



# Czy na sztuce można zrobić biznes?

Nie ukrywam, iż propozycja Marka Hryniewickiego napisania artykułu o sztuce, sprawiła mi ogromną przyjemność, w końcu to moja pasja, której z lubością się oddaję. Nie była ona też przypadkowa. Od ponad siedmiu lat redakcja „BIZNES.meble.pl” patronuje jednemu z moich projektów – spotkaniom z cyklu „Mariaż sztuki z biznesem”, zamieszczając z nich relacje na łamach gazety.

TEKST: VIOLETTA KOWALCZYK



**1** Violetta Kowalczyk – wiceprezes firmy Metalmix, właścicielka V.A.Gallery Poland. Fot. Sławomir Górąj.

**2** Aukcja w V.A.Gallery Poland. Fot. Sebastian Goździerski.

**3** Do galerii zagląda też młode pokolenie. Fot. Agata Weronika Juska.

**4** Wnętrze V.A.Gallery Poland. Fot. Agata Weronika Juska.

**5** Wernisaż Karola Bąka. Fot. Agata Weronika Juska.

**S**ztuką zajmuję się od blisko 10 lat, choć interesuję od bardzo dawna. Najpierw był balet i fotografia, a potem przyszła kolej na pozostałe formy. Cieszę się, iż stała się ona częścią nie tylko mojego życia, ale i naszej firmy, że mały sklep, który 36 lat temu otworzyli rodzice, to dziś miejsce, gdzie biznes łączy się z designem i sztuką.

Misją firmy Metalmix, którą obecnie wraz z siostrą zarządzamy, jest nie tylko sprzedaż produktów i obróbka płyt, ale też chęć przekazania naszym klientom wartości bardziej uniwersalnych – miłości do piękna, stylu, nowych trendów. Jesteśmy chyba jedyną firmą w branży, która na swym terenie ma galerię sztuki z dostępną dla zwiedzających stałą i czasową ekspozycją.

Pasja, wizja i konsekwencja w promowaniu polskiej sztuki współczesnej, i to zarówno w kraju, jak i zagranicą, oraz ciągłe poszukiwanie nowych form jej upowszech-

niania, przyniosły efekty. V.A.Gallery Poland stała się rozpoznawalną marką i synonimem kreatywności, platformą działającą zgodnie z oczekiwaniami dzisiejszych czasów, czyli zarówno w przestrzeni realnej, jak i wirtualnej.

#### SZTUKA A BIZNES

Na swoim koncie mamy organizację 67 znaczących wydarzeń artystycznych, większość z nich to wernisaże i wystawy, których byłam kuratorem, a które odbywały się w ramach cyklu „Miażdż sztuki z biznesem”. Niestety, ze względu na obecną sytuację, kolejne zostały przełożone, muszą poczekać na lepsze czasy. Za nami też trzy aukcje, konferencja poświęcona inwestycjom alternatywnym oraz dwie edycje projektu, mającego formułę targów – „Sztuka na/d/ sztuki”.

Jak dotąd Galeria była miejscem prezentacji dla ponad 200 Artystów, co do liczby



gości i osób odwiedzających, to myślę, że można już mówić o tysiącach. Poza rodakami, najchętniej odwiedzają nas Niemcy, ale mieliśmy też gości z Anglii, Portugalii, Grecji, Bułgarii, Danii, Francji....

Covid-19 wymógł na nas – tak jak i na całym rynku sztuki – zaktywizowanie swojej obecności w sieci. Za nami organizacja sześciu wystaw online i pomysł na projekt „Za kulisami sztuki”, którego pięć pierwszych odcinków można już oglądać na kanale YouTube.

A jak Covid-19 wpłynął na kondycję rynku sztuki? No właśnie, jak?

I tu dochodzimy do sedna sprawy, do tego, o czym chcę napisać: czy na sztuce można zrobić biznes? Jeśli tak, to w jakim horyzoncie czasowym? O czym warto pamiętać, a czego się wystrzegać?

