

Józef Maria Ruszar
Akademia Ignatianum w Krakowie
Mikołaja Kopernika 26, Kraków
jozef.ruszar@gmail.com

Pean na cześć rynku i wolnej konkurencji

„Obrazy nie wiszą z nieba na jakichś niewidzialnych nitkach w nieokreślonej przestrzeni. Zawsze mają swoją historię, swoje materialne uwarunkowania. Zawsze interesował mnie los artysty: co jadł van Goyen, ile na swoich obrazach zarabiał”.
Z. Herbert, *Humanistyka to przygoda. Rozmawia Monika Muskała*, WYW¹).

Jaka jest cena sztuki? Kiedy takie pytanie stawia poeta, pisarz czy artysta, czytelnik spodziewa się opisu zmagania z formą i światem, świadectwa nieprawdopodobnie wyczerpującego trudu, wręcz męki twórczej, analizy skuteczności uniesień i natchnienia. Może także trudności w obcowaniu ze światem, zbyt miękkim i bolesnym dla wrażliwej duszy. Zainteresowanie merkantylną stroną sztuki, a na dodatek rynkiem dzieł w XVII wieku, to już domena badaczy kultury materialnej oraz pasjonatów socjologii kultury. Dla ekonomistów jest to raczej zadanie marginalne, zwłaszcza gdy dotyczy dawnych dziejów i nie ma żadnego znaczenia. Już opis mechanizmów współczesnej praktyki handlowej mógłby mieć większą wartość praktyczną.

¹ Tradycyjne sigła Herbertowskie: BO – *Barbarzyńca w ogrodzie*, Warszawa 2004; LNM – *Labirynt nad morzem*, Warszawa 2000, MNW – *Martwa natura z wężem*, Wrocław 1993, WYW – *Herbert nieznanym. Rozmowy*, Warszawa 2009.

Tymczasem w najbardziej „eseistycznym” tomie szkiców Herberta (mam na myśli fakt, że jest to książka zawierająca najmniej reportażowych cech i jest najbardziej „nasycona literacko”), znajdujemy dwa teksty – *Cena sztuki* i *Tulipanów gorzki zapach* – które zawartością i metodą zbliżają się do piśmiennictwa poniekąd ekonomicznego. Mógłby je napisać właściwie każdy historyk gospodarki, choć zapewne brakło by im wtedy uroku literackiego. Dlatego też – paradoksalnie – „paraekonomiczna” analiza tych esejów napotyka na większe trudności niż przy wyłuskiwaniu wzmianek w innych utworach poety. Tam bowiem ekonomiczne prawa funkcjonowały zaledwie jako element opisywanego świata sztuki czy historii, a więc poniekąd trochę egzotycznie, na zasadzie wyjątku albo rozrywki dla laików, mimo podkreślanego przeze mnie fundamentalnego znaczenia dla ogólnej wizji porządku cywilizacji. W tym esejju natomiast rynek i wolność konkurencji człowieka funkcjonują jako główny, a właściwie jedyny temat. Herbert mówi o tym także w rozmowach, jak w cytowanym wywiadzie Moniki Muskały, którego fragment posłużył za motto tego rozdziału.

Rynek jako mecenas

Tytuł esaju *Cena sztuki* jest bowiem dosłowny i zapowiada dokładnie to, co zawiera: analizę rynku sztuki, porównanie cen produkcji, skupu i sprzedaży obrazów, jak również lepszą czy gorszą strategię marketingową twórców – także, oczywiście, ekonomiczne skutki ich handlowych i artystycznych decyzji. Opis gospodarczego aspektu życia sztuki zawiera przedstawienie poziomu i standard życia malarzy na tle innych rzemieślników ich doby, możliwości utrzymania się z wykonywanego zawodu lub braku takiej perspektywy, co skutkuje wykonywaniem profesji pokątnych albo egzystencją opartą na pozaartystycznym fachu. Każdy z tych elementów został ukazany na szeroko zakrojonym tle – jest nim burzliwy rozwój nowej formacji społecznej, jakim był siedemnastowieczny kapitalizm holenderskiej republiki, tak różnej od otaczających ich późnofeudalnych monarchii europejskich.

Jak wyczytamy w esaju Herberta, to właśnie powstanie i rozwój nowej formacji ekonomicznej zasadniczo wpłynęły na inny mechanizm funkcjonowania rynku sztuki, a nawet na samo malarstwo. Co się zmieniło? Struktura polityczno-gospodarcza, czyli zwycięstwo mieszczaństwa. Zjawisko masowej produkcji i dostępności obrazów wyróżnia siedemnastowieczną Holandię od pozostałych krajów europejskich, w których działały inne mechanizmy społeczno-ekonomiczne. Jak się okazuje, fakt ten miał zasadniczy

wpływ na samą sztukę, to znaczy na jej tematykę, uzależnioną od nowego adresata i jego gustów formalnych:

Bujny rozwój siedemnastowiecznego malarstwa holenderskiego nie łączy się z nazwiskiem żadnego możnego protektora, żadnej wybitnej osoby czy instytucji, która by roztaczała nad twórcami płaszc swojej dobroczynnej opieki. [...] W Holandii było inaczej. Książęta Orańscy jakby nie dostrzegali rodzimej sztuki – Rembrandta, Vermeera, van Goyena i tylu innych. Przedkładali nad nią reprezentacyjne, barokowe malarstwo Flamandów czy Włochów. Kiedy Amalia van Solms, wdowa po księciu Fryderyku Henryku, postanowiła upiększyć swą podmiejską willę, jej wybór padł właśnie na Flamanda, ucznia Rubensa, Jacoba Jordaensa, twórcę dzieł zmysłowych, dużych i tłustych. Odpadły zatem intratne zamówienia dworu. Nieliczna i pozbawiona wpływów politycznych szlachta wyzbyta była ambicji popierania sztuki swego kraju, czy choćby kształtowania mody i gustów. Wreszcie Kościół, we wszystkich innych krajach tradycyjnie możny protektor twórców, zamknął przed nimi podwoje świątyń, które świeciły dostojną, surową kalwińską nagością (*Cena sztuki*, MNW 23–24).

Różnica społecznego funkcjonowania sztuki w stosunku do innych krajów powoduje, że obraz staje się przede wszystkim towarem, a ściślej mówiąc wartością wymienną, przez co bardziej upodobnia się do pieniądza, co zresztą stało się powodem pewnego nieporozumienia czy przesadnej interpretacji, którą ekonomicznie wykształcony poeta natychmiast stara się sprostować. Zjawisko było nowe, jeszcze do końca nierozpoznane, nic więc dziwnego, że

Peter Mundy, który zwiedzał Amsterdam w roku 1640, nie mógł się naziwić namiętności, jaką Holendrzy żywią dla malarstwa. Dzieła tej sztuki znajdowały się nie tylko w domach bogatych mieszczan, ale również w przeróżnych sklepach, lokalach, ba, nawet w rzemieślniczych warsztatach, a także na ulicach i placach. Inny podróżnik, John Evelyn, widział na dorocznym jarmarku w Rotterdamie ogromną ilość obrazów. A przecież w innych krajach były to przedmioty zbytku, na jakie mogli sobie pozwolić tylko ludzie zamożni. Sam fakt wystawiania ich pośród straganów, gdczących kur, porykującego bydła, rupieci, starzyzny, warzyw, ryb, produktów rolnych i przedmiotów domowego użytku, musiał wydać się przeciętnemu przybyszowi czymś bardzo osobliwym i mało zrozumiałym (*Cena sztuki*, MNW 23).

