

WARTOŚĆ DZIEŁ SZTUKI W KONTEKŚCIE TEORII EKONOMICZNYCH

Zuzanna Kamykowska

Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
ul. Rakowicka 27

31-510 Kraków, Polska

E-mail: zuzanna.kamykowska@phd.uek.krakow.pl

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4049-4263>

ABSTRAKT

Cel. Celem artykułu jest przedstawienie podejścia różnych szkół ekonomicznych do problemu kształtowania się cen dzieł sztuki oraz wykazanie, że ich wartość rynkową określa się na podstawie zarówno obiektywnych, jak i subiektywnych kryteriów oceny.

Omówione koncepcje. Artykuł opiera się na dotychczasowych badaniach literatury dotyczących wartości dzieł sztuki w ujęciu ekonomicznym i obrazuje, jak na przestrzeni wieków zmieniało się podejście do zagadnienia wartości dzieła sztuki. Jest to złożone zagadnienie z uwagi na fakt, że dzieła sztuki ze względu na swój unikatowy charakter są wyjątkowym towarem wymiany. Artykuł pokazuje, jak przedstawiciele różnych szkół ekonomicznych od klasycznej, post klasycznej, keynesowskiej, po ekonomię współczesną rozwiązywali problem wyceny dzieł sztuki. Przyjęta metoda badawcza to analiza danych historycznych, raportów aukcyjnych, danych statystycznych oraz literatury przedmiotu, zarówno polsko- jak i anglojęzycznej

Wyniki i wnioski. Głównym założeniem artykułu jest synteza dotychczasowych badań. Do tej pory, pomimo wielu opracowań, nie powstała jedna metoda wartościowania dzieł sztuki w ujęciu ekonomicznym, a zagadnienie to nadal stanowi przedmiot dyskusji badaczy.

Wartość poznawcza. W artykule zaprezentowano kompleksowe zestawienie poglądów i podejścia różnych szkół ekonomicznych do wartościowania i wyceny dzieł sztuki. Niniejszy artykuł może stanowić obszar do dalszych badań i rozważań na ten temat.

Słowa kluczowe: Ekonomia kultury, ekonomia sztuki, wartość dzieł sztuki, teorie ekonomiczne, ceny dzieł sztuki

The value of art in the context of economic theories

ABSTRACT

Aim. The aim of the article is to present the approach of various economic schools to the problem of the creation of prices for works of art, and to demonstrate that their market value is determined on the basis of both objective and subjective evaluation criteria.

Concept. The article is based on previous literary research on the value of works of art in economic terms, and shows how the approach to the issue of the value of a work of art has changed over the centuries. This is a complex issue, due to the fact that works of art, due to their special character, are a unique exchange commodity. The article shows how representatives of various economic schools, from classical, post-classical, Keynesian, to modern economics, solved the problem of the valuation of works of art. The adopted research method was an analysis of historical data, auction reports, statistical data and literature on the subject, both Polish and English.

Results and conclusions. The main assumption of the article is a synthesis of the research to date. So far, despite many studies, no single method of valuing works of art in economic terms has emerged, and this issue is still a subject of discussion by researchers.

Cognitive value. The article presents a comprehensive list of views and approaches of various economic schools towards the valuation of works of art. This article may be an area for further research and reflection on this topic

Key words: Cultural economics, art economics, art value, economic theories, art prices

WPROWADZENIE

Dzieła sztuki ze względu na swój unikalny charakter są niezwykle trudne do wartościowania. W historii ekonomii zagadnieniem wartości dzieła sztuki zajmowali się przedstawiciele prawie wszystkich szkół, w tym klasycznej, post klasycznej, keynesowskiej, marksistowskiej i austriackiej. Zagadnienie kształtowania się cen na rynku dzieł sztuki wiąże się z wieloma problemami, a wśród uczonych dominują dwie przeciwstawne postawy badawcze. Pierwsza wyraża pogląd, że nieodłączną wartością dzieła sztuki są indywidualne gusta kolekcjonerów, natomiast według drugiej postawy dzieła sztuki powinny być traktowane jak inne dobra ekonomiczne, ponieważ, podobnie jak one, podlegają siłom rynkowym.

