

Oblicza kryzysu na rynku sztuki

Opublikowany w marcu raport roczny Artprice (www.artprice.com) ukazuje, w jakim stopniu kryzys ekonomiczny dotknął światowego rynku sztuki. Zestawienie danych z wynikami polskich aukcji, podsumowanymi w Roczniku Aukcyjnym Art & Business (nr 1-2/2010) uwidacznia, że, pomimo, iż nasz rynek jest rachityczny, peryferyjny i słabo powiązany ze światowym trendy koniunkturalne też go dotyczą, choć zapewne przyczyny widocznego obecnie kryzysu mogą być różne.

Rynek sztuki ma specyficzny charakter i nie ulega kryzysowi ekonomicznemu o charakterze globalnym w ten sam sposób co inne działy gospodarki. Lokaty w obrazy mogą stanowić korzystną alternatywę wobec takowych poczynionych na niepewnych rynkach finansowych i w waluty obce, których kursy są trudne do przewidzenia. Podobnie jak inwestycje w nieruchomości, z reguły, dzieła sztuki gwarantują stały i w miarę pewny zysk w dłuższej perspektywie czasowej. W warunkach niepewności ekonomicznej, dla przeciętnego obywatela, są obok złota łatwo dostępnym środkiem tezauryzacji. W pierwszym, kilkumiesięcznym okresie kryzysu ekonomicznego pieniądze od spanikowanych inwestorów uciekających z giełdy i likwidujących lokaty bankowe trafiają też na rynek sztuki tworząc iluzję, że kryzys się go nie ima. Jednak w dłuższej perspektywie czasowej (od sześciu miesięcy w górę) kryzys na rynku sztuki objawia się z całą mocą, może być nawet spotęgowany, jeżeli nałożą się na niego inne czynniki, jak chociażby zmiany upodobań kolekcjonerów.

Ostatnie osiem lat (a szczególnie czas od 2006 roku) było pomyślne dla światowego rynku sztuki współczesnej, który od 2002 do 2008 roku zanotował aż 225% wzrost. Przykładowo 15 i 16 listopada 2008 r. odbyła się w Sotheby's aukcja zorganizowana przez Damiena Hirsta, który sprzedał swoje dzieła za 171.6 mln USD (choć w tym samym miesiącu zbankrutował Lehman Brothers). Obroty światowego rynku sztuki w 2008 były tylko trochę mniejsze niż w rekordowym 2007 (9.3 mld USD) i wyniosły 8.4 mld USD. Jednak już pod koniec roku 2008 domy aukcyjne zaobserwowały wzrost ilości niesprzedanych obiektów. O ile do tej pory nabywców znajdowało 65-70% oferty, to na koniec 2008 było ich ok. 57%. Nastąpiły też zmiany w strukturze popytu – większym zainteresowaniem zaczęły cieszyć się obrazy w cenach poniżej 5.000 USD zaś mniejszym z przedziału 10.000 – 100.000 USD. Ponadto kolekcjonerzy zaczęli odwracać się od sztuki współczesnej i darzyć większym zainteresowaniem Starych Mistrzów (od Giotta do impresjonistów), minimalnie wzrosło też zainteresowanie sztuką nowoczesną. Ewidentnie kryzys zaczął objawiać się poprzez obniżone obroty największych domów aukcyjnych (Sotheby's, Christie's i Philips de Pury & Co.), wynikające ze zmniejszonej liczby sprzedanych dzieł i obniżek cen do poziomu 60% z 2007 roku. I tak np., gdy w 2008 roku sprzedano dzieł Takashi Murakami za 32 mln USD to w 2009 tylko za 3 mln, podobnie było w przypadku Jeepa Koonsa (spadek z 89 mln do 29 mln USD), zaś w przypadku Damiena Hirsta sprzedaż wyniosła ok. 7% tego, co w roku ubiegłym. Dostrzegając problem domy aukcyjne podjęły działania idące w kierunku zarówno ograniczenia kosztów – zwalnianie pracowników oraz modyfikowanie ofert poprzez mniejszą liczbę obiektów prezentowanych na aukcjach, obniżanie cen rezerwowych (o ok. 10%) i gwarantowanych. Jednocześnie ubyło z aukcji pozycji najwybitniejszych, czyli najdroższych artystów. W 2009 roku rynek sztuki zanotował drastyczny spadek obrotów do 4.7 mld USD z 8.4 mld USD w 2008. Dotkliwie dotknięte zostały gospodarki USA i Wielkiej Brytanii, gdzie spadki wyniosły odpowiednio 1.6 i 1.9 mld USD. Jedynym europejskim rynkiem, który zanotował poważny wzrost sprzedaży był francuski. Obroty wzrosły tam o 31% do poziomu 665 mln USD, ale głównie za sprawą jednej tylko aukcji – sprzedaży kolekcji Pierra Berge i

