценности сильно подорожали.

Средний ценовой сегмент оказался менее востребованным потому, что на рынке сложилась иная ситуация. Пришли новые покупатели, которые чаще всего начинают с небольших работ, потому что, прежде чем вкладывать очень большие деньги, они за редким исключением должны почувствовать себя в этой сфере комфортно. Остались старые коллекционеры, но они уже только точечно добирают свои собрания. И ушел целый пласт коллекционеров, так сказать, со средним опытом.

— **Продают ли сейчас коллекционеры работы из своих собраний?**

— Конечно. Потому что двадцать лет назад картины, к примеру, **Бориса Григорьева** или **Николая Рериха** стоили тысячи долларов, а сейчас они продаются иногда под миллион. Поэтому у людей, которые тогда покупали русскую живопись, сейчас очень велик соблазн ее продать. Иногда коллекционеры продают просто потому, что у них меняется вкус. Или они переезжают в дом поменьше. Кто-то вообще остывает к собирательству. А кто-то, наоборот, говорит, что принципиально не продаст ни одной работы. Кстати, в Украине есть такие.

Подводная часть айсберга

— **Какие комиссионные берет аукционный дом?**

— Все большие аукционные дома обычно берут с продавца от окончательной продажной цены стандартные десять процентов. Если продавец представляет большую коллекцию или очень дорогую работу, этот процент может быть снижен. Комиссионные берутся также и с покупателя — как правило, 20 процентов с первых 500 тысяч фунтов стерлингов и 12 процентов — с дальнейших сумм.

— **Обычно деятельность аукционных домов ассоциируется прежде всего с торгами, хотя они — только верхушка айсберга. Ведь для того, чтобы продать работу, надо сначала ее найти, а потом предоставить информацию потенциальным покупателям.**

— Вы правильно заметили, что жизнь аукционного дома, грубо говоря, делится на два этапа: сначала найти картину, а потом ее продать. Продавцы произведений русского искусства, как правило, люди из Европы и США. Покупатели — бывшие советские граждане. Человек, который хочет продать полотно, обычно присылает фотографию. Мы показываем ее нашим экспертам и определяем цену. Если цена продавца устраивает, он присылает нам саму работу. Ее смотрят как минимум два эксперта, и если всё в порядке, мы берем картину. Естественно, что помимо работы с таким «самотеком» мы поддерживаем отношения с крупными коллекционерами и иногда годами ждем, когда они решат продать какие-нибудь произведения из своих собраний.

Когда работы отобраны, мы печатаем каталог и проводим предаукционные выставки и роуд-шоу. Начинаются обсуждения, встречи с клиентами один на один. Мы, естественно, знаем, кто из наших потенциальных покупателей что собирает. Предсказать, кто купит работу за 20 тысяч, почти невозможно, это может быть человек, пришедший с улицы. Но если это, например, картина от полумиллиона долларов, мы примерно представляем, кто ею заинтересуется.