Oczywiście nie przedstawię gotowej recepty, nie będzie to też studium eksperckie, ale bardziej ciekawostki i spostrzeżenia, wynikające z obecności na tym rynku, z jego obserwacji, z nauki, z doświadczeń zdobywanych na największych targach sztuki: w Bazylei, Miami, czy Paryżu, ale też z rozmów z moją córką, która obecnie studiuje w Paryżu na kierunku MBA in Art Market Management. Moim celem jest chęć zainteresowania sztuką i to zarówno jako kapitałem finansowym, ale też tym niewymierzalnym – kulturowym.

Jako pasjonatka sztuki myślę o niej jako o czymś, co sprawia radość i buduje wrażliwość. Moja osobista teoria głosi, że istnieje ona dla zachowania harmonii we wszechświecie. Bo jeśli mamy niebo i ziemię, dobro i zło, dzień i noc, to musi być też alternatywa dla rzeczy, które spełniają funkcje użyt-

kowe – ubrań, naczyń, samochodów, telefonów... – czyli muszą być takie, które po prostu są, a powstały z naturalnej potrzeby istnienia piękna.

Jako ekonomistka, dostrzegam w sztuce potencjał finansowy, choć wiem, że zarabianie na niej do łatwych nie należy.

#### FENOMEN, ALE DLACZEGO?

Dla laików zasady kierujące rynkiem sztuki mogą wydawać się niezrozumiałe, niekiedy szokujące, ale i specjaliści nie zawsze potrafią wyjaśnić, dlaczego akurat ten artysta wart jest miliony, a ten czy inny obiekt uzyskał rekordową cenę.

Nie ma prostego wytłumaczenia dla fenomenu twórczości Jeffa Koons'a, którego metrowy królik został sprzedany na ubiegłorocznej aukcji za 91 mln dolarów, czyniąc z autora najdroższego, żyjącego Artystę. Ekspertci twierdzą, że „Rabbit” to jedno z najważniejszych dzieł lat 80., ale również i dla nich ta astronomiczna kwota była szokowaniem.

Osobiście uważam, że Artystę na szczyty sławy doprowadziły: wywoływane skandale – jego żoną była gwiazda filmów porno Ciciolina, odwaga – upublicznił w formie rzeźb najbardziej intymne wydarzenia swego małżeństwa oraz kontrowersyjne podejście do sztuki – udowodnił, że sztuka to nie tylko piękno, że mogą nią być również przedmioty kultury masowej i to pokazane w formie kiczu.

Trochę inaczej sprawa wygląda z innym rekordem, z najdroższym obrazem świata, którym jest obecnie „Zbawiciel Świata” Leonarda da Vinci, a który to został wylicytowany w 2017 r. na nowojorskiej giełdzie

za 450 mln dolarów. Tu choć cena szokująca, kontrowersji nie ma, dzieło ma 500-letnią historię i namalował go Geniusz. Obraz jednak wzbudza zainteresowanie od strony inwestycyjnej, bowiem 60 lat wcześniej był wart zaledwie 45 funtów.

