

К 10-ЛЕТИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕДЕРАЦИИ АНТИКВАРОВ И АРТ-ДИЛЕРОВ

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕДЕРАЦИЯ АНТИКВАРОВ И АРТ-ДИЛЕРОВ (МКААД), ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫХ УЧАСТНИКОВ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АНТИКВАРНОГО РЫНКА, В 2014 ГОДУ ОТМЕЧАЕТ СВОЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ. ПРЕЗИДЕНТ МКААД ВАСИЛИЙ БЫЧКОВ В БЕСЕДЕ С ИННОЙ ПУЛИКОВОЙ РАССКАЗЫВАЕТ О ТОМ, КАК СОЗДАВАЛАСЬ И КАК ЖИВЕТ СЕГОДНЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ АНТИКВАРОВ.

Инна Пуликова — Василий Бычков

Инна Пуликова. Василий Владимирович, российскому рынку антиквариата более 20 лет. Почему организация, объединяющая российских антикваров, возникла только в 2004 году?

Василий Бычков. Необходимость создания такой структуры некоторые члены антикварного сообщества осознали уже в начале 1990-х. На хаотичном антикварном рынке того времени профессиональное объединение антикваров — с именем, с заявленными принципами деятельности — могло получить сильные конкурентные преимущества. Так что идея витала в воздухе и ее неоднократно пытались реализовать. В 1994 году Алексей Алексеевич Гарин, руководивший компанией «Альфа-Арт», организовал общественное объединение «Союз антикваров России». Практически в то же время Александр Иванович Буркин (он тогда был директором антикварного объединения «Купина» — сети магазинов на Старом Арбате в Москве) создал Российский союз антикваров. Однако ни та, ни другая организация так и не смогли развить свою деятельность, что, возможно, связано с особенностями антикварного рынка и его участников — этот бизнес очень сложный, персонифицированный, и антиквары совершенно не стремятся работать под руководством кого-то из своих коллег.

Но с развитием рынка постоянно появлялись вопросы, затрагивающие интересы всех его участников; вопросы эти нужно было совместно обсуждать и совместно решать. Так к 2004 году возникла своего рода «критическая масса» понимания того, что необходимо объединиться.



Василий Бычков

И.П. Кто стал организатором сегодняшней Конфедерации антикваров и арт-дилеров?

В.Б. С 1996 года в Центральном доме художника регулярно проводится Российский антикварный салон, в котором принимают участие практически все активно работающие антиквары, а я занимаюсь организацией этих мероприятий. И вот в 2004 году на одном из таких Салонов я посоветовался с несколькими антикварами (благо их не надо было специально собирать — они все в этот момент при-

существовали в ЦДХ), в том числе с Евгением Малышевым, Георгием Путниковым, Олегом Таировым, Михаилом Перченко, Денисом Лукашиным, Максимом Боксером, Михаилом Гольдиным, Олегом Стецюрой, Дмитрием Журавлёвым. После ряда переговоров я выступил с инициативой создания организации, объединяющей участников российского антикварного рынка. Структуры, созданные в 1990-х, о которых я говорил выше, так и не заработали, но потребность в объединении по-прежнему была актуальна. Моя фигура в качестве президента этой организации не вызвала возражений, возможно, потому, что я не конкурент для потенциальных членов профессионального сообщества, не занимаюсь антикварным бизнесом, но в то же время хорошо знаком с проблемами в этой сфере. Существовала идея реформировать и «оживить» Союз антикваров России, созданный А.А. Гариным, однако его условие — что он возглавит новую организацию — мы принять не могли. Поэтому ныне действующую Международную конфедерацию антикваров и арт-дилеров мы создали с нуля.

И.П. Почему была создана именно «конфедерация» и почему она «международная»?

В.Б. Понятие «конфедерация» подразумевает формат, в котором в сообщество могут вступать как одиночные участники, так и другие объединения — но при этом все члены сохраняют собственную самостоятельность. Например, в МКААД входит ООО «Гильдия оценщиков при Международной конфедерации антикваров и арт-дилеров».

Посещая международные антикварные ярмарки и общаясь с иностранными коллегами, мы поняли, что антикваров с постсоветского пространства все равно воспринимают как нечто единое, как «Советский Союз». Поэтому было принято решение дать сообществу статус международного, чтобы не ограничивать возможность для вступления потенциальных членов, допустим, из Украины, Казахстана, других государств.

