

Alicja Karaś-Doniec

EKONOMIA KULTURY – PRZEDMIOT I GŁÓWNE PROBLEMY

1. Wstęp

Ekonomia kultury (*cultural economics*) stanowi nową dyscyplinę w obszarze ekonomii zaliczaną do ekonomii stosowanej¹. Jest to dyscyplina istotna z punktu widzenia gospodarczo-społecznych przemian przełomu wieków, wyjaśniająca, przy użyciu metod analizy ekonomicznej, zjawiska artystyczne oraz problemy związane z kulturą i jej rozwojem. Na współczesny wzrost zainteresowania ekonomią kultury wpływają zachodzące przemiany gospodarczo-społeczne, takie jak m.in.: szczególne skoncentrowanie rynków sztuki w dużych miastach [Matt 2006, s. 9], rozwój kultury masowej i jej wpływ na funkcjonowanie instytucji kultury, a tym samym zależność działalności rynkowej w obszarze sztuki od regulacji państwowych i systemu gospodarczego, oraz przede wszystkim: troska o dorobek kultury przekazywany przyszłym pokoleniom.

Celem artykułu jest zdefiniowanie i przedstawienie przedmiotu badań dotyczących ekonomii kultury. W prezentowanym tekście, mającym charakter przeglądu, omówione zostały następujące, wiodące dla tej dziedziny zagadnienia: kształtowanie gustów, produktywność i choroba kosztów Baumola oraz rynek dzieł sztuki. Uwzględniono również problem specyfiki działalności osób i organizacji w obszarze kultury i sztuki dotyczący podejmowania decyzji związanych z realizacją artystycznych wizji w warunkach ograniczonych zasobów. Ze względu na bardzo wąski i szczegółowy zakres dotychczasowych badań prowadzonych w zakresie ekonomii kultury i sztuki w Polsce przedstawione zagadnienia, wybrane m.in. na podstawie publikacji M. Blauga [Blaug 2001], stanowią główny obszar badań podejmowanych na świecie w granicach rynkowej działalności związanej z kulturą i ze sztuką.

¹ M. Blaug jako dziedziny należące do ekonomii stosowanej podaje ekonomię edukacji oraz ekonomię służby zdrowia, w: [Blaug 2001, s. 133].

2. Geneza ekonomii kultury

Ekonomia kultury, nazywana również, szczególnie w początkowej fazie rozwoju, ekonomią sztuk (*the economics of the arts*), jako nowa subdyscyplina została w zasadzie stworzona od podstaw przez W.J. Baumola i W.G. Bowena w książce *Performing Arts: The Economic Dilemma* (*Sztuki sceniczne: ekonomiczny dylemat*) opublikowanej w 1966 r. W ramach pierwotnej koncepcji ekonomia kultury bada przede wszystkim ekonomiczne problemy sztuk scenicznych (*performing arts*), sztuk pięknych (*fine arts*) i działalności twórczej. Obecnie obejmuje ona swoim zakresem również dziedzictwo (*the heritage*) oraz zagadnienia związane z przemysłem mediów (*the media industries*) [Blaug 2001, s. 122]. Jedynie niektórzy autorzy rozszerzyli podejście do ekonomii kultury jako subdyscypliny nauk ekonomicznych w kierunku subdyscypliny antropologii [Blaug 2001, s. 122].

Z perspektywy czasu można powiedzieć, że książka Baumola przede wszystkim uświadomiła ekonomistom, iż sektor kultury jako obszar działalności wielu instytucji był do tej pory nierozpoznanym polem ekonomicznej analizy. Wprawdzie zagadnienia związane ze sztuką oraz z działalnością artystyczną uwzględniali już dziewiętnastowieczni ekonomiści, ukazując je przeważnie jako wyjątki lub odstępstwa od „normalnego” [Towse 1997] przebiegu zachowań ekonomicznych, przyczynków tych nie traktuje się jednak jako tworzących podstawy współczesnej interpretacji problemów ekonomii sztuki i kultury.

