

Co dalej na polskim rynku sztuki ?

Rok 2008 był dobry dla rynku sztuki. Biorąc pod uwagę notowania aukcyjne, monitorowane przez artprice.com, światowa sprzedaż wyniosła więcej niż 9.2 mld dolarów amerykańskich osiągnięte w 2007, co stanowiło wzrost o ok. 44% wobec roku 2006. Polski rynek sztuki, peryferyjny i oddzielony od świata administracyjnymi zakazami, również zanotował poważny wzrost. Sprzedaż na aukcjach, biorąc pod uwagę kategorie: malarstwo, grafikę, rzeźbę i fotografię, wyniosła prawie 58 mln zł wobec 44 mln zł w 2007. Struktura sprzedaży uległa drobnym zmianom – udział malarstwa w całości obrotów wzrósł z 95% do 96% kosztem pozostałych działów. Minimalnie zmalała sprzedaż grafik i rzeźb (odpowiednio 0.97 mln w 2008 i 1.0 mln w 2007 oraz 0.7 mln w 2008 i 0.9 mln w 2007). Wzrósł natomiast popyt na fotografie (0.5 mln w 2008 i 0.4 mln w 2007 r.). Istotnym parametrem oceny kondycji rynku jest średnia wartość sprzedanego na licytacji obrazu, która poczynając od 2006 roku, uznanego za wyjątkowo słaby, wzrastała jak następuje: 2006 – 16.800 zł, 2007 – 21.350 zł i 2008 - 24.900 zł.

Także i w Polsce duży wpływ na wzrost obrotów miała sztuka współczesna, definiowana jako dzieła wytworzone przez artystów żyjących. Jej udział w sprzedaży aukcyjnej w 2008 roku osiągnął 7.2 mln zł wobec 5.3 mln w 2007. Ale średnia wartość obrazu artysty żyjącego zmalała - w 2007 wynosiła ok. 12.700 zł, zaś w 2008 już 11.100. Nie wynika to jednak z gorszej jakości oferowanych dzieł, ale zmian, jakie następują na rynku. W 2007 sprzedano prawie 400 obrazów artystów współczesnych, zaś w 2008 prawie 600. Ten ponad 30% wzrost ilości zakupionych przez kolekcjonerów płócien jest wynikiem szerokiego otwarcia rynku na dzieła młodych artystów. Przykładowo, każda z organizowanych w Łodzi Aukcji Promocyjnych, na których oferowane są obiekty młodych absolwentów łódzkiej Akademii Sztuk Pięknych im. Władysława Strzemińskiego (dwie w roku) oznacza wchłonięcie przez rynek od 100 do 150 dzieł, w cenach od kilkudziesięciu do kilku tysięcy złotych. Przy tak małym rynku jak Polski roczna sprzedaż 200 – 300 obrazów w cenach poniżej 5 tys. zł ma istotny wpływ na ustalenie ich średniej wartości.

Rok 2006 polscy marszandzi zakończyli w żałobie, na koniec 2008 otwierali szampana. Co będzie w 2009? Nikt tego nie wie, ale każdy próbuje na swój sposób stworzyć prognozę, pod którą należałoby ustawić funkcjonowanie galerii.

W tym celu należy przede wszystkim zdefiniować pozycję polskiego rynku wobec światowego. W dalszym ciągu ma on charakter marginalny, z udziałem w światowej sprzedaży aukcyjnej na poziomie 0.2% (USA 44% rynku, Wielka Brytania ok.30%, Francja 6.4%, Niemcy 2.9%, Włochy 2.4%, Szwajcaria 1.6%), a więc praktycznie nie odgrywa żadnej roli.

Dodatkowo, przepisy uniemożliwiające legalny eksport dzieł sztuki, nawet w obrębie UE, paraliżują aktywność naszych antykwariuszy i marszandów. Jednak w tej słabości ukryta jest siła. Jeżeli przyjmiemy, że statystyczny Anglik kupuje w ciągu roku na aukcjach dzieł sztuki za równowartość 170 zł, zaś Niemiec za 12 zł, to można przypuszczać, że w miarę cywilizacyjnego rozwoju naszego kraju popyt na obrazy, grafiki i rzeźby też będzie rósł, aż osiągnie średnią europejską, czyli ok. 50 zł (ale kiedy, tego nikt wie). Żeby było lepiej musi nastąpić swoboda w obrocie handlowym, czyli nowelizacja prawa o ochronie zabytków i dóbr kultury. Obecne powiązanie polskiego rynku ze światowym polega przede wszystkim na imporcie malarstwa z przełomu XIX/XX w., który prawdopodobnie przy dzisiejszych kursach euro i dolara, jako mniej opłacalny, będzie słabł.

