

# ИГРАТЬ В ОТКРЫТУЮ

Азарта живого соперничества  
никакие компьютерные торги не заменят

**Первый ломбардный аукцион Александр Ерофеев провел в 2008 году для пяти участников.** Предпринимателем руководило стремление победить при помощи открытых торгов подозрительное и предвзятое отношение к ломбардному бизнесу. План удался: сегодня вокруг аукционов Ерофеева, проводимых под эгидой его компании More Than Win (в переводе с английского — «больше чем выигрыш»), сформировался своего рода клуб, число постоянных участников которого уже превысило полторы тысячи человек.

**— Группа компаний MT Win владеет комиссионными магазинами, ломбардами, антикварными и ювелирными салонами с конца 1980-х. Почему в 2008 году вы решились организовать первый аукцион?**

— Хотелось изменить незаслуженно подозрительное отношение к нашему бизнесу, сломать стереотип восприятия ломбарда как места, где ростовщичество якобы наживаются на чужом бедственном положении. Считается, что вещи в комиссионный магазин, скупку или ломбард несут не от хорошей жизни, а товароведы, принимающие товар, идут на хитрые уловки, чтобы руки нагреть на этой ситуации. Чего стоит выражение «выкупить из ломбарда»! Можно ведь просто сказать «вернуть долг», а выкуп из ломбарда предполагает драматизацию, причем излишнюю.

Это несправедливое отношение, но победить предвзятость можно, только играя в открытую. Именно так я и решил поступить, устроив открытые торги. Мои аукционы с самого начала и по сей день остаются доступными, открытыми для любого горожанина.

Принимая решение, я консультировался с партнерами, и, признаюсь, скепсиса вокруг было хоть отбавляй. Девять из одиннадцати человек, с которыми я обсуждал свои планы, порекомендовали мне отказаться от затеи с аукционами. Действительно, мы шли на риск, поскольку в сознании многих людей весь вторичный рынок — и антикварные салоны, и ломбарды — ассоциативно связан с разного рода негативом, от криминала до безденежья.

**— Что вам удалось изменить?**

— Прошибать лбом стену я не стремился. Первые несколько аукционов я провел буквально для пяти человек, однако уже через полгода публика вошла во вкус, круг участников стремительно расширился, меня даже начали поторапливать. Стало понятно, что аукционы были приняты, что называется, «на ура».

Но я веду работу на всех этапах — от товароведа, принимающего предметы, до клиента. Каждому нужно подробно растолковать его права и обязанности. Нам помогает принятый в 2008 году закон о ломбардах, который во многом урегулировал отношения между участниками рынка.

В советские годы вся частная инициатива, связанная с ценностями на вторичном рынке, находилась под запретом, то есть вне закона, и до сих пор ощущается эхо негативного отношения к нашему виду предпринимательства. Тем не менее мы двигаемся в сторону европейского восприятия этого бизнеса, где частные ломбарды — нормальная, цивилизованная альтернатива банкам. Ломбардный бизнес в Европе — не массовое явление, и каждый игрок на этом рынке дорожит своей репутацией, утратить которую можно в одночасье.

**— Какие табу существуют для аукциониста и за что ведущего аукциона могут дисквалифицировать?**

— Не должно быть личной заинтересованности. Если ведущий играет на стороне кого-либо из участников аукциона, это неизбежно будет заметно всем присутствующим — скрыть или замаскировать предвзятость невозможно. И это дискредитирует сам аукцион. Я хотел бы отметить, что если еще несколько лет назад в нашей стране к такому понятию, как репутация, относились едва ли не с насмешкой, сейчас ситуация меняется. И предприниматели, и публичные фигуры начинают репутацией дорожить.

**— В чем специфика ломбардных аукционов — какова здесь политика ценообразования, есть ли своя конъюнктура?**

— Формируется предположение, в принципе, хаотично, из тех предметов, которыми располагают салоны и которые клиенты готовы выставить на торги.

Поскольку предметы, представленные на наших аукционах, являются предметами залогов, то стартовая цена — это сумма залога, то есть та сумма, которую клиенту выдали за этот предмет. По истечении времени, если клиент не исполнил свои обязательства по договору, товар выходит из залога, и

мы вольны распорядиться им по своему усмотрению. Если предмет долго находится в залоге, мы можем рекомендовать клиенту вместо того, чтобы оплачивать проценты, выставить его на открытые торги. Все, что удастся выручить сверх исковых требований, принадлежит клиенту. Эта схема имеет огромный успех, и она реально работает.

Диапазон товаров очень широкий — от двухграммового колечка до произведений декоративно-прикладного искусства, живописи. Как правило, число лотов в рамках одного аукциона не превышает сотни — этот предел обусловлен просто физической выносливостью ведущего.

**— Аукцион, описанный Ильфом и Петровым в романе «Двенадцать стульев», — карикатура на профессию или полезное пособие?**

— Это хорошая книга. Единственный негативный момент в сюжете, связанном с торгами, — это присутствие участников аукциона, у которых не было денег. А если серьезно, то в реальной жизни многие аукционы, которые мне приходилось наблюдать, проходят довольно скучно и безрадостно. Кроме того, в России публичных аукционов все еще очень мало, чаще всего организаторы предпочитают работать по принципу «чужие здесь не ходят» и рассылают потенциальным участникам торгов личные приглашения. Выглядит все это невесело.

Я решил, что у нас должно быть иначе, не захотел играть в закрытый клуб. Что делать, чтобы между тобой и людьми в зале «включилось зажигание»? Никаких фокусов здесь нет, каждый раз это экспромт. Нужна готовность обыграть любую ситуацию, любой предмет, обстановку, реакцию участников.

Недавно, наблюдая за участниками одного из своих аукционов, я поразился сформировавшемуся между ними «чувству локтя». Я услышал, как один из них, вздохнув, добродушно сказал другому: «Ну ладно, уступлю тебе».

**— Первыми аукционами часто называют продажу жен в Вавилоне. Предметы торга изменились, а сама форма проведения сделок с древних времен уцелела практически в неизменном виде. Как вы считаете, почему?**

— Пока существует человечество, жив и азарт. И азарта живого соперничества никакие компьютерные торги не заменят. Поэтому и эта форма торга оказалась настолько живучей. Электронные аукционы — оптимальный вариант в том случае, если нужно получить выгодную цену за партию товара, а живой аукцион — это совсем другая история. Здесь речь идет о штучном товаре, иногда — об уникальном предмете. Это как в спорте — контактная гонка, соревнование, страсти кипят. А на кону — настоящие призы, которые приходится завоевывать в честной борьбе.

**— Какими качествами должен обладать хороший аукционист — дипломатией, способностью к экспромту, тонким знанием психологии?**

— Если говорить о стиле ведения аукциона, то здесь существуют разные подходы. Возможно, это прозвучит неожиданно, но для меня важно абстрагироваться от предмета, который я представляю на торгах. Никогда не вчитываюсь, например, в такие детали, как специфика огранки или количество камней. Я абсолютно нейтрален по отношению к товару. Меня гораздо больше интересуют люди, сидящие в зале, их впечатления. Хочу, чтобы они запомнили не только то, что они купили, но и ни с чем не сравнимое чувство победы.



АЛЕКСАНДР ЕРОФЕЕВ

«По образованию я инженер, моя специальность — техника и физика низких температур». А мое занятие прямо противоположное профессии — какие там низкие температуры, все вокруг кипит!»

Галина Столярова