И.П. Изучался ли при создании МКААД опыт «родственных» зарубежных организаций?

В.Б. Да, в основном это были принципы работы и этические кодексы французского Национального синдиката антикваров¹ и британской BADA². Мы и сегодня поддерживаем контакты с этими организациями. А в CINOА³ мы вступили на пять лет раньше окончания традиционного «испытательного срока», отведенного новичкам, поскольку европейским антикварам интересно взаимодействие с нашим рынком — президент CINOА Бо Кнатсон дал нашему объединению рекомендацию для вступления в эту международную конфедерацию.



Егор Молчанов (галерея «Элизиум») и Василий Бычков



Директор Российского антикварного салона и Антикварной книжной ярмарки Наталья Корень

И.П. Какие проблемы были актуальны для российского антикварного сообщества в 2004 году?

В.Б. Среди таких проблем я бы назвал обсуждение разделов законодательства, которые влияют на развитие рынка (например, право следования); необходимость корректировки некоторых законодательных норм по мере того, как меняется и развивается рынок, — вспомним ситуацию с порядком ввоза и вывоза произведений искусства.

Кроме этого существовало понимание (пусть на эмоциональном уровне), что в общественном сознании необходимо сформировать позитивный имидж антиквара-профессионала — с учетом устойчивого негативного информационного поля. Первый Российский антикварный салон 1996 года стал своего рода презентацией легально работающих отечественных антикваров в публичном пространстве, и к этому моменту уже назрело противоречие между тем, что, с одной стороны, антикварная торговля — это уважаемый труд порядочных людей, которые работают с нашим культурным наследием, а с другой стороны, антиквар — это искусственно созданный в кинематографе, в СМИ отрицательный образ

жулика. Изменить ситуацию и способствовать формированию нового образа способно было только профессиональное сообщество – по одиночке этого не добьешься.

В 2004 году мы должны были создать профессиональный клуб, членство в котором было бы престижно и мнение которого имело бы значение для участников рынка. Понимаете, антикварный бизнес – это одна из сфер, которую невозможно (ни государству, ни отдельным людям) до конца регламентировать исключительно законодательными правилами – все равно кто-то может попытаться существовать «в параллельном пространстве». Цифрами, инструкциями можно регламентировать правила дорожного движения, банковскую сферу, но когда мы имеем дело с искусством, где сильна иррациональная сторона, тут требуется особый вид регламентации. Антиквар – это сложная профессия, и люди в этом бизнесе непростые, поэтому (тут мы можем опираться и на зарубежный опыт) в качестве регламентации, нормативов может выступать опасность возрастания репутационных рисков. Мнение коллег по цеху может оказаться значительно серьезнее, важнее любых штрафов и официальных указаний. Поэтому был составлен этический кодекс конфедерации, в котором прописаны правила поведения на рынке и который заложил основу «клубности»: тот, кто признает и соблюдает этический кодекс, может получить рекомендации других членов престижного клуба и вступить в него.

И.П. Как организован процесс приема новых членов в конфедерацию? Были случаи, когда кандидату отказывали в приеме?

В.Б. У нас сейчас 54 члена конфедерации, и есть небольшая очередь на вступление: мы принимаем, как правило, не больше двух новых участников в год, больше – если освобождается место по причине отъезда за границу, смерти и т. п. Создание профессионального сообщества – процесс неторопливый, консервативный, для вступления необходимы рекомендации. Случаи отказа в приеме у нас были, но немного. Если у нас есть негативные отзывы действующих членов о кандидате, или известны какие-то неприятные профессиональные ситуации, связанные с ним, или отмечается невысокое качество произведений, которые кандидат продает, то мы не доводим дело до голосования на общем собрании. Обсудив предложенную кандидатуру на правлении, мы просим дополнительные рекомендации, а потом уже рекомендуем общему собранию – рассматривать кандидатуру или нет. Если кандидат успешно проходит обсуждение на правлении, то его кандидатура выставляется на тайное голосование на общем собрании.

Для положительного решения необходимо простое большинство голосов. Ситуации, когда подавляющее большинство было против приема, – единичны, а когда дело решал один голос – такого вообще никогда не было. Максимум пять – семь голосов против. Надо сказать, что люди, если понимают, что не пройдут голосование, то и не настаивают на рассмотрении своей кандидатуры на общем собрании.