Herbert przywołuje opinie i cytaty z dzieł siedemnastowiecznych dyplomatów, podróżników i kupców – głównie Anglików – zadziwionych stosunkiem Holendrów do malarstwa. Podobnie jest z dostępem do prac historyków gospodarki, zajmujących się siedemnastowieczną Holandią:

Evelyn, szukając wyjaśnienia tego fenomenu, daje się ponieść fantazji, kiedy mówi, że nawet zwykli chłopcy wydają na obrazy dwa, albo nawet trzy tysiące funtów (ogromna suma, równowartość morgi ogrodu albo prawie trzech mórg łąki), a robią to z czystego wyrachowania, ponieważ po pewnym czasie sprzedają swoje „kolekcje” ze znacznym zyskiem. Podróżnik angielski myli się. Obrazy były wprawdzie przedmiotem spekulacji, ale nie stanowiły najlepszej lokaty kapitału. Znacznie korzystniej było pożyczać na procent lub kupować na przykład akcje (*Cena sztuki*, MNW 23).

Kiedy mowa o wyjątkowości małego kraju nad Morzem Północnym, trzeba podkreślić, że jest to republika mieszczańska i tu właśnie w Europie przejawia się nowa mentalno-kulturowa nowość: ideologia mieszczańska. Wydaje się, że ten aspekt ma dodatkowy urok dla poety i budzi jego żywe zainteresowanie. Sztuka właśnie dlatego zaczyna podlegać nieznanym wcześniej prawom, że stosują się do niej inne, nowe mechanizmy: rynkowe. Jest to więc jakby opis rodzenia się nowej sytuacji mentalnej, handlowej, ideologicznej nawet – ale także artystycznej. Przy okazji ukazana jest także feudalna handlowo-artystyczna pozostałość w tych sferach społecznych, które należą do wcześniejszej epoki.

Jan Steen, który był właścicielem oberży, namalował dla swego dostawcy obraz, za co dostał beczkę wina. Pewien malarz kwiatów, zadłużony u piekacza na sumę 35 guldenów, dał mu swój obraz, który wkrótce potem piekacz sprzedał z trzykrotnym zyskiem. Obrazami można było spłacić dom, kupić konia, można je było dać jako wiano córce, jeśli mistrz nie posiadał innego majątku. Znane są skomplikowane transakcje związane i długoterminowe (*Cena sztuki*, MNW 30–31).

Ta fraza ukazuje dość prostą funkcję języka ekonomicznego w esejach Herberta. W gruncie rzeczy jest to sposób zaciekawienia czytelnika przez zastosowanie języka fachowego (na przykład „transakcje związane i długoterminowe”), który całej narracji dodaje nieco egzotyki, a przynajmniej niecodzienności ujęcia (języka stosowanego delikatnie, aby nie przekroczyć granicy zrozumienia, nieporozumienia, ewentualnej nudy). Herbert, oczywiście, stosuje przede wszystkim obrazowe przykłady, co najłatwiej przychodzi w przedstawieniach wymiany towarowo-towarowej, ale przecież nie stroni od uroku fachowej terminologii. Tak przecież czyni wielu pisarzy odwołujących się do mniej powszechnie znanego świata, choćby Conrad dozujący marynistyczną terminologię czy Borowski stosujący obozowe słownictwo.

W przypadku opowiadania o dużych lub małych pieniądzech sytuacja jest o tyle łatwiejsza, że w odbiorze czytelnicznym istnieje dość powszechne

zainteresowanie cudzymi dobrami i dochodami. Nie trzeba czytać uczonych badań psychologicznych, by wiedzieć, że cudze pieniądze bardzo interesują homo-konsumenta. Stąd też ważny element opisu w postaci zarobków, cen dóbr, towarów oraz usług, wpływających na utrzymanie, a także porównywanie poziomu życia w różnych epokach, o czym mowa była przy wszystkich opisach cywilizacyjnych wysiłków – tematu podejmowanego we wszystkich tomach esejów Herberta.

Trudno określić, jakie były koszty utrzymania „przeciętnej” – straszny termin statystyków – holenderskiej rodziny rzemieślniczej w omawianym okresie. Nie znamy cen detalicznych wielu artykułów pierwszej potrzeby, a tylko ceny hurtowe. Wiemy natomiast, że koszty utrzymania od końca XVI do połowy XVII wieku wzrosły niemal trzykrotnie. Pieniądz tracił na wartości, zarobki wzrastały, ale niewspółmiernie do inflacji. I, jak zwykle, majątki, kapitały bogaczy pęczniały, ale margines ubóstwa, a nawet biedy, był spory (*Cena sztuki*, MNW 24–25).

Poziom życia artystów został opisany na tle ogólnego bogactwa swej warstwy społecznej, a ściślej braku zamożności niższych klas, do jakich na ogół zaliczali się malarze, będący po prostu rzemieślnikami:

Pracownicy fizyczni, rzemieślnicy zatrudnieni w manufakturach wynagradzani byli podłe, zwłaszcza dolę tkaczy na początku wieku nazwać można godną liłości. W samej Lejdzie gnieździło się po różnych norach 20 000 tych nieszczęśników, którzy za dwunastogodzinny dzień pracy dostawali nędzne grosze. Liczne bunt i tumulty poprawiły na tyle ich sytuację, że w połowie wieku zarabiali 7 guldenów tygodniowo. Wynagrodzenie rybaka na kutrze łowiącym śledzie wynosiło 5–6 guldenów, robotnicy kwalifikowani, tacy jak cieśle okrętowi, murarze, zwłaszcza w dużych miastach, zarabiali 10 guldenów tygodniowo (*Cena sztuki*, MNW 26).

Na tak ogólnie naszkicowanym tle zapoznajemy się z dochodami malarzy i ich sposobami zarobkowania, bo przecież ich przychody często pochodziły z innych źródeł, mniej lub bardziej powiązanych ze sztuką:

Niektóre z owych dodatkowych zajęć miały coś wspólnego z ich profesją, wymagały biegłości pędzla, znajomości tworzywa, chociaż wykraczały poza ramy obrazów. A więc malowali wszystko – plafony, obrazki na kominkach i supraportach, ozdabiali okręty, powozy, wirginały, zegary, kafle, ceramikę, a także wykonywali na zamówienie wywieszki sklepowe. [...] Inni – a wśród nich najwybitniejsi malarze – prowadzili „podwójne życie” zawodowe. Byli kucharzami, właścicielami gospód, zajazdów, cegielni, drobnymi urzęd-

nikami, handlowali dziełami sztuki, nieruchomościami, pończochami, tuli-panami – czym popadło (*Cena sztuki*, MNW 35).