W pierwszej połowie ubiegłego wieku zaobserwowano interesujący wzrost znaczenia czynników gospodarczych wśród sztuk, jak również angażowania się ekonomistów w kierowanie podmiotami zajmującymi się sztuką. Jednym z pierwszych ekonomistów angażujących się w dziedzinę sztuki i kultury był J.M. Keynes, założyciel i prezes Rady Sztuki Wielkiej Brytanii² w 1946 r., kolekcjoner dzieł sztuki dla National Gallery oraz organizator innych przedsięwzięć związanych ze sztuką. Pierwsi autorzy publikacji z dziedziny ekonomii kultury i sztuki drugiej połowy XX w. również działali na polu kultury, kierując lub doradzając organizacjom kultury i sztuki w Wielkiej Brytanii, później także w innych krajach. Natomiast w Stanach Zjednoczonych, zanim książka Baumola i Bowena „zrewolucjonizowała scenę” [Towse 1997, s. 10], powstało kilka prac, m.in. pionierskie badania w zakresie kształtowania się popytu na produkcje teatrów na Broadwayu.

Spoiwem wszystkich zagadnień ekonomii kultury od początku jej wyodrębnienia się jako dziedziny ekonomii stosowanej [Blaug 2001, s. 133] pozostaje koncepcja choroby kosztów Baumola, nie stanowi ona jednak jej paradygmatu. Ekonomia kultury ma w dużej części charakter empiryczny, a jej dotychczasowy dorobek

² Rada Sztuki Wielkiej Brytanii (The Arts Council of Great Britain) jest organem pośredniczącym pomiędzy rządem a organizacjami działającymi w obszarze sztuki, decydującym w dużej mierze o rozdziale subsydiów państwowych.

teoretyczny wykorzystuje podstawowe narzędzia analizy ekonomicznej służącej do badania działalności osób podejmowanej w celu zaspokojenia własnych potrzeb, działalności ograniczanej przez koszty, dochody, normy i ekonomiczne instytucje.

3. Przedmiot i definicja ekonomii kultury

Pojęcie kultury oznacza istnienie wzorców złożonych z ludzkiej wiedzy, wiary oraz zachowań. Na kulturę w ten sposób zdefiniowaną składają się m.in. idee, zwyczaje, wierzenia i przekonania, instytucje, ceremonie, a także dzieła sztuki [Encyklopedia... 1997]. Definiując ekonomię kultury, przyjmuje się obecnie następujące, wcześniej wymienione główne obszary badań: sztukę, dziedzictwo kulturalne i przemysł związany z mediami, do niedawna określany pojęciem *mass media*.

W odniesieniu do ekonomii kultury pojęcie *kultura* wiąże się ze współistnieniem norm, wartości i zachowań obecnych w społeczeństwie i wyrażnie je wyróżniających. W terminologii nauk społecznych obejmujących ekonomię, szczególnie w socjologii, pojęcie to łączone jest z podejściem antropologicznym. Jakkolwiek należy wspomnieć, że obecnie słowo to używane jest bardzo różnorodnie, powszechnie i wieloznacznie, występuje np. w określonych ściśle kontekstach, także w ramach nauk o zarządzaniu. Z punktu widzenia teorii ekonomii istotne jednak jest podkreślenie, że kultura nie może być przedmiotem celowo stworzonym w procesie odpowiedniego zainwestowania zasobów gospodarki [Towse 1997, s. 11].

Określenie *sztuki* (*the arts*) obejmuje sztuki wizualne i plastyczne (rzeźbę, malarstwo, architekturę, określane również jako sztuki piękne) oraz sztuki sceniczne (balet, taniec, operę, teatr oraz muzykę orkiestrową) i literaturę. Słowo *sztuka* w liczbie pojedynczej używane jest często przy wyróżnianiu jednej ze sztuk pięknych, ekonomia sztuki (*economics of art*) zazwyczaj więc omawia np. problemy sztuk plastycznych. Ekonomia sztuk zawiera natomiast zaznaczony już szerszy zakres przedmiotowy (*economics of the arts*)³. Związane ze sztuką określenie *artysta* współcześnie w literaturze przedmiotu odnosi się do osób zajmujących się sztuką, praktykujących w danej dziedzinie sztuki: muzyki, teatru, literatury, filmu czy w jednej ze sztuk pięknych (rzeźbie, malarstwie i in.).