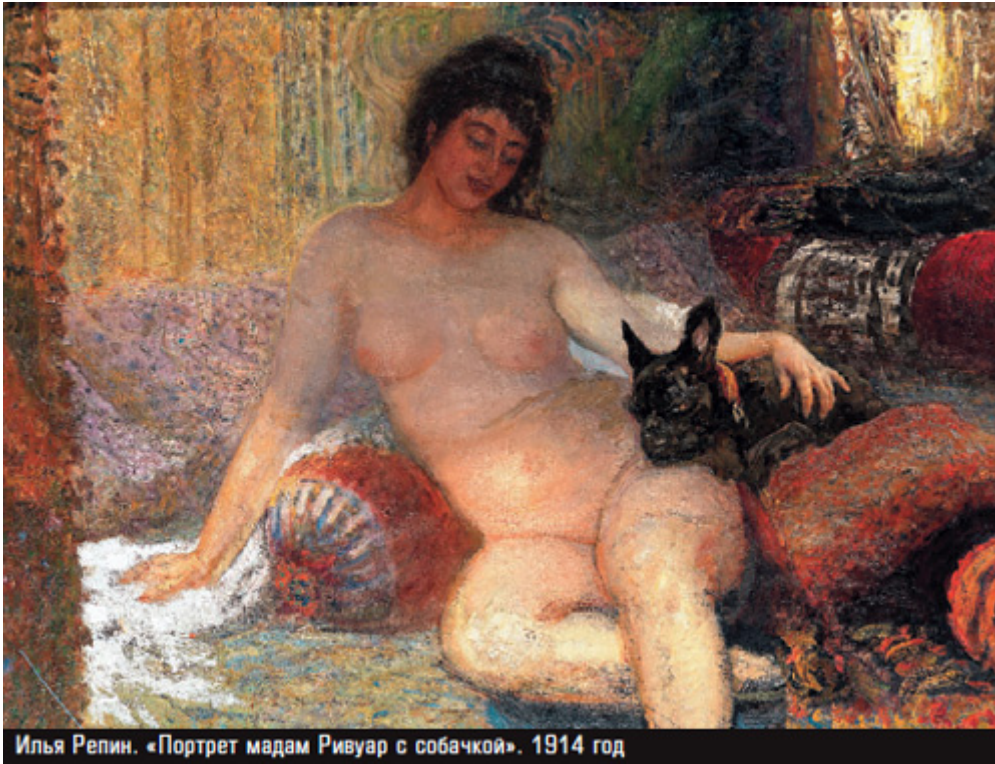
— **Вы пытаетесь расширить базу своих клиентов за счет не только коллекционеров, но и просто состоятельных людей?**

— Конечно, мы постоянно расширяем нашу клиентскую базу за счет богатых людей. Хотя будет заблуждением считать, что если человек богат, то он обязательно коллекционирует или покупает произведения искусства. Настоящих собирателей очень немного.

— **Какова роль экспертизы в отборе работ?**

— Ключевая. Я думаю, что одна из причин нашего успеха заключается в том, что мы работаем с экспертами, которые являются лучшими специалистами по творчеству того или иного конкретного художника. Как, например, **Елена Кириллова**, занимающаяся Репиным уже 50 лет. Безусловно, существует технологический анализ, требующий подчас оборудования, которое стоит сотни тысяч долларов. Но в результате его вы можете только получить вывод, что картина написана, скажем, во второй половине XIX века или в начале XX столетия. Для того чтобы выяснить, принадлежит ли она кисти такого-то художника, нужен стилистический анализ. Его может провести только глаз эксперта, который за долгие годы видел сотни или даже тысячи работ этого живописца. В России и Украине есть такие эксперты высочайшего уровня.

Самая большая беда русского и украинского искусства в том, что у очень многих работ нет провенанса (подтвержденной документами истории происхождения и существования полотна. — «Эксперт»). Вся английская живопись, например, задокументирована по годам.



Илья Репин. «Портрет мадам Ривуар с собачкой». 1914 год

— **Исходя из каких критериев формируется цена будущего аукционного лота?**

— Тут очень много компонентов. Во-первых, как уже было сказано, провенанс. Во-вторых, коммерческая составляющая. Талант всё-таки объективен — картина либо нравится почти всем потенциальным покупателям, либо не нравится почти никому. Поэтому мы уже до торгов видим коммерческий потенциал работ. В-третьих, оценивая произведение, я предполагаю, как его могут оценить наши конкуренты, и исхожу из этого. А они предполагают, как его оценим мы. В-четвертых, мы исходим из статистики продаж. На рынке икон ее, например, еще нет — круг коллекционеров пока слишком узок. А по русской живописи статистика накоплена больше, чем за двадцать лет. Тут по каждому художнику существуют свои традиции. Скажем, картина Рериха размером больше метра будет оценена всеми аукционными домами в 500–700 тысяч долларов, а уйти на торгах должна от 600 тысяч до бесконечности. Нижняя граница эстимейта — это всегда неполная рыночная цена...