Tu konieczna jest wzmianka o zasadniczo różnej sytuacji pierwszego czytelnika eseju Herberta w stosunku do czasów późniejszych. *Cena sztuki* publikowana była pierwotnie w roku 1993, a więc na początku „polskiej transformacji”, czyli w czasach gorączkowej budowy kapitalizmu. Herbert wskazuje na egzotyczną dla socjalistycznego twórcy sytuację rynkową i jest to poniekąd „esej instruktażowy” – mówi o tym, jak się znaleźć w nowej, kapitalistycznej, sytuacji, która zaskoczyła wielu malarzy i innych twórców. Aby przeżyć, artysta niekoniecznie może utrzymać się ze swej pracy artystycznej, a często musi szukać dochodu w tzw. „chałturach” (co zdarzało się także w socjalizmie), pracy rzemieślniczej z wykorzystaniem umiejętności plastycznych, albo wręcz z dochodów pozaartystycznych.

Podobieństwo sytuacji siedemnastowiecznych malarzy holenderskich z pozycją socjalistycznych artystów nie istnieje, więc była to raczej kwestia zaprezentowania innego świata, rządzącego się innymi regułami, co zasadniczo zmieniało czytelniczy odbiór, obecnie już trochę niejasny. Herbert przekonywał, że nie należy „dotować kultury”! – opinia obrazoburcza nie tylko z początkiem lat 90. Charakterystyczna jest pod tym względem wypowiedź w „Tygodniku Solidarność” z 1991 roku (zauważmy, że jest to pismo związków zawodowych):

ZH: Co do Holendrów, tworzyli oni bez mecenasa. Kalwiński Kościół nie zamawiał obrazów, fresków. Książę orański wołał Flamandów. Obrazki rodzajowe w stylu Goyena (chłopi piją na umór, siusiają, zwracają) nie pasowały do pałacu (skromnego zresztą). Powstała nie „dzięki”, ale właśnie „wbrew” wszystkiemu wspinała sztuka na miarę człowieka.

– Czy kulturę należy dotować?

ZH: Nie, chyba tylko zasłużonych artystów starsuszków.

– Doprawdy?

ZH: Doprawdy. Opiekę należy roztaczać nad szkolnictwem artystycznym, ochroną zabytków, inicjatywami takimi jak narodowe wydania klasyków, a także wyselekcjonowanymi teatrami na najwyższym poziomie, operą; bibliotekami od gminnych do Narodowej. Ale to wszystko w gestii Ministerstwa Edukacji Narodowej. Ministerstwo Kultury jest zbędne (Rozmawia A.T. Kijowski, WYW 192–193).

Dzisiaj wielu malarzy utrzymuje się z usług plastycznych, głównie reklamowych, jak tworzenie broszur i folderów, projektowanie wystaw, malowanie szyldów i reklam, budowanie stoisk na targach i innych podobnych zajęć „ogólnoplastycznych”. Istnieje też spora grupa twórców – niespoty-

kana na taką skalę wcześniej – zajmujących się projektowaniem przemysłowym, poligrafia i wizualnym zabezpieczeniem funkcjonowania mediów elektronicznych. Są to okoliczności akceptowane zarówno przez środowiska twórcze, jak społeczeństwo jako całość, ponieważ tylko nielicznym absolwentom akademii sztuk pięknych udaje się „żyć ze sztuki”.

Opis w *Cenie sztuki* nie odnosił się jednak w trakcie swego powstania do takiej sytuacji materialno-mentalno-artystyczno-społecznej. Tak więc znów eseista zastosował pewną „pedagogiczną” technikę: ukazał „normalną”, a więc „zdrową” sytuację artystów „rynkowych” i właściwie nie musiał kontrować obrazu pozycją artysty uzależnionego od państwa, ponieważ i tak była do niedawna jedyną realnie dostępną formą doświadczenia. Wynikało z tego faktu także, że należy przedstawić różne sposoby nieznanego, a więc poniekąd egzotycznego zachowania się, co oznacza także przedstawienie strategii marketingowych. Niektóre zostały opisane w innym eseju:

[van Goyen] Ten wielki malarz gospodarował swoim talentem fatalnie. Był artystą cenionym i płodnym, ale fakt, że sprzedawał sam własne obrazy za żebraczą cenę 5 do 25 guldenów, przekreślał szansę na poważną karierę. Nikt z szanujących się, chyba że w sytuacji przymusowej, nie sprzedawał swoich płócien za cenę tylko nieco wyższą od kosztu materiału. (...) Kiedy miał blisko czterdzieści pięć lat, osiedlił się w Hadze, co nie oznaczało bynajmniej stabilizacji materialnej. Imał się więc wszystkiego. Na pomysłach mu nie zbywało. Handlował obrazami kolegów, organizował aukcje, spekulował domami i gruntami ziemskimi, a także nieszczęsnymi tulipanami. Wynikiem tych komercyjnych łamańców było dwukrotne bankructwo i śmierć w długach. Złośliwi współcześni twierdzili, że jedyną jego pomyślną transakcją była transakcja matrymonialna: wydał swoją córkę za obrotnego i za możnego oberżystę – malarza Jana Steena (*Delta*, MNW 18).

Sądząc z innych wzmianek na temat hurtowni malarskich i – jak byśmy dziś powiedzieli – galerii sztuki, zakładanie domów handlowych było jednym ze sposobów na połączenie talentów artystycznych ze sprzedażą. Połączenie nie zawsze szczęśliwe, a już na pewno bardzo ryzykowne, nie tylko z powodu opisanego malarsko-handlowego „szwindla” z „nielegalną produkcją podróbkami włoskimi”, która należy w równym stopniu do historii malarstwa, jak malwersacji, i jest koronnym dowodem na siłę, a nawet prymat popytu w warunkach nie tylko wczesnego kapitalizmu:

Po powrocie do Amsterdamu Gerrit kupił dwa domy, urządził w nich sale wystawowe, pracownie i ściągnął spragnionych stałego zarobku artystów. Tak powstała wielka manufaktura malarstwa włoskiego w Holandii. Cała sprawa otoczona była należyłą dyskrecją. (...) Na koniec Gerrit zmuszony

jest do kapitulacji. W roku 1674 wystawia swoje „włoskie” obrazy na licytacji. Dwa lata później sprzedaje resztę swych zbiorów, a są wśród nich rzeczy świetne: płótna Rembrandta, Lastmana, van Aelsta, Metsu, Herculesa Seghersa. I wszystkie niewątpliwie autentyczne (*Cena sztuki*, MNW 35).

