



BIZNES REAGUJE SZYBKO

Z Bogdanem Zdrojewskim,
Ministrem Kultury i Dziedzictwa Narodowego,
o związkach sztuki z biznesem
rozmawia Paweł Drabarczyk.

Zdjęcia Piotr Pękala

ART & BUSINESS: Za punkt honoru postawił pan sobie odbudowę dobrych relacji kultury z biznesem. Czy to się udaje?

BOGDAN ZDROJEWSKI: Mam trudne zadanie, bo z jednej strony jestem politykiem, więc politykom muszę tłumaczyć, że kultura to trochę inny obszar niż ten, z którym mają do czynienia na co dzień. Z drugiej strony – kulturze tłumaczę, że musi się liczyć z polityką. W biznesie jest podobnie. Ministrowi Finansów powtarzam, że kultura to nie jest grupa darmozjadów, ale obszar wartości autotelicznych, nie tak łatwo przeliczalnych na

Nie wynikało to ze złej woli czy niechęci do sztuki, a raczej ze złych doświadczeń i obawy przed upolitycznieniem określonych decyzji finansowych. Podmioty prywatne strzegą swojego prawa do takiej partycypacji, która jest niezależna od instytucji publicznych.

Jeżeli chodzi o moje podejście – oferuję pomoc przy decyzjach skutkujących wpływem prywatnych pieniędzy na rynek kultury: biznes często radzi się, czy dane przedsięwzięcie jest ryzykowne czy nie, czy może przynieść splendor. Pomoc prywat-

BZ: Prywatny biznes traktuję jak partnera. Liczne gesty pokazują, że biznesmeni rozumieją, jak ważne jest wspieranie kultury. Dlatego przy różnych okazjach oddają honor darczyńcom. Bez względu na to, czy chodzi o prezesa PZU Andrzeja Klesyka, prezesa Telekomunikacji Polskiej Macieja Wituckiego, czy Jana Kulczyka, który przeznaczył jednorazowo ponad 20 milionów złotych na dokończenie budowy Muzeum Historii Żydów Polskich – za każdym razem staram się o tym mówić wprost, podkreślając znaczenie tej współpracy.

spekulacyjnych, pojedynczych transakcjach, tylko o wyraźnej tendencji, która pokazuje, że jest to zjawisko w miarę dobrze ustabilizowane. Co szczególnie ważne, w ostatnich pięciu latach na rynku europejskim nastąpił wzrost znaczenia polskiej sztuki współczesnej we wszystkich wymiarach. Nasi kuratorzy zyskują w Europie bardzo dobrą pozycję. Wzrasta zainteresowanie naszymi artystami – nie tylko młodymi, ale też polską sztuką powojenną. Alina Szapocznikow ma retrospektywę w nowojorskim MoMA – to ogromna nobilitacja i spektakularny

sukces. Na marginesie: ta artystka miała fenomenalną wystawę także w Brukseli w czasie polskiej prezydencji, która cieszyła się wielką popularnością.

A&B: Wiemy, że państwo wspiera budowę publicznych kolekcji sztuki współczesnej. Jak jednak zachęcić dużych przedsiębiorców prywatnych do tworzenia zbiorów firmowych?

BZ: Trzeba pokazywać dobre przykłady, a tych mamy sporo. Są kolekcje: Wojtki Fibaka czy Grażyny Kulczyk, zbiory fundacji

prywatnych, a wśród nich ten najcenniejszy – Fundacji XX Czartoryskich z obrazami Leonarda da Vinci i Rembrandta. Znany też porażki, ponoszone przez osoby, które nie posilkowały się współpracą z ministerstwem, nie korzystały z rad rzeczoznawców, nabywały obiekty o małej wartości za duże kwoty. Takie porażki zwłaszcza na rynku polskim, niezbyt bogatym i szerokim, szczególnie smuć. Należy więc podkreślać, w jaki sposób zapewnić bezpieczeństwo zakupom dzieł. To wiąże się przede wszystkim z korzystaniem z wiedzy rzecz-

Rynek obrotu dziełami sztuki współczesnej w Polsce cały czas ma tendencję wzrostową. Jeżeli rok 2011 zamknął się blisko trzydziestoprocentowym wzrostem obrotu i ceny globalnej, to widać wyraźnie, że sztuka nie tylko broni się przed kryzysem, ale w ogóle kryzys sztuki nie dotyka. I nie mówimy tu o wzrostach spekulacyjnych, pojedynczych transakcjach, tylko o wyraźnej tendencji, która pokazuje, że jest to zjawisko w miarę dobrze ustabilizowane.