И.П. Были ли случаи исключения из конфедерации и существует ли какая-либо система порицания и поощрения членов сообщества?

В.Б. В истории МКААД было два случая исключения – по явно негативным причинам. Порицания тоже случаются, но это не какая-то формальная регламентированная процедура, а скорее профилактическая беседа, предупреждение. Каких-то специальных знаков поощрения членов МКААД у нас нет, но, как можно видеть, пластиковые блоки с логотипом МКААД члены организации держат на видном месте и ставят наш логотип на визитках. А в своем кругу на профессиональных мероприятиях мы традиционно – в свободной форме – поздравляем отличившихся коллег с их успехами. К 10-летию конфедерации планируем наградить участников грамотами, а больше никаких заметных форм поощрения не предполагается.

И.П. Как формируется бюджет МКААД и на что он тратится? Какие преимущества получают антиквары, вступившие в сообщество?

В.Б. Бюджет формируется из ежегодных взносов – вполне солидной суммы в 60 тысяч рублей с каждого члена конфедерации. Члены конфедерации по сути вступают в престижный клуб с высоким статусом, подтвержденным репутацией более чем пятидесяти самых уважаемых антикварных галерей страны. У них есть возможность регулярного личного клубного общения (а это много значит в любом бизнесе) и доступ к информации, нередко очень важной. Кроме того, МКААД способствует и тому, чтобы члены сообщества были представлены на интернет-ресурсе конфедерации.

Постоянные статьи расходов МКААД – это содержание скромного управленческого аппарата, финансирование проведения общих мероприятий конфедерации (в прошлом году принимали в России делегацию CINOА), оплата элементов рекламной кампании, издание справочников с информацией о членах МКААД, взносы в нашу торгово-промышленную палату и в CINOА. Сейчас мы готовим к выпуску серьезную книгу – справочник к 10-летию МКААД. Из этих же средств финансируется юридическая поддержка организации (когда затрагиваются интересы конфедерации или отдельных ее членов). У МКААД договор-



ные отношения с очень хорошими специалистами, а ведь найти юристов, которые понимают проблематику антикварного рынка, не так просто. Для своих членов конфедерация реализует образовательную, просветительскую программу – мы организуем круглые столы, семинары, приглашаем докладчиков для выступлений по актуальным темам.

И.П. Как Вы оцениваете результаты прошедшего десятилетия, и каковы планы МКААД на будущее?

В.Б. Само создание и многолетняя работа профессиональной организации, членство в которой престижно, полезно и не обременительно для участников, – это уже хороший результат. Конфедерации, объединившей наиболее сильных участников антикварного сообщества, удалось стать представителем интересов нашей отрасли экономики. Когда шла разработка закона о торговле, инициативная группа МКААД принимала активное участие в подготовке предложений для раздела, касающегося продаж антиквариата (художественных ценностей), часть из которых были учтены.

МКААД участвовала и в разработке изменений в законодательстве, которые сделали возможным не облагаемый налогами ввоз в страну культурных ценностей без обязательного личного сопровождения владельцем.

Официальное объединение антикваров способствует взаимодействию с государствен-

ными структурами, со средствами массовой информации – заметно, что есть положительные изменения в формировании образа антиквара, его демифологизации.

Сегодня предпринимается очередная попытка написания закона о культуре, и МКААД постарается принять в этом участие, озвучить нашу позицию. К конфедерации обращаются за консультациями, когда появляются вопросы, затрагивающие антикварную торговлю, оборот культурных ценностей – в частности, и по поводу изменений в законе о ввозе-вывозе.

Так что работа по формированию более комфортной для отрасли законодательной среды, защита интересов профессионального сообщества и солидный вклад в сохранение культурного наследия страны останутся важными направлениями деятельности МКААД.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Syndicat National des Antiquaires – объединение продавцов старинных предметов, возникшее в 1901 году.

² The British Antique Dealers' Association – профессиональное объединение ведущих продавцов антиквариата Британии.

³ CINOА (Confédération Internationale des Négociants en Oeuvres d'Art, or International Confederation of Art and Antique Dealers' Associations) – базирующаяся в Брюсселе международная федерация антикваров и арт-дилеров, основанная в 1935 году. Объединяет 5 тысяч дилеров из 32 ассоциаций и 22 стран.

Ключевые слова: российский антикварный рынок, Международная конфедерация антикваров и арт-дилеров, антикварный бизнес, Василий Бычков.