W ostatnim zdaniu obserwujemy jeszcze jeden chwyt psychologiczny, bo nie stylistyczny, autora: budowanie poczucia więzi, wspólnoty z czytelnikiem, który ma tendencję do utożsamienia się nie tyle z narratorem, co sytuacją, „wejść w nią” i – z perspektywy obecnej wiedzy mieć przekonania o swojej wyższości nad bohaterami opowieści. Wszak czytelnik by nie postąpił tak głupio i zarobił łatwo pieniądze, kupując za małe pieniądze dzieła uznane później za wyśmienite. W innym miejscu – bo w Prowansji – Herbert opisuje melancholię właściciela lokalu, który rozpamiętuje brak zdolności handlowych i kalkulacji swojej matki, która odmówiła wzięcia obrazu van Gogha za jedzenie: „Żądał tylko 50 franków – kończy restaurator z bezbrzeżną melancholią” (*Arles*, BO 39).

Rynkowe mechanizmy

Mechanizmy rynkowe decydowały o cenie. Zauważmy, że nie jest to cecha całego rynku sztuki w ówczesnej Europie, gdzie silne były jeszcze inne czynniki i sposoby oceny wartości dzieła, jak na przykład jego rozmiary albo liczba przedstawionych elementów. Inny też był system włoski, gdzie o dobrej koniunkturze na dzieła sztuki decydowali światli, a zamożni mecenasi.

Co ciekawe, to Herbert – zgodnie z wiedzą ekonomiczną, a ściślej mówiąc z przyznaniem się do faktu, że decyzje gospodarcze ludzi posiadają pewne sekrety ekonomistom nieznanne – wskazuje na labilność wartości rynkowej dzieła, niepewność wartości, wynikającą z niezupełnej matematyczności ekonomii (do czego niektórzy ekonomiści nie chcą się przyznać, a inni znów to podkreślają). Wprawdzie jedna z podstawowych i zdroworozsądkowych definicji ceny powiada, że jest to wartość, jaką nabywca jest gotów poświęcić dla nabycia przedmiotu pożądanego, ale w gruncie rzeczy jest to definicja przyznająca niemal zupełną irracjonalność i arbitralność ludzkim zachowaniom. Że tak może być tylko w wyjątkowych sytuacjach (bo przecież w zwykłych warunkach doprowadziłoby do katastrofy), ukazuje opis bańki popytowej, gdzie ekstremalność sytuacji pozwala łatwo prześledzić i ukazać zjawisko ekonomiczne w kategoriach uzależnienia psychologicznego.

Co więc powodowało, że obraz po prostu kupowano? Jednym z najważniejszych argumentów była cena oraz temat. Kwestia doboru artysty wymagała już większego zastanowienia, ponieważ wiązała się z ewentualnie większym wydatkiem:

Urodzaj talentów, setki pracowni w każdym niemal mieście Republiki sprawiły, że podaż obrazów była ogromna i przewyższała znacznie popyt. Malarze tworzyli pod przemożną presją rosnącej liczby konkurentów. [...] W niedawno opublikowanej książce J.M. Montias², po zbadaniu pięćdziesięciu dwóch inwentarzy z lat 1617–1672 zachowanych w archiwach Delftu, obliczył, że przeciętna cena obrazu wynosiła 16,6 guldena (cena niesygnowanego 7,2 guldena). To pracowite wyliczenie godne jest uwagi, zawiera bowiem cenną informację ogólną. Spróbujmy sprzeniewierzyć się statystycznej „prawdzie” na rzecz tego, co jednostkowe, krwiste, nieporównywalne – to znaczy, konkretnym cenom płaconym za konkretne obrazy. I tu odkrywamy zdumiewającą rozpiętość i różnorodność. Co stanowiło o wartości rynkowej obrazu? Nazwisko artysty, renoma jego warsztatu, ale w większym jeszcze stopniu – temat. Nie ma naprawdę powodów do oburzenia. Świat przedstawiony, opowieść o ludziach zawsze zaspokajają wrodzoną naszej naturze potrzebę poznania, a podziw dla udanej imitacji jest czymś bardzo naturalnym, na przekór prorokom jałowej czystości. [...] Pewien Holender, zamawiający u swego ulubionego malarza sceny targowe, żądał, żeby było w nich coraz więcej polci mięsa, coraz więcej ryb i warzyw. O! nienasycone, niezaspokojone głody rzeczywistości! (*Cena sztuki*, MNW 26 i 27).

Jednym z najbardziej obrazoburczych aspektów eseju jest teza, że banalne prawa i procesy gospodarcze posiadają skutek artystyczny! Więcej. Że ów skutek może być błogosławiony i niekoniecznie trzeba traktować gust odbiorcy jako naruszenie wolności twórczej czy zamach na jego kreatywną indywidualność (a zauważmy, że nie mówimy o subtelnych mecenasach toskańskich, lecz nieuczonych kupcach mieszczańskich). A już na pewno kierowanie się gustem odbiorcy niekoniecznie musi mieć związek z obniżeniem jakości artystycznej dzieł:

Otóż silna konkurencja wymaga specjalizacji, takie jest prawo rynku. Każdy kupiec kolonialny wie, że dla dobra firmy musi posiadać na składzie specjalny gatunek herbaty czy wyjątkowo aromatyczny tytoń ściągający nabywców. Podobnie było w sztuce. Walka o przeżycie zmuszała niejako

²J.M. Montias (1928–2005), marksistowski ekonomista amerykański francuskiego pochodzenia (po studiach w Polsce i Columbia University) i historyk sztuki (*Vermeer and His Milieu. A Web of Social History*, Princeton 1989). Herbert ma zapewne na myśli jego pracę *Painters in Delft, 1613–1680*, opublikowaną w kwartalniku „Simiolus” (1978–1979), bo nie późniejszą jego zasadniczą rozprawę *Artists and Artisans in Delft. A Socio-Economic Study of the Seventeenth Century*, wydaną w 1982 roku, a więc już po napisaniu eseju *Cena sztuki*.

malarza, aby pozostał wierny wybranemu rodzajowi. Dzięki temu zapadał w pamięć i oko potencjalnego nabywcy, bo, na przykład, było powszechnie wiadome, że Willem van de Velde to Firma Marynistyczna, a Pięter de Hoogh to Firma Mieszczańskich Wnętrz. Jeśli portrecista, pewnego pięknego dnia, doszedł do wniosku, że obrzydły mu tłuste, nalane twarze rajców, i odtąd postanowił malować – o ile wdzięczniejsze – kwiaty, brał na barki potężne ryzyko. Tracił bowiem dotychczasowych klientów i wchodził w obce rewiry tych, którzy od lat specjalizowali się w bukietach tulipanów, narcyzów i róż (*Cena sztuki*, MNW 28).

Metoda w miarę „naukowa” w eseju bazuje na metodologii historyków gospodarki oraz badaczy kultury materialnej, na których ustaleniach opiera się Herbert. Najłatwiej zinterpretować dokumenty finansowe, testamenty, spadki, sprawozdania z licytacji, ponieważ ich rzeczowość budzi zaufanie, a obszerne zestawienia pozwalają na dogłębne obserwacje porównawcze. Herbert powołuje się m.in. na inwentarz zmarłego w roku 1657 w Amsterdamie znanego handlarza dziełami sztuki, Johanna Renialme, który pozostawił ponad 400 obrazów, w tym Holbeina, Tycjana, Claude Lorraina – wybitnych mistrzów holenderskich. Radość badaczy wypływa z faktu, że podano realne ceny rynkowe płócien, według wyceny ówczesnych zawodowych taksatorów (*Cena sztuki*, MNW 30). Ale bywają to także dokumenty smutne, wskazujące na krach lub załamanie się malarskiej firmy, jak transakcja sprzedaży 13 obrazów za 27 guldenów (a więc poniżej kosztów produkcji!) przez będącego w opałach finansowych Isacka van Ostade w 1641 roku.