Pomimo że granice pojęć składających się na przedmiot ekonomii kultury są płynne, czasem wręcz trudne do uchwycenia, dla zdefiniowania tej relatywnie nowej dziedziny ekonomii najistotniejsze jest jednak, aby rozumieć *kulturę* jako pojęcie nadrzędne względem poszczególnych obszarów *sztuki*, która w przeciwień-

³ Definicja nie jest jednak ścisła; wielu autorów określa prace z zakresu różnych sztuk, nie tylko sztuk pięknych, jako *economics of art*, np. praca J. Heilbruna i M. Graya, wyd. 1 z 1993 r. Natomiast w wydanej już w latach siedemdziesiątych książce *Economics of the Arts* M. Blaug, w ramach przyjętego standardowego podziału służącego zazwyczaj omawianiu sztuk scenicznych, zawarł również artykuły na temat muzeów i galerii, wykluczając zagadnienia związane z ekonomią przemysłu mass mediów, dotyczące, według autora, raczej rozrywki niż ogólnie rozumianej sztuki.

stwie do *kultury* stanowi już konkretny obszar do zastosowania analizy ekonomicznej. Ekonomiczna różnica między kulturą a sztuką polega na tym, że jednostki mogą wybrać, ile sztuki i jakiego rodzaju sztukę chcą produkować, czyli tworzyć, lub konsumować, a przez to z jaką sztuką chcą obcować. Sztuki jako produkty stanowią rzeczywiste dobro ekonomiczne, gdyż dzieła sztuki są rzadkie; istnieje możliwość wykluczenia z ich konsumpcji części konsumentów, a sam proces ich konsumpcji cechuje rywalizacja (poza kilkoma wyjątkami) [Towse 1997, s. 11]. Kultura jest natomiast dobrem publicznym, a jej „ilość” nie jest mierzalna za pomocą ekonomicznych metod. Sztuka ponadto, jako umiejętność, biegłość w danym rzemiośle [Kopaliński 1995], może być rozwijana i traktowana jako inwestycja w kapitał ludzki, której wynik jest odpowiednio wyceniany czy wartościowany na rynku.

Dziedzictwo jako kolejny przedmiot zainteresowania ekonomii kultury stanowi pojęcie bliskie antropologicznemu rozumieniu *kultury*, jak również pojęciu *sztuki*. Z jednej strony jest to zasób artystycznego kapitału zgromadzonego przez poprzednie generacje i przekazanego współczesnym. Z drugiej natomiast strony dziedzictwo nie tylko jest przekazywane w postaci obiektów dzieł sztuki i zabytków, ale również w tradycjach przedstawiania i wykonywania sztuki. W ten sposób dziedzictwo kształtuje wartości i naszą percepcję wobec tego, czym jest lub czym powinna być sztuka. Sposób, w jaki cały artystyczny kapitał kolejnych epok inwestowano w osiągnięcie obecnego zasobu dziedzictwa, jest wynikiem decyzji ekonomicznych o alokacji zasobów w celu ich ochrony i dalszego przekazywania [Towse 1997, s. 13].

Ostatnim obszarem uwzględnionym w literaturze z dziedziny ekonomii kultury jest przemysł *mass mediów*: film, radio oraz publikacje i nagrywanie wszelkich materiałów. Cechą tego obszaru jest wytwarzanie i masowe reprodukowanie zarówno dóbr kultury wysokiej (*high art*), jak i masowej rozrywki.

4. Kształtowanie gustu

Jednym z podstawowych i interesujących tematów ekonomii kultury jest kształtowanie gustów. G. Stigler i G. Becker przyjęli w swojej pracy [Stigler, Becker 1977] szczególnie mocną wersję teorii racjonalnego wyboru, zawierającą założenie, że gusty jednostek są tożsame, a więc różnice w indywidualnych zachowaniach tłumaczy się poprzez dające się zaobserwować różnice w ograniczeniach, z jakimi spotykają się jednostki, a nie poprzez niemożliwe do zaobserwowania różnice w ich preferencjach.

Teza ta została poddana krytyce przez ekonomistów zajmujących się kulturą. Z punktu widzenia suwerenności konsumenta przeciwstawionej paternalizmowi państwa wcześniejsi ekonomiści przyjmowali, że gusty osób są różne. Hipoteza Stiglera i Beckera jest wyprowadzona po uprzednim przyjęciu modelu produkcji gospodarstwa domowego według Beckera, w którym gospodarstwo to maksymali-

zuje użyteczność w procesie produkcji określonych dóbr [Klimczak, Borkowska 2006, s. 156], korzystając z własnego czasu i umiejętności, posiłkując się dobrami nabytymi na rynku. M. Blaug jednak stawia pytanie [Blaug 2001, s. 126], czy za pomocą tego modelu można wyjaśniać różnice w konsumpcji?