— **Потому что эстимейт должен стимулировать конкуренцию на аукционных торгах?**

— Безусловно. Помимо эстимейта существует резервная цена, которую указывают в договоре между продавцом и аукционным домом, где мы говорим, что ниже этой цены работа не будет продана. Но это информация конфиденциальная.

— **А зачем указывать нижнюю и верхнюю границу эстимейта, когда в принципе можно обойтись одной?**

— Это традиция. Аукционный дом как бы предупреждает покупателей — настраивайтесь, цена может быть такой, а может быть и выше.

— **Бывают случаи, что владелец картины предлагает ее сразу нескольким аукционным домам?**

— Очень часто. И потом торгуется — а вот там мне предложили столько-то...

Главное — качество

— **Отличаются ли вкусы и предпочтения ваших украинских покупателей от остальных клиентов?**

— Если обобщать совсем грубо, клиенты из Украины в основном покупают работы в ценовых топ- или средневысоком сегменте. Классику и дорогие работы, проверенные временем, до авангарда включительно. Правда, некоторые из тех, кто начинал с жанровых картин, покупают сейчас авангард, но я говорю о тенденции в целом. Пока среди украинцев больше востребованы работы, относящиеся к XIX и началу XX веков. Всегда покупают украинских или связанных с Украиной художников, например, полотна **Александра Богомазова**, Зинаиды Серебряковой.

— **Это потому, что все работы Серебряковой красивые и понятные?**

— Это правда. Нонконформистов украинские клиенты почти не покупают, за исключением, наверное, Василия Ситникова.

— *Так это неудивительно — у Ситникова картины тоже красивые, яркие...*

— Ну да, это как бы советский Кустодиев.

— *Одно дело — вешать дома на стену красивые, яркие и понятные полотна Серебряковой и Ситникова. И другое — работы Филонова, которые радуют далеко не всякий глаз. Руководствуются ли коллекционеры, приобретая картины личным художественным вкусом?*

— Конечно. Настоящие коллекционеры — народ нерациональный. Им кажется, что они вкладывают деньги, принимают рациональные решения, но на самом деле это не так. Коллекционирование — это страсть, которую надо постоянно утолять. На самом деле собиратели руководствуются только этой страстью и своим вкусом.

— *А размер картины играет роль в ценообразовании?*

— Конечно. Но главное всё-таки качество. В мировом контексте соотношение между ценой и качеством на рынке русского искусства выглядит просто смешно. И рынок пока маленький, примерно сто миллионов фунтов стерлингов в год — столько, сколько может стоить одно полотно **Пабло Пикассо**. Поэтому я думаю, что цены будут еще расти и расти. Не случайно сейчас коллекционеры проявляют большой интерес к работам 1920–1940-х годов. Там уже сейчас недетские цены на произведения таких художников, как **Александр Дейнека** и Александр Самохвалов. Но если сравнить их с мировыми ценами на работы их западных современников — это же разница в нули. Вот мы на прошлом аукционе продали картину, написанную в 1927-м **Александром Волковым**, который принадлежит к нашему так называемому азиатскому авангарду. Продали за 700 тысяч долларов, а должен он стоить, я считаю, минимум семь миллионов. Недаром его купили собиратели азиатского искусства из Катара. Или возьмем полотно **Нико Пиросмани**, которое мы продали на том же аукционе за 1,2 миллиона фунтов стерлингов. Если бы это был **Анри Руссо** (как и Пиросмани, художник-примитивист. — «Эксперт»), он стоил бы намного больше. У Пиросмани учился весь западный авангард, его картины должны в разы дороже стоить, чем сейчас. И, я думаю, настанет такое время. Кстати, вот эту работу (показывает полотно Рериха «Родина Шамбалы» в аукционном каталоге) покупатель подарил Музею Рериха в Москве. Уже висит.