DZIEŁO SZTUKI. DEFINICJA

Dzieło sztuki ze względu na swój nienormatywny charakter jest niezwykle trudne do zdefiniowania. Próby ujednoczenia tego pojęcia podejmowali między innymi historycy sztuki, kulturoznawcy, ekonomiści, socjologowie, filozofowie, prawnicy i sami artyści, ale do dziś nie udało się stworzyć jednej, spójnej definicji właściwej dla wszystkich dziedzin naukowych. Głównym problemem, z jakim borykają się badacze, rozważając dzieło sztuki, jest dyskusja na temat subiektywizmu i obiektywizmu w ocenie dzieła i jego relacji z innymi podmiotami, w tym

z kulturą, filozofią i etapem rozwoju społeczeństwa. Przedmiot sporu między badaczami stanowi próba ustalenia czy dzieło sztuki jest bytem samodzielnym, istniejącym niezależnie od wyżej wymienionych podmiotów, czy też jego istnienie warunkują jego odbiorcy.

Cechy charakterystyczne dzieła sztuki przedstawia poniższa tabela.

Tabela 1.

Charakterystyka dzieła sztuki

Cecha dzieła sztuki	Opis
Unikalność	Obrazuje, w jakim stopniu dane dzieło sztuki różni się od innych dzieł (cecha ta nie dotyczy dzieł będących odniesieniem, komentarzem, pastiszem lub krytyką innego dzieła sztuki).
Oryginalność	Przedstawienie niezależnej, indywidualnej koncepcji, w której odbicie znajduje osobowość autora.
Niepodzielność i heterogeniczność	Brak możliwości znalezienia substytutu dla danego dzieła sztuki, brak możliwości ujednolicenia.
Autentyczność	Dziełu sztuki przypisane jest konkretne autorstwo (artysta, szkoła artystyczna, itp.) oraz konkretne datowanie. Autentyczność dzieła sztuki potwierdza sygnatura lub metody analizy historycznej, chemicznej itp.
Status dobra kultury (narodowego lub światowego)	Dzieła sztuki stanowią często element spuścizny historycznej, narodowej lub kulturalnej, a co za tym idzie, mogą być przedmiotem o specjalnym znaczeniu chronionym prawnie.
Status dobra luksusowego	Dobra luksusowe to dobra, w przypadku których wraz ze wzrostem dochodu popyt na nie rośnie bardziej niż proporcjonalnie, brak ograniczeń popytu.
Funkcja estetyczna	Zdolność do wzbudzania w widzu wyższych emocji.
Produkty kulturowe	Stanowią o tzw. kapitale kulturowym danej społeczności, narodu, państwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie pracy Jana Białostockiego i Alicji Kuczyńskiej. (2008) oraz Marii Rzepińskiej (1986).

Pierwszą teorią definiującą dzieło sztuki jest wypracowana w starożytności teoria mimetyczna oparta na zasadzie *mimesis* (gr.), zgodnie z którą funkcją dzieła sztuki było naśladowanie rzeczywistości. W ujęciu Demokryta naśladownictwo polegało na odzwierciedleniu sposobów działania przyrody, w ujęciu platońskim oznaczało dosłowne kopiowanie natury, Arystoteles zaś rozumiał *mimesis* jako swobodne kształtowanie opierające się na motywach natury (Tatarkiewicz, 1988). W średniowieczu, jak wskazuje Piotr Skubiszewski (1973, s. 7), „dzieło sztuki pełniło przede wszystkim funkcje dydaktyczne i praktyczne w wielkim systemie ideologiczno-społecznym”, a teoria mimetyczna, uznawana za „małpowanie prawdy”, straciła na znaczeniu. W epoce renesansu teoretycy i artyści sztuki powrócili do idei *mimesis*, zwanej wówczas po łacinie *imitatio* (Tatarkiewicz, 1988). Autorem klasycznej

definicji dzieła sztuki był francuski filozof Charles Batteux, według którego dziełem sztuki jest każdy przedmiot wykonany przez człowieka w celu zaspokojenia jego duchowych potrzeb. W swojej pracy *Les beaux arts reduitent à un seul principe* z 1747 roku Batteux po raz pierwszy użył terminu „sztuki piękne”, obejmującego: malarstwo, rzeźbę, architekturę, taniec, retorykę, muzykę i poezję (Tatarkiewicz, 1988).

