

С ЧЕГО НАЧИНАЛАСЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СОВЕТСКОЙ ФИЛАТЕЛИСТИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ НУМИЗМАТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА В КОНЦЕ 1920-х гг.

Д. Ю. Кривошей (Москва)

Аннотация: В статье на основе материала дела из Государственного архива Российской Федерации (ГА РФ) разбираются важные моменты начала экспорта нумизматического материала — подготовка Советской филателистической ассоциацией (СФА) первых продаж монет в Германии через фирму «Краус» и составление инструкций для Торгпредства СССР в Германии для взаимодействия с нумизматическими фирмами.

Ключевые слова: нумизматика, монета, СФА, аукцион, продажа нумизматики, советский экспорт, ВЦИК, Наркомторг.

В начале ноября 1927 г. в Берлине была выставлена на продажу¹ партия антиквариата, изъятого из советских музеев, положившая начало серии трагических распродаж культурных ценностей в годы первых пятилеток. Экспорт нумизматических памятников не заставил себя ждать.

Уже 13 декабря 1927 г. президиум СФА постановил командировать в Германию заведующего нумизматическим фондом В. А. Сапожникова «для ускорения фактических продаж и документальной проверки цен на нумизматические материалы, а также для устранения разногласий в оценках отдельных монет между СФА и фирмой “Краус”»².

О самой фирме «Краус» известно немного. Ее основатель Франц Фердинанд Краус, уроженец города Нойс (Северный Рейн-Вестфалия), в 1919 г. защитил диссертацию в Мюнхенском университете им. Людвига и Максимилиана на тему «Монеты Одоакра и остготов Италии»³ и издал одноименную монографию в 1928 г.⁴ Сама же фирма была активна в Брауншвейге в 1922–1932 гг.

Командировка Сапожникова в Брауншвейг была запланирована на 10 января 1928 г., однако 17 декабря 1927 г. СФА получила извещение от вышестоящей Комиссии по организации и распоряжению фондом им. В. И. Ленина помощи беспризорным детям при Президиуме ВЦИК в том, что «необходимо воздержаться от командировки своих представителей за границу для урегулирования взаимоотношений с фирмой «Краус»

¹ Rudolph Lepke's Kunst-Auctions-Haus, Berlin: Antiquitäten und Gemälde aus ausländischem Besitz: Versteigerung: Mittwoch, den 9. November 1927.

² ГА РФ. Ф. 1235. Оп. 73. Д. 1. Л. 5.

³ Kraus F. F. Die Münzen Odovacars und der Ostgoten in Italien [Auszug aus der Dissertation]. Halle, [1925].

⁴ Kraus F. F. Die Münzen Odovacars und des Ostgotenreiches in Italien. Halle — Salle, 1928.

в данное время, а в случае серьезности последних уполномочить всесоюзное торгпредство в Германии сделать это от имени СФА или же вызывать в Москву представителя фирмы “Краус” для личных переговоров» (*цв. вкл. LXXXII*)⁵. В общей сложности СФА подавала четыре ходатайства на командировку Сапожникова с подробным обоснованием необходимости данной поездки, но им было отказано. Таким образом, ввиду отсутствия в торговом представительстве СССР в Германии специалистов по нумизматике, СФА поручила Сапожникову составить специальную инструкцию для урегулирования спорных ситуаций с фирмой «Краус»⁶, а самому Францу Краусу было отправлено письмо с уведомлением о дальнейших переговорах с торгпредством СССР в Берлине⁷.

В первом пункте «Инструктивного письма торговому представительству СССР в Германии об урегулировании с фирмой “Краус” разногласий по оценке монет, посланных СФА в Германию» (*цв. вкл. LXXXIII*) описывался принцип торговли нумизматическим материалом на аукционе. Для начала объяснялся метод работы с каталогами аукционов и торговых фирм, где нет единообразия в описании и оценке монет, поскольку «общих каталогов монет не существует». Обычно на аукционы попадают целые коллекции определенного собирателя с разнообразным составом в соответствии с его вкусом. В поиске определенной монеты требуется просмотр тысячи каталогов, в которых искомая монета встретится пару раз и каждый раз по новой цене. Это создает проблемы объективной оценки монет. Наконец, уход каждой конкретной монеты или отдельной коллекции зависит от множества факторов, которые порой невозможно предсказать — меняется мода на отдельные группы монет, возникает интерес покупателей к одним монетам и гаснет к другим. Подытоживая, авторы инструкции констатируют: «Все это заставляет критически относиться к аукционным ценам на монеты, считая их преимущественно ориентировочными. Их приходится часто менять, как в сторону их повышения, так и обратно. Наконец, известны аукционы, устраиваемые специально в интересах данной группы фирм или отдельной фирмы с подставными покупателями, что также надо иметь в виду»⁸.

Далее шло подробное описание степеней сохранности монет в немецкой системе оценки состояния: *Schlecht erhalten* («плохая»), *Gut erhalten* («средняя»), *Sehr gut erhalten* («хорошая»), *Schön* («очень хорошая»), *Sehr schön* («отличная»), *Vorzüglich* («исключительная»), *Stempelglanz* («блестящая»), *Polierte Platte* («полированная»). В инструкции отмеча-

⁵ ГА РФ. Ф. 1235. Оп. 73. Д. 1. Л. 5.

⁶ Там же. Л. 5 об. — 6.

⁷ Там же. Л. 7–8.

⁸ Там же. Л. 10.

