

Sveučilište u Zagrebu
Filozofski fakultet
Odsjek za povijest umjetnosti
Diplomski studij

Diplomski rad

**Privatne galerije u Zagrebu koje su pokrenute od 1990. do danas,
specijalizirane za umjetnost 20. i 21. stoljeća**

Studentica: Francesca Vudrag

Mentor: dr. sc. Frano Dulibić

Zagreb, rujan 2016.

Sadržaj

Uvod	4
1. Postupak osnivanja i pravni položaj privatnih galerija	5-8
2. Privatna galerijska djelatnost u razdoblju prije 1990. godine	8-11
3. Obilježja i razvoj tržišta umjetnina u Hrvatskoj	11-13
3.1. Definiranje aktera – uloga privatnih galerija na umjetničkom tržištu	14-16
3.2. Problem velike raširenosti falsifikata i otuđenih umjetnina na tržištu	16-18
3.3. Nužnost utvrđivanja jasne porezne politike na planu trgovine umjetninama	19-20
3.4. Utvrđivanje trendova koji obilježavaju hrvatsko tržište umjetnina	20-24
3.5. Procjenjivanje umjetnina – problemi i moguća rješenja	24-26
3.6. Značajke reguliranog umjetničkog tržišta	26-28
3.7. Inicijative za unapređenjem hrvatskog tržišta umjetničkim djelima	28-30
4. Kronologija osnivanja pojedinih privatnih galerija u Zagrebu	30-40
5. Uloga privatnih galerija u odnosu s umjetnicima – oblici utvrđivanja međusobnih prava i obaveza	41-46
6. Prodajna djelatnost u galerijama s obzirom na ponudu umjetničkih djela – specijalizacija ili diktat potražnje	46-50
7. Izložbena politika privatnih galerija kao čimbenik njihova pozicioniranja na likovnoj sceni grada	51-62
8. Privatno kolekcionarstvo u Hrvatskoj	62-67
9. Obilježja aukcijske djelatnosti	67-68
9.1. Odjek zapadnih iskustava u domaćoj sredini – djelovanje aukcijske kuće Kontura	68-73

10. Važnost umjetničkih sajmova za promociju privatnih galerija	73-77
Zaključak	78-79
Popis literature	80-81
Popis izvora	82
Web izvori	83-84

Uvod

Diplomski rad predstavlja pokušaj utvrđivanja uloge privatnih galerija unutar kompleksnog polja odnosa različitih aktera na tržištu umjetninama. Istraživanje je obuhvatilo kronološki okvir koji počinje 1990. godine, koja označava početak uvođenja slobodnijih tržišnih mehanizama u novonastaloj državi, a završava recentnim stanjem privatnog galerijskog sustava u Zagrebu. Na temelju podataka koji su prikupljeni iz relevantne literature i periodike obrađeno je nekoliko istraživačkih pitanja. Na samom početku su iznesene osnovne karakteristike odnosa države prema različitim oblicima privatne inicijative na području likovnih umjetnosti. Spomenute su pravne mogućnosti za osnivanje i djelovanje privatnih galerija, te je dan kratak osvrt na privatnu galerijsku djelatnost u periodu prije 1990. godine. Zatim je posebno obrađena problematika nedovoljno razvijenog tržišta umjetnina u Hrvatskoj, koje je obilježeno nelegalnim načinima kupoprodaje umjetničkih djela te cirkuliranjem velikog broja krivotvorina. U posebnom poglavlju je navedena kronologija osnivanja privatnih galerija u Zagrebu koje su djelovale u razdoblju poslije 1990. godine. Nakon toga su iznesene temeljne značajke u odnosu između umjetnika i privatnih galerija u Hrvatskoj, te je stavljen poseban naglasak na pitanje regulacije autorskih prava na području vizualnih umjetnosti. Također, u zasebnim poglavljima su obrađena osnovna područja galerijske djelatnosti: od pojave različitih strategija u koncipiranju prodajne ponude do ozbiljnog pristupa izložbenoj politici ili njezina potpunog izostanka. Bilo je potrebno osvrnuti se i na iznimno važnu ulogu privatnih kolekcionara na tržištu umjetnina te na njihov odnos s galerijskim sektorom. Isto tako, apostrofirana je uloga aukcijskih kuća na području regulacije prometa umjetničkim djelima, te su izneseni primjeri aukcijske djelatnosti u našoj sredini. Naposljetku, dan je kronološki prikaz pokušaja organizacije umjetničkih sajмова u Hrvatskoj, te je istaknuta njihova uloga u promociji cjelokupnog galerijskog sektora.

Spomenuta istraživačka pitanja su obrađena na primjeru nekih od privatnih umjetničkih galerija koje su djelovale ili još uvijek djeluju u gradu Zagrebu. Na taj način se može steći konkretan uvid u niz posebnosti koje obilježavaju hrvatsko tržište umjetnina, te galerijski sustav kao jednog od njegovih značajnih aktera.

1. Postupak osnivanja i pravni položaj privatnih galerija

Tijekom čitavog vremenskog razdoblja koje obuhvaća ovaj rad u Hrvatskoj nije bilo dovoljno inicijative od strane privatnog sektora na području kulture. Što se tiče vizualnih umjetnosti, komercijalnih galerija ima vrlo malo, dok je privatnih fondacija još manje. Takvo stanje se može pripisati nestabilnoj gospodarskoj situaciji uslijed koje je izrazito smanjena aktivnost na tržištu umjetnina. Kupovna moć većine hrvatskih građana je vrlo niska, pa privatne galerije ne bilježe značajnije poslovne uspjehe. Posljedica toga je da se nove galerije otvaraju prilično rijetko, no zanimljiv je podatak da je u posljednjih godinu dana u Zagrebu otvoreno nekoliko novih komercijalnih galerija. Prilikom otvaranja privatne galerije nužno je ostvariti nekoliko preduvjeta kako bi se osiguralo uspješno poslovanje. Ključno je orijentirati se na pojedino stilsko razdoblje ili generaciju umjetnika jer specijalizacija u ponudi privlači i određenu klijentelu koja će postati stalan kupac u galeriji. Također, za osnivanje galerije je potrebna i nešto veća količina novca pa je neophodno odmah na početku imati dobro razrađen poslovni plan koji će uzeti u obzir izostanak veće zarade tijekom prvih nekoliko godina.

Što se tiče zakonskog okvira koji regulira osnivanje privatnih galerija potrebno je istaknuti da se većina galerija u Hrvatskoj službeno vodi kao trgovački obrt, što je posljedica nepostojanja pojma galerijske djelatnosti u službenim zakonskim aktima. U Nacrtu prijedloga Zakona o muzejima (siječanj 2015.) čl. 16. navodi se da muzeje i galerije kao javne ustanove mogu osnovati Republika Hrvatska, županije, Grad Zagreb, gradovi i općine. S druge strane, muzeje i galerije kao ustanove i kao trgovačka društva mogu osnovati pravne i fizičke osobe.¹ Prema važećoj legislativi u Republici Hrvatskoj prilikom osnivanja privatnih galerija postoji nekoliko načina definiranja njihova pravnog statusa, no najčešće se privatne galerije osnivaju kao trgovačko društvo (d.o.o.) ili kao obrt koji je registriran za obavljanje djelatnosti trgovine. U Zakonu o muzejima čl. 3. stoji da privatni muzeji i galerije mogu obavljati muzejsku djelatnost kao ustanova, udruga, zadruga, zaklada, trgovačko društvo ili njihova ustrojstvena jedinica i obrtnik. Također se navodi da muzeji i galerije osnovani kao trgovačka društva imaju tijela propisana posebnim zakonom te stručno vijeće koje čini stručno muzejsko osoblje

¹ Republika Hrvatska Ministarstvo kulture: Nacrt: Prijedlog zakona o muzejima (siječanj 2015.) - <https://vlada.gov.hr/UserDocsImages/Sjednice/2015/210%20sjednica%20Vlade/210%20-%206.pdf> (posjećeno 14. 6. 2016.)

te predstavnik ili član tijela upravljanja trgovačkim društvom.² Među dvadesetak privatnih galerija koje trenutno djeluju u Zagrebu najveći broj njih se u sudskom registru vode kao trgovačka društva (d.o.o.), primjerice, Galerija Mala, Galerija Mona Lisa, Radnička galerija, Galerija Vugrinec i dr. Isto tako, dio galerija je pravno definiran kao proizvodno-trgovački obrt, primjerice Galerija Beck.

Ograničenost zakonskih mogućnosti za osnivanje privatnih galerija u Hrvatskoj rezultirala je time da se, primjerice, Lauba – kuća za ljude i umjetnost pravno vodi kao neprofitna udruga. Muzeji ili galerije koje otvaraju privatni kolekcionari za svoje zbirke u inozemstvu se često osnivaju kao fundacije, no u Hrvatskoj ne postoji ta mogućnost. Naime, Zakon o zakladama i fundacijama čl. 32. definira fundacije kao „imovinu koja služi za ostvarivanje neke općekorisne ili dobrotvorne svrhe, ali u određenom vremenskom razdoblju, ne dulje od pet godina.“³ Zbog toga se Lauba odlučila za pravno definiranje projekta kao neprofitne organizacije koja će ispunjavati prosvjetnu i kulturnu općedruštvenu korist. Za neprofitne organizacije je tipično da njihovi članovi nemaju privatna vlasnička prava, iz čega proizlazi nepostojanje prava na dobit. U inozemstvu su neprofitne organizacije često financirane od strane države, no kod Laube to nije bio slučaj. Ova privatna inicijativa, u sklopu koje je izvršena i adaptacija stare austrougarske jahaonice za potrebe smještaja zbirke Filip Trade, u potpunosti je financirana na temelju kredita Banke Varaždin. Kako bi se pokrili spomenuti troškovi Lauba se okrenula različitim načinima samofinanciranja, prvenstveno putem suradnje s partnerima projekta koji zauzvrat dobivaju određene pogodnosti, poput mogućnosti najma umjetnina ili pružanja usluga umjetničkog savjetovanja. Osim toga, sam prostor se često iznajmljuje za različita događanja, poput koncerata, filmskih projekcija ili modnih revija.⁴ Primjer Laube tako svjedoči o inovativnim idejama na planu financiranja privatnog poduzetništva u kulturi.

Privatni galerijski sustav u Hrvatskoj ne može računati na veće poticaje od strane države, osim nekih rijetkih primjera inicijativa koje se djelomično dotiču i ovog sektora. Primjerice, radnje koje se bave galerijskom djelatnošću od 2008. godine se mogu javljati na Javni poziv

² Zakon o muzejima, NN 110/15 (na snazi od 21.10. 2015.) - <http://www.zakon.hr/z/302/Zakon-o-muzejima> (posjećeno 14. 6. 2016.)

³ Zakon o zakladama u fundacijama, NN 36/95, 64/01 (na snazi od 16.5.1995.) - <http://www.zakon.hr/z/164/Zakon-o-zakladama-i-fundacijama> (posjećeno 18. 6. 2016.)

⁴ Jelena Tamindžija, *Uloga privatne kolekcije u polju suvremene umjetnosti*: diplomski rad, Filozofski fakultet u Zagrebu, 2014., 46-47, 55

za predlaganje programa poduzetništva u kulturi⁵ kojim Ministarstvo kulture dodjeljuje „bespovratna sredstva kao potpore male vrijednosti, a pravo prijave imaju subjekti maloga gospodarstva koji obavljaju djelatnosti u kulturi – trgovačka društva, obrti, zadruge, ustanove (osim javnih ustanova) i umjetničke organizacije“.⁶ U Programu poduzetništva u kulturi za 2016. godinu se navodi da on „uključuje poduzetnike usmjerene na ulaganja potrebna za širenje na nova tržišta, stvaranje novih proizvoda, novih potrošača i novih tehnologija s ciljem uvećavanja vrijednosti – orijentirane na zapošljavanje, rast i razvoj.“ Također, istaknuto je da se program „odnosi na subjekte koji provode kulturne poduzetničke projekte“, odnosno na „subjekte malog gospodarstva kojima je pretežita, tj. glavna djelatnost prema Odluci o Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti 2007. određena za područja knjižarstva i nakladništva te izvedbenih i vizualnih (likovnih) umjetnosti“.⁷ Putem ovog programa Galerija Kontura je dobila 20.000 kuna za svoj izložbeni program u 2008. godini. Te godine je isti iznos dobila i tvrtka BOP ART d.o.o. za izložbe u Galeriji B.O.P.⁸ Također, udruga Lauba je 2012. kroz program poduzetništva u kulturi iz proračunskih sredstava osigurala 62.000 kuna.⁹ Osim kroz spomenuti program, Ministarstvo kulture pojedinim privatnim galerijama odobrava poticaje iz proračuna i za njihove godišnje programe i pojedine izložbene projekte. No, s obzirom da se ne radi o većim sredstvima, privatne galerije se moraju okrenuti i sponzorima, pa je tako, primjerice, tvrtka Metro tijekom nekoliko sezona sponzorirala izložbeni program Galerije Mona Lisa. Što se tiče proračunskih sredstava, sa po 10.000 kuna je financiran izložbeni program Galerije Mala za 2015. i 2016. godinu. S druge strane, Lauba je 2015. za svoj stalni postav i izložbene programe, te radionice za djecu, od Ministarstva kulture dobila ukupno 150.000 kuna.¹⁰ Galerija Deči je 2009. s dobivenih 30.000 kuna od Ministarstva kulture financirala pripreme radove za monografiju i prateću izložbu „Hrvatsko moderno slikarstvo

⁵ Objavljuje ga Ministarstvo kulture na temelju članka 9. Zakona o financiranju javnih potreba u kulturi („Narodne novine“, br. 47/90, 27/93 i 38/09) i Pravilnika o izboru i utvrđivanju programa javnih potreba u kulturi („Narodne novine“, br. 69/12, 44/13, 91/13 i 72/15) - <http://www.min-kulture.hr/default.aspx?id=14435> (posjećeno 28. 6. 2016.)

⁶ <http://www.min-kulture.hr/default.aspx?id=14435> (posjećeno 28. 6. 2016.)

⁷ <http://www.min-kulture.hr/userdocsimages/Javni%20poziv%202016/poduzetnistvo/Program%20PuK%202016.pdf> (posjećeno 28. 6. 2016.)

⁸ http://www.min-kulture.hr/userdocsimages/natjecaji/PROJEKT_PODUZETNISTVO_U_KULTURI2008.pdf (posjećeno 14. 7. 2016.)

⁹ <http://www.min-kulture.hr/userdocsimages/Odobreni%20programi%20u%202012.godini/poduzetnistvo%20u%20kulturi%202012-tablica.pdf> (posjećeno 14. 7. 2016.)

¹⁰ <http://www.min-kulture.hr/userdocsimages/Odobreni%20i%20odbijeni%20programi%202015/31.12.2015/vizualna%202031.12.2015..pdf> (posjećeno 14. 7. 2016.)

1945. – 2005. u privatnim zbirka¹¹.¹¹ No, privatne galerije koje su tijekom godina dobile dio proračunskih sredstava za svoje aktivnosti predstavljaju manjinu, s obzirom da veći broj privatnih galerija nije uspio osigurati spomenutu novčanu potporu, a mnoge se nikad nisu ni aplicirale. Među stručnom javnosti je uobičajeno stajalište da se galerije koje se bave prodajnom djelatnošću ne bi trebale prijavljivati na natječaje za dodjeljivanje državne potpore, već bi se trebale u potpunosti osloniti na vlastita sredstva i sposobnost pronalaženja sponzora.