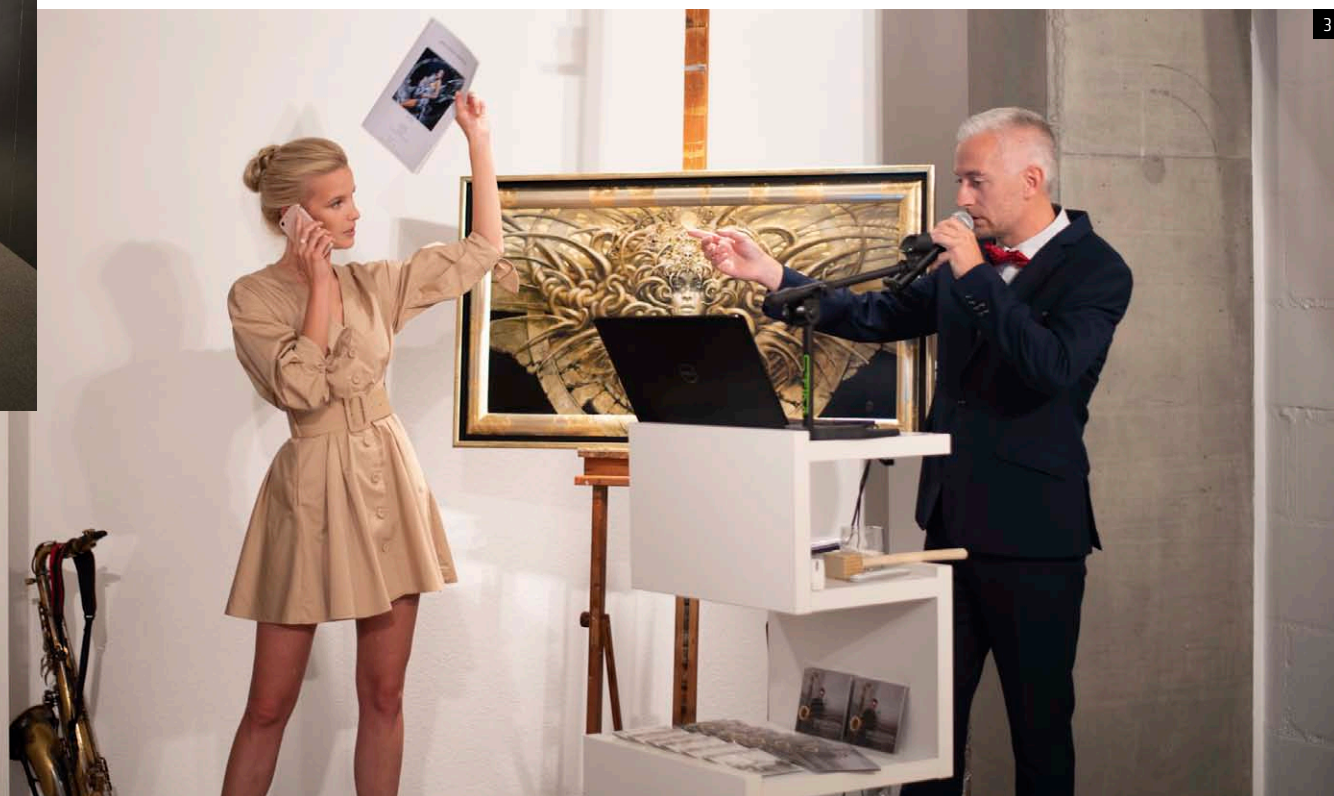
Mimo iż rynek dzieł sztuki potrafi zaskoczyć i zaszokować, jest interesujący i ma potencjał. Dotyczy to również Polski, choć tutaj z racji krótkiej historii, jego tempo rozwoju jest zdecydowanie wolniejsze. Głównym problemem polskiego rynku nie jest wcale brak pieniędzy, ale niski poziom świadomości i mało wyrefinowane potrzeby estetyczne. Wśród rodaków nadal pokutuje przekonanie, że otaczanie się sztuką to raczej zbytek i fanaberia, a nie prestiż i lokata kapitału, a o statusie decyduje samochód, nieruchomości i egzotyczne podróże.

Ten tok myślenia oczywiście powoli się zmienia, co potwierdzają raporty. Rok 2019 był kolejnym rekordowym dla polskiego rynku. Obroty na aukcjach wyniosły prawie 300 mln zł i były o 50 mln wyższe niż w roku poprzednim, a gdyby doliczyć do tego jeszcze transakcje poza aukcyjne, możemy mówić o kwocie zdecydowanie wyższej. Wprawdzie do rynków europejskich jest nam bardzo daleko – a światowych nigdy nie dogonimy – to tempo wzrostów jest i zainteresowanie sztuką też. Niewątpliwie wpływ na to ma obecna sytuacja gospodarcza. Spore wahania na giełdzie i nikłe zyski z lokat bankowych, skłaniają inwestorów do poszukiwania innych form inwestycji, do lokowania nadwyżek kapitału w kamienie szlachetne i dzieła sztuki.