W obecnych czasach zdefiniowanie dzieła sztuki nadal sprawia mnóstwo trudności. Wielu historyków unika ujednoznacznienia tego terminu. Białostocki (1980, s. 48) uważa, że „nikt nie wie, jaka jest definicja dzieła sztuki, bo przeniknęło ono rzeczywistość i dziś to nie natura przedmiotu, ale stosunek do niego pozwala nazwać przedmiot dziełem sztuki”. Również Rzepińska (1996, s. 7) dystansuje się od definiowania dzieła sztuki, wskazując, że jest to „śliski i niepewny grunt”. Socjolog Marian Golka (1991, s. 11) mówi, iż „niejasne znaczenie terminu «dzieło sztuki» wynika z tego, że istnieją różne sposoby odtwarzania rzeczy”. Wśród polskich historyków sztuki pierwszą próbę jednoznacznego objaśnienia tego pojęcia podjął Władysław Tatarkiewicz (1988, s. 13), określając je jako „odtworzenie rzeczy lub konstruowanie form, czy wyrażanie doświadczeń, ale tylko takie odtworzenie, taka konstrukcja, takie słowo, które potrafi zachwycać, dotykać lub wstrząsać”. Na gruncie filozofii *Stanford's Encyclopedia of Philosophy* (Adajian, 2007), wyjaśniając pojęcie „dzieło sztuki”, wyróżnia trzy grupy: definicje historyczne, instytucjonalne i funkcjonalne. Definicje historyczne podzielił m.in. Walter Bryce Gallie, Morris Weitz, Robert Stecker i Teddy Brunius. Uważali oni, że o statusie dzieła decydują specyficzne cechy podmiotu, które historycznie uznawane są za sztukę (Białynicka-Birula, 2014). Definicje instytucjonalne podkreślają fakt, że dziełem sztuki jest każdy artefakt, któremu określone instytucje społeczne nadały status dzieła sztuki. George Dickie to autor stwierdzenia: „dzieło sztuki to przedmiot, o którym mówiono, że jest dziełem sztuki” (Dickie, 1984, s. 52). Zwolennikami definicji funkcjonalnej byli Monroe Beardsley i Nick Zangwill, którzy twierdzili, że o statusie dzieła sztuki decyduje artystyczny osąd (Białynicka-Birula, 2014). Z prawnego punktu widzenia zdefiniowanie dzieła sztuki jest trudne ze względu na współistnienie terminów o mniej lub bardziej nakładających się znaczeniach, takich jak antyki, pomniki czy eksponaty muzealne. W ramach Unii Europejskiej definicja ta znajduje się w Dyrektywie Rady (94/5 / WE z dnia 14 lutego 1994) i zawiera szczegółowe przepisy dotyczące dzieł sztuki.

Kwestia unormowania tego terminu została poruszona także na gruncie ekonomii. Zainteresowanie tematem pojawiło się w pracach najbardziej znanych ekonomistów, w tym Davida Ricardo, Adama Smitha, Alfreda Marshalla, Johna Maynarda Keynesa i Johna Kennetha Galbraitha (Białynicka-Birula, 2008). Przełomem w badaniach nad problematyką dzieła sztuki z zakresu ekonomii był rozwój odrębnej dyscypliny – ekonomii kultury. Jej początek wyznacza rok 1966, czyli rok wydania pracy Williama Baumola i Williama Bowena zatytułowanej *Performing Arts. The economics dilemma* (1986). Obecnie dyscyplina ta rozwija się bardzo dynamicznie. Badacze zajmujący się tą tematyką są zrzeszeni w stowarzyszeniu Association of Cultural Economics International, które nie tylko organizuje międzynarodowe konferencje naukowe, ale także wydaje *Journal of the Cultural Economics*. Ekonomia o charakterze nauki traktuje dzieła sztuki jako dobra ekonomiczne, a tym samym

zawęża dzieła sztuki do materialnych lub niematerialnych aspektów działalności człowieka. Tak rozumiane dzieła sztuki odznaczają się dwiema immanentnymi cechami: zaspokajaniem ludzkich potrzeb oraz ograniczoną liczbą wykonanych egzemplarzy. Tym, co odróżnia dzieła sztuki od innych dóbr ekonomicznych jest indywidualny i niepowtarzalny charakter każdego egzemplarza. Zwrócił na to uwagę Marshall (2009), który twierdził, że najważniejszą cechą dzieł sztuki jest ich niepowtarzalność, przez którą rozumiał brak zamiennika czy konkurenta. Rozwiązanie problemu wyjątkowości dzieła sztuki zaproponowała Francoise Benhamou (2000), traktując dzieło jako zbiór opisujący jego charakterystyczne cechy. Ze względów ekonomicznych dzieła sztuki uważane są za dobra ekonomiczne wytworzone przez człowieka, a ich funkcją jest zaspokajanie potrzeb wyższego rzędu. Z ekonomicznego punktu widzenia najważniejszymi atrybutami dzieła sztuki są: heterogeniczność, indywidualność, niepodzielność oraz wymiar luksusu.