Dowodem wskazującym pośrednio na zróżnicowanie gustu jest analiza publiczności obcującej ze sztuką, która pod względem zarówno dochodów, wieku, rasy, płci, jak i miejsca zamieszkania i poziomu wykształcenia jest zróżnicowana [Heilbrun, Gray 2001, s. 47]⁴. Nie można pominąć znaczenia wczesnych lat edukacji dla późniejszego uczestnictwa w wydarzeniach artystycznych, niezależnie od różnic w dochodach czy kosztach uczestnictwa. Przykładem może być raczej nieoczekiwana, również dla prekursorów wykonawstwa w stylu dawnym muzyki kameralnej epok baroku i renesansu, popularność tego rodzaju muzyki na świecie rosnąca od lat siedemdziesiątych. Publiczność, bardzo zróżnicowaną pod względem podanych cech, łączy jednak i wyróżnia szczególna wrażliwość na brzmienie. Jeśli dochód, jako wybrany czynnik ograniczający, miałby kluczowe znaczenie dla uczestnictwa w przedsięwzięciach kulturalnych, to wraz z bogaceniem się społeczeństwa w Polsce w okresie transformacji systemu gospodarczego zmieniłaby się publiczność, np. teatralna. Czy tak się stało?

Fakt, że dzieła oraz produkcje artystyczne, jako typowe dobra doświadczalne (*experience goods*), do których upodobanie jest stopniowo nabywane w trakcie ich konsumpcji, doprowadzając czasem do „racjonalnego uzależnienia”, jedynie dowodzi, że założenie na temat trwałości tożsamesgo charakteru gustów jest mało prawdopodobne [Blaug 2001, s. 126].

Podsumowując, łagodną wersję w wyjaśnieniu zachowań względem sztuki przyjęli B. Frey oraz W. Pommerehne [Blaug 2001, s. 126], zdaniem których osoby dążą do realizacji swych interesów, biorąc pod uwagę ceny i dochody oraz normy, konwencje regulujące ład instytucji, do których należą i które je otaczają. Autorzy dokonują rozróżnienia pomiędzy podstawowymi preferencjami, zakładając, że są one dane, a ujawnianymi preferencjami (*revealed preferences*) kształtującymi się odpowiednio do ograniczeń, z jakimi spotykają się osoby. W ten sposób odwołanie do różnic w gustach jest minimalne, jednocześnie uznane jest za współistniejące wraz z ograniczeniami jako głównym czynnikiem wpływającym na zachowania.

5. Choroba kosztów Baumola i postęp w sztukach scenicznych

Dla podjętego przez Baumola i Bowena problemu ekonomicznej analizy sztuk scenicznych istotne jest uwzględnienie bezpośredniego kontaktu publiczności z dziełem czy przedsięwzięciem scenicznym – produktem (*live performing arts*), równoznaczne z konsumpcją. Proces produkcji, a właściwie sam efekt czy jego

⁴ Badania prowadzone w okresie 1982-1997.

wynik, ma miejsce w konkretnej sali czy teatrze, przy udziale publiczności. Odtwarzanie na scenie danej sztuki, np. teatralnej czy operowej, nie zmienia jej jakości, a w ogólnym założeniu – także jej treści i formy. Cech bezpośredniego kontaktu nie mają np. film i przemysł rozrywkowy (*nonlive entertainment arts*), nagrania i publikacje dzieł.

Wspomniany dylemat ekonomiczny Baumola i Bowena był następujący: technika artystycznego wykonania czy występu nie podlega technologicznemu doskonaleniu. Kwartet Beethovena musi być wykonywany przez czworo muzyków, a jego kolejne wykonanie zabiera odpowiednio tyle czasu, ile zabrało pierwsze. Wraz z rozwojem badań uwzględniono ograniczony technologiczny postęp w zakresie ulepszania warunków przedstawień, jak np. klimatyzację, nagłośnienie czy ogólny komfort, co pozwala na prowadzenie jedynie większej liczby przedstawień, wydłużanie sezonów, a tym samym – umożliwia uzyskanie rosnących korzyści skali.