Александр Волков. «Свадьба». 1927 год

— *А имеют ли такую перспективу, как Волков или Пиросмани, художники, которые работают сегодня?*

— Имеют перспективу все качественные художники и работы. Но коллекционирование — это область, требующая знаний, времени и вкуса. Иной раз просматриваешь коллекцию произведений нонконформистов и видишь, что там

можно выставить на продажу девять из десяти работ. Причем те картины, которые когда-то покупали за 300 долларов, сегодня можно продать за 30 тысяч. А иногда смотришь коллекцию, скажем, послевоенных работ, и там из двадцати или пятидесяти художников только один имеет какой-нибудь рыночный потенциал.

В любом сегменте работают сотни и тысячи художников, но время делает отбор, и от них остаются десятки. Но если с работами, скажем, XIX и начала XX веков, да и с теми же нонконформистами, этот отбор уже произошел, то с современными художниками еще нет. Значит, тут коллекционер должен производить отбор сам. Возможность ошибки очень велика. Но и потенциал заработка колоссален.

Вечные ценности подорожали

— Считается, что на аукционах лучшая тактика для покупателя — назначить для себя определенную цену, после которой ты торговаться не будешь. Это правило соблюдается? Большую ли роль на торгах играет азарт?

— Колоссальную. Все лучшие работы, которые я когда-нибудь приобрела на аукционах, я купила дороже, чем предполагала. И это оказались наши лучшие приобретения.

Аукцион — не просто инвестиции. Это удовольствие, самоутверждение, ощущение победы, адреналин. Ведь покупают не роботы, а люди. Если клиенты приходят с женами, то обычно те их сдерживают. Но если в аукционе участвуют бизнес-леди, то торгуются в агрессивном мужском стиле. Мечта любого аукциониста — ситуация, когда два консультанта получают от своих клиентов команду «взять». Тогда за совершенно неожиданный лот цена начинает расти с фантастической скоростью.

— А стоит ли ориентироваться на аукционную цену, которая может быть подхлестнута азартом участников?

— Всегда. Потому что это реальная зафиксированная цена. Во-первых, есть эстимейт, основанный на статистике. А, во-вторых, когда вы бьетесь с кем-то на аукционе, то знаете, что в мире есть хотя бы один человек, который готов заплатить за это произведение почти столько же, сколько и вы или ваш соперник. То есть существует некая объективность процесса. Кроме того, покупая работу на аукционе, вы знаете, что она не украдена, к ней нет претензий третьих лиц. Вы вступаете во владение юридически чистым произведением с гарантированным авторством. Если вдруг найдется объективное доказательство, что это подделка, аукционный дом вернет деньги побудителю торгов.

— Какие аукционы вы будете проводить в ближайшее время?

— В конце ноября — начале декабря проведем четыре аукциона: русской графики, русской живописи, икон и старых мастеров Европы. Предаукционные выставки планируем привезти в Киев в середине ноября. Там будут работы Айвазовского, Рериха, Богомазова.

— Какие направления деятельности вам на сегодняшний день наиболее интересны и какие вы считаете самыми перспективными?

— Нашим любимым и самым важным направлением остается русское искусство. И тут, я думаю, всё более важную роль будет играть XX век. Может быть, даже должен произойти отбор в последнем сегменте этого рынка, где он еще, за исключением работ Дейнеки и Самохвалова, не произошел — в так называемом соцреализме.

Кроме того, мы сейчас активно работаем с европейским искусством и старыми мастерами. Особенно интересна ситуация с картинами старых мастеров, которые когда-то вышли из моды и последние двадцать лет это был самый скучный и немодный сегмент рынка. Все хотели покупать, скажем, произведения Уорхола и были готовы платить многие миллионы, а картины Брейгеля стоили пару миллионов. И вдруг после окончания кризиса люди поняли, что они хотят вечных ценностей, и стоимость работ старых мастеров пошла вверх. Ведь вечные ценности никуда не деваются. Так что доверять надо не моде, а себе.