DZIEŁO SZTUKI W KONTEKŚCIE TEORII EKONOMICZNYCH

Najważniejszym atrybutem ekonomicznym dzieła sztuki jest jego wartość, którą można rozpatrywać na wielu płaszczyznach, a proces wyceny dzieła sztuki musi zawierać ocenę wielu czynników. Poniższa tabela prezentuje wybrane wartości, które mogą reprezentować dzieła sztuki.

Tabela 2.

Wartość dzieła sztuki

Rodzaj wartości	Opis
Wartość artystyczna	Mierzona poprzez „artyzm” twórcy, czyli podejście do tematu, nowatorskie ujęcie, zdolność wykorzystania dostępnych środków artystycznych, indywidualny charakter.
Wartość estetyczna	Mierzona poprzez intensywność doznań odbiorcy, takich jak szok, wzruszenie, wzburzenie itp.
Wartość ideologiczna	Mierzona poprzez umiejętność przekazania idei za pomocą dostępnych środków artystycznych.
Wartość historyczna	Niektóre dzieła sztuki stanowią zapis ważnych wydarzeń historycznych lub same były obiektami takich zdarzeń, co stanowi o ich głównej wartości.
Wartość religijna	Niektóre dzieła sztuki stanowią obiekty kultu religijnego, co stanowi o ich głównej wartości.
Wartość emocjonalna	Mierzona poprzez subiektywną zdolność do wywoływania emocji widza, przywoływania wspomnień.
Wartość kulturalna	Mierzona jako analiza przemysłów kreatywnych.
Wartość symboliczna	Wyrażana jako głębsza forma znaczeniowa lub ideowa dzieła sztuki.
Wartość szacunkowa	Ustalana za pomocą indeksów rynku sztuki oraz ostatecznej ceny młotkowej na aukcjach dzieł sztuki.
Wartość marketingowa	Wyrażana jako zdolność do sprzedaży produktu, usługi.

Źródło: Opracowanie własne.

Pod względem estetycznym dzieło sztuki ma dwie podstawowe wartości, a mianowicie walory estetyczne i walory artystyczne (Dziemidok, 2002). Walory estetyczne odnoszą się do reakcji odbiorcy na kontakt z dziełem sztuki. Wywołują one doznanie estetyczne, które według niektórych teorii stanowi esencję dzieła sztuki. Największe trudności stwarzają sposoby pomiaru doznań estetycznych, a zwłaszcza ich rodzaj i stopień intensywności, które z natury rzeczy są niewymierne. Istnieją dwa typy poznania estetycznego – racjonalne, opierające się na procesach poznawczych podobnych do poznania logicznego oraz poznanie nieintelektualne, doświadczane za pomocą uczuć i emocji. Wartość artystyczna dzieła sztuki, oceniana przez historyków sztuki lub krytyków sztuki, bierze pod uwagę zastosowanie środków właściwych dla danego medium, gatunku, a także okresu historycznego, w którym tworzył artysta. Wartość ta oceniana jest z perspektywy kulturowej, właściwej dla danej epoki i lokalizacji geograficznej. Problem wyceny dzieł sztuki znany jest także w dziedzinie ekonomii. Odniesienia do tego zagadnienia pojawiają się zarówno w pracach ekonomii klasycznej, neoklasycznej, jak i współczesnej.

Do XVII wieku dominowało starożytne, wywodzące się z filozofii Arystotelesa, podejście do określania wartości dzieł sztuki, w myśl którego piękno i użyteczność stanowiły właściwość przedmiotu, nie podlegały więc ocenie transakcyjnej. Zmianę rozumienia wartości dzieł sztuki przyniosło pojawienie się empirycznej filozofii Johna Locke’a, który, inspirując się Galileuszem, dokonał reinterpretacji rozumienia świata materialnego na obiekty mierzalne matematycznie. W *Rozważaniach dotyczących rozumu ludzkiego* Locke (1990) definiuje teorię smaku jako wyjaśnienie wartości ekonomicznej dzieła sztuki. Teoria ta została rozwinięta przez Anthony’ego Ashley’a Coopera, który dowodził, że do poznania i zrozumienia piękna dzieł sztuki konieczna jest szczególna postawa umysłowa (Shaftesbury, 1711). Taka próba hierarchizacji społeczeństwa pod kątem zdolności do oceny piękna i dzieł sztuki była szeroko krytykowana przez wczesnonowożytnych ekonomistów, czego przykład stanowiły broszury ekonomiczne wydawane przez Bernarda de Mandeville’a, jednak prawdziwym przełomem było wydanie eseju *Of the Standard of Taste* Davida Hume’a (2001) w 1757 r., w którym dokonał on próby określenia obiektywnego standardu tego, co do tej pory uważano za subiektywny osąd smaku. Zgodnie z jego teorią do oceny wartości dzieła potrzebny jest osąd krytyków, których opinia ma pierwszeństwo ponad opinią innych ludzi. Dobry krytyk, według Hume’a, powinien cechować się doświadczeniem w ocenie, wrażliwą wyobraźnią, zdrowym rozsądkiem, a także być wolnym od uprzedzeń (Shusterman, 2002). Idea smaku jako wymiernego wskaźnika wartości dzieła sztuki została rozwinięta przez irlandzkiego filozofa Francisa Hutchesona, który zakładał, że różnice w percepcji i skojarzeniach mogą powodować zniekształcenia owego smaku (Hutter, Shusterman, 2006).