Zasadniczą konsekwencją opóźnienia w produktywności (*productivity lag*), jaką ponoszą organizacje i firmy działające w obszarze sztuk scenicznych (ze względu na te opóźnienia w produktywności), jest nieuchronny absolutny i relatywny wzrost kosztów. Przychody rosnące wolniej, a zatem niewystarczające do sfinansowania wzrostu dochodów twórców, powodują, że luka dochodowa (*earnings gap*) stale rośnie.

W tym miejscu należy zdefiniować niektóre pojęcia. Bezwzględny rozmiar luki dochodowej równy jest wydatkom pomniejszonym o dochód zarobiony, wypracowany (*earned income*). Jej relatywny rozmiar jest wyrażony procentem dochodu wypracowanego. Ponieważ organizacje *non profit* nie mogą działać przy deficycie operacyjnym i bieżącym, luka musi być w przybliżeniu pokryta przez dochód niewypracowany, uzyskany ze źródeł zewnętrznych. Wielkość niewypracowanego dochodu jest więc miarą luki dochodowej.

Istnienie niewypracowanych dochodów (*unearned income*) można interpretować w dwojaki sposób. Z jednej strony, uwzględniając lukę dochodową jako punkt wyjścia analizy finansowej, dochody niewypracowane mogą faktycznie odpowiadać finansowym potrzebom organizacji. Z drugiej strony istnienie niewypracowanych dochodów umożliwia finansowanie wydatków w nadwyżce w stosunku do wypracowanych dochodów. W efekcie duża luka dochodowa danej organizacji może oznaczać uzyskanie znacznych zewnętrznych źródeł finansowania, czasem z powodu wysokiej wymaganej jakości przedsięwzięcia. Nie jest jednoznaczna natomiast z finansowymi problemami.

Problem opóźnienia produktywności w dziedzinie sztuk istnieje tylko z tego względu, że stały techniczny postęp w pozostałej części gospodarki powoduje wzrost wyniku na jednostkę pracy, a tym samym – wzrost w płacach realnych. Innymi słowy, następuje wzrost dochodu na osobę powodujący z kolei wzrost popytu na sztukę. W przypadku sztuk scenicznych oznaczałoby to większy popyt na bilety. Zatem z jednej strony opóźnienie produktywności powoduje wzrost cen

biletów, który doprowadzi do spadku rozmiarów popytu. Z drugiej strony wzrost dochodów zrównoważy do pewnego stopnia ten efekt, stymulując konsumentów. Baumol uwzględnił tę zależność w pracach z lat dziewięćdziesiątych⁵.

Obszernym tematem, wykorzystującym dorobek badań nad ekonomią kultury, jest jej subsydiowanie. Dokonano w tej dziedzinie wielu klasyfikacji w ramach teorii dóbr publicznych. Zaangażowanie państwa w różnych krajach jest zróżnicowane i zależne od liberalnego lub paternalistycznego podejścia. Naturalnie hipoteza, iż opóźnienie produktywności powoduje długookresowy wzrost w realnych kosztach sztuk scenicznych, była często przytaczana jako usprawiedliwienie dla publicznego wsparcia. Bez wsparcia publicznego ceny biletów będą wzrastać, co w najlepszym przypadku spowoduje pozyskanie nowej publiczności, zazwyczaj wystąpi jednak spadek przychodów, co utrudni działanie podmiotów obszaru kultury i sztuki. Z opóźnieniem produktywności następują jednakże zmiany rynkowe, które mogą spowodować wystarczający wzrost przychodów, bowiem jeśli rzeczywiste koszty działalności artystycznej w relacji do kosztów „postępowych” dziedzin gospodarki będą rosły, to wzrost cen biletów odzwierciedli tę zależność. Na tyle, na ile rynek działa efektywnie, wyższe koszty mogą być pokrywane w ekonomizacji procesów gospodarczych organizacji. Zastosowanie subsydiów tłumaczone jest raczej istnieniem błędów i niedoskonałości rynku, szczególnie wśród zwolenników ekonomii liberalnej⁶.