1 Wnętrze V.A.Gallery Poland. Fot. Agata Weronika Juska.

2 Wnętrze galerii. Fot. Agata Weronika Juska.

3 Aukcja w V.A.Gallery Poland. Fot. Sebastian Goździerski.



### JAKIE SĄ PLUSY INWESTOWANIA W SZTUKĘ?

Przede wszystkim rynek sztuki jest niezależny od zdarzeń politycznych i gospodarczych. Nie ma większego znaczenia co dzieje się na linii Moskwa – Waszyngton. Inwestorzy zazwyczaj najpierw wycofują pieniądze z rynku akcji, a nie z rynku dzieł sztuki. Również Covid-19 nie wywołał paniki, co więcej spowodował zdecydowany wzrost transakcji i obrotów i przyniósł kolejne rekordy, co i ja mogę potwierdzić.

Drugą istotną kwestią, jeśli chodzi o ten rodzaj inwestycji jest fakt, iż wraz ze wzrostem kapitału finansowego, wzrasta nasz kapitał kulturowy. Codzienne obcowanie z dziełem sztuki w swoim domu to ogromna przyjemność dla oczu i duszy, to budowanie własnej wrażliwości, która jest bezcennym dobrem.

Sztuka to też inwestycja, z którą – z reguły – nie trzeba się rozstać. Podejmując decyzję o przeprowadzce nawet na inny kontynent, wystarczy zdjąć płótno z blejtramu, zwinąć, włożyć do tuby i możemy ruszać w podróż.

### CO MA WPŁYW NA RYNEK SZTUKI?

Trzeba pamiętać, że na rynek sztuki bardzo duży wpływ mają trendy i ważne wydarzenia. Dobrym przykładem jest tu nasza królowa art deco – Tamara Łempicka, najdroższa nieżyjąca polska Artystka. Sprzedaż w 2018 r. na aukcji w nowojorskim Christie's obrazu „La Musicienne” za kwotę 9 mln dolarów, przełożyła się na powrót art deco na salony, na zainteresowanie żyjącymi twórcami tego kierunku i zdecydowany wzrost cen ich obrazów. Zeszłoroczny, kolejny rekord tej Artystki – obraz „La tunique rose”, wylicytowany za 13,4 mln dolarów – utwierdził inwestorów w przekonaniu, że to nie jedna akcja, tylko trend i że warto zainwestować w obiekty nurtu art deco. Kolejnym przykładem jest obraz Banksy'ego przedstawiający Izbę Gmin, w której na zielonych ławach deputowanych zasiadają szympansy. Dzieło będące satyrą na pracę parlamentu Wielkiej Brytanii powstało w 2009 r., ale dopiero po brexicie, zyskało na swojej wartości, osiągając na aukcji kwotę 12 mln dolarów i powodując zwiększone zainteresowanie sztuką graffiti i jej twórcami.

### JAK ZACZĄĆ ROBIĆ BIZNES NA SZTUCE?

Żeby na sztuce zrobić biznes, trzeba poznać rynek, nie powinno się inwestować w coś, na czym się nie znamy. Dobrze jest zacząć od literatury, publikacji branżowych i rozmów z ludźmi, którzy mają wiedzę i doświadczenie. Potem powinno się wybrać swój ulubiony styl, okres lub Artystę – bo to inwestycja, na którą będziemy codziennie patrzeć – i przyjąć strategię, czyli określić roczny budżet i miejsce zakupów – tu mamy do wyboru renomowane galerie, albo udział i łapanie okazji na aukcjach. Nabywanie dzieł z niepewnych źródeł i bez certyfikatu dobrym pomysłem nie jest, tym bardziej że nietrudno pomylić print z oryginałem.

Później pozostaje uzbroić się w cierpliwość – sztuka to z reguły inwestycja o 10-letnim horyzoncie czasowym – śledzić tematyczne portale oraz strony największych domów aukcyjnych...

Mam nadzieję, że udało mi wzbudzić zainteresowanie sztuką, że świat biznesu dostrzeże tkwiący w niej potencjał, zarówno finansowy, jak i kulturowy.

Zachęcam do śledzenia naszych działań i do kontaktu. ●