Do czasów Adama Smitha badacze podejmujący temat wartości dzieł sztuki w swoich rozważaniach ujmowali go zarówno z perspektywy estetyki, jak i ekonomii. Wyraźne rozdzielenie tych dwóch dyscyplin nastąpiło dopiero w epoce nowożytnej. Smith w swoim przełomowym dziele *An Inquiry into the Nature and*

Causes of the Wealth of Nations do opisania wartości dzieł sztuki przyjął jako analogię smaku ilość pracy. Praca jako wymierny czynnik produkcji pozwala na powiązanie kategorii wartości z wartością rynkową, natomiast kultura i wszystkie jej aspekty stanowią wynik nadprodukcyjnej pracy ludzkiej (Hutter, Shusterman, 2006). Ponadto mężczyzna negował nakłady pracy na sztukę, uważając je za niepotrzebne, ponieważ nie przyczyniają się do zwiększenia zamożności narodu (Grefe, 2002). Z drugiej strony zauważył, że to właśnie sztuka wpływa na humanizację ludzkich zachowań. Według Smitha ostateczna wartość dzieła sztuki może różnić się od kosztów materiałów wykorzystanych do stworzenia dzieła (De Marchi, Van Miegroet, 1994), ponieważ jego cenę determinują również takie czynniki jak piękno i talent twórcy. Mimo stwierdzenia, że sztuka i kultura to nadprodukcja, Smith z uznaniem patrzył na twórczość artystyczną, twierdząc, że ma ona szczególny charakter oraz wymaga kosztownych i długoterminowych inwestycji. Temat dzieł sztuki podjął także Ricardo (1821), który swoją uwagę skupił na rzeźbie i malarstwie. W książce *On the Principles of Political Economy and Taxation*, zauważył, że „wartość dzieł sztuki można mierzyć jedynie ich rzadkością” (s. 9). Koncepcja Ricardo opierała się na założeniu, że cenę dzieła sztuki determinuje ograniczona liczba obiektów, których nie można zwiększyć poprzez zwiększenie ilości pracy, jednak rosnąca podaż nie zmniejsza wartości dzieł sztuki. Ricardo, podobnie jak Smith, uważał, że sztuka nie przyczynia się do wzrostu bogactwa społeczeństwa i uznał, że rozwój działalności kulturalnej prowadzi do spadku bogactwa (Grefe, 2002). Dzieła sztuki w kontekście teorii ekonomii były więc marginalizowane lub, jak w przypadku matematycznej szkoły ekonomii – całkowicie odrzucane.

Zmianę podejścia do określania wartości dzieła sztuki przyniosła zaproponowana przez W. Stanleya Jevonsa (1934) metoda mierzenia użyteczności zawartej w przedmiotach polegająca na mierzeniu za pomocą naukowych dowodów wrażeń fizjologicznych ludzkich zmysłów oraz założeniu, że intensywność doznań zmienia się wraz z upływem czasu. Właściwą chwilą do wykonania pomiaru jest moment marginesu, kiedy dana liczba przedmiotu może być zamieniona na odpowiadającą mu sumę pieniędzy. Uważany za twórcę neoklasycznej szkoły ekonomii (Jevons, 1934). Jevons traktował dzieła sztuki jako dobra nieporównywalne i niepowtarzalne, nadając im tym samym odrębny status i kategorię. Zgodnie z jego teorią prawa podaży i popytu pojęcie użyteczności i koszt produkcji nie mają wpływu na wartość dzieł sztuki. Jevons wyjaśniał niemożność zastosowania teorii użyteczności krańcowej do wartości dzieł sztuki przez niepodzielność towaru. Zastosowano tu użyteczność całkowitą, opartą na założeniu, że kupujący, podejmując decyzję o zakupie, dokonuje wyboru między „wszystkim” lub „niczym” (White, 1999). Tę opinię podzielał Marshall brytyjski ekonomista, twórca prawa elastyczności popytu. Według niego głównym atrybutem dzieła sztuki jest jego niepodzielność i niepowtarzalność, oraz że jako dobra ekonomiczne stanowią wyjątek w teorii malejącej użyteczności krańcowej. Określenie ceny takich obiektów jak obrazy jest jego zdaniem „niemożliwe do zdefiniowania, ponieważ każdy z tych obiektów jest niepowtarzalny, nie ma odpowiednika ani konkurenta” (Marshall, 2009, s. 112-113). Główne

