

Główne problemy rodzącego się rynku sztuki w Polsce

Na przełomie lat 80/90. ubiegłego wieku Polska porzuciła nieracjonalną, sterowaną ręczni gospodarkę socjalistyczną i powróciła na drogę ekonomicznego rozwoju typową dla państw rządzonych demokratycznie, zgodnie z regułami kapitalizmu. Wejście do Unii Europejskiej i miliardy euro pomogły w rozwoju prywatnych przedsiębiorstw, zaś częste wyjazdy zagraniczne ich właścicieli otworzyły oczy na obyczaje typowe dla klasy średniej. Dynamiczny rozwój gospodarki przyspieszył proces akumulacji kapitału, który oprócz zaspokajania doraźnych, życiowych potrzeb i inwestycji firmowych zaczął być także używany do spełniania przyjemności. Pojawiły się osoby, które osiągnęły już materialny sukces i mogły pozwolić sobie na zaspokojenie zachcianek wynikających z uprawianego hobby. Jednym z nich okazało się być kolekcjonowanie dzieł sztuki.

Współczesny polski rynek sztuki nie ma jeszcze 20 lat i jak to bywa w przypadku restytucji struktur nieistniejących przez prawie pół wieku (prywatne galerie zamknięto kilka lat po zakończeniu II wojny światowej) problemów jest mnóstwo. Wynikają one z przyczyn obiektywnych, o charakterze ogólnym, które dotyczą całej gospodarki i wpływają negatywnie na handel, jak i środowiskowych, związanych tylko z obrotem dziełami sztuki. Do pierwszych należą wysokie koszty utrzymania pracowników, archaiczne przepisy duszące swobodny rozwój gospodarki, administracyjny zakaz eksportu dzieł sztuki i infrastrukturalna zapaść, której najlepszym przykładem jest czas podróżowania pomiędzy dwoma największymi miastami w Polsce - Warszawą i Łodzią, wynoszący w dni powszednie ok. trzech godzin samochodem i nie wiele mniej koleją, pomimo, że dystans do pokonania to 120 km.

Sprawy, które zajmują przede wszystkim antykwariuszy to duża ilość nielegalnie działających pośredników, brak uczciwej współpracy pomiędzy artystami i marszandami oraz nieuregulowany prawnie status ekspertów, orzekających o autentyczności dzieł sztuki.

Część problemów ewidentnie wynika ze słabości polskiego rynku sztuki, którego obroty w 2007 roku można ocenić na jakieś 200 mln zł (57 mln euro, czyli 80 mln dolarów) - na statystycznego Polaka w wieku produkcyjnym wypadało ok. 10 zł wydatków na dzieła sztuki rocznie. W porównaniu - Anglik wydał ok. 500 zł, a Francuz ok. 300 zł. Przy tak małym zainteresowaniu sztuką nic dziwnego, że artyści chwytają się każdej możliwości zarobienia paru złotych nie patrząc na długofalowe działania marszanda, który inwestuje w ich twórczość własne pieniądze. Witold Zaraska, dawniej znany businessman, obecnie kolekcjoner dzieł sztuki w wywiadzie z Januszem Miliszkiewiczem (Rzeczpospolita z 20.03.2008 r.) wręcz powiedział, że kupuje obrazy bezpośrednio od artystów, bo są o połowę tańsze niż w galeriach i czyni tak bo uważa, że nie ma sensu przepłacać. Przepłacać rzeczywiście nie ma sensu, tylko czy zadał sobie pytanie skąd dowiedział się o tych właśnie artystach, kto mu poradził czyje dzieła warto kupować? A czy artyści zadali sobie pytanie, dlaczego Zaraska dotarł właśnie do nich, a nie do kogoś innego? Kto za tę informację zapłacił? Odpowiedź jest prosta - to marszand wyłożył pieniądze na wystawy, katalogi i

