

ΔΙΑΒΑΣΤΕ
ΣΤΟ news.gr

Το χρονοδιάγραμμα του υποψηφίου Πανελλαδικών Εξετάσεων

Οικονομία

Ρεπορτάζ: Η κρίση έφερε...έκπτωση στο τζίρο των έργων τέχνης

21:48 | 08/04/2014



Της Νίκης Παπάζογλου

Αίσθηση ακόμα και στον φιλότεχνο κόσμο προκαλεί το ποσό των 400 ως 600 χιλιάδων ευρώ που εκτιμάται να αγγίξει το έργο του Κωνσταντίνου Παρθένη «Προσευχή στο Όρος των Ελαιών» στη δημοπρασία του οίκου Bohmans στις 9 Απριλίου στο Λονδίνο.

Και ενώ το διεθνές ενεργό συλλεκτικό κοινό αναμένει τη δημοπρασία του ακριβότερου έργου του greeksale, το εγχώριο εμπόριο έργων τέχνης πλήττεται από την οικονομική κρίση που ταλανίζει σε σύνολο τη χώρα τα τελευταία χρόνια. Το αισιόδοξο μήνυμα που προκύπτει είναι πως τα πράγματα θα μπορούσαν να είναι πολύ χειρότερα από ό,τι εν τέλει αποδεικνύονται. Ο Μανώλης Κανακάκης, ιδιοκτήτης της Γκαλερί 7, Ο Τριαντάφυλλος Πατρασκίδης, ζωγράφος, καθηγητής της Ανωτάτης Σχολής Καλών Τεχνών, τρεις εικαστικοί, ο Κώστας Σπυριούνης, Η Μαρία Χρυσοχοΐδου και ο Στέφανος Ρόκκος καθώς και ο Γιώργος Βογιατζόγλου, συλλέκτης και ιδιοκτήτης της Πινακοθήκης Γ.Βογιατζόγλου- Σπάρτη, μιλώντας στο news.gr συνθέτουν το σκηνικό της κρίσης στην ελληνική αγορά έργων τέχνης.

Οι δημοπρασίες του εσωτερικού που είχαν ανασταλεί επανέρχονται δειλά δειλά, ενώ το greek sale εκείνων του εξωτερικού, έχει μεν συρρικνωθεί, αλλά δεν παραλείπει ορισμένες φορές να εντυπωσιάζει, με ποσά διόλου ευκαταφρόνητα. Ευρέως αποδεκτό είναι πως το εμπόριο τέχνης περνάει κρίση και δεν θα μπορούσε άλλωστε να το αποφύγει μιας και τα έσοδα της αγοραστικής δύναμης της χώρας έχουν περιοριστεί αισθητά. «Υπάρχει κρίση στο εμπόριο τέχνης, εδώ υπάρχει κρίση στην κοινωνία μας!» λέει χαρακτηριστικά ο κ. Πατρασκίδης. Παρόλα αυτά, λόγω της ιδιαίτερης φύσης του συγκεκριμένου εμπορίου, η μείωση δεν είναι σύμφωνη ή ανάλογη με αυτή των υπολοίπων συναλλαγών. Το 20% του τζίρου της υπολογίζεται πως έχασε η τέχνη τα τελευταία χρόνια, κατ' εκτίμηση ανθρώπων του χώρου. Τον τελευταίο ενάμιση χρόνο όμως φαίνεται να ανακάμπτει τις δυνάμεις της. «Κάπως κινείται. Ποτέ δεν θα πούμε ότι κινείται όπως εκινείτο πριν την κρίση, αλλά πάντως υπάρχει βελτίωση» εξομολογείται ο κ. Κανακάκης, συμπληρώνοντας πως όταν ξεκίνησε η κρίση φοβήθηκε πως το εικαστικό κοινό θα έβγαζε από τις διαδρομές του τις γκαλερί και τους χώρους τέχνης αλλά με χαρά διαπίστωσε πως αυτό δεν συνέβη. «Επισκεψιμότητα υπάρχει, διάθεση του κόσμου να δει και να μάθει πράγματα υπάρχει και κάποια στιγμή κάνει την κίνηση και αγοράζει, τουλάχιστον αυτό παρατηρώ να συμβαίνει στην γκαλερί 7.»



