

ПРАВИЛЬНЫЕ ВЕЩИ

В РЕСТОРАНЕ THE RIGHT PLACE ТАРЕЛКИ В ВИДЕ ЧЕРЕПА, В КОКТЕЙЛЬНОЙ КАРТЕ МИКСЫ В ЧЕСТЬ AC/DC И THE ROLLING STONES, А КУХНЮ ЦЕНЯТ И ВЕГАНЫ, И ПОКЛОННИКИ ХОРОШО ПРОЖАРЕННОГО МЯСА. НО ГЛАВНОЕ, ЧТО ПРИВЛЕКАЕТ СЮДА ГОСТЕЙ,— ЭТО УНИКАЛЬНОЕ СОБРАНИЕ ПЛАСТИНОК, ГИТАР И ДРУГИХ ПРЕДМЕТОВ, СВЯЗАННЫХ С ИСТОРИЕЙ РОК-МУЗЫКИ. КСТАТИ, В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ОНИ РЕЗКО ВЫРОСЛИ В ЦЕНЕ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ЭТО ПРОИСХОДИТ И КТО ПОКУПАЕТ РОК-АРТЕФАКТЫ, РАССКАЗЫВАЕТ КОЛЛЕКЦИОНЕР И РЕСТОРАТОР РОМАН СТЕПАНОВ. СВЕТЛАНА ХАМАТОВА

SOCIAL REPORT: Вы собираете коллекцию уже более пятнадцати лет, сколько в ней предметов?

РОМАН СТЕПАНОВ: Вы знаете, я никогда не занимаюсь подсчетами или каталогизированием. Я не разделяю свою коллекцию на какие-то сегменты, а уж тем более на отдельные предметы. Мне важно, что в ней есть некая целостность, позволяющая сформировать определенное представление о том срезе эпохи, который мне близок и интересен. Коллекционирование — не мой вид деятельности и заработка, поэтому я не готов уделять этому столько своего времени, чтобы подсчитывать, записывать, составлять списки и перечни. Я лучше проведу побольше времени с женой или друзьями. Основу моей коллекции составляют пластинки. Их около трех тысяч, еще десять гитар и примерно 200 других предметов, имеющих прямое отношение к истории рок-музыки и представляющих культурную, коллекционную и материальную ценность.

SR: Что нового появилось в вашей коллекции за последнее время?

Р. С.: Два серьезных приобретения случились больше года назад. Одно из них — тест-пресс первого альбома Led Zeppelin. Таких пластинок в 1968 году было выпущено около 20 штук (точное количество никому неизвестно), и в свободную продажу они никогда не поступали, а предназначались только для самих музыкантов, продюсеров и людей, имеющих непосредственное отношение к выпуску. Можно пофантазировать о стоимости данного экземпляра, притом что цена пластинки, выпущенной в 1969-м для свободной продажи, в более или менее приличном состоянии сейчас начинается от \$2000.

Второе приобретение — это гитара британской мастерской Jaydee Custom Guitars, «Old Boy SG». Та самая, знаменитая модель, которая приходит на ум всякому, кому знакомо словосочетание Black Sabbath. Изначально этот инструмент был сделан для гениального Топу Йотти в 1975 году. Именно в таком исполнении Jaydee своими руками создал всего пять гитар, две из которых Тони заказал уже в 2000-х повторно, так как перестал использовать первую из гитар на сцене, а оставил только для студийной работы из-за преклонного возраста инструмента. Одна из этих пяти — теперь в моей коллекции.

SR: Раньше вы говорили, что коллекция оценивается в сумму более полумиллиона долларов. Подчиняется ли рынок рок-артефактов тем же законам, что и рынок антиквариата?

Р. С.: Сумму смело можно умножать минимум на два. Безусловно, эта сфера подчиняется основным законам антикварного рынка, ведь в основном это уже предметы старины, хотя далеко не все, но в данном направлении есть свои специфические особенности, которые формируют цену того или иного предмета. Сейчас мы наблюдаем период взрывного роста цен на этом рынке. Это обусловлено стечением сразу нескольких ключевых факторов. В последние годы стало очевидным, что рок-музыка перешла из категории временной, модной или не очень, тенденции в категорию культурно-историческую, рок-музыканты, соответственно, превратились в исторических и легендарных личностей. Многие люди, чья юность прошла под звуки этой музыки, приобрели серьезный вес в обществе, заработали немалые капиталы, но их музыкальные вкусы, герои и кумиры никуда не делись. Иначе кто же тогда платит уже десятки, а в некоторых случаях сотни миллионов долларов за гитары



РОМАН СТЕПАНОВ / THE RIGHT PLACE

Хендрикса и Гилмора, десятки тысяч — за виниловые пластинки «Металлики»? Родоначалники этой эпохи и культуры на наших глазах покидают этот бранный мир, их наследие перестает увеличиваться, личные вещи, музыкальные инструменты и прочее начинает активно распродаваться на аукционах.