6. Charakterystyka działalności artystycznej

Działalność organizacji w obszarze kultury i sztuki kształtowana jest nie tylko przez współczesne regulacje państwowe, ale także przez tradycje i dorobek dziedzictwa kulturowego całego społeczeństwa. W zależności od obszaru sztuki pojawiają się różnice w traktowaniu jej jako dobra rynkowego, czego przejawem są pojawiające się powoli innowacje w organizacji podmiotów kultury. Powszechnie jedynie stosowane są już wybrane metody marketingowe. Chodzi tu o ustalenie repertuaru czy poziomu cen biletów przedsięwzięcia artystycznego. Nie prowadzi się jednak badań w zakresie długookresowych możliwości rozwoju organizacji.

Niezależnie od tego, jak wysoko oceniane są dzieła sztuki, osoby i instytucje zajmujące się sztuką lub działające w obszarze dziedzictwa kultury, w sektorze tych szczególnych usług, w ramach ograniczeń gospodarczych mają one podobne

⁵ Istotne jest, że w instytucjach artystycznych wzrastały odpowiednio płace kadry kierowniczej i administracji, ale nie płace artystów; mówi się o tym w badaniach podjętych przez A. Peacocka w latach siedemdziesiątych XX w. na zlecenie Rady Sztuki. Ponadto lukę dochodów zwiększały nieprawidłowo rosnące koszty, tj. opłaty za materiały.

⁶ A. Peacock, brytyjski ekonomista zajmujący się ekonomią kultury, od początku zaistnienia dyalematu przedstawionego przez Baumola opowiadał się za ograniczoną ingerencją państwa w finansowanie kultury i sztuki, wskazując na rozwiązania liberalne, w: [Towse 2005, s. 262-276].

zadania jak firmy sektora przemysłowego. Ponieważ istnieje opisane opóźnienie w produktywności, a dzieła sztuki wartościowane są według ich wartości estetycznych i duchowych, powstaje pytanie, jak rozumieć efektywność. Przykładem rzeczywistej potrzeby rozwiązania tego problemu jest działalność muzealna. Większość muzeów, działając na zasadach *non profit*, spełnia takie funkcje, jak: kolekcjonowanie, ochrona i eksponowanie dzieł sztuki oraz kształcenie zwiedzających. Proces rozdysponowywania zasobów polegający na odsprzedaży, wymianie przedmiotów kolekcji, a w efekcie oznaczający skreślenie z katalogu zbiorów (*deaccessioning*) jest nieakceptowany, a w wielu krajach nie jest on w ogóle praktykowany⁷. Procedurę skreślenia z katalogu uznaje się w przypadkach posiadania przez instytucję dubletów, czasem też w razie zniszczenia dzieła lub jego oddania do renowacji. Czynność ta w założeniu wiąże się z podejmowaniem czynności handlowych, i choć mają one na celu usprawnienie zarządzania zasobami muzeum, to ze strony kadr kierowniczych instytucji muzealnych wykorzystanie narzędzi ekonomicznych jest jednak rzadkie [Blaug 2001, s. 121]. Zależne są one zatem od licznych podmiotów, jak np.: agencji publicznych, ofiarodawców, wystawców.

Najważniejsza w twórczości jest wysoka jakość samego dzieła odpowiednio oddziałująca na konsumenta i jego emocje, stąd wysokie koszty operacyjne pojawiające się w trakcie przygotowania i przedstawiania dzieła, szczególnie w ramach sztuki wysokiej. Nie jest to dziedzina, w której na podniesienie jakości dzieła istotny wpływ ma postęp technologiczny. Już samo określenie procesu zmian (ewolucji) w sztukach jest sporne, gdyż sztuka i jej jakość odzwierciedlają wnętrze i emocje, duchowe wartości oraz wrażliwość reprezentowaną przez twórców i publiczność danej epoki [Hamoncourt 2000, s. 47]. Jako dążenie do doskonałości w rzemiośle jest ona związana z rozwojem warsztatu pracy czy technik artystycznego przekazu, aczkolwiek wspomniany już powrót interpretowania muzyki dawnej opiera się na wykorzystaniu dawnych uwag i treści oryginalnych zapisów, traktatów i rękopisów z epoki i na próbie ich możliwie wiernego odtwarzania na instrumentach dawnych.

Artystów cechuje pewna odrębność zachowań w odniesieniu do ekonomicznego aspektu działalności artystycznej. Po pierwsze sprawy administracyjne i organizacyjne niezwiązane ze sztuką traktowane są jako dodatkowe i odrębne, czasem niezależnie od ich wagi, a czasem wręcz jako zbędne czy umowne. Koszty organizacji, a szczególnie te niezwiązane bezpośrednio z produkcją, z punktu widzenia artysty stanowią dla procesu twórczego generalnie drugorzędną rolę, ponieważ nie zależy od nich bezpośrednio rozwój artystyczny.