U posljednje vrijeme se u nekim europskim zemljama dogodio svojevrsni „boom“ galerijske djelatnosti, koji se prvenstveno temelji na jasnoj državnoj strategiji na planu kulturne politike. Primjerice, poljsko ministarstvo kulture galeristima sufinancira odlazak na poznate međunarodne sajmove, a u Varšavi se organizira galerijski vikend tijekom kojeg se ostvari značajna prodaja umjetničkih djela.¹² S druge strane, kod nas prevladava dojam kako država, ali i sami akteri tržišta umjetnina, iščekuju poboljšanje situacije bez da sami poduzimaju ozbiljnije korake u tom smjeru. Tek kad se uspostavi suradnja stručne javnosti i državnih tijela na planu definiranja strategije razvitka kulturne politike doći će do željno iščekivanih promjena.

2. Privatna galerijska djelatnost u razdoblju prije 1990. godine

Povijest privatnih galerija u Zagrebu započinje s poznatim Salonom Ullrich koji je otvoren još 1909. godine kao obrt za uokvirivanje slika na adresi Ilica 54. U Salonu Ullrich su se mogla nabaviti umjetnička djela mnogih domaćih autora, poput Miroslava Kraljevića, Mihovila Krušlina, Vladimira Becića i dr. Osim toga, Salon Ullrich je imao i kvalitetan izložbeni program, o čemu svjedoči podatak da su se u ovoj galeriji održavale izložbe Proljetnog salona, manifestacije koja ima iznimno važno mjesto u hrvatskoj povijesti

¹¹ <http://www.min-kulture.hr/userdocsimages/odobreni%20programi%20u%202009.%20godini/likovna08-09.pdf> (posjećeno 14. 7. 2016.)

¹² Snježana Pintarić, *Muzeji i tržište umjetnina*. U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 112

umjetnosti.¹³ Potrebno je istaknuti da je vlasnik Salona, Antun Ullrich još u to vrijeme imao reguliran odnos s umjetnicima po pitanju međusobnih obaveza. Tako su umjetnici plaćali korištenje galerijskog prostora, te su sami snosili troškove poštarine i carine za otpremu umjetnina. S druge strane, galerist je bio zadužen za promociju izložbe u vidu tiskanja plakata i pozivnica te davanja obavijesti u novine. Osim toga, prilikom organizacije monografskih izložbi između galerista i umjetnika se potpisivao ugovor o komisionoj prodaji u kojem je bilo definirano da umjetnik galeriji isplaćuje proviziju u visini od 30% prodajne cijene djela. Što se tiče prodaje umjetnina van izložbi vlasnik Salona je sa svakim umjetnikom pojedinačno dogovarao iznos provizije u slučaju komisione prodaje, no treba naglasiti kako je Antun Ullrich velik broj umjetnina koje su se prodavale u Salonu nabavljao i putem otkupa. Također je zanimljiv podatak, koji spominje Žarka Vujić u svojoj monografiji Salona Ullrich, kako je Antun Ullrich uspostavio službeni odnos s likovnim kritičarom Kostom Strajnićem kojem je plaćao za pisanje novinskih osvrti o izložbenoj djelatnosti Salona Ullrich. U usporedbi s današnjim nereguliranim stanjem po pitanju ubiranja poreza na području kupoprodaje umjetnina, važno je istaknuti kako je Salon Ullrich plaćao porez na prodane umjetnine pa ne čudi da je sačuvana Knjiga komisijske prodaje u kojoj su precizno navedeni podaci o cijenama, vremenu kupnje i samim kupcima.¹⁴ Krajem 1920-ih godina Salon Ullrich se preselio na adresu Ilica 40 te ga otada vodi Antunov sin Edo. Nakon Drugog svjetskog rata, u novim društvenim okolnostima, Salon je 1948. preimenovan u Galeriju Ulrich te je otada do 2013., kada je zatvoren, bio dijelom Zadruga likovnih umjetnika Hrvatske – LIKUM.¹⁵

U razdoblju od završetka Drugog svjetskog rata do 1990. godine u Hrvatskoj nisu postojale privatne galerije, s obzirom da tadašnji društveni sustav nije bio naklonjen bilo kakvom obliku privatne inicijative. Dakle, nije bilo zakonskih mogućnosti za otvaranje komercijalne galerije, no kupoprodaja umjetnina se odvijala i u tom periodu. Ariana Novina navodi da su se, primjerice, u tzv. državnim antikvarijatima mogla nabaviti vrijedna umjetnička djela, stilski namještaj i djela primijenjene umjetnosti. Spomenuti antikvarijati su, kao i većina današnjih komercijalnih galerija, umjetnine nudili u komisionoj prodaji.¹⁶ Osim toga, radovi

¹³ <http://hop-portal.com/2015/10/devastacija-hrvatske-kulture-nastavlja-se-gasenjem-stoljetne-galerije-ullrich/> (posjećeno 16. 3. 2016.)

¹⁴ Žarka Vujić, *Salon Ullrich o stotoj obljetnici ili Gostiona (k) stotoj slici*, Zagreb: Art magazin Kontura, 2010., 37, 42, 59, 62, 65

¹⁵ <http://www.matica.hr/vijenac/518/Nu%C5%BEnost%20o%C4%8Duvanjanja%20tradicije/> (posjećeno 3. 5. 2016.)

¹⁶ Ariana Novina. *Vrednovanje umjetničkih djela u kontekstu tržišne ekonomije: prilog razvoju tržišta umjetnina u Hrvatskoj*. U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*. Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 67

suvremenih umjetnika su se mogli kupiti u radionicama za izradu slikarskih okvira, a jedna od najpoznatijih je bio Salon (Galerija) Schira na adresi Preradovićeve 13. Vodili su ga Matija Schira i njegova žena Olga, a tijekom više desetljeća svog djelovanja postao je kulturno okupljalište umjetnika, povjesničara umjetnosti i kolekcionara, poput Bože Biškupića i Marijana Hanžekovića.¹⁷ Salon Schira je osnovao otac Matije Schire, također Matija, a prve izložbe su organizirane već 1927. godine i kontinuirano su se održavale sve do 1945. godine kada dolazi do prekida u izlagačkom programu. Izložbe se ponovno počinju održavati početkom šezdesetih godina kada je galerijski prostor ustupljen umjetničkoj grupi Gorgona koja ga je preimenovala u Studio G te u razdoblju od 1961. do 1963. tamo realizirala svoje umjetničke projekte. „Gorgonaši“ su se odlučili na iznajmljivanje privatnog izložbenog prostora kako bi mogli ostvariti svoje konceptualne projekte neovisno o izložbenim institucijama.¹⁸ Najdinamičnije razdoblje u povijesti Salona Schira predstavljaju šezdesete i sedamdesete godine kada je funkcionirao kao poznato okupljalište sudionika likovne scene grada. Salon Schira je u krugovima stručne javnosti postao cijenjen zahvaljujući kvalitetno osmišljenim izložbama za koje je bio zaslužan tada još mladi likovni kritičar Igor Zidić koji je pisao i tekstove za kataloge izložbi pojedinih umjetnika, poput Ivana Kožarića, Ive Dulčića ili Matka Trebotića. Koncipiranju izlagačkog programa se pristupalo na vrlo profesionalan način, o čemu svjedoči i činjenica da je Salon Schira imao Umjetničko vijeće čiji su članovi, osim Matije Schire i Igora Zidića, bili poznati likovni kritičari Josip Depolo, Željka Čorak i Tonko Maroević.¹⁹ No, Zidić ističe da ni nakon što je u Salonu Schira organizirano više od 50 izložbi još uvijek nije postojao interes šire javnosti za ovaj izlagački prostor, sve dok ga početkom osamdesetih nije primijetio tadašnji glavni urednik Vjesnika Davor Šošić.²⁰ Tijekom osamdesetih godina u Salonu Schira su uglavnom organizirane izložbe autora koji pripadaju tradicionalnom umjetničkom stvaralaštvu, sve dok sredinom devedesetih godina nije u potpunosti prestala izložbena djelatnost.²¹ Naposljetku, nakon što vlasnik Matija Schira 2002. odlazi u mirovinu i sam Salon Schira se zatvara.²² U lipnju ove godine ponovno je otvoren izložbeni prostor Galerije Schira predstavljanjem radova studenata Akademije za

¹⁷ <http://www.novolist.hr/Kultura/Izlozbe/Remek-djela-Zbirke-Hanzekovic-u-Zagrebu-Slike-pred-kojima-bride-prsti> (posjećeno 14. 7. 2016.)

¹⁸ <http://www.ziher.hr/vendi-vernici-novom-starom-prostoru-galerije-sira/> (posjećeno 14. 7. 2016.)

¹⁹ <http://www.min-kulture.hr/default.aspx?id=4310> (posjećeno 6.4. 2016.)

²⁰ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/43074/igor-zidic-devetnaest-opasnih-godina-karizmaticnog-modernista> (posjećeno 14. 7. 2016.)

²¹ http://www.hfs.hr/nakladnistvo_zapis_detail.aspx?sif_clanci=32592#.VwUiI_mLTIU (posjećeno 6.4. 2016.)

²² <http://www.min-kulture.hr/default.aspx?id=4310> (posjećeno 6.4. 2016.)

medijsku umjetnost u Kölnu u sklopu Svjetskog festivala animiranog filma – Animafesta.²³ Ovaj put je otvorena kao galerijski prostor zagrebačke Akademije likovnih umjetnosti, u kojem će se održavati prve samostalne izložbe studenata Akademije.

Dominique Jurić iznosi podatak da je 1990. godine u zagrebačkoj općini Centar bilo šest registriranih radnji koje su se bavile galerijskom djelatnošću, a od toga su samo dvije funkcionirale kao privatna poduzeća, dok su se ostale četiri službeno vodile kao radnje za uokvirivanje slika. U to vrijeme su zakonske odredbe definirale dva načina za obavljanje galerijske djelatnosti: otvaranje obrta koji će se baviti uramljivanjem slika ili trgovine umjetničkim djelima. Galeristi su se češće odlučivali za prvu opciju zbog manjih poreznih obaveza zanatske djelatnosti u odnosu na trgovačku. Jurić navodi da se upravo zbog tadašnjih zakonskih regulativa, koje nisu poticale ekonomski prosperitet privatnih galerija, u razdoblju od 1945. do 1989. godine velik dio trgovine umjetninama odvijao na nelegalan način.²⁴ Nažalost, ista se konstatacija može primijeniti i na današnju situaciju u polju privatne galerijske djelatnosti.

3. Obilježja i razvoj tržišta umjetnina u Hrvatskoj

Svako uređeno tržište umjetnina karakterizira transparentnost te pravna i porezna regulacija. Te značajke nedostaju umjetničkom tržištu u Hrvatskoj, koje je obilježeno čitavim nizom problema. Primjerice, ne vode se statistički podaci o ponudi i kretanju cijena na tržištu, što je već nekoliko desetljeća standardna praksa u inozemstvu. Upravo u ovoj činjenici treba tražiti razlog što je dosad objavljeno vrlo malo istraživanja na temu umjetničkog tržišta. S obzirom na to da se veliki broj kupoprodajnih procesa odvija u „sivoj zoni“ teško je doći do bilo kakvih podataka, pa su potencijalni istraživači suočeni s prilično nejasnom i kaotičnom situacijom. Daniela Jelinčić i Ana Žuvela su 2012. godine u zborniku *Zapadni Balkan: regionalno umjetničko tržište, a ne fikcija?* objavile podatke iz svog istraživanja o umjetničkom tržištu u Hrvatskoj. To izdanje je korišteno kao literatura za ovaj diplomski rad,

²³ <http://www.tportal.hr/kultura/kulturmixs/431421/Slavna-Galerija-Schira-u-Zagrebu-opet-otvorila-svoja-vrata.html> (posjećeno 10. 7. 2016.)

²⁴ Dominique Jurić, *Privatna galerijska djelatnost – s posebnim osvrtom na grad Zagreb*: diplomski rad, Filozofski fakultet u Zagrebu, 1990., 23-24, 43

kao i nedavno publicirani zbornik sa skupa pod nazivom *Vrednovanje umjetničkih djela u kontekstu tržišne ekonomije: prilog razvoju tržišta umjetnina u Hrvatskoj* održanog 2014. godine na Akademiji likovnih umjetnosti u Zagrebu.

Početakom 1990-ih godina u Hrvatskoj praktički nije postojalo tržište umjetnina, kao ni jasna regulacija kupoprodajnih aktivnosti na ovom području. Postojale su samo generalne zakonske odredbe koje su se odnosile na sve tipove trgovačke djelatnosti, unatoč tome što galerijska prodaja umjetnina predstavlja vrlo specifičan tip trgovine.²⁵ Izrazito je zabrinjavajuće što se isto može ustvrditi i danas, jer se promet umjetničkim djelima i dalje odvija prema regulativama koje se općenito odnose na postupke trgovanja (Zakon o trgovini, N.N. 87/08.; Zakon o porezu na dohodak N.N. 148/13 i Zakon o zaštiti potrošača N.N. 41/14.).²⁶ Još uvijek nisu doneseni posebni zakonski propisi vezani uz djelatnost trgovine umjetninama, a u službenim dokumentima kojima se definira kulturna politika RH nisu utvrđene posebne stavke koje bi se odnosile na umjetničko tržište.