Czy nadchodzący kryzys wpłynie na obroty polskiego rynku sztuki? Jeżeli przyjąć założenie, że potencjalny kolekcjoner w Polsce jest osobą uprawiającą wolny zawód lub prowadzącą samodzielną działalność gospodarczą (brak danych statystycznych), to spowolnienie wzrostu gospodarczego wcale nie musi wpłynąć na spadek jego siły nabywczej. Kryzys w

pierwszej kolejności dotyka pracowników najemnych fizycznych i średniego szczebla, którzy tracą pracę, ale ci mają znikomy udział w rynku, bo nie są klientami galerii. Prawnicy, notariusze, lekarze oraz przedstawiciele wyższych szczebli administracji państwowej lub gminnej nie muszą odnotować spadku dochodów. Gorzej z przedstawicielami finansjery, ale i w tym przypadku, przede wszystkim pójdą na bruk płotki, które były drobnymi klientami. Trudna do określenia jest pozycja przedsiębiorców. Z jednej strony paraliż finansowy wschodnich sąsiadów (Rosja, Ukraina, Białoruś) zamknął im praktycznie tamtejszy rynek zbytu, z drugiej zaś wzrost kursu euro i dolara wygenerował niespodziewane dochody z tytułu eksportu. Ponadto płynące do Polski miliardy euro przeznaczone na infrastrukturę będą skonsumowane, zaś wielkość dotacji jest na tyle poważna, że musi być brana pod uwagę jako czynnik łagodzący potencjalny kryzys. Jednak trzeba pamiętać, że przy cięciu wydatków a takie nastąpią w wielu firmach, nawet, jeżeli o charakterze prewencyjnym, zawsze w pierwszej kolejności idą pod nóż kultura i sztuka.

Kryzys światowy w branży, na przełomie lat 80/90. ubiegłego wieku, został wywołany przez inwestorów instytucjonalnych z Japonii, którzy zaprzestali zakupów w Europie. Jednak w Polsce ciągle pokutuje przekonanie wśród zarządzających bankami, funduszami inwestycyjnymi i firmami ubezpieczeniowym, że kolekcjonowanie dzieł sztuki to nie lokata, ale fanaberyjne hobby. Wyjątkami są zbiory ING Banku, ostatnio szeroko reklamowane, i 2-3 innych firm. Zatem i z tej strony nie ma specjalnego zagrożenia, bo wstrzymanie zakupów nie będzie miało widocznego znaczenia dla rynku. Raczej spodziewałbym się odwrotnego zjawiska – banki, przyzwyczajone do zarabiania na kredytach, poważnie ograniczają ich udzielanie. Co zrobią z gromadzącym się kapitałem z depozytów? Oczywiście kupią bezpieczne papiery z rządową gwarancją, część zainwestują za granicą, ale możliwe, że rosnąca góra pieniędzy skłoni je do łaskawszego spojrzenia na dzieła sztuki. W końcu od zawsze doradza się każdemu inwestorowi ulokowanie 10% kapitału w obrazu lub rzeźby.

W rozważaniach ważny jest też element psychologiczny – Polacy zdążyli już przyzwyczać się do mocnej złotówki i chwilową jej deprecjację przyjmują jako asumpt do intensywnego myślenia o tym, co należy zrobić by uchronić posiadane zasoby. A że dwa poprzednie lata były dla polskiej gospodarki bardzo dobre jest co chronić. Bezpieczną lokatą mogą okazać się inwestycje w dzieła sztuki, które choć będąc dobrami trudno zbywalnymi jednak systematycznie nabywają wartości. Zatem, polski rynek sztuki może spodziewać się i dobrego i złego. Jednak jedno jest pewne – jego rozwój jest nieuchronny, pytania dotyczą tylko perspektywy czasowej i tempa wzrostu. Wyrazem nastrojów marszandów w świecie jest Artprice Confidence Index (ACF) publikowany na stronie głównej www.artprice.com, odzwierciedlający odczucia handlarzy dziełami sztuki na temat koniunktury na rynku. Jest on kreowany jako wyniku sumarycznej odpowiedzi na cztery pytania:

1. Czy uważasz, że jest właściwy moment na kupowanie dzieł sztuki?
2. Czy twoja sytuacja finansowa jest lepsza czy gorsza niż trzy miesiące temu?
3. Czy spodziewasz się, że w najbliższych trzech miesiącach warunki ekonomiczne będą lepsze, gorsze, czy takie same?
4. Czy spodziewasz się, że ceny dzieł sztuki w najbliższych trzech miesiącach będą rosły, spadały czy pozostaną bez zmian?

Po zsumowaniu odpowiedzi powstaje na bieżąco aktualizowany, wyrażony w % wskaźnik, który jeżeli jest na plusie świadczy o pozytywnych nastrojach marszandów, zaś gdy spada poniżej zera dowodzi, że widzą oni czarno przyszłość. Jeszcze w czerwcu ACF wynosił ponad + 25%, w październiku osiągnął -10%, zaś w dniu 17 lutego 2009 wykazywał 2.4%. Nastroje uległy więc poprawie, ale ile to ma wspólnego z odizolowanym od świata, polskim rynkiem?

Korzystałem z danych zamieszczonych na stronie www.artprice.com i z Rocznika Aukcyjnego 2008 Art & Business (Art & Business 2009 nr 1/2).

Łódź, 17 lutego 2009 r.