

УДК 7.077

Челядина А.С.
студентка магистратуры 2 курса
юридический факультет,
программа Международное право, европейское право,
международная юридическая практика
РАНХиГС, ИГСУ
г. Москва, Россия
Научный руководитель:
Зайцева Н.В., к.ю.н.

Cheliadina A.S.
2 year master student
Faculty of Law
program International law, European law,
international legal practice
RANEPА, IGSU
Moscow, Russia
Scientific adviser:
Zaitseva N.V., Ph.D.

**МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУКЦИОННЫХ ДОМОВ В СФЕРЕ ИСКУССТВА.**

Аннотация: Статья посвящена деятельности аукционных домов в сфере искусства. Отдельно отведено место перечню лидирующих домов, их принцип и метод работы. Основной акцент сделан на нормативно-правовых актах, которые непосредственно регулируют данную деятельность.

Ключевые слова: аукционный дом, искусство, арт-рынок, торги, нормативная база, нормы и обычаи.

International legal regulation of the activities of auction houses in the field of art.

Annotation: The article is devoted to the activities of auction houses in the field of art. A separate place is given to the list of leading houses, their principles and methods of work. The main emphasis is placed on regulatory legal acts that directly regulate this activity.

Keywords: auction house, art, art market, bidding, regulatory framework, norms and customs.

На международной арене продажа произведений искусств официально осуществляется через арт-дилеров и аукционных домов. На сегодняшний день мир аукционных домов широк и крайне популярен. Самыми известными из них считаются: Sotheby's, Christies, Phillips и другие, именно они непосредственно контролируют арт-рынок.

В данной статье правовое регулирование аукционных домов будет рассматриваться на примере крупнейших юридических лиц – Christie's и Sotheby's и другие. Оба дома имеют богатую историю. Sotheby's был основан в 1744 году обычным продавцом книг. В 1955 году официально он стал первым международным аукционным домом, представленным в Нью-Йорке. Sotheby's имеет офисы в 40 странах и 10 аукционных точек по всему миру, также он организует около 250 аукционов каждый год по 70 разным категориям.

Christie's также был создан в Лондоне незадолго после возникновения Sotheby's в 1766 году. Christie's имеет офисы в 46 странах, 10 аукционных точек и проводит около 350 аукционов каждый год по 80 различным категориям.

Phillip's является третьим по величине аукционным домом, который также располагается в Лондоне. Он был основан в 1796 году, его изначальной целью являлась продажа более узкой специфики предметов

искусства. Год за годом Christie's и Sotheby's боролись за первое место в мире аукционных продаж, так как Christie's с 2008 года занимает лидирующие позиции по продажам, за исключением последних двух лет. В мире искусства это своего рода конкуренция за общие продажи и произведения искусства с учетом экономических и покупательских тенденций. С именами, синонимичными миру искусства, успех этих аукционных домов зачастую заключается не в том, чтобы выделяться, а в том, чтобы быть лучше остальных¹.

Таким образом, абсолютные мировые лидеры Sotheby's и Christie's являются аукционными домами первого эшелона и занимают, по разным оценкам, от 70 до 85% рынка аукционных продаж предметов искусства. Также в число крупнейших международных аукционных домов мира входят китайские гиганты – Poly и China Guardian, потеснившие с третьего места известный аукцион Phillip's. Главным отличием китайских игроков является отсутствие филиалов (аукционных залов) в других странах.

С приходом новейших технологий зародились онлайн аукционы. В конце 1990-х возникли онлайн-базы данных artprice и artnet, они занимались анализом рынка на основе открытых данных все тех же аукционов. В 2001 году появилась база данных первичного рынка и выставок — Artfacts.net.² В 2005 году возникла аналитическая компания ArtTactic, в 2009-м запустились маркетплейсы Artsy и Invaluable. Возникновение онлайн аукционов дало возможность не только богеме участвовать в торгах, но и обычным людям, в следствие чего возрос интерес к искусству со всего мира. Только в 2018 году по подсчетам Art Basel онлайн-рынок искусства составил 6 миллиардов долларов. Можно сделать вывод, что топ 5 аукционных домов являются Christie's, Sotheby's, Poly, China Guardian, Phillip's. В то время, как национальными лидерами принято выделять Bonhams в Великобритании, Artcurial во Франции, Kornfeld в

¹ [Электронный ресурс], URL: <https://www.cnbc.com/2019/11/02/how-christies-sothebys-phillips-land-the-most-expensive-art-deals.html> (дата обращения 23.03.2020)

² [Электронный ресурс], URL: Artfacts.net (дата обращения 23.03.2020)

Швейцарии, Villa Grisebach в Германии, Dorotheum в Австрии, Bukovski's в Финляндии, в России – Mercury Group.

Торговля современным искусством сосредоточена в четырех крупнейших национальных арт-центрах — Нью-Йорк, Лондон, Пекин и Гонконг. По оценкам Artprice.com³ на них приходится более 80% мировых аукционных продаж, хотя только 20% проданных лотов остаются в указанных городах после приобретения⁴.