U razdoblju prije 1990. godine u Hrvatskoj je, zbog tadašnjih političko-ideoloških nazora, situacija s umjetničkim tržištem bila još nepovoljnija, pa se može utvrditi da je otada ipak postignuta veća sloboda u trgovanju umjetninama, no to je još uvijek prilično daleko od reguliranih umjetničkih tržišta kakva postoje u zapadnim zemljama. Može se detektirati nekoliko temeljnih uzroka takvog stanja: već spomenuto nepostojanje pravne regulacije na području kupoprodaje umjetničkih djela, ali i raširena odbojnost mnogih aktera likovne scene prema bilo kakvom povezivanju tržišnih principa s umjetničkom djelatnošću. Sami umjetnici, kao i šira hrvatska javnost, još uvijek nisu naviknuti na ideju da su komercijalni aspekti neodvojivi od uvjeta u današnjoj kulturnoj industriji.²⁷ Mnogi autori smatraju kako je socijalističko razdoblje ostavilo velik utjecaj na pristup vrednovanju umjetnosti kod hrvatske javnosti. Za razliku od kapitalističkih zemalja u kojima postoji duga tradicija veze između umjetnosti i privatnog kapitala, u našoj sredini su se zadržala shvaćanja o potrebi državne administrativne regulacije na području trgovine umjetničkim djelima.²⁸ Primjerice, Ana Munk zaključuje da negativan stav hrvatske javnosti prema trgovcima umjetnina potječe iz razdoblja socijalističkog sustava, kada su osobe koje su se bavile tom djelatnošću bile prinuđene raditi u

²⁵ Ibid., 26-27

²⁶ Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 67

²⁷ Vera Turković, *Trgovina umjetninama unutar tržišnog konteksta i izvan njega u Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 18-19

²⁸ Meho Čaušević, *Specifičnosti tržišta umjetnina u Republici Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 178

„sivoj zoni“ s obzirom da nije bilo mogućnosti za djelovanje privatnih galerija.²⁹ U današnjim ekonomskim uvjetima trgovanje umjetnošću je neizbježno, iako ono često ne predstavlja objektivan način vrednovanja umjetničkih djela. No, potrebno je istaknuti da se i na razini globalnog umjetničkog tržišta mjestimično zadržala percepcija umjetničkog djela isključivo kao izraza autentičnih kreativnih impulsa autora.³⁰ Sve to svjedoči o iznimnoj kompleksnosti pitanja koja se tiču kupoprodaje umjetnina kao specifične vrste robe koja se ne može uspoređivati s ostalim proizvodima na tržištu. Kristina Mikić navodi da je vrijednost umjetničkog djela „subjektivna kategorija koja kroz određene sustave potvrđivanja postaje društveno prihvaćena vrijednost.“³¹ Umjetnička djela, za razliku od ostale robe, istovremeno posjeduju duhovnu i novčanu vrijednost. U različitim prilikama neka od njih može prevagnuti, pa tako primjerice u galerijskoj i aukcijskoj prodaji primat stječe financijski aspekt vrednovanja umjetnina. Isto tako, postoje trgovci umjetninama i kolekcionari koji na kupnju umjetničkih djela prvenstveno gledaju kao na dobru investiciju, ali i oni kojima su subjektivni kriteriji ukusa na prvome mjestu. Dakle, tržišna vrijednost umjetnine se nikada ne može utvrditi na potpuno objektivan način jer se velikim dijelom temelji na subjektivnoj želji za uživanjem u estetskom doživljaju.

Trgovanje umjetninama u Hrvatskoj većinom se odvija na „crnom“ ili „sivom“ tržištu, dakle u umjetničkim ateljeima ili putem preprodavača (tzv. art dealera), dok je vrlo mali broj onih koji kupuju umjetnička djela u privatnim galerijama uz izdani račun. U posljednje spadaju prvenstveno tvrtke koje su po zakonu dužne transparentno voditi svoje financije, pa za njih u obzir dolazi samo javna nabava umjetnina. Tu se radi, primjerice, o aukcijskoj kući Kontura ili nekom od poznatih korporativnih kolekcionara, poput Erste banke ili T-coma.³² Upravo zbog činjenice da se kupoprodaja umjetnina u Hrvatskoj odvija neslužbenim kanalima nisu dostupni nikakvi statistički podaci o cijenama koje pojedina djela postižu na tržištu. Kod nas ne postoje stranice poput Artprice-a koje bi objavljivale godišnja izvješća o transakcijama na tržištu umjetnina, što je jedan od osnovnih preduvjeta da kupci steknu veće povjerenje u čitav sustav kupoprodaje umjetničkih djela.

²⁹ Ana Munk, *Likovna umjetnost i slobodno tržište: američki pogledi*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 106

³⁰ Turković, *Trgovina umjetninama*, 35

³¹ Kristina Mikić, *Ekonomski profil tržišta umjetnosti i njegovi savremeni razvojni trendovi*, U *Zapadni Balkan: regionalno umjetničko tržište, a ne fikcija?* (ur. Gojko Rikalović), Beograd: Anonymous, 2012., 10-11

³² Enes Quien, *Kolekcionari, privatne zbirke i utjecaj na tržište*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 136

3.1. Definiranje aktera – uloga privatnih galerija na umjetničkom tržištu

Ariana Novina navodi da se na tržištu umjetničkim djelima u Hrvatskoj pojavljuje šest tipova „sudionika“: privatne galerije, aukcijske kuće, trgovci umjetninama, javne institucije i sajmovi umjetnina, te privatni i korporativni kolekcionari.³³ Na reguliranom umjetničkom tržištu galerije predstavljaju vrlo značajnog aktera koji ispunjava nekoliko važnih zadataka: uvode na tržište mlade neafirmirane umjetnike i preuzimaju obvezu njihove daljnje promocije, te se bave otkupom i prodajom onog tipa umjetnina za koji kupci pokazuju najveći interes. Iz ovoga je vidljivo zbog čega upravo galerije često definiraju trendove na tržištu umjetničkim djelima. Nažalost, galerije koje djeluju na hrvatskom tržištu umjetnina nemaju toliko značajnu ulogu poput poznatih svjetskih galerija.

Još jednog važnog aktera na umjetničkom tržištu predstavljaju trgovci umjetninama koji kupuju umjetnine za svoj račun, a zatim ih preprodaju daljnjim kupcima. U razvijenim zemljama oni su nerijetko prva karika u lancu kupoprodaje umjetnina, osobito na području suvremene umjetnosti, s obzirom da upravo oni otkrivaju perspektivne mlade umjetnike i direktno s njima pregovaraju o cijeni radova.³⁴ Etablirani trgovci umjetninama sami uvelike utječu na formiranje ukusa i utvrđivanje cijena na tržištu umjetnina, te redovito imaju galerijske prostore u kojima izlažu „svoje“ autore i prodaju njihova djela. Oni često putuju po svijetu u potrazi za talentiranim umjetnicima koje će moći dobro prodati u svojim galerijama uz visoke provizije, na koje mladi neafirmirani umjetnici uglavnom pristaju iz nužde. Trgovci umjetninama održavaju odnose s bogatim kolekcionarima i muzejima te im nude djela „svojih“ umjetnika, a nakon što se ona jednom nađu u zbirci poznatog kolekcionara ili muzejske institucije cijena im dodatno vrtoglavo raste.³⁵ S druge strane, u Hrvatskoj se pojam trgovca umjetninama ponajprije veže uz osobe koje se u javnosti prezentiraju kao poznavaoци umjetnosti, dok u stvarnosti ne posjeduju ni najosnovnija stručna znanja ili profesionalne kriterije. No, potrebno je istaknuti da i u Hrvatskoj većina trgovaca umjetnina ipak nastoji zadržati visoke standarde poslovanja pa je tako 2000. godine osnovano Udruženje hrvatskih trgovaca umjetnina i starina.³⁶ Zbog nepostojanja adekvatne zakonske regulative na području kupoprodaje umjetničkih djela trgovci umjetninama u Hrvatskoj imaju prilično ograničene

³³ Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 65

³⁴ Ibid., 69

³⁵ https://en.wikipedia.org/wiki/Art_dealer (posjećeno 4. 4. 2016.)

³⁶ Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 69

možnosti za kvalitetno i uspješno poslovanje. Također, zbog loše slike o trgovcima umjetnina kakvu su u medijima stvorili pojedinci poput Zorana Krivića, većina kupaca je izgubila povjerenje i u prave trgovce umjetnina. Oni trgovci koji su otvorili svoje galerije u Hrvatskoj jako teško opstaju jer na malom tržištu nedostaje kupaca.³⁷ Enes Quien navodi da trenutno u Hrvatskoj djeluje tek nekolicina „dealera“ umjetnina, koji prodaju sve manje i po sve nižim cijenama.³⁸ Što se tiče sudjelovanja muzejskih institucija na tržištu umjetnina, ravnateljica Muzeja suvremene umjetnosti u Zagrebu, Snježana Pintarić, navodi da „muzeji kupuju umjetnička djela direktno od umjetnika, putem galerija, a vrlo malim dijelom i preko aukcijskih kuća u Hrvatskoj i inozemstvu.“³⁹ O ulozi aukcijskih kuća, sajмова umjetnina i privatnih kolekcionara na umjetničkom tržištu i u odnosu s privatnim galerijama bit će više riječi u kasnijim poglavljima.

U državama s razvijenim tržištem umjetnina galeristi, trgovci umjetnina i aukcijske kuće kao ovlašteni posrednici na legalan način obavljaju prodaju umjetničkih djela.⁴⁰ U takvoj situaciji su kupci navikli kupovati preko posrednika, a ne od samih autora. Praksa naručivanja djela od umjetnika u tim sredinama je iznimno rijetka, za razliku od Hrvatske u kojoj je još uvijek iznimno prisutna kupovina u ateljeu umjetnika. Kao posrednici na hrvatskom tržištu umjetnina djeluju privatne galerije, antikvarijati te aukcijska kuća Kontura. No, upravo činjenica kako postoji vrlo mali broj navedenih posrednika ukazuje na to da je naše tržište na vrlo niskom stupnju uređenosti. Na reguliranom umjetničkom tržištu kupci vjeruju stručnoj procjeni posrednika o vrijednosti umjetnine, pa je pregovaranje o cijeni djela direktno s autorom njihov posao. Ipak, treba naglasiti da uglavnom samo afirmirani i od strane tržišta već potvrđeni autori mogu ispregovarati visoke cijene za svoja djela, dok su mladi umjetnici često u situaciji da prvom zainteresiranom kupcu moraju prodati svoje radove i po vrlo niskim cijenama, sve do onog trenutka dok se na tržištu ne pojavi nadmetanje većeg broja kupaca za njihova djela. Kako bi se to ostvarilo nužno je da mlade perspektivne umjetnike još na početku njihove karijere prepoznaju ugledni kritičari i galeristi te im pruže podršku putem promocije i prodaje njihovih djela. Tako i sami umjetnici, koji su sudjelovali u anketnom istraživanju studenata ALU u Zagrebu, kao glavni čimbenik koji može doprinijeti pravednijem formiranju cijena na umjetničkom tržištu navode veći broj profesionalnih galerista koji bi kao menadžeri zastupali umjetnike te istovremeno educirali kupce o

³⁷ Frano Dulibić, *Legalizacija i pokretanje tržišta umjetnina u Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 78

³⁸ Quien, *Kolekcionari*, 138

³⁹ Pintarić, *Muzeji i tržište umjetnina*, 114

⁴⁰ Dulibić. *Legalizacija i pokretanje tržišta umjetnina*, 76

vrijednom umjetničkom stvaralaštvu.⁴¹ Nakon što umjetnici postanu traženi na tržištu, galeristi na različite načine nastoje privući što veći broj kupaca kako bi cijena njihovih radova porasla. Tada dolazi do nadmetanja kupaca koje može u nekim slučajevima odvesti cijene umjetničkih djela u nebo, s obzirom da se iznosi mogu stalno povećavati dokle god postoji interes.

Vera Turković u svom radu donosi rezultate spomenutog anketnog istraživanja o stanju na tržištu umjetnina koje su studenti Akademije likovnih umjetnosti u Zagrebu proveli među hrvatskim likovnim umjetnicima. Tako gotovo stopostotan broj ispitanika zaključuje da u Hrvatskoj ne postoji razvijeno i zakonom regulirano tržište umjetnina. Zanimljivo je da umjetnici smatraju kako je za takvu situaciju u većoj mjeri zaslužan nedostatak kulturne politike u državi, negoli izostanak pravne legislative. To pokazuje da je preduvjet uvođenju bilo kakvih zakonskih promjena na ovom području postizanje konsenzusa oko temeljnih ciljeva u sektoru kulture. U ovom istraživanju je potvrđena dobro poznata činjenica da se na hrvatskom tržištu umjetnina ponajviše kupuje u ateljeima umjetnika, pa tako na pitanje o načinima prodaje svojih radova većina umjetnika (više od 60%) tvrdi da sami o tome vode računa, dok ih tek manji broj ostvaruje prodaju putem umjetničkih institucija ili uz pomoć različitih posrednika.⁴² U situaciji u kojoj se umjetnička djela kupuju direktno od umjetnika u njihovom ateljeu uloga galerije kao posrednika između umjetnika i kupca postaje praktički suvišna, što ima i niz nedostataka za same umjetnike. Oni uz umjetnički rad, te povremenu prodaju svojih djela, nemaju dovoljno vremena kako bi se na kvalitetan način posvetili promociji vlastite umjetnosti, a upravo je to jedan od uobičajenih zadataka galerista u zemljama u kojima postoje regulirani odnosi među pojedinim akterima na tržištu umjetnina.

3.2. Problem velike raširenosti falsifikata i otuđenih umjetnina na tržištu

Kao što je ranije istaknuto, izostanak zakonskih odredbi koje bi regulirale tržište umjetnina u Hrvatskoj doveo je do toga da se veći dio prometa umjetničkim djelima odvija na „sivom tržištu“, koje predstavlja „oblik razmjene roba kroz različite kanale distribucije koji nisu zakonski regulirani, a podrazumijeva plaćanje „ispod stola“ bez plaćanja poreza, najčešće

⁴¹ Turković, *Trgovina umjetninama*, 14-15, 17, 30, 35

⁴² *Ibid.*, 23-24, 27

izravnom kupovinom umjetničkih djela od umjetnika u atelieru po preporuci prijatelja, znanaca ili nekog drugog“. U Hrvatskoj se ne objavljuju službeni podaci o kretanju cijena na umjetničkom tržištu, a javnost o aktivnostima vezanima uz kupoprodaju umjetnina saznaje uglavnom iz novinskih članaka koji se bave problematičnim slučajevima poput preprodaje krivotvorina.⁴³ Tako brojni stručnjaci i galeristi procjenjuju da na „crnom tržištu“, na kojem se distribuiraju ukradene umjetnine i falsifikati, kruži više od 70% krivotvorina, dok je na legalnom tržištu njihov broj tek nešto manji, oko 50%.⁴⁴ Veliku raširenost posljednjeg tipa trgovanja umjetninama omogućila je upravo sustavna nebriga državnih vlasti za pitanje uređenosti umjetničkog tržišta. Tako ni policijski službenici nemaju dovoljne ovlasti kojima bi mogli procesuirati sudionike u brojnim otkrivenim slučajevima prodaje na „crnom tržištu“. Takva situacija je iznimno zabrinjavajuća, a mnogo utjehe ne pruža ni činjenica da je u Ministarstvu unutarnjih poslova osnovan odjel za otkrivanje krivotvorina, s obzirom da njegovo efikasno djelovanje onemogućava lobiranje skupina kojima je u interesu da se zadrži takvo kaotično stanje. Često su se sami policijski službenici, koji su istraživali kriminalne radnje na ovom području, suočavali s prijetnjama i neugodnim situacijama, što svjedoči o visokom stupnju tolerancije za takav tip nelegalnih djelatnosti u našem društvu. Dobar primjer za to je slučaj policijskog inspektora specijaliziranog za umjetnine, Josipa Vrbića, koji je dobio i sudsku presudu zbog neovlaštenog iznošenja informacija u javnost u vezi izvlačenja novca iz HGK.⁴⁵ Osim kolanja velikog broja krivotvorina, na hrvatskom umjetničkom tržištu se u poratnom razdoblju pojavilo i mnogo ukradenih umjetnina pa se otada vrlo često mogu čuti upozorenja o potrebi izdavanja certifikata za svaku prodanu umjetninu. Tijekom 1990-ih godina novopečeni bogataši u Hrvatskoj su kupovali umjetnička djela neprovjerene kvalitete i porijekla, nastojeći u što kraćem roku potvrditi svoj društveni status posjedovanjem bogate kolekcije umjetnina. U međuvremenu su mnogi od njih zapali u financijske poteškoće te su bili prisiljeni prodavati umjetnine iz svojih zbirki. U vezi s tim nekadašnji policijski inspektor Josip Vrbić tvrdi da „na tržište ponovo dolaze ta djela i prilikom provjeravanja njihove vjerodostojnosti uključuje se i policija u sve većem broju slučajeva. Mi smo na našoj web stranici ponudili svim ljubiteljima umjetnosti i poštenim trgovcima da mogu poslati fotografiju onog što žele kupiti i da se mogu informirati da li je to umjetničko djelo ukradeno i