Bez względu jednak na przytaczane przez eseistę szczegóły – czasem zabawne, czasem tragiczne, a zawsze realne – coś, co może na pierwszy rzut oka nie jest tak rzucające się w oczy, stanowi jednak twardy fundament całego eseju: jest to stanowcza pochwała kapitalistycznego rynku. Została ona wymierzona – bo ma przecież polemiczny charakter – zarówno przeciwko systemowi rozlicznych mecenatów (w domyśle: państwowego, ponieważ taki był kontekst historyczny dzieła), jak i marzeń pięknoduchów o beztroskiej egzystencji twórców. Spór z postawą artystowską nie jest przedmiotem niniejszych rozważań i w samym eseju ma mniejsze znaczenie. Najważniejszy jest pean na cześć rynku.

Tak. To rynek jest jednym z dwóch głównych bohaterów tego eseju. Nie znaczy to, że przesłodzonym i sympatycznym, ale przecież nie omawiamy gatunku sielanki. W *Cenie sztuki* rynek nabiera wymiarów metafizyczno-egzystencjalnych, jest objawieniem tajemnej siły – jak świat, kosmos, natura, po prostu życie – i trzeba się zmierzyć z nim dzielnie, jest bowiem szansą i zagrożeniem, polem klęski lub chwały, mę-

ską przygodą i bezwzględną koniecznością – po prostu *loosem*. Posiada on wartość nadzwyczajną, którą jest *wolność* artysty i człowieka – drugiego bohatera eseju.

Te dwie wartości zostały splecione w narracji ku chwale dzielności i powagi egzystencji. Dlatego przesadzilibyśmy jednak, uznając, że ekonomia przysłoniła cały horyzont eseju. Od historyka gospodarki Herberta dzieli nie tylko talent i intencja twórcza, ale pragnienie ukazania sensu ludzkiej aktywności, trudnej walki z egzystencjalną mizериą, twarde i wytrwale branie się za bary z samym życiem, a więc jego biologiczną stroną i jeszcze bardziej z jego sensem:

Można im tylko zazdrościć. Jakiegokolwiek były nędze i blaski, zawody i lękliki ich kariery, rola ich w społeczeństwie, ich miejsce na ziemi były niekwestionowane, zawód uznany powszechnie i tak oczywisty jak zawód rzeźnika, krawca czy piekarza. Nikomu nie przychodziło do głowy pytanie, po co istnieje sztuka – ponieważ świat bez obrazów byłby po prostu niepojęty.

To my jesteśmy ubodzy, bardzo ubodzy. Znakomita część sztuki współczesnej opowiada się po stronie chaosu, gestykuje w pustce albo mówi o historii własnej, jałowej duszy.

Dawni mistrzowie, wszyscy bez wyjątku, mogli powtórzyć za Racine'em – „pracujemy po to, aby podobać się publiczności”, to znaczy, wierzyli w sens swojej pracy, możliwość międzyludzkiego porozumienia. Afirmowali widzialną rzeczywistość z natchnioną skrupulatnością i dziecięcą powagą, jakby od tego miały zależeć – porządek świata i obroty gwiazd, trwałość niebieskiego sklepienia. Niech pochwalona będzie ta naiwność (*Cena sztuki*, MNW 37).

Dla Poety sztuka jest jednym z uprzywilejowanych sposobów manifestacji ważności świata i człowieka lub – jeśli kto woli – nadawania im znaczenia aktem swej woli. Stąd końcowe w eseju *credo*, które już nie pochodzi z nauk wpojonych w Wyższej Szkole Handlowej, lecz z wyrazistej potrzeby niezgody na małość, miąłkość, użalającą się lękliwość. Kto dał sobie radę z bezosobową siłą rynku i nie zdradził siebie jako artysty, a na dodatek ukazał siłę swego talentu i – przede wszystkim – charakteru, ten jest tryumfotorem. Ale to już jest ocena etyczno-artystyczna, a nie ekonomiczna.

Kulisy rajy

Obraz kapitalistycznego rynku sztuki w twórczości Herberta byłby jednak niepełny bez pewnego aneksu do powyższego przedstawienia i to nie tylko z tego powodu, że mechanizmy sprzed 300 lat należą do wczesnego okresu kapitalizmu, a więc mechanizmu o wiele mniej skomplikowanego

niż dzisiejszy. Rynek nie istnieje bez spekulacji, czyli bez pewnego typu działań, które zwykły człowiek niekoniecznie jest skory do zaakceptowania lecz – przeciwnie – uważa je za rodzaj wynaturzenia. W następnym rozdziale będzie mowa o „bańce popytowej”, opisywanej w kategoriach – by tak rzec – psychiatrycznych. Ale nawet zwyczajny dzień rozwiniętej gospodarki wolnorynkowej obfituje w mechanizmy, których uboczne, negatywne skutki, nie mogą ująć uwadze baczego obserwatora.

W 1961 roku Herbert w tygodniku kulturalnym „Współczesność” publikuje obszerny artykuł na temat rynku sztuki w Paryżu, zatytułowany *Kulisy rajy* (WG 290-96). Już sam tytuł sugeruje, że – niczym w biblijnym Edenie – można znaleźć także ciemniejsze strony, bo gdzieś się czai zło. Poszczególne rozdziały noszą następujące tytuły: *Co można kupić za jednego Cézanne’a*, *Galerie paryskie (topografia i buchalteria)*, *Malarze*, *Jak zrobić karierę*, *Giełda*, *Jacques Villon czyli przypowieść z morałem*. Można by domniemywać, że jedynie ostatni rozdział nie jest związany z ekonomią, ale to złudzenie, bo przecież chodzi o przykład późnej kariery i symbol finansowego sukcesu. Z kontekstu też wynika, że jak mowa o malarzach, to nie o walorach artystycznych ich obrazów, lecz o finansowych profitach sławy. I rzeczywiście, czytelnik się nie zawiedzie, jeśli liczy na opis mechanizmów rządzących rynkiem współczesnej sztuki, a przede wszystkim w stolicy owego „raju artystów” – przedmiotu marzenia każdego malarza połowy XX wieku³.