лась проблема субъективной оценки состояния монет разными специалистами, что напрямую влияло на ликвидность монеты. Здесь же описывались основные виды дефектов на монетах, но при этом упоминалось, что «некоторые монеты настолько редки, что ряду недостатков не придают значения, в особенности тогда, когда на рынке не встречаются монеты лучшей сохранности»⁹.

Из дальнейшего текста следует, что Нумизматический фонд СФА обладал собственной библиотекой, где полнее всего была представлена литература по русской и западноевропейской нумизматике. Для оценки «древних монет» не было достаточно источников, а их дорогостоящая закупка не была бы оправдана продажей данного материала. В отношении русских монет имелись все материалы, но из-за наличия в библиотеке только довоенных аукционов, цены которых изменились «от 0% до 100% и уловить все изменения при оторванности СССР от иностранного нумизматического рынка за время войны и революции не всегда было возможно»¹⁰.

Условия продажи основывались на принципе, что «Краус» не может приобрести ни одной монеты даже в том случае, если он согласен с ценой СФА, если он не приведет двух-трех справок из разных каталогов, как фирменных, так и аукционных, устанавливающих, по каким ценам данная монета предлагалась или была продана»¹¹. Так СФА пыталась обезопасить себя от скупки монет фирмой «Краус» по низким ценам в случае непредвиденного занижения цен на материал.

Реализация золотых монет предполагалась на особых условиях. Материал распределялся на три группы, в зависимости от способа реализации и распределением прибыли между СФА и фирмой «Краус»:

монеты, выкупленные самой фирмой «Краус» — 60% от установленной цены.

монеты для комиссионной продажи фирмой «Краус» — 78% для монет до 150 рублей и 85% для монет свыше 150 рублей.

монеты с добавленной коллекционной стоимостью сверх цены металла, которая делится между СФА и фирмой «Краус» пополам.

«Для этих трех групп необходимо составить три отдельные ведомости с перечнем номеров монет, что зафиксирует наши будущие расчеты с фирмой Краус и устранил всякие возможные споры <...> Так как право фирмы «Краус» избрать тот или иной способ продажи ничем не ограничено, то мы, естественно, должны были проставлять цены с учетом максимальной возможной скидки, т. е. 40%»¹².

⁹ Там же. Л. 10 об. – 11.

¹⁰ Там же. Л. 11.

¹¹ Там же.

¹² Там же. Л. 11 об.

Упомянутый выше недостаток литературы по античным монетам порождал значительные разногласия в их оценке. Так, фирма «Краус» не считала возможным поставить высокие цены на античные монеты «хотя бы для комиссионной продажи, так как опасается потерять то положение добросовестной фирмы, которое он успел завоевать среди коллекционеров». Было рекомендовано изучение литературы и каталогов по античным монетам, после чего предстояла «серьезная борьба за возможно более высокие цены и определение сохранности»¹³.

Свои нюансы были и в отношении русских монет, т. к., несмотря на наиболее глубокое понимание цен именно в этой области, основная проблема заключалась в отсутствии особого спроса на такой материал. Для популяризации интереса к русским монетам на Западе фирма «Краус» планировала провести «специальную кампанию в нумизматических журналах». Представители СФА не были согласны с понижением цены на русские монеты, предложенные фирмой «Краус», аргументируя это тем, что большая часть русских монет была утрачена в период революции, следовательно, монеты стали более редкими, и даже принимая во внимание большой запас монет, следует удерживать их довоенную оценку. Особенно это касалось золотых и платиновых монет. Платиновые монеты по большей части переплавлены, и ценные экземпляры редки. Стоимость металлической платины на мировом рынке сильно возросла, поэтому стремиться распродать монеты из платины по заниженной цене не следует. «Заблуждается также “Краус” в отношении новодельных русских монет. Каталоги Гиля, Гиля-Ильина и Ильина-Толстого правильно отражают степень редкости этих монет и отношение к ним русских нумизматов. Указанные там цены соответствуют многолетнему состоянию рынка. В отношении этих монет также нет оснований стремиться к их быстрой реализации по низким ценам»¹⁴.

После составления данной инструкции 17 января 1928 г. состоялось совещание по экспорту предметов нумизматики и филателии при Директорате второстепенных товаров Управления заграничными операциями Наркомторга СССР (УЗО), где об экспорте предметов нумизматики и филателии высказывались М. Ф. Андреева (заведующая художественно-промышленным отделом торгпредства СССР в Германии) и Ф. Г. Чучин (председатель президиума СФА). По результатам совещания было принято решение поручить торгпредству в Германии вести переговоры с фирмой «Краус» и в случае успеха направить проект договора в Наркомторг и Комиссию ВЦИК. При этом расходы торгпредства будут компенсированы получением суммы в 2% от операций с фирмой «Краус».

¹³ Там же.

¹⁴ Там же. Л. 12.

В очередной раз констатировалась неактуальность командировки в Германию сотрудника СФА, а торгпредству вменялось в срочном порядке «прислать информацию о ходе размещении предметов нумизматики и филателии в Германии»¹⁵.

Итак, материалы данного дела наглядно демонстрируют, как СССР начинал торговлю нумизматическим материалов на Западе, как виделся этот процесс и методы работы, предлагаемые СФА, и Наркомторгу, и Комиссии ВЦИК. В дальнейшем СФА будет несколько лет работать не только с фирмой «Краус», но и с другими нумизматическими фирмами Запада.

¹⁵ Там же. Л. 2.