⁴³ Ibid., 19

⁴⁴ Novina. *Vrednovanje umjetničkih djela*, 72

⁴⁵ <http://www.vecernji.hr/hrvatska/josip-vrbic-kriv-za-raspacavanje-fotografija-iz-vidoseviceva-bunkera-965381> (posjećeno 6. 7. 2016.)

da li se nalazi u potražnim evidencijama.“⁴⁶ Na službenim stranicama Ministarstva unutarnjih poslova RH može se naići na podatak da je u periodu od 1995. do 2008. godine počinjeno 1 165 kaznenih djela u kojima je predmet istrage bilo 3 930 umjetnina. Također se navodi kako je „pravi fenomen kod nas tolika pojava krivotvorina naših domaćih autora, te tiskanje tzv. „offset grafika“, bez znanja ili uz dopuštenje samog autora. To otvara pitanje samog morala pojedinih trgovaca, koji u svojim galerijama i putem aukcija javno prodaju krivotvorine i djela sumnjive atribucije. Ipak postoje i pozitivni primjeri (...) koji pokazuju da na tržištu djeluju galeristi (...) koji u svom reklamnom materijalu navode kako u ponudi ne prodaju „offset grafike“ i čiji certifikati se izdaju po standardima najpoznatijih svjetskih galerija. Ovaj primjer govori kako struka, tj. trgovci umjetninama mogu, uz malo dobre volje i samoorganiziranja, puno toga riješiti i bez uplitanja državnih institucija.“ Na istom mjestu se ističe da je potrebna veća suradnja policijskih snaga sa svim akterima na tržištu umjetnina kako bi se riješio problem kolanja velikog broja krivotvorenih i ukradenih umjetničkih djela, ali u stvarnosti se ne poduzima mnogo aktivnosti na tom planu. Primjerice, može se pročitati: „Danas je u svijetu sasvim uobičajeno da se o saznanjima o krađama, krijumčarenju, krivotvorenjima i nezakonitoj trgovini umjetninama redovito izvješćuju galerije, muzeji, aukcijske kuće, koje, radi očuvanja vlastitog ugleda, ne žele u svom posjedu imati predmete koji se potražuju, a isto tako, u suradnji s policijskim službama sve aktivnije surađuju na utvrđivanju podrijetla i vlasništva sumnjivih umjetnina.“⁴⁷ No, MUP unatoč opetovanim zahtjevima stručne javnosti nikada nije objavio službeni popis ukradenih umjetnina koji bi bio od velike koristi galeristima i potencijalnim kupcima, te bi mogao bitno doprinijeti većoj transparentnosti na umjetničkom tržištu u Hrvatskoj. U takvoj situaciji prodajne galerije ne mogu ispuniti svoju ulogu u procesu borbe protiv krivotvorenja i ilegalne trgovine umjetninama. Države s dobro definiranim zakonodavnim okvirom predviđaju stroge sankcije za sve navedene oblike kaznenih djela. Kako bi se postigao zadovoljavajući stupanj prevencije i procesuiranja počinitelja tih djela potrebno je ustanoviti preciznu bazu podataka na nacionalnoj razini s popisom ukradenih djela. Na taj način bi se znatno olakšao posao brojnim akterima umjetničkog tržišta koji nastoje na pošten način voditi svoje poslovanje.

Još jedan način suzbijanja trgovine ukradenim i krivotvorenim umjetničkim djelima je uvođenje većeg poreznog nadzora na području kupoprodaje umjetnina, na temelju kojeg bi se jednostavnije mogle pratiti promjene vlasništva nad djelom.

⁴⁶ <http://www.slobodnaevropa.org/a/kriza-oborila-vrijednost-umjetnina-i-u-hrvatskoj/24983144.html> (posjećeno 2. 7. 2016.)

⁴⁷ <http://www.mup.hr/62.aspx> (posjećeno 12. 7. 2016.)

3.3. Nužnost utvrđivanja jasne porezne politike na planu trgovine umjetninama

Na svakom reguliranom tržištu umjetnina podrazumijeva se plaćanje provizije posrednicima, kao i plaćanje poreza državi, a upravo izostanak spomenuta dva obilježja predstavlja jedan od najvažnijih razloga za kaotično stanje na hrvatskom umjetničkom tržištu. S obzirom da u Hrvatskoj ne postoje nikakve porezne regulacije na ovom području kupci u većini slučajeva ne dobivaju račun nakon kupnje umjetničkog djela, a često nisu osigurani ni certifikati o vjerodostojnosti. U takvoj situaciji kupac ne posjeduje nikakvu službenu garanciju o autentičnosti umjetničkog rada, već se jedino može osloniti na moralnost trgovca umjetninama. Izdavanje računa bi kupcima pružilo veću pravnu sigurnost u slučaju prevare, a država bi mogla ubirati porez na području na kojem se često razmjenjuju nemali novčani iznosi. Isto tako, na temelju računa bi se moglo ostvarivati i pravo sljeđenja, odnosno isplata postotka od prodaje autoru i njegovim nasljednicima. Nažalost, do danas nismo bili svjedoci inicijative koja bi došla od državnih organa vlasti da se navedena zakonska poboljšanja uistinu provedu.

Na hrvatskom tržištu umjetnina značajan problem predstavlja i nepostojanje državnih poreznih poticaja za privatne projekte u sektoru kulture. Različite porezne olakšice za privatne inicijative uobičajene su na uređenim tržištima umjetnina gdje je prisutno shvaćanje da se na taj način širi broj aktera na tržištu, čime se direktno utječe na njegovu razvijenost. Osim toga, važan je podatak kako su u vrlo dinamičnim okolnostima kakve danas vladaju na tržištu umjetnina, posebice na polju suvremene umjetnosti, privatne galerije i muzeji u prednosti pred javnim ustanovama zbog slobodnije i fleksibilnije politike poslovanja.⁴⁸ U Hrvatskoj nije rijetkost da galerist uputi klijenta na kupovinu umjetnine direktno od autora ili njegovih nasljednika jer se ne isplati kupovati djela uz račun, s obzirom da u Hrvatskoj kupnja umjetnine nije porezno priznat rashod ni za fizičke, ni za pravne osobe. U zapadnim zemljama mnogi imućni biznismeni počinju sakupljati umjetnine upravo zbog poreznih olakšica, a osim toga, na temelju stručne procjene vrijednosti umjetničke zbirke u banci se može dobiti i kredit.⁴⁹ Nažalost, upravo zbog nepostojanja poreznih olakšica na investiranje u umjetnost

⁴⁸ Tamindžija, *Uloga privatne kolekcije*, 48, 52

⁴⁹ <http://liderpress.hr/tvrtke-i-trzista/trziste-kapitala/u-sto-ulagati-dok-su-kamate-blizu-nule/?display=mobile> (12.5. 2016.)

rijetki su imućni pojedinci i tvrtke u Hrvatskoj koji su zainteresirani za kupnju umjetničkih djela u privatnim galerijama.

3.4. Utvrđivanje trendova koji obilježavaju hrvatsko tržište umjetnina

Većina informacija o trgovini umjetničkim djelima u Hrvatskoj dostupna je putem medija, pa se tako, primjerice, iz intervjua s istaknutim galeristima može saznati koji umjetnici najbolje kotiraju na tržištu i u kojim okvirima se kreću cijene njihovih djela. Hrvatski kupci ponajviše kupuju djela tzv. „klasika“ hrvatskog modernizma što je često posljedica emotivne komponente u vrednovanju umjetničkih djela, koja je izrazito subjektivna i potvrđuje činjenicu da se tržišna vrijednost umjetnosti ne može nikada do kraja racionalno utvrditi. Tako se najbolje prodaju djela autora koji su djelovali krajem 19. i u prvoj polovici 20. stoljeća, poput Vlahe Bukovca, Emanuela Vidovića, Miroslava Kraljevića, Josipa Račića i dr. Djela ovih umjetnika mogu se kupiti po cijeni od 10 do 80 tisuća eura, ovisno o formatu, tehnici i motivu.⁵⁰ Što se tiče najstarijih živućih umjetnika najbolje se prodaju Đuro Seder i Josip Vaništa.⁵¹ Trendovi na globalnom tržištu umjetničkim djelima su u stalnoj promjeni, a to se u određenoj mjeri odnosi i na hrvatsko tržište. Osim stalne potražnje za autorima koji su djelovali u razdoblju prije Drugog svjetskog rata, tijekom vremena se mogu zamijetiti i određene promjene u prevladavajućem ukusu kupaca. Galerist Ivo Jerić je, zahvaljujući svom dugogodišnjem iskustvu u kupoprodaji umjetnina, jedan od najboljih poznavatelja razvojnih trendova na hrvatskom tržištu umjetnina. On navodi da su u socijalističkom razdoblju kupci likovnih djela uglavnom dolazili iz više srednje klase, primjerice, odvjetnici, liječnici ili biznismeni koji su bili dobro upućeni u umjetnost i likovnu scenu grada, te su najviše kupovali autore poput Ede Murtića ili Otona Glihe.⁵² Može se naići i na podatak da je u razdoblju od 1975. do 1985. bila prisutna velika potražnja za djelima hrvatske „naivne“ umjetnosti. Zatim su osamdesetih godina na tržištu značajnu popularnost stekla neka nova imena poput Mersada Berbera, Dimitrija Popovića ili Vasilija Jordana.⁵³ U ratnom razdoblju dolazi do promjene u strukturi kupaca koji sada dolaze ponajprije iz redova političara i tajkuna, ali isto tako i u dominantnom ukusu na tržištu. Tijekom 1990-ih godina autori poput

⁵⁰ Turković, *Trgovina umjetninama*, 21

⁵¹ Quien, *Kolekcionari*, 139

⁵² <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13633/najskuplji-hrvatski-slikar-je-zvonimir-mihanovic> (12. 6. 2016.)

⁵³ Dulibić, *Legalizacija i pokretanje tržišta umjetnina*, 80

ranije spomenutih, koji su se dobro prodavali u prethodnom periodu, prilično gube na cijeni, a interes kupaca se okreće domaćim autorima koji su djelovali u vrijeme hrvatske moderne, posebice onima čije stvaralaštvo obuhvaća određene nacionalne ili zavičajne motive i simboliku. Naposljetku, tijekom poslijeratne faze novopečeni bogataši prvenstveno kupuju poznata domaća imena koja su već stekla afirmaciju u kanonu hrvatske povijesti umjetnosti, poput Miljenka Stančića, Josipa Račića ili Miroslava Kraljevića, te dolazi do iznimnog porasta u cijeni njihovih djela.⁵⁴ Zanimljivo je da tijekom posljednjih petnaestak godina značajan dio kupaca, obično mlađi poslovni ljudi, pokazuje interes i za umjetnike koji su djelovali pedesetih i šezdesetih godina 20. stoljeća, članove grupa Exat 51 i Gorgone, poput Aleksandra Srneca, Julija Knifera ili Ivana Picelja. Tijekom posljednjih nekoliko godina ovim autorima je porasla cijena na tržištu, a njihovi radovi se sve češće prodaju po dobroj cijeni i na inozemnim aukcijama. Nikola Albaneže navodi primjer Knifera kao umjetnika čija se tržišna vrijednost tijekom vremena mijenjala. Još do nedavno njegova djela su bila cijenjena isključivo u uskom krugu stručne javnosti, dok je izostajala tržišna potvrda njihove vrijednosti. Tijekom zadnja dva desetljeća cijena Kniferovih radova se višestruko povećala, što je prvenstveno rezultat međunarodnog interesa za njegovu umjetnost koji se odrazio i na domaće tržište umjetnina.⁵⁵ Enes Quien smatra da je na veću prodaju avangardnih umjetnika iz pedesetih i šezdesetih godina presudno utjecala organizacija njihovih retrospektivnih izložbi u Muzeju suvremene umjetnosti u Zagrebu.⁵⁶ Što se tiče hrvatske suvremene umjetnosti, nju kupuju pojedini privatni kolekcionari poput Tomislava Klička te mlađa generacija ljubitelja umjetnosti koju čine menadžeri i financijski analitičari u tridesetim godinama, a koji pokazuju veću otvorenost za umjetnička promišljanja svojih suvremenika. Isto tako, djela suvremenih umjetnika za svoje kolekcije putem otkupnih nagrada nabavljaju banke i korporacije, koje na taj način grade svoj imidž prema potencijalnim poslovnim partnerima, ali i široj javnosti.⁵⁷ Naposljetku, suvremenu umjetnost otkupljuju i muzejske institucije, no zbog dugotrajne recesije država u posljednje vrijeme izdvaja sve manje novca za potrebe u kulturi.

Unatoč detekciji određenih trendova u trgovanju umjetninama uvijek treba imati na umu da recepcija i vrednovanje pojedinih autora i umjetničkih djela ovise o trenutnom ukusu određene kulturne sredine. Tako je u povijesti umjetnosti zabilježen niz slučajeva kada su

⁵⁴ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13633/najskuplji-hrvatski-slikar-je-zvonimir-mihanovic> (12. 6. 2016.)

⁵⁵ Nikola Albaneže, *O vrijednostima umjetničkoga djela*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 125-126

⁵⁶ Quien, *Kolekcionari*, 139

⁵⁷ Turković. *Trgovina umjetninama*, 21

djela određenih umjetnika tek nekoliko stoljeća nakon svog nastanka prepoznata kao vrhunska ostvarenja. U današnje vrijeme trendovi na umjetničkoj sceni se mijenjaju iznimno velikom brzinom pa nije neobično da neki umjetnik u jednom trenutku postiže visoke cijene na tržištu, a da vrlo brzo nakon toga nestane bez traga. Za razliku od međunarodnog tržišta umjetnina, na kojem prodaja suvremene umjetnosti ima sve veći udio, u Hrvatskoj i dalje dominira trgovanje umjetničkim djelima nastalima u razdoblju prije Drugog svjetskog rata. Razlog za to treba tražiti u osiromašenju srednje klase koja je tradicionalno imala bolje likovno obrazovanje i bila otvorenija prema umjetničkom stvaralaštvu svojih suvremenika. Osim toga, takvo stanje je uzrokovano malim brojem ozbiljnih privatnih galerija koje bi, poput onih u inozemstvu, zastupale mlade umjetnike i radile na njihovoj promociji putem organiziranja izložbi i tiskanja kataloga. Takva praksa se pokazala uspješnom jer omogućava umjetniku da vrijeme u potpunosti posveti svom stvaralaštvu, dok galerist preuzima sve poslove vezane uz marketing i prodaju njegovih djela. No, kao što je već spomenuto, u Hrvatskoj se sve do danas zadržao običaj da umjetnici sami brinu o prodaji svojih radova i uspostavljanju kontakta s potencijalnim kupcima.