Artykuł do złudzenia przypomina późniejszy esej *Cena sztuki* (MNZW), tyle, że dotyczy współczesności, a nie sytuacji w XVII wieku. Można powiedzieć, że jest to wprawka, albo może raczej przymiarka do tematu i tylko strategia jest bardziej dziennikarska, to znaczy autor nie stroni od epatowania niezwykłością i sensacją. Najpierw Herbert olśniewa czytelników – Polaków żyjących w siermiężnej epoce wczesnego Gomułki! – abstrakcyjną ceną jakiegoś obrazu Cézanne’a, sprzedanego w Sotheby. Autor nawet nie podaje dokładnej wartości sprzedaży, a tylko powiada, że chodzi o „bajońską sumę kilkuset tysięcy funtów szterlingów”. W zamian za to raczy czytelników informacją, że nawet jak na niebotyczne ceny, ta była wyjątkowo wysoka, skoro zauważyły to nawet gazety codzienne, a nie tylko specjaliści. Jest to pretekst, by przywołać anegdotę, która miała za zadanie znokautować wyobraźnię finansową czytającego:

³ Uwaga historyczna. Paryż do dziś dnia jest wielkim targowiskiem sztuki, ale opowieść Herberta o tym, że „co tygodnia przylatują do Paryża przedstawiciele amerykańskich finansistów z listą nazwisk poszukiwanych malarzy” należy już do przeszłości. Od wielu dziesięcioleci nowojorski rynek przyciemnia dawną stolicę sztuki i dzisiejsza opowieść o „raju” musiałaby być zlokalizowana za oceanem, nie mówiąc już o globalizacji także w tej dziedzinie handlu, o czym będzie dalej.

Pewien dziennikarz z „Daily Express” zabawiał czytelników listą dóbr tego świata, która stanowi ekwiwalent jednego obrazu Cézanne’a (w tym wypadku było to doskonałe płótno *Gilet rouge*). Otóż za owo płótno, za które zapłacono 264 miliony franków można kupić: konia wyścigowego, dwie rezydencje wiejskie, Rolls Royce’a, 2 bilety na podróż dookoła świata, sportowy samolot i komplet biżuterii z kolia. Pozostaje jeszcze suma 60 milionów franków, która złożona w banku, dałaby procent umożliwiający kupienie obrazu współczesnego malarza – jak konkluduje brytyjski dziennikarz – po przystępnej cenie (*Kulisy rajy*, WG 290).

Nagromadzenie dóbr luksusowych, a właściwie ultraluksusowych, ma na celu przedstawienie wyjątkowej wartości obrazu, ale nie tylko. Herbert natychmiast kontruje ewentualne wyobrażenia na temat domniemanej rozrzutności współczesnego Krezusa, który nie wie co z pieniędzmi zrobić, więc informuje, że nabywcy nie tyle chodziło o posiadanie pięknego dzieła sztuki, lecz o lokatę kapitału! I tu zaczyna się szczegółowa opowieść o potężnej gałęzi handlu i kariery malarstwa jako formy akumulacji kapitału. Aby podkreślić ekonomiczną stronę zjawiska i uznać ją za najważniejszą, Herbert najpierw przywołuje współczesne teorie społeczne, które powiadają, że „być może żyjemy w epoce oka i przedmiotu, a nie idei”, aby natychmiast zdeprecjonować taką humanistyczną perspektywę pogardliwym stwierdzeniem: „Zostawmy jednak te dywagacje filozofom społecznym i przejdźmy do konkretów” (*Kulisy rajy*, WG 291). Zdanie to jest płynnym przejściem do następnego rozdziału, zatytułowanego *Galerie paryskie (topografia i buchalteria)*. Tej ostatniej jest zresztą więcej, bo topografia jest prosta (galerie prawo- i lewobrzeżne, a więc droższe i tańsze), natomiast ceny i sposoby handlu posiadają milion odmian, co wydaje się naturalne, gdy weźmie się pod uwagę proces specjalizacji. Katalog zwraca też uwagę na osobowość i typ marszandów, a kończy się melancholijną konstatacją, że dawno minął czas „handlarzy-entuzjastów w rodzaju Zborowskiego, wiernego druha Modiglianiego”, a wybitny marchand Vollard, dzięki któremu przeżyło wielu sławnych malarzy początku XX wieku, raczej nie utrzymałby się na obecnym „targowisku sztuki”.

Tu znowu warto podkreślić jasność wykładu i klarowność stylu, bo zakończenie tego rozdziału podprowadza do dwóch kolejnych, poświęconych „dostawcom towaru” – jak malarzy nazywa Herbert – oraz marketingowym strategiom wchodzenia na rynek. Mowa w nich o cenach za „punkt” (to znaczy powierzchnię obrazu – na ogół jest to prostokąt 22x12 lub 22x16 cm), zwyczajowy sposób dzielenia zysków ze sprzedaży (tradycyjnie po jednej trzeciej dla artysty, właściciela galerii i na koszty promocji), a także organizowanie skandali, które zastępują wydatki na *publicity*. Na koniec, po

opisie wchodzenia na rynek młodego malarza, autor przechodzi do kwestii technicznych, związanych z zagospodarowaniem sukcesu finansowego, a więc przede wszystkim interesuje go presja na zwiększenie produkcji i umiejętne poruszanie się na giełdzie sztuki, gdzie manipuluje się cenami, kupuje hurtowo i odsprzedaje z zyskiem. W tym rozdziale zwraca się jednak uwagę na negatywny skutek czysto handlowego mechanizmu zastosowanego do sztuki, który powoduje obniżenie poziomu dzieł, produkowanych seryjnie pod dyktando popytu. Drugim zarzutem pod adresem współczesnej komercjalizacji sztuki jest presja na jej unifikację oraz samopowielanie się artystów (znów działa pobyt – tym razem na zidentyfikowany już styl artysty, a nie tylko wartość jego nazwiska). Innymi słowy mowa o procesach znanych z innych gałęzi produkcji, to znaczy przechodzenie od twórczości rzemieślniczej do „fabrycznej”.

Trudno jednak było oczekiwać od artystów, że zignorują twarde ekonomiczne realia, skoro w samym Paryżu lat sześćdziesiątych mieszkało 75 tysięcy malarzy, a „prosty rachunek mnożenia – liczba galerii przez zmieniające się co dwa tygodnie wystawy – pozwala wnioskować, że tylko sześć tysięcy z tego tłumu może pokazywać swoje dzieła publiczności, a co za tym idzie – sprzedawać. Reszta?” – (*Kulisy rajy*, WG 292/3). Herbert nie kończy tego akapitu, tylko opowiada o innych sposobach zarobkowania artystów – początkujących i tych, którym przez wiele lat się nie powiodło.

Całość rozważań kończy się pointą, a właściwie dwiema. Pierwsza nauka zawiera więcej nadziei i przywołując późny sukces Villona (w 75 roku życia!), podkreśla wagę talentu „ożenionego” z charakterem. Wbrew pozorom, to nie jest uwaga czysto psychologiczna lub odwołująca się do moralności, skoro jedno z ostatnich zdań artykułu brzmi: „Dziś Villon należy do kilkunastu paryskich plastyków sprzedających swoje płótna powyżej miliona franków” (*Kulisy rajy*, WG 296)⁴. Drugie memento dotyczy *hossy* na dzieła sztuki i powiada, że jest ona wynikiem sytuacji gospodarczej Zachodu, a jednocześnie zwraca uwagę na fakt, że dostatni okres malarzy z Montparnasse’u przerwał kryzys lat 20. XX wieku, co brzmi jak przestroga. Jedno jest pewne: Herbert przy okazji zwraca uwagę na współczesną teorię ekonomiczną, która podkreśla istnienie i znaczenie cykli koniunkturalnych, choć na młodym rynku, jakim jest rynek sztuki, trudno określić, czy działa tu zasada krótkich, średnich czy długich cykli koniunkturalnych, o czym będzie jeszcze mowa.