kryterium, jakim kieruje się kupujący przy podejmowaniu decyzji o zakupie dzieła sztuki, stanowi przyjemność jego posiadania. Poziom cen jest więc określany przez liczbę zamożnych nabywców chętnych do inwestowania w sztukę (White, 1999). Marshall, podobnie jak Jevons, kwestionował wyjaśnienie tworzenia wyceny dzieła sztuki.

Ekonomia marksistowska do zagadnienia dzieł sztuki podchodzi w sposób niezwykle radykalny. Karol Marks dowodził, że immanentną cechą ludzkości jest dążenie do nieuchronnego postępu, w którym duch historyczny zostaje zastąpiony materią. Marks był pierwszym, który próbował rozwinąć opartą na kosztach teorię produkcji artystycznej, rozróżniając produkcję artystyczną od produkcji materialnej (Golka, 1991). Zgodnie z jego teorią to produkcja jest czynnikiem determinującym kształtowanie tzw. „nadbudowy”, czyli kultury i sztuki, a osobne definiowanie wartości artystycznej nie jest potrzebne. Związany z brytyjską bohemą miłośnik teatru i baletu Keynes wielokrotnie w podobny sposób odnosił się w swoich pracach do dzieł sztuki, uznając je za niezwykle istotne dla budowy społeczeństwa (Thorsby, 1994), jednak mimo sympatii dla działalności kulturalnej sztuka miała marginalne znaczenie w jego ekonomicznych pismach.

Pod koniec XIX wieku dzięki Wilfredowi Pareto nastąpił powrót do koncepcji smaku (fr. *gout*), który nie jest traktowany jako zdolność ulepszania, lecz jako preferencja każdego indywidualnego użytkownika, zgodnie z którą szereguje on wybór towarów (Pareto, 1909). Zapoczątkowana przez Pareto myśl kontynuowana była przez Johna Hicksa, który stworzył porządkowe skale preferencji, zgodnie z którymi ustalane są ceny towarów (Hicks, 1939). Metoda ta zakładała niepodważalność gustów, czyli czynnik bardzo trudny do zrjonalizowania. Ten brak obiektywności w ocenie bardzo szybko został zauważony i skrytykowany m.in. przez George'a Stiglera i Gary'ego Beckera, których artykuł *De gustibus non est disputandum* z 1977 r. stał się podstawą do stworzenia pierwszych modeli ekonomicznych rynku sztuki.

W latach 60-tych XX w. po raz pierwszy pojawiło się wymyślone przez filozofa Theodora Adorno pojęcie „przemysł kultury”, które opisuje masowość i komercję współczesnej kultury (Ilczuk, 2012). Na gruncie filozoficznym hasło to niesie ze sobą negatywne konotacje, symbolizując upadek kultury wyższej na rzecz produkcji masowej wynikającej z pobudek finansowych. Z punktu widzenia ekonomii termin ten oznacza jednak, że rynek sztuki osiągnął znaczące rozmiary, a prawa nim rządzące podlegają znanym prawidłowościom i modelom ekonomicznym.

Kolejnym krokiem w rozwoju badań nad wartością dzieł sztuki było wyodrębnienie się ekonomiki kultury, która bada zjawiska i prawidłowości ekonomiczne występujące w kulturze i jej przemysłach, a także ustala instrumenty polityki ekonomicznej efektywne w sferze kultury” (Ilczuk, 2012, s. 13). Przyczynkiem do powstania dzieła były pozostałe po II wojnie światowej problemy z finansowaniem ośrodków i przedsięwzięć kulturalnych. Autorzy swoje badania skoncentrowali na przedstawicielach sztuk performatywnych takich jak grupy teatralne, baletowe, muzyczne i operowe, analizując ich sytuację finansową na przestrzeni ostatnich 100 lat. Badając koszty ponoszone przez ugrupowania