Dbałość o najwyższą jakość i poziom artystyczny jest usprawiedliwieniem dla ponoszenia danych nakładów. „Sztuka, będąc domeną mistrzów”⁸, zakłada pewną

⁷ W Polsce ze względu na brak działań w celu regulacji czynności proces skreślenia z katalogu jest niepraktykowany.

⁸ A. Wajda, cyt. w wypowiedzi radiowej z ok. 1998 r.

bezkompromisowość w dążeniu do doskonałości i brak ograniczeń w środkach warsztatowych, technicznych, składających się na realizację przedsięwzięcia, a w związku z tym rezygnacja z zakładanego, możliwie najlepszego poziomu przedsięwzięcia ze względu na ograniczenia finansowe staje się trudna. Jako przykład można podać choćby trudność w realizacji wartościowych, lecz niskobudżetowych filmów zgodnie z założonym planem, przy których produkcji problem stanowi zaangażowanie doświadczonego aktora odpowiadającego wizji reżysera. Pracują oni w efekcie często bezinteresownie lub za relatywnie niewielkie wynagrodzenie, dla samej satysfakcji z danej pracy. Pozostawiając nieomówiony kolejny aspekt planowania i realizacji przedsięwzięć artystycznych – problem istotny dla funkcjonowania podmiotów kultury – należy zapytać, czy artyści mogą być osobami zachowującymi się racjonalnie [Touse 1997, s. 15]?

7. Rynek dzieł sztuki

Powracając do zagadnień rynkowych, należy wspomnieć o podstawowym obszarze analiz mikroekonomicznych na polu sztuk. Przede wszystkim, charakteryzując dobra artystyczne jako dobra mające charakter doświadczenia (*experience goods*), podano w wątpliwość, czy podaż na sztukę można rzeczywiście oddzielić od popytu. Jeżeli gusty w sztuce kształtowane są przez wcześniejszą możliwość korzystania i obcowania z daną sztuką (konsumpcję), to można przyjąć, że istnieje tu zjawisko popytu pobudzanego przez dostawcę (*supplier – induced demand*), co również ma miejsce w służbie zdrowia.

Popyt na dzieła sztuki wzrastający od końca XX w. przejawiał się m.in. w rozmiarze spektakularnych inwestycji, jak sprzedaż „Słoneczników” van Gogha w 1987 r. za cenę 39,9 mln dolarów na aukcji londyńskiego Christie’s japońskiemu towarzystwu ubezpieczeniowemu czy sprzedaż skrzypiec A. Stradivariego za 3,5 mln dolarów na aukcji w Nowym Jorku w maju ubiegłego roku⁹. Zmiany na cenowych listach aukcyjnych, szczególnie w malarstwie, wpłynęły na powszechną wiarę i opinię, że stopa zwrotu z inwestycji w dzieła sztuki jest bardzo wysoka [Frey 1999, s. 72]. Sztuka postrzegana jako inwestycja stała się przedmiotem zainteresowania instytucji finansowych i podmiotów indywidualnych, a zatrudnianie doradców inwestycyjnych z góry podnosi oczekiwania związane z finansową opłacalnością. Jednak sami doradcy inwestycyjni w większości twierdzą, że przedmioty artystyczne trudno się wpisują nawet w zdywersyfikowane portfele inwestycyjne. Wielbiciele i znawcy sztuki natomiast zalecają dokonywanie inwestycji ze względu na rzeczywiste wartości dzieł, nie zaś z powodów finansowych. Podjęty w latach dziewięćdziesiątych temat teorii wyceny aukcyjnej jest więc aktualny. W rzeczywistości¹⁰ większość badań dowiodła niższych zwrotów z inwestycji w dzieła sztuki

⁹ www.bloomberg.com.

¹⁰ B. Frey w: [Blaug 2001, s. 125].

ki niż w aktywa finansowe, co również nie jest tak zaskakujące, jeśli kolekcjonowanie przedmiotów artystycznych ma przynieść zwroty o charakterze duchowym. Opracowano wstępne metody mierzenia dochodu „duchowego” (*psychic income*) w kolekcjonowaniu sztuki, tłumacząc tym samym lukę pomiędzy zwrotem z inwestycji w aktywa finansowe a zwrotem z inwestycji w sztukę.