⁴ Jacques Villon (właśc. Gaston Duchamp, 1875–1963, brat sławniejszych: Raymonada i Marcela Duchampa), dla odróżnienia się od rodzeństwa przyjął pseudonim Villon. Był reprezentantem kubizmu i innych kierunków abstrakcyjnych. Większą popularność zdobył dopiero po II wojnie światowej (m.in. wykonał projekty witraży dla katedry w Metz w 1956; w 1947 odznaczony Legią Honorową).

Eseje Herberta a współczesne trendy handlowe

Jak można rozumieć artykuł Herberta w kontekście dzisiejszej wiedzy na temat trendów w tej dziedzinie handlu? Czy możliwy jest czysto ekonomiczny komentarz do przedstawionego przez autora opisu stanu rzeczy oraz – z konieczności szczupłych – uwag na temat przewidywanej przyszłości? Że dla sztuki jako takiej urynkowanie twórczości artystycznej ma lub może mieć opłakane skutki – to jasne. Ale już odpowiedź na pytanie, czy handlowe mechanizmy mogą zniszczyć talent – odpowiedź jest niejednoznaczna. Przykład „artysty z charakterem”, który mimo wszystko odniósł sukces rynkowy, wskazuje, że Herbert nie jest skłonny potępiać w czambuł rynkowych mechanizmów. Zresztą esej *Cena sztuki* (MNZW) jest wystarczającym dowodem, że wcale nie uważa, by tak zwany „światły mecenas” miał jakąś wyższość nad wolnym rynkiem.

W porównaniu z rynkiem finansowym rynek sztuki charakteryzuje się o wiele mniejszą aktywnością, nie mówiąc już o rozmiarach – piszą autorzy artykułu na temat przemian, a ściślej mówiąc merkantylizacji, charakteryzującej współczesny obrót dziełami sztuki⁵. Dość porównać roczny obrót handlu obrazami, wyceniany na 48 miliardów dolarów w roku 2007 z globalną wartością dziennych operacji finansowych, szacowaną na 3.2 biliony w tym samym czasie. Niemniej, przez ostatnie 50 lat urósł do rozmiarów, które spowodowały zainteresowanie ekonomistów, przy czym nie tylko obroty są powodem zaciekawienia finansistów, lecz przede wszystkim przekształcenie wartości dzieł sztuki w jedną z klas aktywów, bo dzieła sztuki od lat 60. XX wieku używane są jako część portfolio funduszy emerytalnych, zabezpieczenie wielomilionowych pożyczek bankowych, a przez ostatnie pół wieku czynione są starania, by tworzyć specjalne fundusze inwestycyjne w oparciu o ten rynek. Przy czym od razu trzeba zastrzec, że proces ten dokonuje się nie bez oporu zarówno samych graczy na rynku finansowym, jak przedstawicieli świata sztuki.

To, że dzieła sztuki mogą być środkiem przechowywania wartości, było znane od setek lat i już Rothschildowie skupowali w XIX wieku obrazy dla zróżnicowania swego portfolio, gdzie sąsiadowały z biżuterią, majątkami ziemskimi czy zwykłą gotówką. Początek wieku XX był także świadkiem pierwszych prób stworzenia funduszy inwestycyjnych w oparciu o dzieła sztuki. Wielkim sukcesem zakończyła się akcja zakupu dzieł Picassa, Matisse’a, Gauguina, van Gogha, Dufy’ego i innych malarzy (wtedy jeszcze początkujących lub niedocenianych) przez paryskiego krytyka sztuki i ko-

⁵O. Velthuis, E. Coslor, *The Financialization of Art* [w:] *The Oxford Handbook of The Sociology of Finance*, red. K. K. Cetina, A. Preda, Oxford 2012, s. 471–484.

lekcjonera André Levela i kilkuset innych finansistów (Peau de L'Ours), a następnie sprzedanych z zyskiem na wielkiej aukcji 100 obrazów tuż przed wybuchem Wielkiej Wojny w marcu 1914 roku. Zysk był czterokrotny!

Ale ufinansowanie – jak podporządkowanie rynek finansowym handlu dziełami sztuki nazywają ekonomiści⁶ – dokonało się dopiero pod koniec lat 60. XX wieku, a więc kilka lat później od sytuacji opisanej przez Herberta. Proces ten zaczął się, gdy ekonomiści zauważyli bajeczne ceny dzieł sztuki, o co postarały się media, a obawa przed inflacją spowodowała zainteresowanie inwestycjami innymi niż tradycyjne. W ślad za tym fundusze inwestycyjne i emerytalne zaczęły skupować obrazy sławnych malarzy. Naukowe opracowanie tego tematu pojawiło się dopiero w latach 80., ale – jak zauważyliśmy w artykule Herberta – inteligentni obserwatorzy od razu zorientowali się, że zaczyna się nowy etap w handlu⁷.

Nie obyło się bez protestów zarówno środowisk artystycznych, jak finansistów przyzwyczajonych do innych norm i praktyk handlowych, a przede wszystkim rozumienia wartości. Finansiści chcieliby przekształcić dzieła sztuki w jedną z klas aktywów, co pociąga za sobą standaryzację i współmierność umożliwiającą porównywanie, a także wymierność, czyli potraktowanie dzieła jako możliwość inwestycji i niczego poza tym. Znałe jest prowokacyjne powiedzenie jednej z założycielki Art Trading Fund, Justin Williams: „widzę dzieło sztuki jako P&L wiszące na ścianie” (czyli kwartalny albo roczny wykaz profitu)⁸. Ze zrozumiałych względów artyści, krytycy sztuki, kolekcjonerzy, a nawet dealerzy nie mogli zgodzić się z takim traktowaniem dzieł, w których widzieli przede wszystkim jego unikalność i wartość estetyczną. Na ten konflikt nałożył się mentalny problem – świat sztuki bał się przekształcenia dzieł w obiekty spekulacji. Marszandzi twierdzili, że wolą sprzedawać dzieła kolekcjonerom, zwłaszcza takim, którzy prezentowali swoje kolekcje w muzeach (albo je nawet darowywali), a krążenie dzieł w obiegu handlowym w celach zarobkowych uważali za spekulację. Doszło do tego, że marszandzi sporządzali „czarne listy” kupujących, którzy szybko odsprzedawali z zyskiem zakupione dzieła, ponieważ bali się destabilizacji rynku! Tymczasem dla rynku jednym z najważniej-

⁶ Angielskie słowo „financialization” tłumaczone bywa na język polski albo jako proste spolszczenie: „ufinansowanie”, a czasami „finansjalizacja”, albo opisowo, i wtedy (w zależności od kontekstu) znaczy: „podkreślenie finansowego aspektu” zjawiska ekonomicznego, „przypisanie do rynku finansowego”, „podporządkowanie rynek finansowym” lub „uwarunkowanie finansowe”. Z punktu widzenia ducha języka polskiego najbardziej trafne jest słowo „ufinansowanie”, albo użycie formy omownej.