Του Τριαντάφυλλου Πατρασκίδη

Μείωση όμως παρατηρείται εξίσου και στα ποσά που διακινούνται πλέον. «Δεν μιλάμε για ποσά υπερβολικά όπως κάποτε. Σήμερα ένα έργο που εκτίθεται στην γκαλερί ξεκινά από 300 - 500 ευρώ και φτάνει έως και τις 3, σε σπάνιες περιπτώσεις τις 5 χιλιάδες ευρώ» Αυτή η διακύμανση των τιμών φανερώνει την προσπάθεια των καλλιτεχνών καθώς και των γκαλερί που τους φιλοξενούν, να συμβαδίσουν με την ισχύουσα αγοραστική ικανότητα του κοινού. Οι προαναφερθείσες τιμές δεν αφορούν βέβαια σε όλους τους καλλιτέχνες του χώρου. Οι καλλιτέχνες μεγαλύτερης ηλικίας – 45 έως 60 ετών- και συνεπώς και μακροχρόνιας εκθεσιακής παρουσίας, που έχουν διαμορφώσει μέχρι τώρα ένα υψηλό κασέ, αντιμετωπίζουν εντονότερα τις συνέπειες της κρίσης. Όταν ενδεικτικά ένα τελάρο διαστάσεων 80 x 150 πουλιόταν 30 χιλιάδες ευρώ, τώρα αδυνατεί να πουληθεί. Το ίδιο παραδέχεται και ο Κώστας Σπυριούνης, ζωγράφος και καλλιτεχνικός επιμελητής του Πολεμικού Μουσείου, όταν αναφέρει πως πολύ γνωστοί ζωγράφοι δεν πουλάνε πια σε πλειστηριασμούς, εφόσον τροφοδότησαν την αγορά με πληθώρα έργων τους σε τιμές ασυνδύαστες με την πορεία τους. Οι κανόνες του εμπορίου στην τέχνη είναι άλλωστε ανορθόδοξοι, μας επιβεβαιώνει, δεν ισχύει ότι ισχύει με τον καφέ που επειδή είναι καλός θα τον αγοράσουν όλοι.

Εκείνοι που ενδέχεται να «ευνοούνται» είναι οι πρωτοεμφανιζόμενοι καλλιτέχνες, οι οποίοι ξεκινώντας την πορεία τους εν μέσω κρίσης δεν τολμούν να βάλουν υψηλές τιμές κι έτσι μπορούν και πουλάνε, συμπεραίνει ο κ. Κανακάκης. «Η εποχή ωθεί σε μερική μείωση των τιμών ειδικά έναν πρωτοεμφανιζόμενο καλλιτέχνη» συμφωνεί η Μαρία Χρυσοχοΐδου που κατά την παρουσίαση της πρώτης ατομικής της έκθεσης την προηγούμενη χρονιά η συγκέντρωση του κοινού ήταν αθρόα και η υποδοχή του έργου της ιδιαίτερως ένθερμη.



Μαρία Χρυσοχοΐδου - Χωρίς τίτλο - «Φωναχτές Σκέψεις»

Αν και η κρίση συνετέλεσε στην πτώση της αγοράς και στη μείωση της αγοραστικής τιμής, οι παράγοντες που ορίζουν την κοστολόγηση ενός έργου δεν έχουν διαφοροποιηθεί. Η τιμή ενός έργου καθορίζεται, όχι τόσο από τα υλικά του, όσο από το βιογραφικό του δημιουργού του. «Η συχνότητα με την οποία παρουσιάζει την δουλειά του, οι επιλογές που κάνει, η παραγωγικότητά του, οι συλλογές στις οποίες ανήκουν τα έργα του ή οι διακρίσεις που έχει

στον χώρο του, είναι στοιχεία που καθορίζουν τις τιμές» σημειώνει ο Στέφανος Ρόκκος, ζωγράφος με έντονη παρουσία στην εγχώρια αλλά και στην διεθνή καλλιτεχνική σκηνή. «Βέβαια πολλές φορές δεν είναι και τίποτα από όλα αυτά. Αν όμως οι τιμές δεν είναι αυθαίρετες και έχουν διαμορφωθεί με βάση την πορεία του καλλιτέχνη και προηγούμενες εκθέσεις δεν υπάρχει λόγος μείωσης» συμπληρώνει και τάσσεται κατά των υπερβολικών τιμών και τις υπεραξίας ορισμένων έργων καλλιτεχνών όταν δεν διαμορφώνονται με βάση τα παραπάνω.