Yves Saint Laurenta, która przyniosła 485 mln USD. Wzrost rynku francuskiego był nawet większy niż chińskiego, który zwiększył się o 25% wobec 2008 i wyniósł 830 mln USD dając Państwu Środka trzecią pozycję pod względem sprzedaży na świecie (po USA i Anglii).

Światowy kryzys ekonomiczny dotknął Polskę w mniejszym stopniu niż inne kraje Europy, ale na rynku sztuki dał się odczuć przede wszystkim poprzez spadek obrotów o prawie 30%.

W roku 2009 sprzedano na aukcjach obrazy, grafiki, rzeźby i fotografie za ok. 42.5 mln zł łącznie, wobec prawie 58 mln zł w roku poprzednim. Najbardziej ucierpiała sektor fotografii, gdzie przy zmniejszonej o ok. 20% liczbie sprzedanych obiektów zanotowano obroty na poziomie 350 tys. zł, czyli o 37% mniejsze niż w roku ubiegłym. Pomimo usilnych starań dwóch domów aukcyjnych - Rempexu i Rynku Sztuki, które uparcie organizują aukcje fotografii artystycznej ten rynek w Polsce umiera. Odwrotnie miała się sytuacja z grafiką. Tu nastąpił wzrost obrotów o 37% do poziomu 1.3 mln przy niewielkiej zmianie w liczbie wylicytowanych dzieł, co zaowocowało wzrostem średniej ceny odbitki do poziomu prawie 1.700 zł. Poważnie poprawił też wyniki sektor rzeźby. Sprzedano ich więcej o 15 sztuk i uzyskano prawie 1.3 mln zł, czyli ok. 80% ponad zeszłoroczny wynik. O wynikach rynku decyduje jednak malarstwo i tu obroty obniżyły się do ok. 40 mln zł wobec 55.6 mln w 2008 roku. Brakowało drogich, powyżej miliona złotych transakcji. Jednak nie zmalało zainteresowanie sztuką współczesną, przeciwnie, z jej sprzedaży do domów aukcyjnych wpłynęło ponad 6.6 mln zł wobec 7.2 mln w 2008 roku, co pomimo mniejszej kwoty dało większy udział w rynku - wzrost z 12.5% (2008 r.) do 15.5% (2009 r.).

Kryzys światowego rynku sztuki spowodowany był ograniczeniem popytu przede wszystkim w przypadku sztuki nowoczesnej (sztuka powojenna i późniejsza dają ok. 65% sprzedaży), która była segmentem najbardziej podatnym na spekulacje. Załamanie rynku nieruchomości i spadki notowań akcji na giełdzie nagle zubożyły grupę aktywnych także na rynku sztuki inwestorów. Ich odejście było dotkliwe, ale marszandzi i domy aukcyjne ciągle obawiają się gorszego - w pogoni za gotówką inwestujący w sztukę nowoczesną zdecydują się na sprzedaż zbiorów za każde pieniądze, co może doprowadzić nie tylko do większego obniżenia cen, ale wręcz załamania koniunktury.

