

Sztuka inwestowania

W SZTUKĘ

Czwartek | 14 kwietnia 2011

Dodatek specjalny



Agata Kleczkowska, „Bez tytułu”, 2010 r., 140 x 180 cm

Lokata efektowna i bezpieczna

Zamożni Polacy wolą kupować drogie samochody i wycieczki niż dzieła sztuki. Specjaliści przekonują, że art banking to opłacalna i bezpieczna forma lokowania kapitału.

Rodzime instytucje zajmujące się art bankingiem inspirację czerpią z Zachodu. Kolekcjonujący sztukę od lat 70. Deutsche Bank ma dziś w zbiorach 50 tys. obiektów, a BMW Group od prawie 40 lat współpracuje ze słynnymi artystami, takimi jak Andy Warhol albo Frank Stella, którzy stworzyli dla koncernu bajeczną kolekcję sportowych samochodów BMW Art Car. Chcemy więc pokazać biznesmenom, że ich działalność nie musi się ograniczać np. do usług finansowych, ale jej częścią może być też inwestowanie w sztukę – mówi Jakub Kokoszka, wiceprezes Domu Aukcyjnego Abbey House.

Jak mówi wiceprezes Kokoszka, kolekcjonowanie sztuki wpływa na wizerunek firmy, pozycjonowanie jej na rynku, czyni przedsiębiorstwo rozpoznawalnym. Kupowanie dzieł sztuki to jednak nie tylko budowanie marki, ale i opłacalna inwestycja. W przypadku prac niektórych artystów roczne stopy zwrotu wynoszą od 30 do 190 proc. sum wydanych na zakup dzieła.

Polacy chętniej kupują sztukę dawną niż współczesną. – Obrazy powstałe przed 1945 r. można wywieźć z Polski tylko za zgodą Ministerstwa Kultury, obowiązuje też na nie 26-procentowy podatek – opowiada Jakub Kokoszka. – Pojawilo się również dużo falsyfikatów. To wszystko zniechęca inwestorów. Dlatego namawiam do kupowania sztuki współczesnej. To dobra inwestycja.

Średnia cena dzieła sztuki dawnej to dziś 22 tys. zł, a nowoczesnej – niecałe 10 tys. zł. Najdroższym sprzedanym w Polsce dziełem sztuki był „Rozbitek” Henryka Siemiradzkiego, wylicytowa-

ny w 2000 r. za 2,13 mln zł. W Sotheby's ceny dzieł na aukcji wieczornej, tzw. Evening Sale, zaczynają się od 1,5 mln funtów, a podczas Day Sale licytacja najtańszej pracy zaczyna się od 50 tys. funtów. – Mamy w Polsce samochody podobne do tych w Londynie, kupujemy mieszkania w podobnej albo wyższej cenie, ubieramy się u tych samych projektantów, ale w dziedzinie sztuki dzieli nas przepaść – uważa wiceprezes Abbey House.

Jego firma 5 maja ma wejść na rynek NewConnect. Pieniądze, które pozyska na giełdzie, posłużą jej przede wszystkim do budowania własnego portfolio artystów i ich promocji na świecie. – Planujemy udział w targach, rozwijanie współpracy z galeriami i domami aukcyjnymi, a także PR sztuki w Internecie. Tworzymy też własną kolekcję dzieł sztuki. Traktujemy ją jako formę długofalowej inwestycji – opowiada Jakub Kokoszka. W kolekcji do-

mu aukcyjnego znalazł się już m.in. największy obraz w Polsce – płótno z lat 20. XX wieku przedstawiające scenę z „Halki” Stanisława Moniuszki.

Ale strategia firmy polega na tym, by przede wszystkim kolekcjonować dzieła artystów współczesnych. – Z wieloma z nich już współpracujemy. Eksperci przez mniej więcej rok śledzą rozwój i pracę młodych twórców, zanim uznają, że to artyści, w których twórczość warto inwestować – tłumaczy wiceprezes. – Twórcy, których zapraszamy do współpracy, muszą być autentyczni i oryginalni, wносить do sztuki coś świeżego, nowego i własnego.

Specjaliści Abbey House przekonują, że najlepszą inwestycją będzie kupowanie prac młodego artysty, który niedawno podpisał kontrakt z galerią lub inną promującą go instytucją. – Taką firmą przeznaczy bowiem spore środki na marketing, dzięki temu arty-

sta zyska rozgłos, jego prace będą pokazywane w Polsce i za granicą, będą się coraz lepiej sprzedawać i wzrośnie ich wartość – mówi Jakub Kokoszka.

Zdaniem Aleksandra Barszcza, dyrektora zarządzającego i członka zarządu Sopropolska oraz współpracującego z Abbey House kolekcjonera, trzeba dywersyfikować inwestowane środki, więc jako jeden ze sposobów lokowania kapitału wybrał inwestycję w sztukę. – Każdy obraz ma dwie wartości: estetyczną i komercyjną. Zyski może przynieść obraz uznanego artysty albo młodego, który jest dobrze promowany. Jego prace zyskują coraz wyższe ceny, czasem to ogromny skok wartości w krótkim czasie – uważa. – Są też obrazy, na których zbyt wiele zarobić nie można, ale cieszą oko właściciela. Jest też trzecie wyjście: można zainwestować w obraz, który się podobna, i którego cena szybko rośnie. Ja właśnie to robię. –ab



Kolekcja nobilituje biznesmena

ROZMOWA | Aleksander Barszcz, dyrektor zarządzający i członek zarządu Sopro Polska sp. z o.o.



Kiedy zaczął pan kolekcjonować sztukę?

Na początku 2000 roku podczas wycieczek wyjazdowych do Kazimierza Dolnego kupowałem w tamtejszych galeriach, obrazy m.in. Agnieszki Mityry, Małgorzaty Karp-Soji, Białorusina Sławy Radowa. Nabyłem także kilka obrazów w galeriach warszawskich, a wśród nich prace takich artystów jak Maria Dziopak, Paweł Łącki i inni. Kierowałem się głównie względami estetycznymi i emocjami, jakie wywoływały u mnie te dzieła. Kupowałem te, które mi się podobały, cieszyły oczy i napępiały mnie radością, kiedy na nie patrzyłem.

Wyniósł pan zamiłowanie do sztuki z domu?

Obcuję ze sztuką od dzieciństwa. Wszystko za sprawą mojego dziadka Eutropiusza Anisimowa, którego pasją było właśnie malowanie. Z senty-

mentem wspominam czasy, kiedy dziadek zabierał mnie w plener i przy mnie malował sielskie pejzaże. Do dzisiaj mam kolekcję ponad 20 obrazów namalowanych przez niego. Wszystkie wiszą w moim rodzinnym domu. Ubolewam jedynie nad tym, że nie odziedziczyłem talentu artystycznego, ale zamiłowanie do sztuki oraz potrzeba obcowania z nią zakorzeniły się we mnie na dobre. Dlatego właśnie, jeśli tylko mogę, uczestniczę w wernisażach, odwiedzam galerie sztuki, a od paru miesięcy rozbudowuję prywatną kolekcję dzieł sztuki współczesnej.

To także pana strategia inwestycyjna?

W art bankingu podoba mi się, że jestem całkowicie odpowiedzialny za swoje decyzje. To ja decyduję, że kupuję konkretne dzieło sztuki, nie makler giełdowy, nie żaden pośrednik. A że pieniądze to nie wszystko, przy okazji można dowiedzieć się wielu ciekawych rzeczy, uzupełnić braki wiedzy w dziedzinie sztuki. Jak mam czas - a z tym mam najwięcej problemów - z przyjemnością zgłębiam tę wiedzę. Oczywiście, gdyby sztuka dawała stuprocentową pewność pomnożenia kapitału, nikt nie inwestowałby w fundusze, tylko w obrazy. Ale każda inwestycja jest swego rodzaju ryzykiem. I mnie się zdarzało,

że straciłem trochę pieniędzy. Kolekcjonowanie sztuki przynosi jednak korzyści finansowe i zapewni doznania estetyczne. Ale status kolekcjonera jest też ważny dla mojego wizerunku biznesowego. Sztuka uszlachetnia i nobilituje mnie nie tylko jako człowieka, ale także jako biznesmena. Kolekcjonowanie dzieł sztuki wpływa korzystnie na mój wizerunek zarówno wśród pracowników, jak i moich partnerów biznesowych oraz klientów. Zimny świat biznesu potrzebuje „ocieplenia” wizerunku, a sztuka może mu to zapewnić.

Rzeczywiście, coraz więcej przedsiębiorstw decyduje się na tworzenie firmowych kolekcji.

Po przełomie powstała w Polsce grupa ludzi, którzy mają pieniądze. W pierwszym okresie łatwo się nimi zachłysnąć, ale kiedy człowiek zyskuje stabilizację finansową i zabezpieczenie, zaczyna inaczej patrzeć na życie i majątek. Przecież to nic nowego - już w starożytnym Rzymie ówczesni biznesmeni byli mecenasami sztuki. Tak działo się w całej niemal historii ludzkości. Sztuka powstawała na zamówienie zamożnych ludzi. To oni tworzyli kolekcje, gromadzili imponujące zbiory.

Kupuje pan prace z myślą o takiej spójnej, wyrazistej kolekcji? Zbio-

rze, który może przekazać pan następnym pokoleniom?

Do tej pory kupowałem te obrazy, które po prostu mi się podobały. Z chwilą, kiedy nawiązałem kontakt z Abbey House, uznałem, że można połączyć przyjemne z pożytecznym - kupić ciekawe dzieło sztuki i traktować je jak inwestycję. Jeśli Bóg pozwoli, przekażę kiedyś tę kolekcję dzieciom. Staram się im zaszczyć miłość do sztuki. Córka mniej ma do niej serca, ale syn coraz bardziej interesuje się rynkiem sztuki. Rozmawiamy o art bankingu i innych inwestycjach alternatywnych.

Długo tworzy pan tę kolekcję?

Od kilku miesięcy. W moim środowisku biznesowym coraz częściej poruszamy tematy związane z inwestowaniem w dzieła sztuki. Właśnie podczas jednej z takich rozmów usłyszałem o Domu Aukcyjnym Abbey House. Już po pierwszym spotkaniu z Pawłem Makowskim, jego pomysłodawcą, zdecydowałem się na tworzenie prywatnej kolekcji pod okiem ekspertów Abbey House. Pozwolili mi zorientować się w trendach, jakie panują na rynku sztuki w Polsce i na świecie.

Co pana przekonało do takiej inwestycji?

Możliwość spokojnego obcowania z bliską, poznania

ich historii, posłuchania o artystach, którzy je tworzą. Spojrzałem wówczas na sztukę z innej perspektywy, zacząłem ją widzieć znacznie głębiej i bardziej świadomie. Zadawałem Pawłowi Makowskiemu wiele pytań o proces budowania kolekcji dzieł sztuki, stopy zwrotu, bezpieczeństwo inwestycji. Odpowiedzi, jakie wtedy otrzymałem, ułatwiły mi podjęcie decyzji o lokowaniu kapitału w dzieła. Myślę, że taka rozmowa pomogła nie tylko mnie, ale wielu innym miłośnikom sztuki i początkującym kolekcjonerom.

To długofalowa inwestycja...

Oczywiście. Ale skoro kupuję obraz, by trochę nad nim pomyśleć i pocieszyć się nim, to nie sprzedam go, kiedy jego cena podskoczy raptem o 30 proc. Myślę o mojej kolekcji w zupełnie innych kategoriach. To ogromna przyjemność obcować na co dzień z dziełami sztuki, a jeśli jeszcze z czasem zyskują na wartości - tym lepiej.

Zdecydował się pan kupować m.in. obrazy Anny Szprynger.

Tak. Przejrzałem portfolio prac artystów Abbey House i wybrałem jej twórczość. Jej prace najbardziej do mnie przemawiają. Mam wykształcenie techniczne, jestem inżynierem. Jak każdy inżynier w czasach, gdy studiowałem na Politechnice Warszawskiej, miałem takie przedmioty, jak geometria wykreślna. Zawsze pociągali mnie wzory geometryczne i kompozycje, w których mogłem zobaczyć przenikanie się różnych brył. W płótnach Anny Szprynger odnalazłem estetykę, która mnie fascynuje. Artystka maluje z niebywałą precyzją. Myślałem

nawet, że korzysta z przyrządu zwanego kiedyś linealem. Kiedy okazało się, że nie sięga po żadne tego typu pomoce, mój podziw dla jej prac jeszcze wzrósł. Zupełnie inaczej odbiera się te abstrakcyjne obrazy niż np. martwą naturę. Przy twórczości pani Szprynger trzeba wykonać trochę pracy myślowej.

Czym dla pana jest sztuka?

Przede wszystkim grą emocji. Metaforą i wysublimowaną formą ekspresji osobowości artysty oraz jego widzenia świata. Zaproszeniem do kontemplowania i smakowania piękna z wielu perspektyw. Ale to również pretekst do zatrzymania się i przemyślenia wielu ważnych kwestii. Sztuka jest dla mnie wspólnym, uniwersalnym narzędziem komunikacji międzykulturowej i międzyludzkiej. Musi cieszyć i zachwycać. Kolekcjonowanie sztuki pozwala na oderwanie się od codziennych problemów. Chroniczny brak czasu powoduje, że człowiek nie ma kiedy sięgnąć po książkę, pójść do teatru albo na koncert. Właśny zbiór dzieł sztuki cieszy oko i o północy, i o godzinie szóstej rano. Kiedy nie mam czasu iść na wystawę, mam własną, niezależną ekspozycję. Sztuka ma tę siłę, że pozwala choć na chwilę przełamać się do piękniejszego świata. Odświeża umysł, odrywa od liczb i kursów walut. Jest wręcz „filtrem mózgu”. Patrząc na obrazy, które mam w domu, odpoczywam.

A jakie dzieło sztuki chciałby pan mieć kiedyś w swojej kolekcji?

„Słoneczniki” van Gogha. Na razie mam w gabinecie ich reprodukcję.

—rozmawiała ab

Budować zbiory krok po kroku

Umiejętne inwestowanie w sztukę wymaga wiedzy lub pomocy specjalistów. Jedno i drugie mogą zapewnić instytucje, które zajmują się art bankingiem

Rynek sztuki w Polsce rozwija się powoli, ale według najlepszych zachodnich wzorów. Z nich czerpią firmy, które zajmują się inwestowaniem w sztukę oraz pomagają w tworzeniu prywatnych i firmowych kolekcji. - Chcemy zainteresować sztuką inwestorów: instytucje finansowe, przedsiębiorstwa i inwestorów indywidualnych oraz zachęcić biznesmenów do jej kolekcjonowania - tłumaczy Jakub Kokoszka, wiceprezes istniejącego od roku Domu Aukcyjnego Abbey House. Jego firma stawia też na misję edukacyjną. Właśnie po to, by uczyć obcowania ze sztuką, kupiła i odmieniła miesięcznik „Art & Biznes”. - Mamy też portal internetowy, który zamierzamy gruntownie przebudować - zapowiada wiceprezes.

Abbey House organizuje też obiady czwartkowe - comiesięczne spotkania znanych artystów i biznesmenów. - Chcielibyśmy, by zapracowani na co dzień ludzie wyłączyli lub ściszyli telefony i porozmawiali o sztuce. A także, by powstała platforma łącząca sztukę i biznes - mówi Jakub Kokoszka.

Podczas obiadów czwartkowych toczą się więc dyskusje. Gościli już na nich m.in. malarze Jakub Słomkowski i Anna Szprynger, fotografowie Tomasz Sikora i Błażej Zuławski, aktorka An-

Art & Business



LIBESKIND GAUGUIN SZPRYNGER WEALTH MANAGEMENT

na Cieślak, a także redaktorzy magazynów i biznesmeni. - Zwykle brakuje czasu, by porozmawiać o ważnych zagadnieniach związanych ze sztuką, założyliśmy więc, że kilkogodzinne spotkanie pozwoli podyskutować o najważniejszych zagadnieniach rynku sztuki. A jedna z naj-

ważniejszych kwestii to ta, dlaczego polski rynek jest tak mały - opowiada przedstawiciel Abbey House.

Jak przekonuje, dziś wartość polskiego rynku sztuki to zaledwie 200 - 300 mln zł, na Zachodzie zaś roczne obroty pojedynczych domów aukcyjnych sięgają 3 mld dolarów. A przecież potencjalnych nabywców sztuki u nas nie brakuje. W Polsce zarejestrowano 3 mln podmiotów działalności gospodarczej, kilkaset tysięcy Polaków zarabia powyżej 7 tys. zł miesięcznie, jednak na aukcjach zmienia właściciela rocznie jedynie około 3 tys. obiektów. Wiele osób stać więc na kupno obrazów, tylko nie biorą tego pod uwagę. - Decydują się raczej na zakup telewizora, wyjazd na wakacje, ale nie ma tradycji, by kupowali sztukę. Dotyczy to także firm - uważa Jakub Kokoszka.

Być może nabywców dzieł sztuki jest tak niewiele, bo dużo osób ma ogromne opory przed wejściem do galerii i domów aukcyjnych. Wstydzą się niewiedzy, boją się kompromitacji, krępują się pytać o ceny. - Niepotrzebnie, to żaden wstyd. Bez wahania oddajemy się w ręce specjalistów w innych dziedzinach. Prosimy o pomoc lekarzy, mechaników samochodowych, doradców finansowych. Tak samo należy traktować inwestycje w sztukę. Zamiast zgłębiać

ogromną wiedzę o globalnym rynku, lepiej zaufać ekspertom, którzy zajmują się tym zawodowo - przekonuje Jakub Kokoszka.

Jego firma pokazuje też, że sukcesy polskich artystów - np. Romana Opalka albo Wilhelma Sasnala - za granicą nie były dziełem przypadku, ale efektem przemyślanej strategii. - Zawsze stała za nimi instytucja: dom aukcyjny albo galeria - mówi. - Taką instytucją jest też Abbey House. Mamy grono ekspertów, którzy de facto tworzą rynek sztuki. To oni wybierają artystów, z którymi podpisujemy kilkuletnie umowy na wyłączność. Artysty zobowiązani są dostarczyć nam określoną liczbę obrazów w zamian za stypendium, które im wypłacamy co miesiąc.

Dzięki takiemu rozwiązaniu artyści mają warunki, by tworzyć. Ci zaś, którzy zdecydowali się kupić ich obrazy w Abbey House - jak zapewniają przedstawiciele domu aukcyjnego - mają gwarancję, że spółka będzie tych twórców promować przez najbliższe 20 lat i że w kolekcji klientów nie znajdą się falsyfikaty. Firma przygotowuje też platformę internetową, na której będzie można sprawdzać - wzorem notowań giełdowych - jak sprzedawały się prace wybranego artysty, a nawet oferuje leasing dzieł sztuki. - Zmieniamy polski rynek sztuki na wiele sposobów - mówi Jakub Kokoszka. —ab



Świat kreski

BOGUSŁAW DEPTUŁA

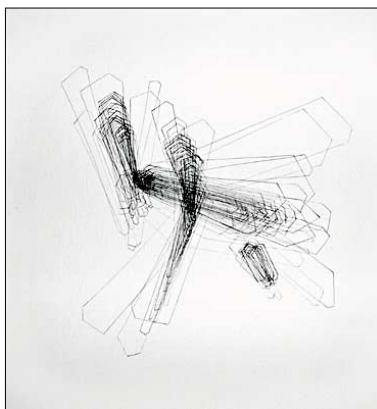
Kompozycje Anny Szprynger wypełnione są liniami. Choć zazwyczaj mówimy, że obrazy są malowane, w ich przypadku właściwsze jest określenie: obrazy rysowane.

Gdy Anna Szprynger zaczynała swoje poważne artystyczne poszukiwania, rysowała architekturę. Najpierw były to znane budowle, jak choćby weneckie pałace znad Canale Grande. Następnie zainteresowała się budynkami bardziej anonimowymi – historycznymi, ale nie tylko. W tych kompozycjach detale i podziały architektoniczne straciły znaczenie. Zostały same uproszczone bryły, zarysy, kontury budowli, które stały się jedynie swego rodzaju pretekstem. Najwyraźniej konkrety, detale, szczegóły przestały być potrzebne, na znaczeniu zyskiwało upraszczanie i redukowanie. Proces ten można by nazwać oczyszczaniem: ze wszystkiego co zbędne, ozdobne właśnie, w poszukiwaniu i docieraniu do najważniejszego.

Potem w twórczości artystki był bardzo krótki okres swoiście pojmowanych ar-

chitektonów. Budowle zredukowane zostały do lewitujących brył. Trwało to niewiele krótko, by przejść w kolejną fazę płaskich, nieregularnych figur geometrycznych. Te prace miały walor jakby nieświadomie odkrytej, nieznannej części polskiej abstrakcji geometrycznej spod znaku i koloru Henryka Stażewskiego, ale sprowadzonej do samego lekkiego i wirującego konturu. Jak rozsypane pasjansy z nieznannej, wielokątnej talii figur geometrycznie nieoczywistych i nieposzukiwanych, bo wcześniej niemalowanych.

Jednak ten świat pokrewny matematyce rysowanej na papierze gwałtownie przemienił się w przypominające biologiczne ciągi i łańcuchy formy o nieregularnych, trudnych do opisanego kształtach pęczniących na płótnach Anny Szprynger z siłą jakiejś biologicznej eksplozji. Tworzyły się z nich jeszcze inne i nowe kształty mające realne lub wymaginane odniesienia. Uważny widz mógł dopatrzeć się w nich form anatomicznych albo nawet fragmentów ludzkich narządów, rysunku grzybni. Albo zgoła niczego konkretnego, bo za konkretnym trudno uznać na przykład pianę czy



Anna Szprynger „Bez tytułu”, akryl, płótno, 30 x 30 cm, 2011 r.

dym, a i tego można było się doszukać w owych abstrakcjach. Zaprezentowane zostały na wystawie „Bio, geo” z 2008 roku. Na niej spotykały się oba wątki sztuki Szprynger: kształty biomorficzne i geometryczne.

Potem artystka malowała jeszcze czerwone, koliste, kanciaste róże na szarych tłach, które mogły powstać z matematycznego przepracowania tego kwiatu, ale najpewniej stworzone zostały czysto intuicyjnie. Były to skromne, ale bardzo energetyczne, choć jak zawsze niewielkie w formacie kompozycje.

W ostatnich pracach Anny Szprynger kreski i linie zjawiają się na płótnach równo wyrysowane obok siebie. Z nich tworzą się figury – najczęściej na szarych tłach – zielone, ochrowe. Mają sprawiać wrażenie naturalnych – nie organicznych, lecz geometrycznych, ale takich, których kolorystyka zjawia się z zieleni widocznej za oknem, z barw piasku na plaży albo polnej drogi.

Artystka maluje niewielkie formatem obrazy o płaskich, jednobarwnych tłach pokrytych delikatną siatką cieniutkich linii. Zawsze malowanych odręcznie z wielką cierpliwością i wprawą. Niby niedużo, ale gęsto i zawsze wciągająco: wizyjne preparaty nieistniejącego – namalowane najcięższym pędzlem. To jeszcze jeden, indywidualny międzyświat, stworzony wyłącznie malarskimi sposobami.

Jej obrazy są dobrym przykładem szybkiego zwrotu inwestycyjnego. Jeszcze rok temu artystka sprzedawała obrazy za 3 – 4 tys. zł, a dziś jej prace osiągają ceny przekraczające 20 tys. zł.

Wyniki aukcji obrazów Anny Szprynger można na bieżąco śledzić na największym światowym portalu Artprice prezentującym zestawienia transakcji aukcyjnych dzieł sztuki z prawie 3000 domów aukcyjnych, w tym Abbey House SA.

SIEDEM POWODÓW, DLA KTÓRYCH WARTO INWESTOWAĆ W SZTUKĘ

➔ **Inwestycja emocjonalna**
Sztuka oprócz stabilnej inwestycji dostarcza właścicielowi doznań estetycznych i artystycznych, a jej posiadanie podwyższa jego status społeczny i zwiększa potencjał sprzedaży, gdy wykorzystywana jest w działaniach marketingowych firmy.

➔ **Duży potencjał rynku**
Wartość rocznych obrotów rynku sztuki od wielu lat rośnie, co wpływa w znaczący sposób na podwyższenie jego płynności, a tym samym na bezpieczeństwo inwestycji.

➔ **Wysoka stopa zwrotu**
Inwestycje na rynku sztuki mają nie tylko jedną z najwyższych rocznych stóp zwrotu, lecz – co ważniejsze – są bardzo stabilne w długim okresie.

➔ **Dywersyfikacja portfela**
Stopy zwrotu na rynku sztuki nie wiążą się lub minimalnie zależą od tradycyjnych rynków finansowych (akcji i obligacji), a więc ich wycena nie zależy od ceny tradycyjnych instrumentów finansowych. Działa więc jak poduszka bezpieczeństwa, kiedy rynki akcji się zatamują.

➔ **Niska kwota minimalna**
Coraz większa grupa osób zaczęła inwestować w sztukę ze względu na niską kwotę minimalną wejścia na ten rynek. Ceny sięgające milionów dolarów za pojedynczy obraz stanowią jedynie ułamek obrotów na rynku sztuki.

➔ **Niższe podatki**
Właściciele kolekcji, którzy wypożyczają lub wystawiają dzieła ze swoich zbiorów na wystawach, imprezach kulturalnych lub w muzeach, zyskują prawo obniżenia niezależnego podatku.

➔ **Wielopokoleniowe dziedzictwo**
Tworzenie własnej kolekcji dzieł sztuki może się stać narzędziem do budowy wielopokoleniowego bogactwa i przekazywania potomkom pasji kolekcjonerskiej.

dr Tomasz Potocki
ekspert współpracujący
z Abbey House

Zgodnie z badaniami firmy Deloitte obroty na rynkach sztuki artystycznej (uwzględniając obrazy, rzeźby oraz grafiki) i użytkowej (głównie meble i biżuteria) sięgnęły w 2008 r. 55 mld USD.

Raport Contemporary Art Market 2009/2010 wydany przez Artprice wskazuje, że 83 proc. obrotu na rynku sztuki stanowiły transakcje nieprzekraczające 10 tys. euro (w tym 40 proc. transakcje do 1000 euro, natomiast 43 proc. to transakcje pomiędzy 1000 a 10 tys. euro).

Abstrakcja daje możliwości

ROZMOWA | Anna Szprynger, artystka malarka

Inspirowała panią kiedyś architektura. Wciąż tak jest?

ANNA SZPRYNGER: Tak było kiedyś, jeszcze w czasach studiów. Te inspiracje zakończyły się wraz z dyplomem. Kiedy skończyłam edukację akademicką, nie chciałam już tego robić. Wybrałam coś bardziej uniwersalnego – abstrakcja jest sztuką uniwersalną. Może dotrzeć do wszystkich, nie niesie ze sobą żadnych treści indywidualnych, dzięki temu i twórcy, i odbiorcy daje największe możliwości. Każdy odbiera abstrakcję we własny sposób, dopowiada sam sobie coś i na tym polega cała zabawa.

Dlaczego wybrała pani na formę swoich prac precyzyjne linie?

Każdy ma inne predyspozycje. Jedni malują z gestem, zamasyście i grubo kładą farbę, inni nie. Ja jestem z tych, co nie. Skupiam się na pracy precyzyjnej, lepiej się w tym czuję. Podczas nauki miałam nawet do siebie żal, że nie potrafię rysować z takim gestem jak moje koleżanki, i bardzo im tego zazdrościłam. Później okazało się, że to nie moja wada, ale po prostu cecha. Każdy, kto maluje, powinien znaleźć w sobie najważniejszą cechę. U mnie to jest właśnie ta precyzja, delikatność kreski.

Na tę cechę zwrócili uwagę eksperci Abbey House i zaproponowali pani kilkuletnie stypendium w zamian za określoną liczbę prac. To komfortowa sytuacja dla artysty?

Niezwykle komfortowa, w Polsce nigdy wcześniej nie było takiej możliwości, by tworzyć własną sztukę, gdy ktoś za to płaci. Jednocześnie to budzi lęk, czy podołam zobowiązaniu wobec firmy i stworzę określoną w kontrakcie liczbę obrazów w wymaganym terminie, czy sobie z tym poradzę. Ale okazuje się, że to możliwe. Pracuję tak od ponad pół roku i teraz już się nie boję, bo wiem, że dam radę. Tworzenie sztuki to po prostu praca.

Praca jak każda inna?

No, może nie jak każda inna. Najważniejsze są w niej pasja, dyscyplina, a na pierwszym miejscu konsekwencja, bo bez konsekwencji nie można wytrwać w tym zawodzie. I cierpliwość, bo na efekty pracy trzeba czekać bardzo długo. Efektem zaś nie jest namalowanie obrazu, ale to, że zaczyna on żyć własnym życiem.

Nie wierzy pani w natchnienie?

Nie bardzo. Czasem rzeczywiście łatwiej mi pracować, kieruje mną impuls wewnętrzny, popycha do malowania, ale bez takiego imperatywu też

można pracować. To kwestia odpowiedzialności. Nie siedzę i nie czekam, aż przyjdzie natchnienie.

Związki sztuki z biznesem w takim wymiarze, w jakim proponuje Abbey House, to w Polsce nowość. Gdzie w tym wypadku powinny przebiegać granice?

Zasadnicza granica dotyczy kwestii ekspresji artystycznej. Nie chciałabym nigdy malować obrazu w narzuconej formie. Nie malowałabym kwiatków zamiast mojej geometrii, nawet jeśli ktoś bardzo by na mnie naciskał. Nie dotyczy to tylko zasad kontraktu. Żaden artysta nie powinien się poddawać zamówieniom, które narzucają formę. Czasem całe życie pracuje się nad własnymi środkami wyrazu. Nie wolno im zaprzeczyć tylko dlatego, że ktoś wyłoży kasę na stół.

A jakie ma pani nadzieje w związku ze współpracą z domem aukcyjnym?

Wsparcie może być różne – takie, jakie proponuje Abbey House, ale i takie, jakie oferują fundacje zajmujące się promowaniem artystów. Fundacje działają jednak na ukształtowanym rynku muzealno-kolekcjonerskim, Abbey House prowadzi działalność prekursorską: chce zainteresować sztuką nowych odbiorców, dociera do ludzi, którzy wcześniej nie mieli z nią żadnego aktywnego kontaktu. To fantastyczne. Maluję nieladne obrazy i nagle widzę, że do ludzi spoza świata sztuki te prace też mogą dotrzeć i podobają się im. To ogromna satysfakcja, może nawet większa niż pokazywanie moich obrazów kolejnym historykom sztuki, którzy uznają je za ciekawe. Jak większość osób

związanych ze sztuką nie potrafię się promować, chodzić po galeriach, redakcjach. To dla mnie bardzo trudne. Jeśli artysta chce się utrzymać tylko ze sztuki, skazany jest na życie na granicy, a to nie daje komfortu. Na początku współpracy nie pokoiła mnie kwestia promocji – czy firma tak samo rozumie tę sprawę jak ja. Przedstawiciele firmy fantastycznie znają się na biznesie, ja kompletnie nie. Moje postrzeganie promocji było rozbieżne z tym, w co wierzy Abbey House. Ale z czasem widzę, że wszystko współgra coraz lepiej, i jestem zadowolona. Mam nadzieję, że moi mecenasowie również. Nie wiem, jakie efekty przyniesie owa promocja. Z jednej strony czasem widzę przyszłość w jasnych barwach: nie stać mnie na promocję swoich prac, a dzięki Abbey House moje obrazy mogą być wypromowane w Polsce i za granicą. Z drugiej – polski świat sztuki, ciągle dość świeży rynek, bardzo się boi mariażu biznesu i sztuki, a związek z dużą firmą może spowodować nieprzychylne przyjęcie. Ale na razie po prostu zajmuję się swoją pracą.

Zgodnie z ideą firmy sztuka ma być formą inwestycji...

Dziwię się, że ludzie, którzy mają pieniądze, dopiero teraz zorientowali się, że sztuka może być inwestycją – była nią wszak od zawsze. Tymczasem zamożni Polacy dotychczas nie zauważali sztuki. To może trudne i można się pomylić z inwestycją, ale przecież można też popełnić błąd, kolekcjonując zegarki. Dlatego tak ważna jest edukacja. Dobre obrazy stanowią wartość. Jeśli zaczynają funkcjonować na poziomie finansowym, to dla artysty duża satysfakcja.

A pani chciałaby inwestować w sztukę?

Oczywiście. Uważam, że ma to zdecydowanie większy sens niż trzymanie pieniędzy na koncie.

Ale wielu ludzi boi się przyznać do niewiedzy w dziedzinie sztuki, wejść do galerii i zapytać o prezentowane tam obrazy.

Często się z tym spotykam. Polskie środowisko sztuki to stosunkowo mały świat i wyjątkowo hermetyczny. Zdarza się, że jest arogancki wobec tych, którzy się na sztuce nie znają albo nie należą do grona wybrańców. Zetknęłam się z tym choćby wtedy, gdy próbowałam zainteresować galerię moimi obrazami, zorganizować wystawę. Dla mnie bywało to nieprzyjemne, a co dopiero dla człowieka, który w ogóle nie zetknął się z tym środowiskiem. Po takim doświadczeniu pewnie wielu nie decyduje się na kupno obrazu, woła raczej kupić biżuterię w sklepie jubilerskim, gdzie nie zostaną tak nieprzyjemnie potraktowani. Również język używany do opisywania sztuki jest bardzo trudny. To błąd, o wszystkim można mówić w prosty sposób. Wymaga to większego skupienia, wyjścia poza schematy. Łatwiej rzucić parę utartych określeń, nazwisk, poprzestać na wyszukanych porównaniach. Jeśli ktoś się na tym nie zna, ucieka przed tą fasadą. Wcale się nie dziwię: tak jak ja nic nie rozumiem z języka biznesu, tak ludzie, którzy nie są fachowcami w dziedzinie sztuki, nie mają powodu rozumieć jej hermetyczny język. Przed nami wszystkimi – artystami, krytykami, dziennikarzami, osobami sprzedającymi sztukę – ogromna praca.

—rozmawiała ab



Stanisław Młodożeniec, June boogie, 2007, 117cm x 147cm

ISTNIEJE PIĘKNIEJSZY ŚWIAT.
POZNAJ SZTUKĘ INWESTYCJI.

DOM AUKCYJNY
ABBAY HOUSE S.A.
Al. Jana Pawła II 29
00-867 Warszawa
Budynek ATRIUM PLAZA
tel. +48 22 653 67 40
fax +48 22 653 67 31
biuro@abbeyhouse.pl
www.abbeyhouse.pl

**ABBAY HOUSE**
Fine Art & Craft auctioning