Στον αντίποδα των ευνοούμενων νέων καλλιτεχνών, σύμφωνα με τον κ. Πατρασκίδη, βρίσκονται οι νέοι εκείνοι, των οποίων τα οικονομικά δεν επαρκούν για να καλύψουν ούτε βασικές ανάγκες του επαγγέλματος όπως η αγορά τελάρων και υλικών. «Αν και η κρίση πολλές φορές τροφοδοτεί τον καλλιτέχνη να σταθεί απέναντι της με έναν άλφα τρόπο και να δημιουργήσει φορτισμένους από αυτή, κάποιες φορές είναι υπαίτια για την σιωπή του» καταλήγει, κυρίως βάσει της εμπειρίας του ως καθηγητής της ΑΣΚΤ.



Στέφανος Ρόκκος –RevertoDisarray/Επιστροφή στην Αποδιοργάνωση 2013

«Ενθαρρυντικό παρουσιάζεται βέβαια το γεγονός πως παρά την κρίση, η αγορά έργων τέχνης, κυρίως νέων καλλιτεχνών, συνεχίζεται από συλλέκτες. Το γεγονός αυτό υποδεικνύει και την αναγκαιότητα της παρουσίας της ίδιας της τέχνης σε κάθε εποχή» καταθέτει η κ. Χρυσοχοϊδού. Το ποσοστό της μείωσης που όλοι παραδέχονται πως υπήρξε, λαμβάνοντας υπόψη και την πρότερη ποικιλομορφία του αγοραστικού κοινού, δεν αφορά τόσο στους συλλέκτες. Σύμφωνα με τον κ. Σπυριούνη μια μερίδα αυτού του κοινού κάποτε «προμηθευόταν έργα τέχνης σαν να αγοράζει ένα μακό επώνυμο μπλουζάκι που θα προσδώσει έξτρα κύρος στον νεοπλουτισμό της. Μια άλλη μερίδα, δικηγόροι, γιατροί, επέλεγαν, και καλώς, να κοσμήει την αίθουσα αναμονής του επαγγελματικού τους χώρου ένα έργο τέχνης ώστε να ευφραίνεται ο επισκέπτης πριν το κακό που θα τον βρει» λέει χαριτολογώντας. Αναλόγως συμπεραίνει και ο κ. Πατρασκίδης, παραδεχόμενος ότι εκείνοι που ουσιαστικά απέχουν από την αγορά απαρτίζουν μια μερίδα μικροσυλλεκτών, η οποία στην προ κρίσης περίοδο αγόραζε το ποσοστό του τζίρου που χάθηκε. Διευκρινίζει βέβαια πως υπάρχουν κάποιες που πάντα έχουν τη δυνατότητα να αγοράζουν έργα τέχνης και ίσως στις μέρες μας πιο φθηνά.

«Άλλωστε η αγορά είναι επένδυση και μάλιστα σταθερή ειδικά όταν γίνεται σε καλλιτέχνες με αναλλοίωτη αξία στο χρόνο» και συνεχίζει «Είναι περίεργο το παιχνίδι, όταν ένα προϊόν γίνεται χρηματιστηριακό, από εκεί και πέρα οι κανόνες διαφοροποιούνται». Άλλωστε οι πίνακες ζωγραφικής θεωρούνται από πολλούς μια επένδυση πιο σταθερή κι από τον χρυσό. Γεγονός που ίσως οφείλεται και στους ίδιους τους μεγάλους συλλέκτες οι οποίοι επιθυμώντας να διατηρήσουν σταθερή την αξία των έργων τους αγοράζουν συνεχώς, μαρτυρεί ο Όλαφ Φελτχούις, ειδικευμένος σε θέματα εμπορίου έργων τέχνης, στην γερμανική «Die Zeit».