reklamę, zapewne też kupił kilka obrazów, które wystawił w swojej galerii ponosząc wysokie koszty jej utrzymania. Nie jest on jednak w stanie zapewnić, zwłaszcza w pierwszych kilku latach promowania, wystarczających środków na utrzymanie i swobodną twórczość artysty. Jeżeli więc obrazy z pracowni, za plecami marszanda, za pół ceny sprzedaje twórca klepiący biedę, to można patrzeć na to z pewną łagodnością, ale jeżeli czyni to ten, którego sytuacja materialna jest bardzo dobra, bo jest bliski osiągnięcia ugruntowanej pozycji na rynku, właśnie dzięki marszandowi, to jest po prostu skandal. W Polsce ciągle, zarówno wśród artystów jak i kolekcjonerów, pokutuje filozofia cwaniactwa, której nadrzędnym celem jest załatwienie jak najtaniej interesu, bez względu na społeczne skutki postępowania.

Problemem jest szara strefa, czyli nie płacący podatków pośrednicy, trudniący się handlem bez zarejestrowanej działalności gospodarczej. Nie ponoszą kosztów utrzymania galerii, nie płacą podatku VAT od sprzedaży, ani nie wykazują zysków z transakcji w podatku dochodowym. Mając tak niskie koszty utrzymania skutecznie konkurują z galeriami w zaopatrywaniu kolekcjonerów, dodatkowo korzystając z wypracowanego przez marszandów dużym nakładem środków statusu artystów.

Kolejnym problemem jest sprawa potwierdzania autentyczności dzieł kierowanych do sprzedaży. Wszystkie renomowane galerie i domy aukcyjne mają swoich ekspertów, którzy eliminują falsyfikaty, zaś oryginalność sprzedawanego obiektu potwierdzają atestem lub ekspertyzą. Jednakże polskie prawo nie reguluje statusu eksperta i zostać może nim każdy, kto ma na to ochotę, bez względu na wykształcenie, wiedzę i umiejętności. Kryterium wartości jego usług jest uznanie w oczach właściciela firmy, dla której pracuje. Dodatkowo komplikuje sprawę fakt, że pracownicy muzeów, wg kodeksu etyki muzealnika, jeżeli przyjąć interpretację części tego środowiska, nie powinni pisać ekspertyz dla osób zewnętrznych. W praktyce oznacza to, że najlepsi fachowcy – autorzy wystaw i monograficznych opracowań mogą znaleźć się poza rynkiem sztuki. Na szczęście, wielu muzealników pisze ekspertyzy dla marszandów, ale niejasna sytuacja prawna powoduje, że lukę po fachowcach wypełniają różnego rodzaju pseudoeksperti. Są to ludzie bez specjalistycznego wykształcenia, których wiedza (w ich przekonaniu) wynika z nabytego doświadczenia i daje im prawo do jednoznacznego określania autentyczności dzieł. Efektem są nieporozumienia, gdyż zarozumiali pseudofachowcy specjalizują się w kwestionowaniu autentyczności obrazów już opatrzonych ekspertyzami muzealników. Ich oceny odnoszą się na ogół do stylistyki dzieła i mają charakter na tyle ogólny, że nie pozwalają znaleźć cech umożliwiających merytoryczną dyskusję. W kręgach mniej wykształconych i wyrobionych kolekcjonerów oraz poszukujących sensacji mediów, ich radykalne stwierdzenia o nieautentyczności już pozytywnie zaopiniowanych dzieł, przynoszą im poklask i miano bezkompromisowych łowców falsyfikatów. Podobnie wygląda sytuacja z krewnymi zmarłych artystów, którzy szybko stają się w pewnych środowiskach nieomylnymi specjalistami od ich twórczości. Skołowani kolekcjonerzy poszukując potwierdzenia autentyczności zwracają się do wdów lub dzieci artystów, wychodząc z założenia, że tylko oni są w stanie orzec o prawdziwości dzieła. Bardzo często nie zaprzatają sobie głowy błahym faktem, że w tym samym czasie rodzina usiłuje sprzedać spuściznę za jak największe pieniądze i w jej interesie jest eliminowanie każdego obiektu z drugiej ręki. Natarczywość ekspertów-uzurpatorów bywa uciążliwa. Mogli