Što se tiče kretanja cijena umjetničkih djela trgovci umjetnina često navode da su tijekom osamdesetih godina cijene bile najviše, da bi nakon toga kontinuirano opadale sve dok nije došlo do stagnacije u posljednjih desetak godina kada je tržište umjetnina gotovo u potpunosti zamrlo.⁵⁸ U intervjuu sa zagrebačkim galeristima 2006. o situaciji s kupoprodajom umjetnina u Zagrebu, izneseni su zanimljivi podaci o najprodavanijim autorima i cijenama koje su njihova djela postizala u to pretkrizno vrijeme. Tada su se najskuplje prodavali radovi Ivana Rabuzina i to po cijeni od desetak tisuća eura, dok je na visokom drugom mjestu bio Đuro Pulitika zahvaljujući činjenici da se zbog autorove bolesti smanjio broj njegovih djela na tržištu, a potražnja je i dalje bila velika pa su cijene za njegove radove dosezale i sedam tisuća eura. U to vrijeme su se po dobroj cijeni, od oko pet tisuća eura, prodavala i djela Nikole Reisera, a što se tiče suvremenih umjetnika za dvije do četiri tisuće eura su se mogla nabaviti djela Lovre Artukovića, Željka Kipkea ili Vatroslava Kuliša. Galerist Damir Grubić navodi da posljednja tri autora najviše kupuju mlađi poslovni ljudi, dok ranije spomenuta imena češće kupuju starije generacije ljubitelja umjetnosti i kolekcionara.⁵⁹ Najdrastičniji pad cijena nastao je poslije 2010. godine zbog daljnjeg produbljivanja ekonomske krize, ali i negativne slike o kolekcionarima koja se uspostavila u javnosti nakon pokretanja sudskih postupaka protiv

⁵⁸ Dulibić, *Legalizacija i pokretanje tržišta umjetnina*, 84

⁵⁹ <http://www.jutarnji.hr/zagrebacki-galeristi--svi-traze-pulitiku--vrijeme-artukovica-tek-dolazi/17106/> (5.5. 2016.)

političara i kolekcionara Ive Sanadera i Nadana Vidoševića. Spomenutim padom cijena na vrijednosti su najviše izgubila manje kvalitetna djela (čak do 70%), dok su vrhunska ostvarenja zadržala manje-više istu cijenu.⁶⁰ Enes Quien navodi podatak da je sveukupna prodaja umjetničkih djela pala za 90%, dok su cijene mnogih umjetnina niže i do 50%.⁶¹ Zanimljiva je tvrdnja direktora Aukcijske kuće Kontura, Zdravka Mihočineca, koji naglašava da se nestanak srednjeg građanskog sloja jasno preslikao na cijene umjetnina na tržištu. Tako se, primjerice, najčešće prodaju najjeftiniji umjetnički radovi u vrijednosti do tisuću eura ili oni skuplji od 10.000 eura i više, dok se umjetnička djela čije se cijene kreću oko dvije do četiri tisuće eura iznimno rijetko prodaju.⁶² Na tržištu umjetnina u Hrvatskoj nisu definirani općevažeci kriteriji procjene vrijednosti umjetničkog djela, pa s jedne strane postoje autori koji drže previsoke cijene za svoje radove, dok, s druge strane, mnogi umjetnici potcjenjuju vrijednost svog stvaralaštva. Galeristi nemaju mnogo utjecaja na politiku cijena na slabom i nerazvijenom tržištu u Hrvatskoj jer kupci znaju da mogu radove kupiti po niskoj cijeni u ateljeu umjetnika. Zbog djelovanja nekvalificiranih art dilera cijene umjetnina na tržištu su nerealne jer se ne temelje na jasnim kriterijima vrednovanja. Moguće rješenje na ovom području predstavlja organiziranje posebnih specijalističkih studija na kojima bi se stjecala stručna znanja potrebna za kvalificiranu procjenu tržišne vrijednosti umjetnina.

Jedna od značajki nerazvijenog tržišta umjetnina u Hrvatskoj je i činjenica da kolekcionari dosad nisu pokazivali nikakav interes za kupovinu djela stranih autora, a isto tako ni hrvatski umjetnici nisu previše zastupljeni na inozemnom tržištu. Quien spominje da je Tomislav Kličko u Berlinu, u kojem živi i radi jedan od najzastupljenijih umjetnika iz njegove zbirke, Lovro Artuković, pokušao otvoriti galeriju u kojoj će izlagati hrvatske umjetnike, no taj pokušaj nije naišao na plodno tlo.⁶³ Isto tako, zanimljivo se osvrnuti na tvrdnje poznatog hrvatskog umjetnika srednje generacije Željka Kipkea kako je on „imao nekoliko prilika da potpiše ekskluzivni ugovor s nekim svjetskim galerijama, ali nije se odlučio na taj korak. Naime, svaki svjetski galerist očekuje da mu se vrati uloženi novac i zato maksimalno eksploatira umjetnika.“ Zahtjevni uvjeti rada na globalnom umjetničkom tržištu su posljedica iznimno velike konkurencije, posebice tijekom posljednja dva desetljeća kada se pojavilo mnoštvo umjetnika iz Kine i afričkih zemalja. Zbog toga niti mnogo veće cijene koje za svoja djela mogu postići u inozemstvu, nekim našim umjetnicima nisu dovoljan poticaj da se

⁶⁰ Dulibić, *Legalizacija i pokretanje tržišta umjetnina*, 84

⁶¹ Quien, *Kolekcionari*, 139

⁶² <http://www.slobodnaevropa.org/a/kriza-oborila-vrijednost-umjetnina-i-u-hrvatskoj/24983144.html> (posjećeno 2. 7. 2016.)

⁶³ Quien, *Kolekcionari*, 137

okušaju na svjetskom tržištu.⁶⁴ Značajan problem predstavlja izostanak kvalitetne prezentacije hrvatskih umjetnika u inozemstvu, oko čega država do sada uopće nije brinula, pa su tako iznimno rijetko dodjeljivani poticaji domaćim galeristima za projekte predstavljanja mladih autora na globalnom tržištu umjetnina. Može se reći da su pojedini hrvatski umjetnici ostvarili međunarodno priznanje prvenstveno zahvaljujući vlastitom trudu i određenim sretnim okolnostima. Kao pozitivnu promjenu, koja se javila u posljednje vrijeme, Branko Franceschi spominje sve veći broj mladih hrvatskih autora koje na međunarodnom umjetničkom tržištu zastupaju strani galeristi, mnogo iskusniji u tom poslu od domaćih privatnih galerija.⁶⁵ Što se tiče hrvatskih umjetnika koji su se uspjeli probiti na inozemnom tržištu treba istaknuti Davida Maljkovića kojeg zastupa Annet Gelink Gallery iz Amsterdama, te Gorana Trbuljaka čija djela prodaje Galerija Gregora Podnara koja djeluje u Ljubljani i Berlinu.⁶⁶ Nužno je poraditi na ispravljanju dosadašnje situacije kako bi se uspostavili kanali redovite razmjene između Hrvatske i inozemstva na ovom području. To će imati pozitivan učinak i na realnije utvrđivanje vrijednosnih kriterija, koje je dosad bilo ograničeno zbog prevelike zatvorenosti tržišta umjetnina u nacionalne granice.

3.5. Procjenjivanje umjetnina – problemi i moguća rješenja

Još jedan važan problem koji obilježava hrvatsko umjetničko tržište je nepostojanje zakonski definiranih kriterija kod utvrđivanja ovlaštenih vršitelja procjene umjetnina. Kad se govori o procjeni umjetnina misli se na utvrđivanje autentičnosti i tržišne vrijednosti određenog umjetničkog djela. U Hrvatskoj su za procjenu autentičnosti umjetničkih djela uglavnom zaduženi povjesničari umjetnosti zaposleni u relevantnim kulturnim ustanovama koji na zahtjev muzeja, komercijalnih galerija ili privatnih vlasnika izdaju certifikat o vjerodostojnosti umjetničkog djela.⁶⁷ Iva Körbler u članku objavljenom u Nacionalu 2004. navodi da je u krugovima galerista i kolekcionara poznato koji stručnjaci slove kao autoriteti za pojedina stilska razdoblja. Što se tiče umjetnosti iz razdoblja „hrvatske moderne“ najviše

⁶⁴ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13633/najskuplji-hrvatski-slikar-je-zvonimir-mihanovic> (posjećeno 8. 7. 2016.)

⁶⁵ <http://www.hdlu.hr/2010/05/45-zagrebacki-salon/> (posjećeno 11.5. 2016.)

⁶⁶ http://www.academia.edu/17663315/Reifikacija_umjetnosti_45._zagreba%C4%8Dki_salon_2010 (posjećeno 11.5. 2016.)

⁶⁷ Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 72

se cijeni mišljenje Igora Zidića, Darka Schneidera, Vere Kružić-Uchityl te Mikija Gašparovića. Najvećim poznavateljima suvremenog slikarstva smatraju se Zvonko Maković, Želimir Košćević i Vera Horvat-Pintarić. Naposljetku, na području skulpture je najveći autoritet Ivo Šimat Banov, dok se za grafiku najviše isplati obratiti stručnjacima iz Kabineta grafike HAZU te Mikici Maštrović u Grafičkoj zbirci Nacionalne i sveučilišne knjižnice.⁶⁸ Značajan problem predstavlja činjenica da se autentičnost umjetnina u većini slučajeva ne utvrđuje temeljitim stručnim analizama, već se procjena svodi na vizualnu ocjenu djela. Iznimno rijetko se koriste forenzičke metode koje su mnogo pouzdanije kod utvrđivanja izvornosti umjetnina, a kod nas su za ovaj dio procjene uglavnom zaduženi kemičari s Instituta Ruđer Bošković. Na hrvatskom tržištu umjetnina nerijetko dolazi i do slučajeva kada određeni umjetnički rad posjeduje certifikat izdan od strane pojedinog povjesničara umjetnosti, a da u ostatku stručne javnosti nije postignuta suglasnost s tom procjenom.⁶⁹ S druge strane, tržišnu vrijednost umjetnine utvrđuje registrirani sudski vještak, i to na temelju kretanja cijena na domaćem i svjetskom tržištu umjetničkih djela.⁷⁰ No, treba naglasiti da u Hrvatskoj ne postoji mnogo sudskih vještaka koji su zaduženi za procjenjivanje umjetničkih djela.⁷¹ Cijena za oba navedena postupka kreće se u rasponu od 900 – 1500 kn, ovisno o potrebi korištenja posebnih metoda prilikom procjenjivanja.⁷² Procjenu tržišne vrijednosti umjetnine, prema Mehi Čauševiću, ponekad obavljaju i vlasnici privatnih galerija zahvaljujući svom iskustvu u prodaji umjetnina, te pojedini povjesničari umjetnosti koji su bolje upućeni u kretanja cijena na tržištu.⁷³ No, problem je što se u tom slučaju procjene uglavnom donose bez jasno utvrđenih kriterija oko kojih bi postojao konsenzus cjelokupne stručne javnosti. Nije rijetkost da mediji prenose procjene tih stručnjaka kao neosporne činjenice, što ima negativan utjecaj na galerijsko poslovanje jer kupci nemaju realnu sliku o cijenama na tržištu.⁷⁴ U Hrvatskoj su, nažalost, poznati i brojni slučajevi u kojima su pojedini povjesničari umjetnosti u svrhu zarade zanemarili osnovne profesionalne kriterije te su izdavali lažne certifikate o vjerodostojnosti umjetničkog djela. Lakovjerni kupac bi povjerovao u certifikat koji je izdao stručnjak zaposlen u nekoj poznatoj muzejskoj ustanovi ili galeriji, a u stvari se radilo o lažnoj potvrdi autentičnosti za djelo koje je krivotvorina. Tako se i na službenim stranicama MUP-a

⁶⁸ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13776/svaka-druga-slika-u-hrvatskoj-lazna> (posjećeno 3. 6. 2016.)

⁶⁹ Čaušević, *Specifičnosti tržišta umjetnina*, 174

⁷⁰ Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 73

⁷¹ Maro Grbić, *Vrednovanje reprodukcija kipova: Postupci izrade, izvornost, legislativa i regulacija*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 166

⁷² Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 73

⁷³ Čaušević, *Specifičnosti tržišta umjetnina*, 177

⁷⁴ Munk, *Likovna umjetnost i slobodno tržište*, 107

govori o problemu „stručnih“ osoba koje „koristeći svoj položaj u institucijama u kojima rade, izrađuju na obrascima galerije ili muzeja, »certifikate o vjerodostojnosti«, nerijetko i bez da su vidjeli umjetninu ili utvrdili identitet naručitelja certifikata“.⁷⁵ To je moguće upravo zbog toga što javnost nije upoznata s informacijom imaju li pojedinci koji obavljaju procjenjivanje državni certifikat za takve poslove. U takvoj situaciji kupac teško može biti siguran da osoba koja izdaje certifikat o vjerodostojnosti umjetničkog djela doista posjeduje potrebno stručno znanje. Kao što je spomenuto, postoji tek nekoliko stručnjaka koji slove kao poznavaoци opusa pojedinih umjetnika, no to nije dovoljno da se zadovolje potrebe čitavog tržišta. Može se zaključiti kako je nedovoljan broj kvalificiranih stručnjaka za procjenjivanje umjetnina u Hrvatskoj posljedica malog i nerazvijenog umjetničkog tržišta, te slabe motiviranosti za bavljenje ovim poslom. Jedno od mogućih rješenja je osnivanje licencirane procjeniteljske kuće u kojoj bi bili zaposleni povjesničari umjetnosti, stručnjaci za pojedina razdoblja i opuse, a koja bi garantirala vjerodostojnost procjene vrijednosti umjetnine. Drugo rješenje moglo bi biti formiranje središnje agencije na državnoj razini koja bi posjedovala i odgovarajuću opremu i dovoljan broj licenciranih stručnjaka za obavljanje detaljne analize autentičnosti umjetnina. Na taj način bi kupci imali garanciju o vjerodostojnosti postupka procjene.⁷⁶ Sve dok se ne uvedu neka od spomenutih rješenja kupci na hrvatskom tržištu umjetnina će ostati nezaštićeni po pitanju jasnog definiranja porijekla umjetnine, a upravo je to i dovelo do procvata trgovine falsifikatima.

3.6. Značajke reguliranog umjetničkog tržišta

Zanimljivo je usporediti domaća iskustva s onima iz razvijenih kapitalističkih zemalja te ustanoviti na koji način je tamo formirano tržište umjetnina. S obzirom da se radi o velikim tržištima s imućnom klijentelom, principi prema kojima funkcionira kupoprodaja umjetnina su znatno drugačiji nego u Hrvatskoj. Privatne galerije nastoje sklopiti ekskluzivni ugovor o zastupanju s nekoliko umjetnika, ne više od petnaestak, kojima vode marketing i plasiraju ih na tržište, ali isto tako uzimaju velike provizije koje se uglavnom kreću oko 50% prodajne cijene djela. U većini slučajeva provizija se oduzima od iznosa koji ostane nakon odbijanja

⁷⁵ <http://www.mup.hr/62.aspx> (posjećeno 12. 7. 2016.)