środki finansowe, choć także stanowiących przedmiot dobrych inwestycji.

W łączeniu tych dwóch światów odnotowuję pewne sukcesy. Dawniej spotkania biznesu i kultury w klubie Lewiatana często kończyły się niemal awanturami. Pamiętam, jak te dwa środowiska właściwie rzucały się na siebie. Świat kultury w dużym uproszczeniu mówił: „Powinniście dawać pieniądze, skoro jesteście patriotami, bez pytania nawet, na co one idą, bo my wiemy lepiej, jak je wydać”. Na to przedstawiciele biznesu odpowiadali: „Wara wam od naszych pieniędzy, zarabiamy je uczciwie, rzetelnie, płacimy gigantyczne podatki i będziemy wydawać na to, na co chcemy”. Wydawało się, że te światy się na trwałe rozejdą. Ale udało się doprowadzić do sytuacji, w której zwróciły się ku sobie i pojawił się większy wzajemny szacunek.

A&B: Czy szacunek przekłada się na wymierne sukcesy?

BZ: W ciągu pięciu lat trzykrotnie wzrosły środki finansowe, będące w mojej dyspozycji, a pochodzące od podmiotów prywatnych. To dobry rezultat, choć wciąż niesatysfakcjonujący. Nie było łatwo przekonać prywatne podmioty do inwestycji w przedsięwzięcia artystyczne. Można powiedzieć, że w latach 2004–2007 biznes bardzo mocno ograniczył swoją aktywność w przedsięwzięciach związanych z kulturą. Było dramatycznie.

nym podmiotów jest nieoceniona w przypadku odzyskiwania dzieł sztuki, pozostających poza granicami Polski. I nie chodzi tu tylko o środki finansowe, przekazywane przez firmy na odkupienie tych dzieł, ale o sprawność, szybkość działania. Zdarza się, że na zagranicznej aukcji pojawia się obiekt, na którym nam zależy, który chcemy kupić, jednak jako ministerstwo ograniczani jesteśmy czasochłonną drogą postępowania cywilno-prawnego. Tak było w przypadku zakupu listów powstańców warszawskich. Dzięki współpracy z resortem kultury Niemiec udało mi się, powstrzymać licytację, ale tylko na jakiś czas. Trzeba było szybko podjąć decyzję o wykupieniu listów, cenę wywoławczej i kwocie, jaką gotowi jesteśmy za nie zapłacić. Sprawa zakończyła się sukcesem, ponieważ rozpoczęliśmy współpracę z podmiotem prywatnym.

Biznesmen decyduje o sfinansowaniu takiego zakupu w godzinę. Jeśli jest presja czasu, mogą zadzwonić do firm, chcących partycypować w takich wydarzeniach i poprosić o pomoc. To jest bardzo ważne. Dowodzi, że wśród podmiotów funkcjonujących w Polsce istnieje coś takiego jak chęć pomocy, życzliwość dla państwa.

A&B: Biznes jako remedium na brak środków i niezbyt sprawne procedury? Jaki model jest panu bliższy: biznes współpracujący z państwem, czy je zastępujący?

Ale nie chodzi tylko o korzyści materialne. Podam taki przykład – Ministerstwo Kultury chciało zakupić pamiątki po Fryderyku Chopinie, które wypłynęły na pewnej aukcji w USA. Nie mogło tu być mowy o postępowaniu rewindykacyjnym, ponieważ były to przedmioty legalnie wprowadzone do obrotu przez osoby prywatne – rodziny, spadkobierców. W grę wchodził tylko zakup na zwykłych zasadach aukcyjnych, a to dla ministerstwa znowu skomplikowane procedury, konieczność pozyskania środków i działanie pod presją czasu. Pomógł nam amerykański biznesmen. Umówiliśmy się, że zakupi te pamiątki za określoną kwotę i przywiezie do Polski, gdzie będziemy mogli je odkupić. On jednak nie chciał finansowej rekompensaty i po prostu przekazał je w darze Muzeum Fryderyka Chopina.