Interesującym obszarem badań ekonomii kultury jest porównanie zachowań na rynku giełdowym i na rynku aukcyjnym. W. Baumol w 1986 r. skierował uwagę ku teorii efektywności rynków finansowych, zgodnie z którą ceny giełdowe mają charakter przypadkowy, a możliwości zysku są całkowicie wykorzystywane w każdym momencie. Uznał, że podobne zachowanie cechuje ceny dzieł sztuki – są one również przypadkowe, lecz nie dlatego, że oczekiwania względem kształtowania się cen są racjonalnie uzasadnione w danym momencie, ale dlatego, że mody i trendy w sztuce są zbyt kapryśne, aby można było przyjąć na ich podstawie rzetelne prognozy. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych jednak zaobserwowano występowanie anomalii. Z czasem nastąpiła zmiana w opinii dotyczącej analizy cen i handlu dziełami sztuki. Uwzględnione zostały pewne zniekształcenia polegające na braku rejestracji wzajemnej sprzedaży między domami aukcyjnymi.

8. Podsumowanie

Ekonomia kultury od czasu wyodrębnienia jej przez W. Baumola stała się oddzielną dyscypliną w ramach nauk ekonomicznych, a ze względu na specyfikę obszaru porównywana jest do ekonomii zdrowia i ekonomii edukacji. Porusza istotne kwestie pozwalające z ekonomicznej perspektywy spojrzeć na kulturę i jej funkcjonowanie w systemie gospodarczym oraz przede wszystkim – na jej rozwój w społeczeństwie.

Przemiany w społeczeństwach wysoko rozwiniętych, które dały impuls do podjęcia przez badaczy problematyki ekonomii kultury, powinny również pojawić się w Polsce wraz z wprowadzeniem gospodarki rynkowej. Działalność instytucji kultury czy rynek sztuki w Polsce nie są jednak jeszcze zbadane. Analiza ekonomiczna – zarówno mikro-, jak i makroekonomiczna – pozwoliłaby nie tylko na określenie zasobu dziedzictwa kulturowego i kondycji sztuk w celu ich podtrzymania, ale również na ich ukierunkowany rozwój.

Literatura

- Blaug M., *Where Are We Now on Cultural Economics?*, „Journal of Economic Surveys” 2001 vol. 15, nr 2, Blackwell Publishers.
- Encyklopedia Britannica, t. III, 1997, Chicago, 15 edycja.
- Frey B.S., *Economics As a Science of Human Behaviour*, Kluwer Academic Publishers, Boston 1999.
- Harnoncourt N., *Musik als Klangrede*, Baerenreiter, Basel 2000.

-
- Heilbrunn J., Gray M., „Economics of Art”, Cambridge 2001.
- Klimczak B., Borkowska B., *Mikroekonomia*, AE, Wrocław 2006.
- Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 1995.
- Matt G., *Muzeum jako przedsiębiorstwo*, Fundacja Aletheia, Warszawa 2006.
- Stigler G., Becker G., *De Gustibus Non Est Disputandum*, „American Economic Review” 1977, 67.
- Towse R., *A Handbook of Cultural Economy*, opr. J. Heilbrunn, Edward Elgar Publishing, Cheltenham 2006.
- Towse R., *Alan Peacock and Cultural Economics*, „The Economic Journal” 2005, 115, June, s. 262-276.
- Towse R., *Cultural Economics; The Arts, The Heritage and The Media Industries*, Introduction, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, G.B., Lyme, US, 1997.

CULTURAL ECONOMICS – THE SUBJECT AND MAIN PROBLEMS

Summary

The article deals with the scope of surveys to-date on cultural economics as a recently established sub-discipline of economics. It provides explanations of definitions, lists the main goal of cultural economics and discusses some of its most intriguing aspects such as Baumol's cost disease, taste formation, public subsidies and the art market, all of which build a framework for the microeconomical characteristics of cultural economics. The characteristics provide a description of the circumstances in which individuals and organizations engage and carry out their activities in the field of culture, art, and heritage.

Alicja Karaś-Doniec – mgr, asystentka w Katedrze Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.