Polski rynek jest inny – przede wszystkim konserwatywny – w pierwszej dziesiątce najdrożej sprzedanych dzieł odnajdziemy przede wszystkim klasyków polskiego malarstwa z przełomu XIX/XX w. (Siemiradzki, Czachórski, Boznańska). Praktycznie nie ma u nas inwestorów instytucjonalnych, którzy najszybciej reagują na kryzys, zaś najbardziej wrażliwy sektor sztuki nowoczesnej ma niewielki udział w rynku. Dlatego obok typowego wyhamowania zakupów w sytuacji niepewności gospodarczej przyczyn zmniejszonych sprzedaży na aukcjach należy szukać gdzie indziej. Prawdopodobnie mamy do czynienia z mobilnością popytu, który przenosi się na aukcje zagraniczne. Do tej pory zakupy we Francji, Niemczech i Anglii robili marszandzi, teraz wraz z rozwojem internetu licytują bezpośrednio kolekcjonerzy. Jednocześnie brak uregulowań prawnych dotyczących wykonywania zawodu eksperta w zakresie dzieł sztuki powoduje, że w jego rolę próbują wcielić się osoby niekompetentne, bardzo często powiązane rodzinnie z artystą. Ich celem jest sprzedanie spuścizny i pomimo ewidentnego konfliktu interesów, powołując się na tzw. prawo moralne, dążą do zmonopolizowania prawa o orzekaniu o autentyczności dzieł krewnego. Wywołuje to chaos na polskim rynku sztuki budząc niepewność, co do sensowności zakupów u kolekcjonerów. Z tej samej przyczyny coraz więcej domów aukcyjnych i galerii woli dokonywać transakcji niepublicznie obawiając się dywersji ze strony różnego rodzaju pseudoekspertów czy tzw. działaczy. Swoje zrobiła też administracja państwowa – wprowadzenie przepisu zobowiązującego galerie i domy aukcyjne do raportowania do Głównego Inspektora Informacji Finansowej wszystkich transakcji powyżej 15.000 euro, co w praktyce oznacza przekazanie prywatnych danych dokonującego zakupu do urzędu, skąd mogą łatwo wyciec, spycha część sprzedaży do podziemia. Podatek *droit de suite* ustalono na

wyższym poziomie niż wynikało to z zobowiązań wobec Unii Europejskiej, a w przypadku drogiej transakcji postuluje się jego obliczanie odwrotnie od zamierzeń ustawodawcy. Powinno być tak, że im drożej sprzedany obiekt tym podatek jest mniejszy, jednak tzw. znawcy postulują naliczanie odwrotne – im dzieło droższe tym podatek większy.

Nie jest zatem dobrze na rynku sztuki, ale nikt nie wątpi, że wcześniej lub później on się odbuduje. Optymiści patrząc na obecną sytuację wskazują, że tak naprawdę to poziom handlu obniżył się do notowań z 2004 roku, czasu, który nie był może dobry, ale też nie tragiczny. Widać też pierwsze dobre zwiastuny, np. Sotheby's sprzedało na listopadowej aukcji sztuki współczesnej za 117.1 mln USD, w tym dobre wyniki uzyskały obrazy Andy'ego Warhola, z których jeden poszedł za 39 mln (Sotheby's sprzedało go w 1986 za 350.000 USD). Na pewno duże znaczenie będzie miała aktywność rynku chińskiego, trzeciego co do wielkości. Art Price Confidence Index uwidaczniający nastroje marszandów i antykwariuszy jest od dłuższego czasu ponad 20% in plus, co oznacza, że większość handlujących sztuką patrzy optymistycznie w przyszłość.

Niestety, w Polsce trudno ten optymizm podzielać. Może trochę poprawi sytuację nowelizacja ustawy o wywozie zabytków, która wreszcie zliberalizuje przepisy i umożliwi eksport dzieł sztuki. Jednak inne przepisy lub ich brak (np. brak ustawy o muzeach, trybu powoływania i funkcjonowania ekspertów, wysoki VAT i absurdalnie wysoki podatek *droit de suite*) pozostaną i zapewne będą bardziej skłaniały polskich marszandów do przenoszenia interesów poza granice kraju, gdzie ich klienci już kupują dzieła sztuki, niż do walki o rodzimy, coraz mniejszy, rynek.

Łódź, 12.04.2010 r.