

МЫ ВЕРИМ ТОЛЬКО В КАЧЕСТВО ОРЕЛЬ БАКС, BACS & RUSSO



— Patek Philippe, модель Grand Complications Ref. 5016A, проданная на аукционе Only Watch за 7,3 млн швейцарских франков



АЛЕКСЕЙ ТАРХАНОВ

Знаменитый часовой эксперт и аукционист Орель Бакс владеет залом как мхатовский актер. На его продажи ходят как в театр. Ну и конечно, продажи эти весьма и весьма успешны, чему свидетельство — прошедшие в Женеве аукционы Phillips и Only Watch (стр. 45 и 40). Кроме того, наш собеседник — председатель жюри Grand Prix d'Horlogerie de Geneve (стр. 34). Мало что в часовом мире проходит мимо его внимания.

— Как вы оцениваете итоги конкурса, которые подвели в последних числах октября в Большом театре Женевы?

— Я лишь президент жюри и ничем не командую. Члены жюри абсолютно независимы. Много раз мы начинали спорить, яростно спорить, и это замечательно, представьте себе, если все мы были бы друг с другом согласны. Зачем тогда двадцать с лишним мнений? Иногда выбирали не те часы, которые мне нравились больше всего. Но неужели вы хотите, чтобы я оспаривал результаты и говорил, что кто-то ошибся? Да никогда! Многие люди, приходившие ко мне после церемонии, говорили, что это был лучший приз за последние годы. И многие марки, которые в этот раз не участвовали, сказали, что на следующий год они хорошенько подумают.

— Как меняется Grand Prix d'Horlogerie de Geneve от года к году?

— Как вы могли заметить, изменился регламент премии. Фонд Grand Prix d'Horlogerie de Geneve много над этим работал. Почему? Есть развитие рынка. Даже «Формула-1» меняет свои правила. Потом — количество участников. Чем их больше, а их становится все больше, тем лучше для «Золотой стрелки». Затем — жюри. Мы искали авторитетных людей. Самых разных национальностей, профессий, мужчин, женщин, журналистов, коллекционеров, ритейлеров, часовщиков, аукционистов, архитекторов, дизайнеров и даже рок-звезд. И у нас получилось очень интересное жюри, составленное более чем из двадцати специалистов, приехавших в Женеву со всех концов света.

— Как стать таким часовым экспертом, как вы? Сколько времени надо на это потратить?

— Я начал в 12 лет. Часы были моей главной страстью благодаря отцу, который — он тоже был коллекционером — отвел меня на аукционы, к антикварам и часовщикам. Я учился праву и бизнесу, но продолжал любить часы. В

предложил нам ассоциацию. С этого времени Bacs & Russo работает вместе с Phillips, сохраняя при этом определенную автономию. До нашего прихода в ноябре 2014 года у дома Phillips не было часового департамента. Теперь он активен и заметен.

— В этом году Phillips и Bacs & Russo впервые вели продажи аукциона Only Watch.

— По правде сказать, я давно об этом мечтал. Мне нравится видеть новые, раньше не существовавшие часы, мне нравится храбрость и бескорыщность мануфактур, способных сделать и отдать на продажу исключительные модели в единственном экземпляре. Я все время слышу от коллекционеров — как жалко, что эти модели не производятся сериями. Зато они уникальны. Других таких не будет. Не знаю, когда они снова появятся на торгах, кто сможет с ними расстаться и сколько они будут стоить. Уже сейчас в сумме они стоили 11,3 млн швейцарских франков.

— Вы коллекционируете часы?

— Что вы называете коллекционированием? Есть ли у меня часы? Есть. Немало. Но у моей жены 50 пар обуви, а она не коллекционирует туфли. Так что количество не играет определяющей роли. Я не коллекционер, потому что у коллекции должна быть идея, которой у меня нет. Часы я покупаю потому, что они мне нравятся, а не потому, что хочу иметь всю серию или определенный цвет. Или марку. Можно быть коллекционером, имея пять штук. Можно иметь сто и коллекционером не быть.

— Как вы находите часы на продажу?

— Как мы находим часы? На этот вопрос я всегда даю один и тот же ответ. Никак. Это часы находят нас. Мы же не можем звонить в каждый дом и говорить: «Здравствуйте, мы из Phillips, нет ли часов на продажу?» Если мы аукционный дом, коллекционеры за нами следят точно так же, как и за другими аукционными домами. И коллекционеры могут решать, какой дом им больше подходит — как для покупок, так и для продаж. У одних в основном карманные часы, другие охотно работают с винтажными. Есть и личные мотивы: доверяют ли господину Баксу или его коллегам. В восьмидесяти процентах случаев, когда нам звонят, выбор уже сделан — часы хотят продавать через Phillips. Все знают нашу стратегию: мы верим только в качество.

Беседовал Алексей Тарханов