się o tym przekonać już kilka lat temu kolekcjonerzy Strzezińskiego, którego dzieła pod względem autentyczności oceniała jego córka. Pomimo, że młodość spędziła z matką, dorosłe życie jako lekarz okrętowy i na sztuce znała się nie za wiele, autorytatywnie orzekała, co jest autorstwa ojca - Władysława Strzezińskiego, a co nie. Jej ocena wynikała nie z analizy stylistycznej dzieł tylko źródła pochodzenia i sam byłem świadkiem jak obraz, uznany przez nią wcześniej za falsyfikat, po ujawnieniu miejsca pochodzenia, stał się oryginałem. Pomimo, że popełniała błędy była na tyle despotyczna, że potrafiła narzucić swoją wolę osobom lepiej znającym twórczość tego wybitnego artysty. Następców pani Niki jest wielu i każdy próbuje na własną rękę upiec swoją pieczeń, stąd z chwilą śmierci znanego artysty zaraz pojawia się ktoś z rodziny, głośno domagający się wyłącznych uprawnień do nieomylnego orzekania o autentyczności dzieł przodka.

Od dwóch lat Stowarzyszenie Antykwariuszy Polskich, zrzeszające ok. 100 galerii i domów aukcyjnych, usiłuje uporządkować sprawy związane z powoływaniem i działaniem ekspertów. Jednak postępy są bardzo małe i powolne, wynikają z niechęci do zmian dużej części środowiska handlarzy dzieł sztuki, którzy doskonale odnaleźli się w obecnych realiach i osób z nimi związanych, które czerpią dochody z nielegalnej sprzedaży lub orzecznictwa i doradztwa. Mimo to, prawdopodobnie do czerwca, zostanie opracowany system funkcjonowania ekspertów SAP, którzy będą uprawnieni przez Stowarzyszenie do orzekania o autentyczności dzieł, pisząc ekspertyzy i rozstrzygając powstające spory. Ekspert SAP będzie miał bardzo wąską specjalizację, ograniczoną do twórczości jednego artysty, zaś jego legitymacją ma być dorobek naukowy w postaci monograficznych opracowań, artykułów w prasie specjalistycznej i popularnej oraz już przygotowanych ekspertyz. Innymi słowy jego wiedza i umiejętności będą łatwe do zweryfikowania. Stowarzyszenie będzie dążyć do takiego prawnego uregulowania, żeby opinia eksperta SAP była respektowana przez wszystkie galerie i domy aukcyjne zrzeszone w SAP. Powołanie eksperta SAP będzie związane z nałożeniem na niego obowiązków: posiadania ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej, zarejestrowania działalności gospodarczej i uzyskaniem uprawnień biegłego sądowego. Projekt przewiduje też możliwość korzystania przez ekspertów z pomocy konsultantów, którymi mogliby być wybitni kolekcjonerzy lub pracownicy muzeów, gdyby z jakiś przyczyn formalnych nie udało im się uzyskać status eksperta.

Należy zdawać sobie sprawę, że powołanie ekspertów SAP i ich działalność będą przede wszystkim związane ze środowiskiem SAP, do którego nie należą wszystkie galerie w Polsce. Pozostałe będą mogły, ale nie będą musiały, respektować nowe prawo, a można się spodziewać, że osoby z szarej strefy właśnie tam skierują swoje zainteresowania. Dlatego, bez złudzeń widać, że droga do uporządkowania spraw związanych funkcjonowaniem polskiego rynku sztuki jest jeszcze długa, ale jest wola działania i to napawa optymizmem.

Łódź, 26.03.2008 r.

* Dr Wojciech Niewiarowski należy do zarządu Stowarzyszenia Antykwariuszy Polskich i jest autorem projektu utworzenia systemu powoływania i funkcjonowania ekspertów SAP.