artystyczne, doszli do wniosku, że problemy finansowe dotyczą wszystkie instytucje kultury niezależnie od miejsca i dorobku, a postęp technologiczny nie wpływa na redukcję kosztów. Równie trudno jest o zastosowanie innowacji w celu zmniejszenia kosztów w stosunku do sztuk performatywnych, bowiem nie da się skrócić utworu muzycznego, zmniejszyć liczby aktorów w sztuce czy tancerzy na scenie bez ingerencji w samą strukturę dzieła. Wydajność pracy w sztukach pięknych pozostaje więc stała, a wszelkie nowości technologiczne podnoszą koszty zamiast je redukować, jak ma to miejsce w przypadku innych branż. Niszowy charakter widowisk kulturalnych oznacza niski popyt na rynku sztuki, a to w połączeniu z wysokimi kosztami prowadzi do ciągłego niedofinansowania instytucji kultury (Baumol, Bowen, 1986).

Ekonomika kultury jako nauka obejmuje oba sektory: kulturalny i kreatywny z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia. Obszarem badań ekonomiki kultury są:

- gospodarcze znaczenie kultury;
- rynek sztuki od strony popytu, preferencje konsumentów;
- określanie wartości dzieł sztuki, modele inwestycyjne;
- rynek sztuki od strony artystów;
- wpływ sztuki na rozwój kreatywności społecznej;
- wpływ polityki i interwencjonizmu państwa na rynek sztuki;
- rynek sztuki od strony kosztów – zarówno podaży, jak i popytu.

Bruno S. Frey, Werner Pommerehne i William Grampp, którzy wymieni-li szereg czynników, które wpływają zarówno na popyt jak i na podaż dzieł sztuki. Wśród udowodnionych przez nich czynników mających istotny wpływ na wartość dzieł sztuki wymienić należy dobrą reputację galerii prezentującej dane dzieła, a także dodatnią korelację między rozmiarem dzieła i jego ceną (Frey, Pommerehne, 1989; Grampp, 1989). Myślenie to jest kontynuowane przez współczesnych badaczy, którzy wyróżniają kulturową i ekonomiczną wartość dzieł sztuki. David Thorsby (2011) dodatkowo wskazuje na składniki wartości kulturowej: estetyczne, historyczne, symboliczne, duchowe oraz autentyczności. Badaniami nad identyfikacją czynników wpływających na wartość dzieł sztuki zajmowało się wielu uczonych (Verger, 1987), (Moureau, 2000), (Fenner, 2003), (Velthuis, 2007). Znaczącą rolę w kształtowaniu wartości dzieł sztuki pełnią krytycy sztuki, których opinie mają realny wpływ na kształtowanie się poziomu cen na aukcjach (Goodwin, 1999).

ZAKOŃCZENIE

Reasumując, dzieło sztuki w ekonomii ma status dobra gospodarczego, które jest wytworem rąk człowieka i zaspokaja jego potrzeby. Charakteryzuje się wartością ekonomiczną, rynkową, symboliczną, historyczną, religijną, ideologiczną i kulturową. Ponadto dzieło sztuki z zakresu ekonomii jest dobrem indywidualnym, heterogenicznym oraz niemożliwym do ujednoczenia. Dzieła sztuki to dobra luksusowe, na które popyt rośnie wraz ze wzrostem dochodów (czyli przy dużej elastyczności dochodowej popytu). Zgodnie z krzywą Tornquista typu III

popyt na dzieła sztuki jako dobra luksusowe nie ma poziomu nasycenia. Ekonomia jako dyscyplina naukowa przez długi czas unikała prób wyceny dzieł sztuki, traktując je jako dobra, których wartości nie można oszacować. Z czasem jednak zaczęto je pojmować jako dobro ekonomiczne, którego wartość można szacować na wielu płaszczyznach. Istnieje kapitał ekonomiczny, społeczny, symboliczny, instytucjonalny i kulturowy dzieła sztuki. Rozważania ekonomistów dały początek nowej dziedzinie badań zjawisk ekonomicznych i prawidłowości występujących w kulturze, a także ustanowieniu instrumentów polityki gospodarczej skutecznych w sferze kultury.