⁷⁶ Daniela Angelina Jelinčić, Ana Žuvela, *Umjetničko tržište u Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji*, Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015., 38

poreza. No, s obzirom da se u razvijenim zemljama na Zapadu kod kupoprodaje umjetničkih djela radi o velikim novčanim iznosima, dio koji ostane umjetniku je uglavnom dovoljan za pokrivanje egzistencijalnih troškova. Ponekad umjetnicima treba novčana pomoć i prilikom same produkcije djela, što onda pokriva galerist ili, u slučaju da njemu nedostaje sredstava, stalni klijenti, privatni kolekcionari koji unaprijed kupe umjetničko djelo.⁷⁷ Kada galerija i umjetnik sklope ekskluzivan ugovor o zastupanju podrazumijeva se da će umjetnik prodavati svoja djela samo putem te galerije, te da će galerija dobivati svoju proviziju čak i u slučajevima kada autor prodaje radove u svom ateljeu.⁷⁸ U SAD-u i zapadnoeuropskim zemljama većina kupoprodaje na primarnom tržištu umjetnina, dakle onom gdje se umjetnine kupuju direktno od umjetnika, odvija se preko privatnih galerija jer postoji povjerenje svih aktera u sustav, a i samim umjetnicima je jednostavnije da netko drugi brine o plasiranju njihovih djela na tržište i kvalitetnoj promociji koja može rezultirati značajnim porastom cijene. U takvom sustavu komercijalne galerije predstavljaju ključnog aktera na tržištu umjetnina jer upravo one definiraju trendove i dinamiku cijena. Što se tiče aktivnosti na sekundarnom tržištu umjetnina, gdje se umjetnička djela nabavljaju od prethodnog vlasnika, one se uglavnom odvijaju putem aukcijskih prodaja. No, komercijalne galerije i na ovom području imaju značajan utjecaj jer nije rijetkost da galeristi na aukciji licitiraju za djela onih umjetnika koje sami zastupaju kako bi kontrolirali njihovu tržišnu cijenu.⁷⁹ Zanimljivo je gledati Đuro Vandura o tome na koji način funkcionira razvijeno tržište umjetnina, pa tako on navodi: „Ako nešto prodajete, odlazite u aukcijsku kuću, ne gubite vrijeme tražeći bolju ponudu. To će drugi za vas učiniti. Ako nešto kupujete, idete kod prodavača jasno profilirane ponude, jer znate što ćete kod njega moći birati.“⁸⁰ Što se tiče uloge države na području tržišta umjetnina u zapadnim zemljama ona također nema neku jaču regulatornu ulogu, no utječe na definiranje općih pravila tržišnog ponašanja. Također, bitno je da na razini države postoje utvrđeni kriteriji procjenjivanja umjetničkih djela.⁸¹ Ana Munk navodi da je u SAD-u situacija takva da svi akteri na tržištu žele da se zadrži princip po kojem se tržište samo regulira na temelju ponude i potražnje. Isto tako, ne postoje posebni propisi o stručnim kvalifikacijama koje treba imati galerist, kao ni granice unutar kojih se moraju kretati provizije prilikom

⁷⁷ <http://www.artnet.com/magazineus/news/corbett/jeffrey-deitch-on-private-museum-threat-6-18-12.asp> (posjećeno 23. 3. 2016.)

⁷⁸ <http://visualartists.ie/the-manual-a-survival-guide-for-visual-artists/the-trinity-of-the-artist-the-gallery-the-curator/artists-commercial-galleries-the-international-art-market/> (posjećeno 4.4. 2016.)

⁷⁹ <http://qz.com/103091/high-end-art-is-one-of-the-most-manipulated-markets-in-the-world/> (posjećeno 23. 3. 2016.)

⁸⁰ Đuro Vandura, „Ni burze ni aukcijskih kuća“, Kontura: časopis za umjetnost i kulturu, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 6 (travanj 1992.), 30

⁸¹ Mikić, *Ekonomski profil tržišta umjetnosti*, 15

prodaje umjetničkog djela. Ono što je važno za uspješno funkcioniranje tržišta umjetnina je da komercijalne galerije prijavljuju svoje stvarne prihode, te da kriteriji utvrđivanja cijena u svakom trenutku budu transparentni.⁸² U takvoj situaciji će i umjetnici i kupci imati veću sigurnost te će biti u mogućnosti više doprinositi djelovanju čitavog tržišta.

3.7. Inicijative za unapređenjem hrvatskog tržišta umjetničkim djelima

Dosad se u Hrvatskoj iz redova stručne javnosti javilo nekoliko rijetkih pokušaja promišljanja složene situacije na tržištu umjetnina. Tako je u listopadu 2000. godine u Muzeju Mimara održana Osnivačka skupština Hrvatskog udruženja galerista (HUG) na kojoj je sudjelovalo osamnaest galerija iz čitave Hrvatske. Na funkciju predsjednika je izabran poznati galerist Radovan Beck, a za tajnika je imenovan direktor Aukcijske kuće Kontura Zdravko Mihočinec (koji će kasnije postati predsjednikom). U Statutu HUG-a je naveden temeljni cilj njegova djelovanja, a to je „zaštita, proučavanje, razvitak i promicanje etičkih, ekonomskih, socijalnih i kulturnih interesa profesije koju zastupa.“ Dakle, radilo se o inicijativi samih galerista u smjeru postavljanja viših standarda u galerističkom poslovanju kako bi se u javnosti pokušala promijeniti negativna slika o toj profesiji. Tijekom prva dva mjeseca njegova djelovanja HUG-u je pristupilo 11 novih galerija iz cijele Hrvatske, no potrebno je naglasiti da su svi članovi HUG-a morali biti registrirani kao trgovačko društvo ili kao obrtnik, te posjedovati galerijski prostor otvoren za javnost.⁸³ Na taj način je Hrvatsko udruženje galerista željelo pridonijeti borbi protiv nelegalne trgovine umjetninama. Daljnji pokušaji poticanja rasprave na temu tržišta umjetnina su nastavljeni 2004. kada je u sklopu Zagrebačkog Art Fair-a organiziran okrugli stol pod nazivom „Hrvatsko tržište umjetnina danas“, a sudionici su bili galeristi, povjesničari umjetnosti i kolekcionari.⁸⁴ Zatim je početkom svibnja 2010. organiziran 45. zagrebački salon posvećen temi tržišta umjetnina, a kao teoretska nadopuna spomenutoj manifestaciji krajem istog mjeseca je u zagrebačkom Muzeju suvremene umjetnosti održan i seminar pod nazivom „Tržište umjetnina: francusko-hrvatski susreti“ u organizaciji Ministarstva kulture, Veleposlanstva Francuske te Francuskog

⁸² Munk, *Likovna umjetnost i slobodno tržište*, 99, 106

⁸³ Zdravko Mihočinec, „Osnovano Hrvatsko udruženje galerista (HUG)“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 64/65 God. X (jesen 2000.), 111

⁸⁴ Nikola Albaneže, „Šarolikost hrvatskoga tržišta umjetnina“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 83 God. XIV (prosinac 2004.), 82-83

instituta. U lipnju je uslijedio 30. salon mladih koji se također nadovezao na istu temu i koncepciju zagrebačkog salona. Spomenuti salon mladih je prvi put bio prodajnog karaktera kako bi se u našoj sredini pokušalo prezentirati funkcioniranje sajma umjetnina na kojem se odvija prodaja djela suvremene umjetnosti. Naglasak je stavljen i na problem procjene vrijednosti umjetničkih djela, pa su tako umjetnici mogli sami istaknuti cijene svojih radova. Raznolikost u cijenama djela, od kojih su neke bile ironično previsoke ili preniske, svjedoči o tome da se na hrvatskom tržištu umjetnina cijene formiraju provizorno pa onda ni sami umjetnici nemaju realnu sliku o tome koliko koje djelo vrijedi. Radove pedesetak umjetnika koji su se našli na prodajnoj izložbi izabrao je stručni žiri u čijem su sastavu bili galeristi iz New Yorka Marc i Livia Strauss, umjetnik Ivica Malčić, suvlasnik Galerije B.O.P. Mislav Ante Omazić te povjesničarka umjetnosti Marta Kiš. Potrebno je istaknuti da je program 30. salona mladih prvi put u svoju koncepciju uključio i privatne galerije, u kojima su izlagali oni umjetnici koji nisu prošli selekciju za glavnu izložbu, a neke od galerija koje su sudjelovale u ovom programu su bile Galerija Mala i Galerija Marisall. Na taj način se pokušalo dati poticaj oživljavanju umjetničkog tržišta u Hrvatskoj, a posebice kupovini djela mlađe generacije umjetnika.⁸⁵ Ovaj salon je stručnoj i široj javnosti u Hrvatskoj trebao ukazati na prednosti uređenog tržišta umjetnina, primjerice, prodaju umjetničkih djela putem galerija i na umjetničkim sajmovima, a ne po ateljeima i stanovima kao što je slučaj u našoj sredini.⁸⁶ Privatne galerije su bile uključene i u program 45. zagrebačkog salona, pa su u Galeriji Bačva (HDLU) izlagale svoj postav, a među njima je bila i zagrebačka Galerija Laval Nugent.⁸⁷ Povjesničar umjetnosti Branko Franceschi je kao kustos 45. zagrebačkog salona zaslužan za njegovu inovativnu koncepciju koja je po prvi put uključila privatni galerijski sektor, te je spojila klasičnu izložbu i sajam umjetnosti.⁸⁸ Tako je manifestacija 45. zagrebačkog salona u svojoj srži imala edukativan karakter jer je pokušala stručnoj i široj javnosti prezentirati model prema kojem funkcionira uređeno tržište umjetnina.

Neka od mogućih rješenja za unapređenje umjetničkog tržišta u Hrvatskoj su uvođenje javno dostupnog informacijskog sustava koji bi na jednom mjestu sakupljao relevantne informacije o stanju na području trgovine umjetninama, te ulaganje većih napora od strane galerista i umjetnika u smjeru pokretanja sajmova umjetnina. Kako bi se u Hrvatskoj povećao broj osoba koje će biti adekvatno osposobljene za procjenjivanje autentičnosti umjetničkih

⁸⁵ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/tema-trzista-umjetnina-aktualna-je-na-30-salonu-mladih-154331> (11.5. 2016.)

⁸⁶ <http://www.hdlu.hr/2010/03/30-salon-mladih-natjecaj/> (11.5. 2016.)

⁸⁷ <http://www.matica.hr/vijenac/425/Proljetna%20salonizacija%20hdlu-a/> (11.5. 2016.)

⁸⁸ <http://www.hdlu.hr/2010/05/45-zagrebacki-salon/> (11.5. 2016.)

djela ili kvalitetno bavljenje galerijskom djelatnošću, nužno je pokrenuti specijalizirane studije na kojima će se stjecati znanja direktno povezana s tržištem umjetnina.⁸⁹ Posljednjih nekoliko godina u Zagrebu se u sklopu privatnih veleučilišta otvorio niz specijalističkih studija s područja kulturnog menadžmenta, koji će možda u budućnosti ponuditi neka rješenja za ranije spomenute probleme.

4. Kronologija osnivanja pojedinih privatnih galerija u Zagrebu

Galerija Deči

U Radićevoj ulici u samom centru Zagreba djeluje nekoliko privatnih galerija, a najdugovječnija od njih je Galerija Deči, koju vode Žarko Deči i njegova kćer Ana. Otvorena je još početkom 1980-ih godina, te tako predstavlja jednu od najstarijih aktivnih galerija u Zagrebu.⁹⁰ Vlasnici galerije iznimno drže do slike kakva se ostavlja među potencijalnim kupcima, ali i u široj javnosti, o čemu svjedoči stav Žarka Dečija kako je „držanje galerije prije svega gospodski posao i kao takav mora uspostavljati povjerenje između kupaca i svoje kuće.“⁹¹

Galerija Kaptol

Zagrebački Kaptol je još jedna lokacija u središtu grada koja je iznimno atraktivna za otvaranje privatnih galerija. Tamo je smještena Galerija Kaptol, koja se može pohvaliti gotovo tridesetogodišnjom tradicijom djelovanja. Osnovana je još 1987. godine, a njezin vlasnik je Ivo Jerić koji je tijekom spomenutog razdoblja stekao ugled jednog od poznatijih zagrebačkih galerista. Na web stranici galerije naglašava se da je „Galerija Kaptol d.o.o. profitna organizacija koja se bavi izlagačkom djelatnošću umjetnika svih generacija, posredovanjem i trgovinom umjetničkim predmetima“. Galerija Kaptol se također bavi izdavanjem grafičkih mapa, pa su tako tijekom godina objavili više grafičkih listova umjetnika poput Đure Pulitike, Bane Milenkovića i Stipe Nobila. Također je zanimljiv

⁸⁹ Čaušević, *Specifičnosti tržišta umjetnina*, 178-179

⁹⁰ <http://galerijadeci.hr/o-nama/> (posjećeno 8.3. 2016.)

⁹¹ <http://www.poslovni.hr/after5/umjetnost-kao-isplativa-investicija-78433#> (posjećeno 22. 3. 2016.)

podatak da je Galerija Kaptol nekoć imala i svoje filijale u drugim hrvatskim gradovima, i to krajem 1980-ih u Rovinju (1988.-1990.), zatim u dva navrata u Dubrovniku (1988.-1991., 1997.-2001.), te nakratko u Splitu (2004.).⁹²

Galerija Mala

Jedna od poznatijih zagrebačkih privatnih galerija je Galerija Mala smještena u samom centru grada, na Trgu bana Jelačića. Njezina vlasnica je Mirna Hromadko Reiser, kći poznatog slikara Nikole Reisera, koja već dugi niz godina predano radi na promociji hrvatske likovne umjetnosti. Galeriju Mala je prvotno osnovala izdavačka kuća Mladost 1989. godine, no Mirni Hromadko Reiser je ovaj prostor odmah zapeo za oko te je već iduće godine došla na mjesto voditeljice galerije. Naposljetku je, nakon stečaja tvrtke Mladost, došla i u njeno vlasništvo. Uz prodajnu i izložbenu djelatnost Galerija Mala, kao i mnoge druge zagrebačke galerije, nudi i uslugu savjetovanja prilikom opremanja interijera. Kako vlasnica navodi „najčešće su naručitelji luksuzni hoteli na Jadranu koji u svojim prostorijama žele imati slike domaćih autora.“⁹³ Zanimljiv je podatak da s galeristicom Mirnom Reiser surađuje naš najskuplji umjetnik Zvonimir Mihanović, te za nju navodi da je „izvrsna, beskompromisna selektorica, u rangu s najvećim galeristima svijeta.“⁹⁴

Galerija-antikvarijat Itea

Na zagrebačkom Gornjem gradu nalazi se još jedna privatna galerija s dugogodišnjom tradicijom, a radi se o Galeriji-antikvarijat Itea koju vode Vesna i Teo Bulaić. Ova galerija je otvorena još početkom 1990-ih godina, a jedno vrijeme nije imala stalan prostor u kojem bi mogla prezentirati djela iz svog fundusa, no to se uskoro promijenilo te se Galerija Itea smjestila na adresi Pavla Rittera Vitezovića 6. Na web stranici galerije u prosincu prošle godine je objavljeno da se izložbeno-prodajni prostor Galerije Itea uskoro planira preseliti na adresu Radićeva 44 gdje je donedavno djelovala Galerija Grubić. Uz prodaju umjetničkih djela, Galerija Itea se bavi i restauracijom umjetnina i antikviteta te savjetovanjem prilikom opremanja životnog ili poslovnog prostora.⁹⁵

⁹² <http://www.galerijakaptol.hr/hr/galerija/> (posjećeno 10. 3. 2016.)