Η άποψη ότι οι οικονομικά ισχυροί του πλανήτη επενδύουν με την αγορά ενός έργου τέχνης δεν είναι άλλωστε καινούργια, αλλά σίγουρα δεν εκπροσωπεί την αντίληψη των συλλεκτών στο σύνολό τους. Ο κ. Βογιατζόγλου, συλλέκτης έργων τέχνης εδώ και 30 χρόνια, με αξιόλογα ονόματα καλλιτεχνών, εν ζωή και μη, να κοσμούν τη συλλογή του, άνοιξε τον προηγούμενο χρόνο μια πινακοθήκη με δωρεάν είσοδο για το κοινό όπου φιλοξενεί κάθε χρόνο τρεις εκθέσεις. Δεν υπάρχει εμπορική σκοπιμότητα στο εγχείρημα του, μας λέει, μόνο η επιθυμία του να συμβάλει ως αρωγός της τέχνης και του καλλιτέχνη, κυρίως του νέου. Κατά την περίοδο της κρίσης ο ίδιος συνεχίζει να αγοράζει με μικρότερη βέβαια συχνότητα αλλά αυτό που κατά τη γνώμη του παρουσιάζει ενδιαφέρον δεν είναι τόσο η ζήτηση αλλά η προσφορά, υποδεικνύοντας την άνοδο της δευτερογενούς αγοράς τέχνης. «Είναι μεγάλος ο αριθμός ανθρώπων που σε προσεγγίζουν για να πουλήσουν ένα έργο τέχνης, ευελπιστώντας μάλιστα να αποκομίσουν το ποσό που διέθεσαν αρχικά. Αλλά αυτό λόγω εποχής είναι αδύνατο. Έχουν ανοίξει τα ιδιωτικά σπίτια.» Το γεγονός πως σε αντίθεση με την προαναφερθείσα μείωση στο πρωτογενές εμπόριο, παρατηρείται μια έντονη κινητικότητα στη δευτερογενή αγορά τέχνης εκφράζει και ο κ. Κανακάκης, χαρακτηρίζοντάς την μάλιστα σε κάποιες περιπτώσεις εφάμιλλη της αγοράς της ευκαιρίας. Στους χώρους της τέχνης καταγράφονται περιπτώσεις όπου ιδιοκτήτες έργων επώνυμων καλλιτεχνών, οι οποίοι είχαν διαθέσει 20 ακόμα και 30 χιλιάδες ευρώ, πριν από 8 και 5 χρόνια, εξαναγκάζονται να προβούν σε πώληση με τιμή που αγγίζει μόλις τις 2 χιλιάδες. Κάποιο έντονο οικονομικό πρόβλημα είναι η αιτία στις περισσότερες των περιπτώσεων. Πέραν αυτής της αύξησης, αντίστοιχη αύξηση παρατηρείται και στους κινδύνους που ελλοχεύουν στη συγκεκριμένη αγορά. Το έργο πρέπει να πιστοποιείται από τους καθ' ύλην αρμόδιους πριν αγοραστεί. Αναλογιζόμενοι πολύκροτα παραδείγματα δικαστικών διενέξεων ακόμα και με μεγάλους οίκους δημοπρασιών, διαπιστώνεται πως οι περιπτώσεις πλαστών έργων τέχνης δεν είναι λίγες.



Του Κώστα Σπυριούνη

Παράλληλα με την ώθηση που φαίνεται να έδωσε η κρίση στη δευτερογενή αγορά, ανάλογη ώθηση καταγράφεται ότι προσέφερε και στο λεγόμενο «παζάρι». Περιπτώσεις που η επιθυμητή έκπτωση αγγίζει το 50%, ίσως και παραπάνω, αναφέρονται συχνά. Το deal ανάμεσα σε αγοραστή και καλλιτέχνη πολλές φορές καταλήγει «σκληρό και χυδαίο» σύμφωνα με τον κ. Σπυριούνη. Εξαιτίας αυτού ο ζωγράφος πρέπει να απέχει, παραδέχονται και οι τρεις εικαστικοί. Οι οικονομικές συναλλαγές πρέπει να γίνονται μόνο μεταξύ υποψήφιου αγοραστή και γκαλερί και να μην εμπλέκεται ο καλλιτέχνης, αυτός είναι ένας από τους ρόλους που καλείται άλλωστε να καλύψει ο γκαλερίστας. Όσο για τη σχέση ζωγράφου γκαλερίστα και κοινού φαίνεται να μην έχει επέλθει κάποια διαφοροποίηση. Το κοινό που επισκέπτεται μπορεί να μην ισούται με το κοινό που αγοράζει αλλά εξακολουθεί να είναι πολυάριθμο. Η δημιουργία και αύξηση των διαδικτυακών γκαλερί δεν έχει αλλάξει τους κανόνες του παιχνιδιού. «Η σχέση του κοινού, του γκαλερίστα και του καλλιτέχνη αναδιαμορφώνεται επί της ουσίας και γίνεται υγιής όταν υπάρχει ανάλογη παιδεία, πραγματικό ενδιαφέρον για την τέχνη και όταν αυτό αντανακλάται στην καθημερινότητά μας και γίνεται τρόπος ζωής» λέει ο Στέφανος Ρόκκος. Και οι τρεις εικαστικοί έχουν δική τους ιστοσελίδα που προβάλλεται η μέχρι τώρα πορεία τους. «Σε καμία περίπτωση δεν μπορεί να αντικαταστήσει την εκθεσιακή παρουσίαση ενός έργου αλλά δεδομένης της σύγχρονης εποχής είναι ένα μέσο του καλλιτέχνη να επικοινωνήσει το έργο του στο κοινό. Η ύλη, η διάσταση και η ανάλυση του έργου βέβαια, που είναι η ειδοποιός διαφορά, σίγουρα δεν μπορούν να γίνουν αντιληπτές από το ψηφιακό μέσο» λέει η κ. Χρυσοχοϊδου.