Сам по себе, мировой рынок предметов искусства считается очень специфичным и существенно отличается от отраслевых рынков. На арт-рынке большое влияние оказывает не только качество «товара», но и человеческий фактор – вкусы и запросы потребителей искусства, которые имеют свойство меняться. Так, например, в настоящий момент наблюдается активное потребление новой арт-продукции. При этом уровень цен, по которым покупается современное искусство, сопоставим с уровнем цен на произведения старых мастеров. Однако интерес к работам старых мастеров не угасает. Кроме того, в отличие от промышленных рынков, во время кризиса рынок предметов искусства, наоборот, активизируется, а сами арт-предметы растут в цене. Контроль цен на этом рынке практически не возможен.

И так, каким образом работают аукционные дома. Аукционные дома не покупают саму работу у владельца, вместо этого дом выступает посредником между продавцом и сторонним покупателем, то есть третьим лицом. Когда работа продана, аукционный дом получает комиссию с продавца, а также комиссионные с покупателя. Таким образом, дома не подлежат обложению U.C.C., в отличие от арт-дилеров, которые не имеют прямого финансового участия в работе.

Обязательство срабатывает на основе деловых отношений с покупателем и продавцом, которые определяют применяется ли

³ [Электронный ресурс], URL: Artprice.com (дата обращения 23.03.2020)

⁴ Седых И.А. Российский рынок предметов искусства // Центр развития. НИУ ВШЭ – М., 2018 – С. 2

Единый коммерческий кодекс («U.C.C.» или «Код»). Это вызванное обязательство объясняет традиционное юридическое различие между арт-дилером и аукционным домом⁵.

Аукционный дом, являясь представителем продавца имеет как агентские, так и доверительные отношения с поставщиком, хотя например дома не имеют такого отношения к покупателю. Однако, сейчас традиционное различие между арт-дилерами и аукционными домами постепенно уменьшается, поскольку дилеры и дома стали расширять свои услуги и практику. В частности, дома могут выступать в качестве дилеров и приобретать работы, чтобы затем продавать их от своего имени. Поскольку аукционные дома сами покупают произведения, они не просто действуют как представителя продавца, они имеют прямую финансовую заинтересованность в работе и несут ответственность перед последующими покупателями.⁶

Что касается нормативно-правовой базы регулирования деятельности аукционных домов, то тут довольно все сложно. Аукционная торговля имеет целый ряд особенностей как правовых, так и организационных. Одной из основных проблем в этой сфере является отсутствие универсального международно-правового документа и единообразного регулирования на национальном уровне разных стран. Обеспокоенность отсутствием международно-правового инструмента возрастает с каждым годом в связи с развитием и интернационализацией торговли культурными ценностями. Ряд авторов считают, что гармонизация правил международных аукционных торгов сложна в силу слишком больших различий не только законодательства, но и подходов к решению отдельных проблем

⁵ Wilson, Alexandra M.S. "The Business Of Art Theft: Assessing Auction House Standard Of Care And The Sale of Stolen Cultural Property," // American University Business Law Review - Vol. 4, No. 3

⁶ Valerie Medelyan, Says Who?: The Futility of Authenticating Art in the Courtroom // Hastings Comm. & ENT. L.J. 1, 6-7 (2014);

в разных странах.⁷ Это во многом связано с правовой традицией и основными принципами двух правовых систем – общей и континентальной, до сих пор имеющих серьезные различия.⁸

Из чего можно сделать вывод, что позитивное регулирование аукционных торгов осуществляется на основе обычаев и законов. Однако принятые ограничения сформулированы в нормах международного права. Такие нормы содержит Конвенция ЮНЕСКО 1970 г.

Данный международно-правовой договор не регулирует аукционную торговлю, но содержит общие правила оборота культурных ценностей, оказывающие значительное влияние на аукционную торговлю. Основной задачей Конвенции ЮНЕСКО 1970 г. является предотвращение незаконного ввоза, вывоза и передачи права собственности на культурные ценности. Конвенция предусматривает ряд механизмов, обеспечивающих достижение этой цели.⁹ Например, ст. 7(а) Конвенции уполномочивает государства-участников «принимать все необходимые меры, в соответствии с национальным законодательством, направленные на предотвращение приобретения музеями и другими аналогичными учреждениями, расположенными на их территориях, культурных ценностей, происходящих из другого государства-участника Конвенции, которые были незаконно вывезены после вступления в силу настоящей Конвенции».

Соответственно на сегодняшний день международно-правовое регулирование в сфере аукционных торгов в сфере искусства затрагивает

⁷ L.V. Prott and P.J. O'Keefe, *Law and Cultural Heritage*, vol. 3: Movement (Butterworths, 1989), p. 350;7

⁸ Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности // Пер. с фр. В.А. Туманова. — М.: Междунар. отношения, 1999. — С 345.