⁹³ <http://budiin.24sata.hr/interijeri/doza-umjetnosti-u-srcu-zagreba-5685> (posjećeno 15. 3. 2016.)

⁹⁴ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13633/najskuplji-hrvatski-slikar-je-zvonimir-mihanovic> (posjećeno 8. 7. 2016.)

⁹⁵ <http://www.galerija-itea.com/zagreb/info-kontakt/o-nama/> (posjećeno 10. 3. 2016.)

Galerija Beck

Početak 1990-ih godina, nakon što je u Hrvatskoj uveden model tržišne privrede, u Zagrebu se osniva niz komercijalnih galerija. Na Gornjem gradu se nalazi i Galerija Beck koju je 1992. godine na adresi Habelićeva 2 osnovao Radovan Beck, koji je s vremenom postao cijenjeni galerist specijaliziran za područje suvremene umjetnosti. Kao poticaj mu je zasigurno poslužilo bogato iskustvo njegova oca Bože Becka, dugogodišnjeg ravnatelja Galerije suvremene umjetnosti u Zagrebu i jednog od osnivača pokreta Novih tendencija.⁹⁶ Galerija Beck je prva privatna galerija u Hrvatskoj koja se specijalizirala za prodaju i izlaganje suvremene umjetnosti, počevši od umjetnika srednje generacije, poput Duje Jurića ili Edite Schubert, sve do etabliranih umjetnika koji su se proslavili još tijekom pedesetih i šezdesetih godina. U vrijeme kad je Radovan Beck otvorio svoju galeriju bilo je financijski neisplativo fokusirati se na recentno umjetničko stvaralaštvo, no upravo je tad nastala suradnja Radovana Becka i Tomislava Klička.⁹⁷ Kličko je svoja prva djela kupovao upravo preko Galerije Beck te je tako direktno omogućio njezino ekonomsko preživljavanje u iznimno teškim prilikama kakve su u Hrvatskoj vladale devedesetih.

Galerija Grubić

U Zagrebu je dugi niz godina djelovala Galerija Grubić, no nedavno je zatvorena nakon što je preminuo njezin vlasnik, poznati galerist Damir Grubić. Otvorena je 1997. na adresi Pavla Radića 44, a uz Damira Grubića vodila ju je njegova supruga Jasna Mrakovčić Grubić. U vrijeme kada je otvorena bila je jedna od prvih privatnih galerija u Zagrebu. Kao i mnoge druge zagrebačke privatne galerije, Galerija Grubić je uz prodajno-izložbene aktivnosti pružala i usluge opremanja poslovnih i privatnih prostora.⁹⁸ Treba istaknuti da je Damir Grubić bio na funkciji predsjednika Udruženja hrvatskih trgovaca umjetninama i starinama.

Galerija Zona

Jedna od rijetkih zagrebačkih galerija koja se specijalizirala za prezentaciju suvremenog umjetničkog stvaralaštva u Hrvatskoj je Galerija Zona. Nju je 1999. godine na adresi Berislavićeva 20 otvorio Ranko Murtić, sin poznatog hrvatskog umjetnika Ede Murtića o čijoj likovnoj ostavštini danas skrbi. Uz prodajne aktivnosti i bogatu izlagačku djelatnost Galerija

⁹⁶ https://sh.wikipedia.org/wiki/Bo%C5%BEo_Bek (posjećeno 19. 6. 2016.)

⁹⁷ Zdravko Mihočinec, *Razgovor s Radovanom Beckom*, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 67/68 God. XI (jesen 2001.), 123-124

⁹⁸ <http://www.galerija-grubic.com/autori/> (posjećeno 7.3. 2016.)

Zona je nudila i svoja idejna rješenja u uređenju interijera, koja su primijenjena prilikom opremanja niza poslovnih i turističkih objekata u Hrvatskoj, primjerice, Hotela Dubrovnik Palace (2003.) ili Hotela Istra u Rovinju (2006.). Djelovanje Zona galerije je 2008. godine obogaćeno otvaranjem Zona art agencije, a one su otad zajedno djelovale na adresi Hebrangova 4, sve do 2013. kada prestaje njihov rad. Otvaranje art agencije je trebalo osigurati profesionalniji pristup kod dogovaranja suradnje s klijentima i samim umjetnicima, te opsežniji rad na promociji domaćih autora u inozemstvu. Kao što je uobičajeno kod svih uspješnih privatnih galerija u zapadnim zemljama, Zona galerija je njegovala stalnu suradnju s nekoliko umjetnika, poput Duje Jurića ili Zlatana Vehabovića, te je intenzivno radila na njihovoj promidžbi na domaćem i međunarodnom tržištu umjetnina.⁹⁹ Ranko Murtić se odlučio na predstavljanje isključivo živih umjetnika, prvenstveno zbog mogućnosti potpunog uvida u njihov rad što pruža veću sigurnost za galerista, kao i za potencijalne klijente.¹⁰⁰ Zanimljivo je njegovo gledište o trgovanju umjetničkim djelima u Hrvatskoj, pa je tako u jednom intervjuu istaknuo kako u „Hrvatskoj još ne postoji pravo tržište umjetnina, a galeristi su više preprodavači nego li oni koji predstavljaju mlade umjetnike ili brinu o kolekcijama renomiranih slikara.“¹⁰¹

Galerija Mona Lisa

Na adresi Tkalčićeva 77 Zlatko Henc je 2002. otvorio Galeriju Mona Lisa u prostoru koji zauzima dva nivoa, te je iznimno pogodan za održavanje izložbenih događanja. Tako se Galerija Mona Lisa upravo po svom bogatom i dinamičnom izlagačkom programu posebno istaknula među zagrebačkim privatnim galerijama.¹⁰² Zlatko Henc se od početka dobro snašao u ulozi galerista jer je i prije otvaranja galerije stekao bogato iskustvo kao dugogodišnji menadžer svoje supruge, slikarice Katarine Henc. Sam Zlatko Henc navodi da mu prodaja umjetnina nije bila primaran motiv za otvaranje galerije, već su to bili raznorodni popratni sadržaji koji obilježavaju galerističku djelatnost, poput međusobnog druženja i uspostavljanja kontakata među autorima, stručnjacima i ljubiteljima umjetnosti.¹⁰³ Uz izložbeno-prodajnu

⁹⁹ <http://www.artexchange.com.hr/hrv/index.php?page=izlagaci&subpage=galerije&detail=zona> (posjećeno 13.3.2016.)

¹⁰⁰ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13776/svaka-druga-slika-u-hrvatskoj-lazna> (posjećeno 22.3.2016.)

¹⁰¹ <http://www.slobodnaevropa.org/a/kriza-oborila-vrijednost-umjetnina-i-u-hrvatskoj/24983144.html> (posjećeno 3.3.2016.)

¹⁰² <http://www.poslovni.hr/after5/umjetnost-kao-isplativa-investicija-78433> (posjećeno 3.3.2016.)

¹⁰³ Branka Hlevnjak, „Mona Lisa iz Pariza usred Zagreba“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 72/73 God. XII (jesen 2002.), 129

djelatnost Galerija Mona Lisa se bavi i izradom okvira za slike, što još od vremena pojave prvih privatnih galerija predstavlja jednu od osnovnih djelatnosti u njihovoj ponudi.

Galerija Kontura

Zdravko Mihočinec u svibnju 2004. godine na adresi Nova cesta 83 otvara galerijski prostor pod imenom „Kontura“, čija je primarna namjena bila održavanje poslijeaukcijske prodaje umjetnina. Tako se i na Konturininim službenim stranicama navodi da „Galerija Kontura svojim radom dopunjuje ponudu Aukcijske kuće, odnosno pruža usluge u međaukcijskim intervalima.“ Tu se prvenstveno radi o situacijama kada kupac daje poslijeaukcijsku ponudu za neku umjetninu koja nije izlicitirana na aukciji. U poslovanju aukcijske kuće Kontura takvi slučajevi su dosta česti jer mnogi kupci pokazuju rezerviranost prilikom licitacije na samoj aukciji. Galerija Kontura se također bavi uobičajenim kupoprodajnim aktivnostima na području umjetnina i antikviteta, te organizacijom izložbi domaćih autora, posebice onih koji pripadaju mlađoj generaciji.¹⁰⁴

Galerija Marisall

Tijekom vremenskog razdoblja koje problematizira ovaj diplomski rad u Zagrebu se pojavilo mnogo privatnih galerija koje su imale kratak vijek trajanja, što nije neobično s obzirom na činjenicu da je hrvatsko tržište umjetnina malo i zatvoreno u nacionalne granice, te su rijetki oni galeristi koji uspijevaju djelovati dugi niz godina u takvim uvjetima. Uz već spomenutu Galeriju Zona, jedna od zagrebačkih galerija koja nije uspjela zadržati aktivan angažman na likovnoj sceni u dugotrajnijem razdoblju je i Galerija Marisall. Nju je 2005. na adresi Mesnička 5 otvorila dizajnerica Kristina Maričić, a galerija je ubrzo postala zapažena u stručnoj javnosti zahvaljujući svojoj koncepciji prezentiranja ponajprije mlađe generacije hrvatskih umjetnika, za razliku od većine ostalih galerija koje su odabrale „igrati na sigurno“ pa izlažu djela samo renomiranih autora.¹⁰⁵ Galerija Marisall je djelovala do 2013. godine kada je zatvorena.

Art galerija Makek

Na Trgu kralja Tomislava nalazi se Art galerija Makek, koju je 2006. osnovao poznati rapski ugostitelj Zlatko Makek. Ona predstavlja zagrebačku inačicu Galerije Paradiso koju je Makek

¹⁰⁴ <http://kontura.com.hr/index.php/o-nama/> (posjećeno 3.3. 2016.)

¹⁰⁵ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/zagrebacka-galerija-marisall-uspjesno-se-predstavila-u-berlinu-204782> (posjećeno 12. 4. 2016.)

otvorio u Rabu 2000. kako bi omogućio prezentaciju umjetnina nastalih na Likovnoj koloniji Paradiso. Njezin stalni postav funkcionira kao prodajna izložba radova suvremenih umjetnika starije i mlađe generacije iz Hrvatske i inozemstva, koji su sudjelovali na spomenutoj koloniji. Na službenim stranicama galerije navedene su njezine osnovne djelatnosti, pa se tako osim izložbeno-prodajnih aktivnosti i organizacije Art kolonije Paradiso, galerija bavi i iznajmljivanjem umjetnina iz svoje zbirke. Stručni tim galerije pruža savjetodavne usluge svima koji ne žele ili nisu u mogućnosti kupiti umjetninu, a ipak žele svoj privatni ili poslovni prostor opremiti umjetničkim djelima.¹⁰⁶

Galerija Badrov

Galerija Badrov je bila jedina privatna galerija u Zagrebu isključivo posvećena mediju fotografije. Otvorila ju je Nikica Badrov 2003., a galerija je uz prodajnu djelatnost, svake godine organizirala i desetak monografskih ili skupnih izložbi na kojima su predstavljani radovi domaćih i inozemnih fotografa. Galerija Badrov je otvorena izložbom fotografija Marije Braut pod nazivom „Zagreb i Zagrepčani“, a u suradnji s Veleposlanstvom Republike Češke je organizirano nekoliko izložbi čeških fotografa. U stalnom prodajnom postavu galerije bili su dostupni radovi niza renomiranih hrvatskih fotografa, poput Stanka Abadžića, Mije Vesovića, Josipa Klarice i dr. Galerija Badrov je u predblagdansko vrijeme tradicionalno održavala i aukcije fotografija. Krajem 2008. posljednjom aukcijom se zatvara Galerija Badrov zbog sve manjeg broja kupaca na osiromašenom tržištu umjetnina u Hrvatskoj.¹⁰⁷

Galerija Kranjčar

Na zagrebačkom Kaptolu se nalazi Galerija Kranjčar koja ove godine obilježava desetogodišnjicu svog otvaranja. Ona se među ostalim zagrebačkim privatnim galerijama istaknula po tome što njeguje vrlo specifičan oblik galerijskog djelovanja. Tako je na službenoj stranici galerije navedeno da se „ne radi o 'galeriji' u uvriježenom obliku, nego se nastoji tržišno-gospodarstvenu orijentaciju jednog poduzetništva vezati uz umjetničko stvaralaštvo.“¹⁰⁸ Naime, vlasnica galerije Elvira Kranjčar navodi da se gotovo slučajno počela baviti galerijskom djelatnošću, zahvaljujući atraktivnosti prostora koji joj je trebao prvenstveno služiti kao ured i skladište dok je vodila poduzetništvo KRANJČAR. Radi se o kaptolskoj kuriji unajmljenoj od mons. dr. Vlade Košića, koja je vlasnicu odmah inspirirala da

¹⁰⁶ <http://www.galerija-makek.com/o-nama/> (posjećeno 3.3. 2016.)

¹⁰⁷ <http://www.galerijabadrov.com/home.html> (posjećeno 3. 8. 2016.)

¹⁰⁸ <http://www.kranjcar.hr/ogaleriji.php> (posjećeno 9.3. 2016.)

proširi svoje uobičajene poslovne aktivnosti i na promociju hrvatskog umjetničkog stvaralaštva.¹⁰⁹ Od vremena svog otvaranja 2006. godine Galerija Kranjčar je postala referentno mjesto za upoznavanje sa suvremenom likovnom produkcijom u Hrvatskoj, te je do danas nastavila provoditi niz aktivnosti na tom planu, što je postalo osobito značajno nakon zatvaranja Galerije Zona.¹¹⁰ Upravo su te dvije galerije bile među rijetkima u Zagrebu koje su se isključivo posvetile prezentaciji i afirmaciji mlađe generacije umjetnika.

Galerija B.O.P.

Kada se govori o pokušajima pokretanja galerijske djelatnosti koji nisu bili dugog vijeka trajanja, treba spomenuti i Galeriju B.O.P. koju su 2007. na adresi Ribnjak 3a otvorili trojica prijatelja Vladimir Bosiljevac, Mislav Ante Omazić i Jurica Pevec. Radi se o poslovnim ljudima mlađe generacije koji dolaze iz korporativnog sektora, a posjeduju interes za suvremenu umjetnost pa su pokušali na inovativan način povezati privredne i umjetničke aspekte tržišta umjetnina. Njihova je namjera bila stimulirati poduzeća da grade imidž društveno odgovornih tvrtki te na tom tragu počnu kupovati umjetnička djela i formirati korporativne kolekcije umjetnina. To bi imalo izniman utjecaj na razvoj suvremene likovne scene u Hrvatskoj jer bi umjetnici porastom kupovine umjetničkih djela imali osiguranu egzistenciju te bi se mogli u potpunosti posvetiti umjetničkom radu. Odlučili su u svojoj galeriji promovirati stvaralaštvo umjetnika koji pripadaju njihovoj generaciji, pa je tako Galerija B.O.P. zastupala nekolicinu mladih hrvatskih umjetnika kojima je zajedničko to što su studirali na Akademiji u Dusseldorfu: Ivanu Franke, Tinu Gverović, Igora Kirina, Lалу Raščić, Linu Franko, Nikolu Ukića, Silvija Vujičića i Vladimira Freliha.¹¹¹ Također je potrebno istaknuti da je Galerija B.O.P. otpočetka inzistirala na profesionalnosti u odnosu s umjetnicima, pa su tako autori s kojima je surađivala potpisivali ugovor koji je jamčio transparentnost.¹¹² Galerija B.O.P. je nakon samo nekoliko godina svog djelovanja zatvorena, što i nije toliko iznenađujuće kada se zna da je iznimno teško uspješno poslovati na malom i nerazvijenom tržištu umjetnina u Hrvatskoj.