Συνομολογούμενοι μια κρίση που πλήττει το εμπόριο της τέχνης πάντως, όλοι διακρίνουν ένα «φως στην άκρη του τούνελ» λόγω των κινήτρων αγοράς και της ιδιαίτερης φύσης του συγκεκριμένου εμπορίου. Ανταπόκριση υπάρχει και μάλιστα από δυναμικούς αγοραστές που διαθέτουν τα μέσα. Όσο για την δημιουργία των έργων τέχνης, αν και σε μερικές περιπτώσεις η κρίση φαίνεται να στερεί τη δυνατότητα, σε όλες τις άλλες παρουσιάζεται ως εφελκυστικό για περαιτέρω έκφραση. «Σε όλους τους καλλιτεχνικούς χώρους η ανάγκη για έκφραση αποδεικνύεται ειδικά αυτήν την περίοδο ζωτικής σημασίας, με αποτέλεσμα η ευρύτερη πολιτιστική έκφραση να ανθίζει, πράγμα εξαιρετικά σημαντικό και ελπιδοφόρο από κάθε άποψη» είναι η εκτίμηση του κ. Ρόκκου. Πιο τολμηρός ο κ. Σπυριούνης δηλώνει πως η εν λόγω κρίση στο εμπόριο τέχνης θα ωφελήσει εν τέλει μιας και η πρότερη άνθιση σε κάποιες περιπτώσεις συνέβαλε στην ανάλωση του ταλέντου ικανών εικαστικών. «Πολλοί ταλαντούχοι ζωγράφοι που είδαν το έργο τους να πουλάει τροφοδότησαν για χρόνια την αγορά με ένα πολύ κακό γούστο και μάλιστα σε πολλά αντίτυπα. Νομίζω πως όσους σκόρπισαν λοιπόν το ταλέντο τους στο βιαστικό έργο τέχνης ίσως αυτή η κρίση τους βοηθήσει να ξαναβρούν τον εαυτό τους, οδηγώντας τους σε μια πιο επικοινωνιακή εσωστρέφεια». Έχοντας μαθητεύσει στον διεθνώς αναγνωρισμένο ζωγράφο, Γιάννη Τσαρούχη, μας μεταφέρει τη συμβουλή του δασκάλου για να προοδεύσει κανείς στο δύσκολο αυτό επάγγελμα «Ζωγράφος θα γίνεις από αυτά που θα πετάς όχι από αυτά που θα πουλάς»

Μόνο από €118 για 1400cc ασφάλεια αυτοκινήτου!

Anytime Auto Basic!



ΛΑΒΕΤΕ ΕΝΕΡΓΑ ΜΕΡΟΣ

...στην καθημερινή ενημέρωσή του **news.gr** στέλνοντας φωτογραφίες, video, στιγμιότυπα ή ένα μήνυμα.

ΦΟΡΜΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΗΛ.: 211 110 54 500

ΚΙΝΗΤΟ: 693 619 47 37

Newsletter **>>**

Αυτό το άρθρο τυπώθηκε από:

<http://www.news.gr/oikonomia/oikonomika-nea/article-wide/140784/reportaz-h-krish-efereektosh-sto-tziro-ton-er.html>

Copyright © 2012 - 2014 News.gr