A&B: A czy dobre relacje z biznesem udaje się wykorzystywać także do tworzenia kolekcji sztuki współczesnej?

BZ: Dla prywatnego biznesu taka perspektywa jest na pewno bardzo kusząca. Przede wszystkim dlatego że rynek obrotu dziełami sztuki współczesnej w Polsce cały czas ma tendencję wzrostową. Jeżeli rok 2011 zamknął się blisko trzydziestoprocentowym wzrostem obrotu i ceny globalnej, to widać wyraźnie, że sztuka nie tylko broni się przed kryzysem, ale w ogóle kryzys sztuki nie dotyka. I nie mówimy tu o wzrostach



znawców – nie można oszczędzać na prawdziwych wycenach. Na rynku sztuki także pojawiają się zjawiska nieuzasadnionego podnoszenia cen, zawyżania kosztów, złych zabiegów konserwatorskich. Na szczęście to tylko margines.

A&B: Ekspert biegły w atrybucji dzieł, konserwacji czy rozpoznawaniu falsyfikatów pomoże przedsiębiorcy nie stracić, ten jednak chce zyskać.

też ważny element wizerunku, budujący prestiż. Duże firmy już to wiedzą, problem w tym, żeby przekonać również te mniejsze, dysponujące mniejszymi środkami. One często nie mogą sobie pozwolić na skorzystanie z usług profesjonalistów i muszą ryzykować.

Posłużę się przykładem, który dla mnie był bulwersujący, a jednocześnie jest znamienny dla naszej sytuacji. Byłem w pewnym sklepie meblowym i zobaczyłem, że jest

dza do podwyższenia wartości. Oczywiście w tej materii popełnia czasem błędy, ale robi ich coraz mniej.

A&B: Niewątpliwie rynek potrzebuje fiskalnej stymulacji. Postuluje się zmniejszenie podatku VAT na dobra kultury.

BZ: Rynek sztuki w Europie jest „ovatowany”. Coraz mniejsza jest akceptacja Ministerstwa Finansów do dalszego komplikowania systemu podatku od towarów i usług,



BZ: Najważniejsze na świecie instytucje bankowe, dokonując zakupu dzieł sztuki, działają ze sporym znanstwem; jednocześnie jest to dla nich bardzo często działanie stricte biznesowe. Posiadają świetnie wyszkolonych doradców, którzy wiedzą, gdzie dzieła wysokiej wartości można kupić za przyzwoitą cenę, wiedzą, że rynek cały czas się rozwija i na sztuce się nie traci, tylko zyskuje. Dla nich kolekcje to gwarant finansowy, jak rezerwy w złocie w banku federalnym Stanów Zjednoczonych. Ale

tam dużo reprodukcji grafik Picassa w promocji. Oznajmiał ją napis: „Pablo Picasso – malarz tygodnia”. Wtedy naprawdę nogi się pode mną ugięły. Gdy nie ma możliwości kupienia rzeczy oryginalnej o renomie, to naprawdę lepiej kupić prace od studenta. Kto wie, może po kilku latach okaże się on drugim Sasnałem? Taka postawa warta jest propagowania.

Biznes ma ogromne znaczenie w wartościowaniu, bo nabywając określone dzieła sztuki, wytwarza na nie popyt, doprowa-

z jego licznymi wyjątkami, zwolnieniami, wyłączeniami. Jestem za upraszczaniem systemu podatkowego i ograniczaniem nadopiekuńczości państwa nad prywatnymi środkami finansowymi. Inną kwestią jest wpisywanie zakupu dzieł sztuki w koszty uzyskania przychodu firmy. Uważam, że jako elementy inwestycji w przestrzeń publiczną, choć często należąca do osób prywatnych, mają one uzasadnienie do wliczenia w koszty i powinniśmy iść właśnie w tym kierunku. ☺