⁹ [Электронный ресурс], URL: <http://docs.cntd.ru/document/1900836> (ст.7), (дата обращения 23.03.2020)

лишь вопросы контроля за чистотой оборота и реституции похищенных или возврата незаконно вывезенных культурных ценностей¹⁰.

Еще важным фактором является то, что правила регулирования аукционной деятельности устанавливаются обычным путем и варьируются в зависимости от страны. Это во многом связано с правовой традицией конкретного государств. Так, в странах общего права (США, Великобритания) аукционная деятельность никогда не была жестко регламентирована, поскольку вмешательство государства в частные отношения между сторонами традиционно не имеет широкого распространения. Например, в Нью-Йорке аукционист должен иметь соответствующую лицензию, выдаваемую государственным органом¹¹.

И так, особенности правовой деятельности аукционных домов заключаются в следующем.

Во-первых, эти правила отличаются от регулирующих обычную куплю-продажу товаров. Так, к договору, заключенному на аукционе, применяется право страны, в которой проводится аукцион. Здесь действует правило наиболее тесной связи договора и права страны проведения аукциона¹². Например, в Правилах проведения торгов аукционного дома Sotheby's закреплено, что применимым правом является право штата Нью-Йорк. Данный принцип справедлив и для России в соответствии с п. 4. ст. 1211 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ).¹³

Во-вторых, специфика аукционной торговли состоит в том, что взаимоотношения сторон (продавца, аукционного дома и покупателя) регулируются нормами агентского договора. Аукционный дом фактически является посредником между продавцом и покупателем. Изначально он

¹⁰ Нешатаева В. О. Культурные ценности. Цена и право // ВШЭ – М., 2013 – С. 163.

¹¹ [Электронный ресурс], URL: <https://nycadmincode.readthedocs.io/> (§ 20-278, 20-281), (дата обращения 23.03.2020)

¹² Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: Юристъ, 2002. – С. 382.

¹³ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть третья: Федеральный закон от 26.11.2001 № 146-ФЗ//Собр. законодательства РФ. 2001. № 49. Ст. 4552.

выступает как агент по отношению к лицу, желающему продать произведение искусства, хотя, несомненно, имеет определенные обязательства и перед лицом, приобретающим это произведение искусства.¹⁴ О чем было сказано выше. Так, к договору, заключенному на аукционе, применяется право страны.¹⁵

Делая вывод можно сказать, что аукционная торговля в настоящее время ведется на основе типовых обычных правил, сложившихся в ходе многовековой практики международных аукционных домов. Эти правила регламентируют взаимоотношения аукциониста и продавца, причем допускают переложение бремени и рисков на продавца за счет специфических казусов о «скрытой оговорке» и «завышенных процентах». Защитные механизмы от действия этих обычных правил в настоящее время лишь формируются в судебной практике и национальном законодательстве. При этом, обязанности и ответственность аукциониста в настоящее время носят обычный характер и варьируются в зависимости от места проведения аукционов. Позитивные нормы формируются лишь после определения их в судебных решениях.

¹⁴ Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: Юристъ, 2002. – С. 383.

¹⁵ Нешатаева В. О. Культурные ценности. Цена и право // ВШЭ – М., 2013 – С. 163.

Использованные источники

1. Богуславский М.М. Международное частное право: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М: Юристъ, 2002. – 462 с.
2. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности // Пер. с фр. В.А. Туманова. — М.: Междунар. отношения, 1999. — 650 с.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть третья: Федеральный закон от 26.11.2001 № 146-ФЗ//Собр. законодательства РФ. 2001. № 49. Ст. 4552.
4. Нешатаева В. О. Культурные ценности. Цена и право // ВШЭ – М., 2013 – 230 с.
5. Седых И.А. Российский рынок предметов искусства // Центр развития. НИУ ВШЭ – М., 2018 – С. 2
6. [Электронный ресурс], URL: Artfacts.net (дата обращения 23.03.2020)
7. [Электронный ресурс], URL: Artprice.com (дата обращения 23.03.2020)
8. [Электронный ресурс], URL: <https://www.cnbc.com/2019/11/02/how-christies-sothebys-phillips-land-the-most-expensive-art-deals.html> (дата обращения 23.03.2020)
9. [Электронный ресурс], URL: <http://docs.cntd.ru/document/1900836> (ст.7), (дата обращения 23.03.2020)
10. [Электронный ресурс], URL: <https://nycadmincode.readthedocs.io/> (§ 20-278, 20-281), (дата обращения 23.03.2020)
11. L.V. Prott and P.J. O'Keefe, Law and Cultural Heritage, vol. 3: Movement (Butterworths, 1989), p. 350;
12. Valerie Medelyan, Says Who?: The Futility of Authenticating Art in the Courtroom // Hastings Comm. & ENT. L.J. 1, 6-7 (2014);
13. Wilson, Alexandra M.S. "The Business Of Art Theft: Assessing Auction House Standard Of Care And The Sale of Stolen Cultural Property," // American University Business Law Review - Vol. 4, No. 3