Совокупность этих факторов, а также возрождение популярности виниловых пластинок способствовали колоссальному росту интереса, а следовательно, и цен на предметы истории рок-музыки. Стоимость лично моей коллекции, с учетом того, что основная ее часть была собрана очень вовремя, а сама она составлена правильно, за последние годы выросла в разы, а отдельных предметов — на порядок.

SR: Вам предлагали продать какой-то из артефактов?

Р. С.: Да, такое происходит регулярно. Есть две категории покупателей. Одна — это такие же коллекционеры, а вторая — люди, которые ищут уникальные подарки, как правило, для богатых и сверхбогатых. Ведь что можно подарить тому, у кого все есть? Только что-то уникальное, то, чего больше нет ни у кого, а если это еще и связано с какой-то сильной привязанностью самых ярких лет жизни (а как правило, у многих успешных людей юность прошла под звуки рок-музыки), то это просто идеальный подарок. Самый дорогой предмет я продал за \$40 тыс. Это была гитара с автографами всех участников The Doors. Были предложения и на другие, более дорогие предметы, но я пока не стремлюсь с ними расстаться.

SR: От чего зависит, что вы готовы продать, а что — никогда не согласитесь?

Р. С.: Как известно, никогда не говори никогда. Это всего лишь вещи, хоть и дорогие сердцу, у них есть своя цена, и к ним не надо привязываться. Любая формирующаяся коллекция — это постоянно меняющаяся структура. В том или ином ее разделе появляются новые объекты или формируются законченные собрания по какой-то теме или музыканту, тем самым выводя на передний план одни предметы и делая менее значительными в рамках конкретно взятой коллекции — другие. Соответственно, с чем-то я готов расстаться с легкостью, а с чем-то — если только меня очень сильно удивят ценой. Но безусловно, с тем, что составляет уникальную часть коллекции, я расстаться на данный момент не планирую совсем.

SR: Как вообще формируется цена на такие особенные вещи?

Р. С.: На мой взгляд, влияют три составляющие: уникальность, ценность и, конечно, спрос. С уникальностью все довольно просто. Если очень обобщить, то речь про то, сколько данных предметов существует. А вот с ценностью все намного сложнее, чем, допустим, с предметами искусства. Там, если грубо, достаточно знать автора (и то не всегда), эпоху, стиль, технику и уровень исполнения. В нашем деле, во-первых, это понятие в гораздо большей степени субъективно. Ведь мы имеем дело, помимо культурной ценности, когда

говорим о таких именах, как Джими Хендрикс, The Beatles, Led Zeppelin или Виктор Цой, с банальным поклонением. В итоге получаем две категории: непосредственно коллекционеров, кому важна культурная и историческая значимость, и поклонников, которым важен только факт принадлежности предмета, по сути своей, собирателей любого дорогого и не очень хлама. Например, есть два условных предмета, рукопись Ней-Джои Джими Хендрикса и трусы Джими Хендрикса. Так вот, культурная ценность рукописи крайне велика, а трусов — крайне мала, но продать и то, и другое можно за огромные деньги.

Во-вторых, чтобы ее, ценность, определить более объективно, надо хорошо знать музыкальную культуру, интересующее направление, историю рок-музыки, биографию артиста, конкретные факты, связанные с данным предметом, историей его появления, создания, использования. В общем, надо знать много чего — от истории конкретного десятилетия в разрезе культуры и подробной биографии определенных личностей до особенностей музыкальных инструментов, технических аспектов звукозаписи и производства пластинок.

SR: А что насчет третьей составляющей — спроса?

Р. С.: Во многом его показателем являются аукционы, но не всегда. Как я уже говорил, немалую часть рынка составляют покупки в подарок. А эти люди на аукционы не ходят, да и не все коллекционеры знают обо всех аукционах или в них участвуют. Многократно приобретал какие-то предметы на аукционе, так сказать, попутно, а потом, спустя год-два, продавал их значительно дороже. И ни разу не ошибался. Это я к тому, что аукцион не всегда показатель объективной цены.

SR: Какое будущее ждет вашу коллекцию? Есть ли планы, как делают некоторые, завещать ее крупному музею?

Р. С.: Нет, конечно, никаким музеям я ее завещать не намерен. Это, помимо всего прочего, немалый капитал, причем инвестиционный, его ценность постоянно растет. Поэтому все это сохранится для будущих поколений, и они либо преобразуют этот капитал во что-то иное, используя его как инструмент в достижении своих целей, либо проникнутся моей любовью к рок-музыке. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Social Report «Лица города»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор

Анатолий Гусев — автор дизайн-макета

Андрей Ершов — главный редактор СПб страниц

Александр Коряков — бильд-редактор

Елена Федотова — выпускающий редактор

Марина Шевченко — корректор

Мария Громова — верстка

Любовь Элконина — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10 этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: 000 «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов