

# Moje pieniądze

**MOJA KOLEKCJA** | Rozmowa z Pawłem Kowalewskim, artystą malarzem, przedsiębiorcą, kolekcjonerem

## Sztuka w blasku pieniędzy

**W:** Krajowy rynek sztuki ma niespełna 30 lat. Nie mamy tradycji kupowania sztuki. Jak można przyspieszyć budowanie rynku?

**PAWEŁ KOWALEWSKI:** Edukacja przyspieszy rozwój rynku. Wystarczy uświadczać ludziom, że żyjąc na co dzień pośród sztuki, są bardziej kreatywni, zyskują bogatszą wyobraźnię, która w pracy da im większe pieniądze. Wystarczy pokazywać liczne dowody na to, że życie pośród sztuki przynosi zyski nie tylko duchowe, ale i finansowe. Sztuka bodaj jako jedyne dobro luksusowe ma stopę zwrotu.

**W Polsce sztukę i rynek reklamują dziś przede wszystkim lub wyłącznie rekordy aukcyjne.**

Rekordy rozpalają wyobraźnię telewizorów, czytelników internetu i gazet. Jeśli słyszymy informację, że obraz Davida Hockneya sprzedano za 90 milionów dolarów, to jest dobra okazja do zainteresowania się sztuką, pogłębienia wiedzy na jej temat. Kiedy na krajowym rynku padają rekordy, często słyszę spontaniczne komentarze: dlaczego nie kupiłem tego obrazu, kiedy on kosztował grosze...

**Sztuka innych narodów kosztuje miliony dolarów. Natomiast obraz wybitnego polskiego malarza Romana Opalki na polskiej aukcji osiągnął najwyższą cenę 2,3 mln zł. Dla świata był to sygnał, że jego obrazy mają tyle kosztować, bo we własnym kraju jest tak ceniony. Co zrobić, żeby bogaci Polacy zrozumieli, że wielka sztuka musi kosztować?**

Edukacja wymaga też odpowiedniej oprawy. Obserwuję jak banki w ramach promocji swoich usług wysyłają majątne osoby na Biennale do Wenecji lub na Targi Art Basel do Bazylei. Dopiero tam ludzie widzą prawdziwą skalę świata sztuki, zaczynają rozumieć dlaczego wybitne obrazy mogą i powinny kosztować miliony! To jest skuteczny marketing sztuki. Zamiast wysłać kluczowego klienta np. do kurortu na narty, bank wysyła go na światową wystawę.

**29 listopada na aukcji Desy Unicum obraz Wojciecha Fangora po raz pierwszy ma tak wysoką estymację rządu 2,8 mln zł.**

Zaczynamy być normalnym rynkiem sztuki. Konieczne jest urealnienie cen, żeby nasz rynek został włączony do światowego obiegu sztuki.

**Wśród krajowych antykwariuszy panuje przekonanie, że kondycja naszego rynku zależy przede wszystkim od zamożności społeczeństwa.**

Deweloper Marek Roefer w 2010 roku otworzył w Konstancji prywatne muzeum sztuki Villa La Fleur. Co roku bogaci goście tłumnie przychodzą do muzeum na uroczyste wernisaże kolejnych wystaw. Oglądają, podziwiają, ale dlaczego nikt nie ma ambicji, żeby otworzyć własne muzeum? Na tych wystawach niektórzy goście są bogatsi od gospodarza. To muzeum to nasz własny pozytywny wzór. Warto go naśladować. Bogaci Polacy powinni zrozumieć, że wejście w świat sztuki to przywilej.

**Polacy często powtarzają z lękiem: „a bo ja na sztuce się nie znam...”.**

Kolekcjonerstwa można się nauczyć. Nie kupujemy w ciemno. Jak zaczniemy oglądać dobrą sztukę, to w pewnym momencie sami będziemy odróżniać ją od złej. Nie nauczymy się czytać bez czytania! Poznawanie sztuki, kolekcjonowanie jej to jest przygoda. Przyjemna przygoda. Ona się rozwija, nigdy się nie kończy, bo kolekcja, jej legenda zostaje. Rosyjski kupiec Paweł Tretiakow jako handlarz futer jeździł do Paryża i przywoził stamtąd arcydzieła Matisse'a i Picassa. Miał odwagę kupować nieznanych wówczas malarzy, którzy dopiero po latach uznani zostali za geniuszy sztuki. Sztuka potrzebuje emocji i bicia serca. Tretiakow był otwarty na sztukę, dzięki temu Rosjanie mają wybitne kolekcje, odwiedzane przez turystów z całego świata.

**Jako kolekcjoner co by pan dziś kupował dla radości patrzenia i jako inwestycję?**

Na przykład obrazy członków Grupy. Moi przyjaciele z Grupy: Jarek Modzelewski, Rysiek Grzyb, Rysiek Woźniak, Włodek Pawlak, Marek Sobczyk, reprezentują wysoki poziom artystyczny. Ich rysunki i obrazy mają ceny 20-100 tys. zł. Porównywalna sztuka polskich klasyków z lat 60. ma ceny rzędu 300 tys. zł.

**Kto mi da gwarancję, że dzieła tych artystów podrożeją?**

Sztuka ta jest zweryfikowana przez czas i muzea, przez uznanych krytyków sztuki. Jest już trwałą częścią kultury naszego kraju.



♦ Paweł Kowalewski, malarz, twórca instalacji, członek legendarnej Grupy, profesor ASP. Właściciel Communications Unlimited, wiceprezes Międzynarodowego Stowarzyszenia Reklamy (IAA Global)

Kolejne pokolenia włączą tę sztukę do polskiego duchowego dziedzictwa. To zawsze zwiększa prawdopodobieństwo powodzenia inwestycji.

**A najmłodsza sztuka, najbardziej dostępna, bo od dziesięciu lat sprzedawana na aukcjach z cenami wywoławczymi 500 zł?**

Nie cenę tych aukcji. Niska cena 500 zł deprecjonuje sztukę. Zrobiła się z tego hurtownia... Jeśli ktoś lubi wyższe ryzyko, może bardzo tanio kupować najmłodszych artystów. Na pewno ich dobre obrazy nie przejdą bez echa. Zostaną dostrzeżone przez kuratorów i muzea. To będzie weryfikacja.

**Nie trzeba wielkich pieniędzy, żeby kupować sztukę. Dobrą grafikę kupimy za kilkadziesiąt złotych.**

Niedoszacowany jest zwłaszcza rysunek. Rysunek moim zdaniem więcej opowiada o artyście niż obraz, jest bardziej żywiłowy, nie jest wyczelony, skończony jak obraz.

**Kolekcjonerstwo sztuki to wszędzie na świecie styl życia ludzi wpływowych i bogatych. To rodza**

**uniwersalnej komunikacji między ludźmi.**

To jest sekretny kod. Kiedy u prezesa jednego z banków zobaczyłem w gabinecie na ścianie obraz mojego przyjaciela Ryśka Grzyba, od razu poczułem, że z tym prezesem nawiążę dobrą współpracę.

**Na świecie polityka rządów sprzyja prywatnemu kolekcjonerstwu. Najsympliczniej muzea powstały bowiem z kolekcjonerskich darów. Kolekcjonerzy mają np. przywileje podatkowe.**

Wyobraźmy sobie, że wspomniany na początku obraz Hockneya kupił człowiek zakochany w Polsce i podarował obraz polskiemu muzeum. Jak znam życie, to darczyńca musiałby najpierw dodatkowo zapłacić 8 proc. akcyzy. Jeśli chcemy być w światowym obiegu kultury, to musimy też kupować światowe dzieła sztuki. Ostatnio w Nowym Jorku kupiłem sobie grafikę Jaspera Johnsa „Two Flags” z 1980 roku. Musiałem zapłacić akcyzę za to, że wzbogacam nasz majątek

narodowy, bo ja tego nie kupiłem na handel. To odbitka nr 45 z nakładu 50. Warto zwracać uwagę, żeby nakład nie był w tysiącach.

**Nie potrafimy wykorzystać wielkiego potencjału krajowych muzeów. Nie są one wystarczająco znane na świecie.**

Stołeczny hotel Raffles Europejski zainwestował dużo w sztukę. W salonie dla palaczy cygar jest zjawiskowo, bo wiszą tam najlepsze polskie plakaty. To jest też forma edukacji. Przyprawiałem tam znajomych cudzoziemców. Byli zachwyceni. Na gorąco pytali, gdzie jeszcze mogą obejrzeć polskie plakaty, gdzie mogą je kupić? Specjalnie zawiozłem znajomych do Wilanowa do Muzeum Plakatu. Nic o nim nie słyszeli, a powinni, ponieważ interesują się sztuką. Nie doceniamy dziś, jak wielki potencjał ma to muzeum z uwagi na cenę zbioru i fakt, że plakaty te stworzyli nasi artyści. W ramach turystyki muzealnej to miejsce mogłoby być masowo odwiedzane przez gości ze świata. ©

—rozmawiał Janusz Miliszkiewicz