⁷ Olav Velthuis i Erica Coslor przywołują różne badania, ale najwcześniejsze z lat 80. XX w.

⁸ Rachunek zysków i strat (P&L Statement – Profit and Loss Statement) – obligatoryjny element sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa. Wypowiedź cyt. za: O. Velthuis, E. Coslor, *The Financialization of Art* [w:] *The Oxford Handbook of The Sociology of Finance*, s. 473.

szych cech jest płynność dokonywania zakupów rozumiana jako swoboda dokonywania wszelkich transakcji kupna i sprzedaży. Zwłaszcza na rynku finansowym płynność aktywów jest w wysokiej cenie – im większa jest ta zamienialność i im mniejsze straty czasowe i finansowe jej towarzyszą, tym płynność danego typu aktywów jest większa.

Zauważmy pewien mentalny regres w stosunku do sytuacji opisywanej w *Cenie sztuki*, gdzie siedemnastowieczni artyści i handlujący nimi kupcy nie mieli żadnych obiekcji w traktowaniu obrazów jako towarów, a nawet traktowania ich jako swego rodzaju miernika wartości innych dóbr. Stąd przytaczane opinie obcokrajowców, którzy nie rozumiejąc nowej, kapitalistycznej sytuacji i mentalności, byli skłonni przypuszczać, że Holendrzy traktują obrazy jak pieniądze. Tym bardziej więc pisarz uważał za stosowne dokonać subtelnego rozróżnienia między „wartością wymienną” a „pieniędzem”, co nie dla wszystkich obserwatorów było od razu jasne z powodu pewnych wspólnych cech:

Obrazy siedemnastowiecznej Holandii były przedmiotem spekulacji, wzmózonej wymiany, przechodziły często z rąk do rąk, handlowano nimi na różne sposoby, co skłaniało niektórych badaczy do twierdzenia, że stały się one w tym kraju czymś zbliżonym do pieniądza, zastępczym środkiem płatniczym, ale szukając bliższej analogii, przypominały raczej akcje – o kursie zmiennym, kapryśnym, trudnym do przewidzenia. [...] Zaciągano tedy pożyczki pod zastaw obrazów, płacono nimi długi (także karciane), wyrównywano rachunki u szewca, rzeźnika, piekarza, krawca. W takich przypadkach dowolność cen była duża, przewaga wierzyciela-drapieżcy oczywista (Cena sztuki, MNW 30–31).

Ufinansowanie sztuki w XX i XXI wieku spotkało się z opozycją finansistów, aczkolwiek z zupełnie innych powodów. Głównych argumentów przeciwko uznaniu artefaktów za pełnowartościową klasę aktywów było trzy, z których problemy z płynnością aktywów już została wymieniona. Pozostałe dwie strukturalne sprzeczności dotyczyły heterogeniczności sztuki oraz braku przejrzystości rynku, ale i z tym sobie poradzono dzięki „procesowi standaryzacji, scentyzacji i profesjonalizacji [...] a pasja i intuicja powoli zostały wyparte przez kalkulację” – jak melancholijnie ujęli to Olav Velthuis i Erica Coslor⁹. W tonacji artykułu odzwierciedla się nie tylko załopotanie świata finansów, ale też pewna niechęć samych autorów. Tymczasem Herbert w swoim eseju o malarstwie holenderskim, tak jak i sami portretowani przez niego artyści, nie mieli tego rodzaju obiekcji i w XVII

⁹ O. Velthuis, E. Coslor, *The Financialization of Art* [w:] *The Oxford Handbook of The Sociology of Finance*, s. 475.

wieku bliżsi byli Arystotelesowi i jego zdroworozsądkowego podejścia, niż kolekcjonerzy, marszandzi i finansisci XX wieku:

Członkowie Bractwa Świętego Łukasza – nazwa dumna, ale może oznaczać także ewangeliczne ubóstwo – traktowani byli jako rzemieślnicy i pochodzili bez wyjątku z ostatnich warstw społecznych, a więc synowie młynarzy, drobnych handlarzy i rękodzielników, właściciele zajazdów, krawców, farbiarzy. Taki, a nie inny, był ich społeczny status. A ich dzieła? Były na pewno przedmiotem estetycznej delektacji, ale także tworem podlegającym prawom rynku, nieubłaganym prawom popytu i podaży. „Wszystko, co jest przedmiotem wymiany, musi być ze sobą porównywalne. Do tego służy pieniądz, który stał się, poniekąd pośrednikiem” – mówi Arystoteles (*Cena sztuki*, MNW 24).

Herbert w swoim artykule we „Współczesności” silnie akcentuje związek wartości dzieł z sytuacją gospodarczą krajów Zachodu i mówi wprost, że procesy, jakie opisuje, zależne są od fazy ożywienia w cyklu gospodarczym. Powstaje więc pytanie, kto ma rację i jak się sprawa przedstawia w długim okresie wzrostu gospodarczego? Odpowiedź jest zaskakująca. Między rokiem 1875 a 2000 inwestowanie w sztukę przynosiło 5.6 procent rocznego dochodu, co oznacza, że jest on wyższy niż obligacje państwowe i obligacje skarbowe, a niemal równy obligacjom korporacyjnym, a tylko niewiele niższy od zysków z akcji¹⁰.

¹⁰ J. Mei, M. Moses, *Art as an Investment and the Underperformance of Masterpieces*, „American Economic Review”, 2002, 92/5, s. 1656–1688, cyt. za: O. Velthuis, E. Coslor, *The Financialization of Art*, [w:] *The Oxford Handbook of The Sociology of Finance*, s. 475

Józef M. Ruszar

“The Price of Art”. A paean to the market and free competition

In an essay “The Price of Art” Herbert examines the revenue and expenditure of Dutch artists of the seventeenth century, when paintings proliferated despite an almost complete absence of patrons. After a detailed examination of the financial condition of the painters – craftsmen Herbert concludes: “from the banal and not very striking point of view of the balance sheet... is better and more honest than the pathos and sentimental sighs favored by the authors of *vies romancees* written for tender hearts”.

Herbert – as the painters during the “Golden Age” of Dutch painting – is not a rebel against the art market. A contrary. He admires the free market and capitalism, also in the field of art. Despite the risks and sometimes financial disaster, Herbert envy artists seventeenth century: “their role in society and place on earth were not questioned... The question why art exists did not occur to anyone because a world without paintings was simply inconceivable”. Essayist also supports the current trends towards financialisation of art.

Key words: “Golden Age” of Dutch painting, free market, financialisation of art, The New Economic Criticism, Zbigniew Herbert, “The Price of Art”

Słowa kluczowe: złoty okres malarstwa holenderskiego, wolny rynek, ufinansowanie sztuki, The New Economic Criticism, Zbigniew Herbert, *Cena sztuki*