BIBLIOGRAFIA

- [1] Adajian, T. (2007). *The Definition of Art*. W: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. <https://plato.stanford.edu/archives/spr2022/entries/art-definition/>
- [2] Baumol, W. J. (1986). Unnatural value: or art investment as floating crap game. *The American Economic Review*, 76 (2), 10-14.
- [3] Baumol, W. J., Bowen, W. G. (1965). On the performing arts: The anatomy of their economic problems. *The American economic review*, 55(1/2), 495-502.
- [4] Benhamou, F. (2000). *Analyse économique de la valeur des biens d'art*. Economica.
- [5] Białostocki, J., Kuczyńska A. (2008). *Wybór pism estetycznych*. Universitas.
- [6] Białostocki, J. (1980). *Historia sztuki wśród nauk humanistycznych*. Wydawnictwo Ossolineum.
- [7] Białynicka-Birula, J. (2008). Dynamika międzynarodowego handlu dziełami sztuki w niektórych krajach świata. *Wiadomości Statystyczne*, 12, 89-94.
- [8] Białynicka-Birula, J. (2014). *Międzynarodowy handel dziełami sztuki w Unii Europejskiej. Podejście grawitacyjne i sieciowe*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- [9] Dickie, G. (1984). *Estetycy* Gołaszewska M. (tłum.). W: M. Gołaszewska (red.), *Estetyka współczesności* (s. 244-247). Uniwersytet Jagielloński.
- [10] Dziemidok, B. (2002). *Główne kontrowersje estetyki współczesnej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [11] Fenner, D. E. (2003). Artistic value. *Journal of value inquiry*, 37(4), 555-563.
- [12] Frey, B. S., Pommerehne, W. W. (1989). *Muses and Markets: Explorations in the Economics of the Arts*. Blackwell.
- [13] Golka, M. (1991). *Rynek sztuki*. Agencja Badawczo-Promocyjna „Artis”.
- [14] Goodwin, J., Jasper, J. M. (1999). Caught in a winding, snarling vine: The structural bias of political process theory. *Sociological Forum*, 14(1), 27-54.
- [15] Grampp, W. D. (1989). *Pricing the priceless: art, artists, and economics*. Basic Books.
- [16] Greffe, X. (2002). *Arts and artists from an economic perspective*. Economica.
- [17] Hicks, J. R. (1939). The foundations of welfare economics. *The Economic Journal*, 49(196), 696-712.
- [18] Hume, D. (2001). *Of the standard of taste*. BiblioBytes.
- [19] Hutter, M., Shusterman, R. (2006). Value and the valuation of art in economic and aesthetic theory. *Handbook of the Economics of Art and Culture*, 1, 169-208.
- [20] Ilczuk, D. (2012). *Ekonomika kultury*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [21] Jevons, H. W., Jevons, H. S. (1934). William Stanley Jevons. *Econometrica, Journal of the Econometric Society*, 225-237.
- [22] Locke J. (1990). Second treatise on civil government (1690). *Testo integrale disponibile sul governo*.
- [23] Marchi N. D., Miegroet H. J. V. (1994). Art, value, and market practices in the Netherlands in the seventeenth century. *The Art Bulletin*, 76 (3), 451-464.
- [24] Marshall A. (2009). *Principles of economics: unabridged eighth edition*. Cosimo, Inc., New York.
- [25] Moureau, N. (2000). *Analyse économique de la valeur des biens d'art: la peinture contemporaine*. Economica.
- [26] Pareto, V. (1909). *Manuel d'économie politique*. Giard & Brière.
- [27] Ricardo, D. (1821). *On the principles of political economy*. J. Murray.
- [28] Rzepińska, M. (1996). *Siedem wieków malarstwa europejskiego*. Wydawnictwo Ossolineum.
- [29] Shusterman, R. (2002). *Surface and depth: Dialectics of criticism and culture*. Cornell University Press.
- [30] Shaftesbury, A. A. C., den Uyl, D. (2001). *Characteristics of Men, Manners, Opinions, Times (1711)*. Kessinger Publishing.

- [31] Skubiszewski, P. (1973). *Badania nad sztuką średniowieczną*. W: Piotr Skubiszewski (red.), *Wstęp do historii sztuki. Przedmiot – Metodologia – Zawód*, t. 1. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [32] Stigler, G. J., Becker, G. S. (1977). De gustibus non est disputandum. *The american economic review*, 67(2), 76-90.
- [33] Tatarkiewicz W. (1988). *Dzieje sześciu pojęć*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- [34] Thorsby, D. (1994). The production and consumption of the arts: A view of cultural economics. *Journal of economic literature*, 32(1), 1-29.
- [35] Throsby, D. (2001). *Economics and culture*. Cambridge University Press.
- [36] Velthuis, O. (2007). *Talking prices: Symbolic meanings of prices on the market for contemporary art*. Princeton University Press.
- [37] Verger, A. (1987). L'art d'estimer l'art. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 66(1), 105-121.
- [38] White, M. V. (1999). Obscure Objects of Desire? Nineteenth-Century British Economists and Price(s) of "Rare Art", W: N. Marchi, C. D. W. de, Goodwin (eds.), *Economic Engagements with Art* (s. 57-84). Duke University Press.