¹⁰⁹ <http://damir-vrdoljak-mandeta.com/index.php/novinar/intervjui/105-elvira-kranjcar#.VuCQ6PnhDIU> (posjećeno 9.3. 2016.)

¹¹⁰ <http://www.jutarnji.hr/galerija-za-nepomirljive/202333/> (posjećeno 9.3. 2016.)

¹¹¹ <http://www.culturenet.hr/default.aspx?id=13967> (posjećeno 16. 3. 2016.)

¹¹² <http://arhiva.dalje.com/hr-scena/otvara-se-galerija-suvremene-umjetnosti/32134> (posjećeno 11.5. 2016.)

Galerija Laval Nugent

Među brojnim već spomenutim galerijskim prostorima koji su smješteni na Gornjem gradu, ističe se Galerija Laval Nugent. Nju je 2009. u Opatičkoj 2 otvorio mladi povjesničar umjetnosti i kolekcionar Robert Kavazović. Na spomenutoj adresi, osim galerije, nalazi se i numizmatički kabinet te sjedište tvrtke Artes Classicae d.o.o., a čitav projekt je dobio ime prema vojskovođi i pokrovitelju umjetnosti Lavalu Nugentu, čiji je sin grof Artur Nugent bio vlasnik zgrade koja se danas nalazi na popisu zaštićene kulturne baštine.¹¹³ Kao dio projekta Laval Nugent otvoren je i istoimeni Salon na adresi Vodnikova 4, koji je isprva funkcionirao kao izložbeni salon antiknog namještaja i predmeta, no s vremenom je prerastao u prostor prvenstveno namijenjen izlaganju djela mlađe generacije hrvatskih umjetnika, kojima galerija nudi usluge promocije i zastupanja.¹¹⁴ Uz prodajnu i izložbenu djelatnost Galerija Laval Nugent se bavi i izradom okvira za slike, restauracijom umjetnina te procjenjivanjem autentičnosti umjetnina uz izdavanje ovjerenih certifikata.¹¹⁵

Lauba – kuća za ljude i umjetnost

Možda najzanimljiviji slučaj privatne inicijative na području likovnih umjetnosti u Hrvatskoj predstavlja otvaranje Laube – kuće za ljude i umjetnost. U prostoru obnovljene austrougarske jahaonice uspostavljen je suživot poslovnih djelatnosti tvrtke Filip Trade i umjetničkog djelovanja Zbirke Filip Trade te udruge Lauba. Likovne aktivnosti Laube nalaze se negdje na razmeđu privatnog muzeja i umjetničke galerije. Osim prezentacije umjetnina iz zbirke, Lauba organizira i radionice za djecu te program stažiranja za studente.¹¹⁶ Laubu je u lipnju 2011. na adresi Prilaz baruna Filipovića 23 otvorio Tomislav Kličko, kako bi u atraktivnom prostoru prezentirao umjetnička djela iz najveće kolekcije suvremene umjetnosti u Hrvatskoj.¹¹⁷

Galerija Futura – Galerija 3.14

U središtu grada, na adresi Masarykova 24, neko vrijeme je djelovala Galerija Futura čiji je vlasnik bio Branko Spajić poznat kao idejni začetnik sajma antikviteta na Britancu. Najzapaženiji izložbeni projekt u ovoj galeriji bilo je predstavljanje radova ruskih umjetnika s

¹¹³ <http://www.galerija-lavalnugent.com/galerija-o-nama> (posjećeno 5.5. 2016.)

¹¹⁴ <http://www.tportal.hr/fotoprica?GalleryId=15288> (posjećeno 5.5. 2016.)

¹¹⁵ http://www.zagrebancija.com/hr-scena/otvorena-galerija-laval-nugent-na-gornjem-gradu_283763 (posjećeno 5.5. 2016.)

¹¹⁶ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13828/suvremeni-slikari-su-jeftini-jer-kod-nas-svi-kupuju-mrtvace> (posjećeno 21. 3. 2016.)

¹¹⁷ http://www.port.hr/lauba/pls/w/organization.organization_page?i_organization_id=10006088&i_area_id=4 (posjećeno 23. 3. 2016.)

početka 20. stoljeća na izložbi pod nazivom „Ruska avangarda“ 2013., a Galerija Futura je također bila jedan od sudionika umjetničkog projekta „LN 360“ pa je tako 2012. u sklopu izložbe “360° – tijelo koje se mijenja” prezentirala radove mladih hrvatskih autora.¹¹⁸ Galerija Futura se nakon vrlo kratkog razdoblja djelovanja zatvara 2013., no Branko Spajić krajem 2015. godine otvara novi galerijski prostor na adresi Martićeva 31a, gdje se donedavno nalazio salon za uramljivanje nasljednika poznate obitelji Ullrich, pod imenom Galerija 3.14. Ova galerija je specijalizirana za umjetnike koji pripadaju suvremenoj konceptualnoj umjetnosti u Hrvatskoj, pa je tako prilikom otvaranja najavljeno da će se predstaviti autori poput Brace Dimitrijevića, Vlade Marteka i Mladena Stilinovića. Galerija je otvorena izložbom Gorana Trbuljaka, a uslijedila je prezentacija radova Dubravke Rakoci.¹¹⁹

Radnička galerija

Prve privatne galerije koje su se početkom devedesetih godina otvarale u Zagrebu redovito su se nalazile na Gornjem gradu, no u novije vrijeme sve je više onih galerija koje su smještene izvan samog centra grada. Najpoznatiji primjer je zasigurno već spomenuta Lauba – kuća za ljude i umjetnost koja se nalazi na Črnomercu, no zanimljiv slučaj predstavlja i Radnička galerija koja je dobila ime upravo po tome što je otvorena na adresi Radnička cesta 22 u dijelu grada koji je posljednjih godina postao elitno poslovno središte s predstavništvima brojnih tvrtki te hotelima i restoranima. Radničku galeriju je otvorio poznati odvjetnik Marijan Hanžeković 2012. godine u prizemlju zgrade u kojoj smješten i njegov odvjetnički ured. Galerijski prostor od 150 kvadratnih metara namijenjen je izlaganju suvremenih autora srednje i mlađe generacije iz Hrvatske i inozemstva, te povremenom predstavljanju dijelova bogate Hanžekovićeve zbirke umjetnina.¹²⁰ Preteča osnivanju galerije bilo je ustupanje prostora na istoj adresi sedmero mladih umjetnika za njihove ateljee, prema ideji Hanžekovićeve prijatelja, poznatog slikara i profesora na zagrebačkoj Akademiji likovnih umjetnosti Zlatka Kauzlarića Atača. Krajem 2013. u Radničkoj galeriji je održana izložba „Iz ateljea Radničke galerije – Figuracija kao zrcalo intime“ na kojoj su predstavljeni radovi mladih umjetnika koji djeluju u spomenutim ateljeima, a to su Jelena Copak, Iva Gluhinić, Marija Koruga, Leda Lebarić, Alisa Ramić, Valentina Supanz i David Mohamad Shreim.¹²¹ Tako je Zagreb nakon Laube dobio još jedan izložbeni prostor u vlasništvu privatnog

¹¹⁸ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/umjetnicki-projekt-kao-pomoc-mladima-za-probitak-na-trzistu-403533> (posjećeno 6.5. 2016.)

¹¹⁹ <http://mojzagreb.info/zagreb/hrvatska/galerija-3.14-u-marticevoj-31-a> (posjećeno 6.5. 2016.)

¹²⁰ <http://www.jutarnji.hr/u-hanzekovicevoj-zbirci-od-300-djela-su-i-nepoznati-aktovi-umjetnika-moderne/1037275/> (posjećeno 25. 3. 2016.)

¹²¹ <http://perceiveart.com/iz-atelijera-radnicke-galerije-figuracija-kao-zrcalo-intime/> (posjećeno 12. 7. 2016.)

kolekcionara koji je, po uzoru na uobičajenu praksu privatnih galerija u zapadnim zemljama, primarno okrenut promociji mladih talentiranih umjetnika.

Galerija Juraj

U Radićevoj ulici se nalazi više zagrebačkih privatnih galerija, a među njima je i novootvorena Galerija Juraj, čiji je vlasnik poduzetnik iz Frankfurta Tihomir Mamić. Na službenoj stranici galerije navodi se da je „u staroj palači Demetrovićevoj, u kojoj je nekad živio Ljudevit Gaj, a svoje sjedište neko vrijeme imala i Matica Hrvatska, utemeljena 2014., a djelatna od 2015., Galerija Juraj“.¹²² Galerija je službeno otvorena u studenom 2015., a tom prilikom je održana izložba na kojoj su prezentirana djela iz budućeg postava galerije u kojem se mogu naći djela renomiranih hrvatskih umjetnika svih generacija i stilskih izričaja.¹²³

Galerija Contra

Tijekom posljednjih godinu dana u Zagrebu je otvoreno nekoliko novih privatnih galerija, što je donekle iznenađujuća pojava s obzirom na to da prema općim pokazateljima nije došlo do nekog većeg oporavka u gospodarskim kretanjima. Jedna od njih je i Galerija Contra koja je na adresi Frankopanska 22 otvorena početkom 2015. godine. Njezin vlasnik je Mladen Bosanac koji inače drži privatnu galeriju u Koprnu, a otvaranjem zagrebačke galerije želi se okušati i na hrvatskom tržištu umjetnina.¹²⁴ Galerija Contra je unijela i jednu posebnost na zagrebačku likovnu scenu, a to je predstavljanje suvremenih mladih umjetnika iz inozemstva. Ovaj potez može predstavljati značajan iskorak u procesu povezivanja hrvatskog tržišta umjetnina s međunarodnom likovnom scenom.

Art salon Zagreb

Među novootvorene galerijske prostore u Zagrebu spada i Art salon Zagreb koji se nalazi na adresi Ilica 12. Otvorili su ga supružnici Snježana i Vlado Mužar koji već dugi niz godina žive i rade u Švicarskoj, a inače su strastveni kolekcionari umjetnosti. Na funkciji voditeljice galerije nalazi se Jasna Mrakovčić, koja je prethodno vodila Galeriju Grubić zajedno s pokojnim mužem Damirom Grubićem. Prostor u kojem je smješten Art salon Zagreb ima zanimljivu povijest. Zgrada je sagrađena 1879. godine prema projektu arhitekta Franje Kleina,

¹²² <http://www.galerija-juraj.com/journal.html> (posjećeno 9.3. 2016.)

¹²³ <http://www.buro247.hr/kultura/umjetnost/pogledajte-kako-izgleda-nova-umjetnicka-galerija-u-centru-zagreba.html> (posjećeno 9.3. 2016.)

¹²⁴ <http://www.jutarnji.hr/kultura/art/galerijski-boom-neobicna-pojava-u-krizi-otvara-se-niz-novih-galerija/176320/> (posjećeno 7.7.2016.)

a sredinom 1930-ih godina kupio ju je Ivan Meštrović koji je otvorio salon i u njemu izlagao svoja umjetnička djela. U razdoblju nakon 1945. u zgradi se nalazio najprije britanski konzulat, a kasnije British Council sve do nedavno kada je ulaganjem obitelji Mužar otvoren Art Salon Zagreb. Izložbena djelatnost je započela predstavljanjem radova Ive Dulčića, a nakon toga je uslijedila izložba fotografija Stanka Abadžića. Vlasnici su predvidjeli da se u ovom galerijskom prostoru osim izložbi održavaju i drugi vidovi kulturnih aktivnosti, poput predstavljanja knjiga, manjih koncerata, modnih događanja i sl.¹²⁵ Art Salon Zagreb se bavi i procjenom umjetnina te njihovim otkupom, pa tako na svojoj web stranici navode da potražuju umjetnička djela brojnih domaćih autora.¹²⁶ Prilikom otvaranja ovog prostora Jasna Mrakovčić je istaknula da će Art Salon Zagreb s vremenom organizirati i aukcije umjetnina¹²⁷, čime ona ponovno aktualizira inicijativu za pokretanjem aukcijske djelatnosti na čemu je radila i bivša Galerija Grubić, a o čemu će biti nešto više riječi u kasnijim poglavljima.

Galerija Vugrinec

Među galerijama koje su se nedavno otvorile u Zagrebu zasigurno treba istaknuti Galeriju Vugrinec u vlasništvu poznatog kolekcionara hrvatske moderne umjetnosti Davora Vugrineca. Galerija Vugrinec svojim klijentima nudi mogućnost obavljanja ekspertize u suradnji sa stručnjacima te izdavanje certifikata.¹²⁸ Potrebno je istaknuti da Galerija Vugrinec izlaže isključivo one umjetnine koje je potvrdio tim stručnjaka koje je okupio vlasnik galerije.¹²⁹

¹²⁵ <http://www.culturenet.hr/default.aspx?id=70159> (posjećeno 5.5. 2016.)

¹²⁶ <http://www.artsalonzagreb.com/hr/> (posjećeno 8.7.2016.)

¹²⁷ <http://www.culturenet.hr/default.aspx?id=70159> (posjećeno 5.5. 2016.)

¹²⁸ <https://galerijavugrinec.hr/o-nama-galerija> (posjećeno 12.7.2016.)

¹²⁹ <http://www.jutarnji.hr/galerijski-boom--neobicna-pojava-u-krizi/1438659/> (posjećeno 24.3.2016.)

5. Uloga privatnih galerija u odnosu s umjetnicima – oblici utvrđivanja međusobnih prava i obaveza

Likovni umjetnici u Hrvatskoj na temelju postojećeg legislativnog okvira ne uživaju značajniju pravnu zaštitu. Jedna od rijetkih zakonskih odredbi koja se dotiče područja likovnih umjetnosti je Zakon o pravima samostalnih umjetnika kojim je utvrđeno da umjetnik dobiva status slobodnog, tj. samostalnog umjetnika kada na temelju svog umjetničkog rada ostvari pravo da mu se iz državnog proračuna uplaćuju doprinosi za mirovinsko i zdravstveno osiguranje.¹³⁰ Područjem likovnih umjetnosti se jednim dijelom bavi i Zakon o autorskom pravu i srodnim djelatnostima na temelju kojeg se umjetnicima za originalna autorska djela isplaćuju tzv. autorski honorari.¹³¹ Kako bi dokazao da ima pravo na ostvarivanje te mogućnosti umjetnik treba posjedovati potvrdu nadležne udruge (npr. Hrvatske zajednice samostalnih umjetnika) da profesionalno obavlja samostalnu umjetničku djelatnost.¹³² Autorski honorar se, prema zakonu, ugovara u bruto iznosu s poslodavcem, tj. kupcem autorskog djela. Pitanje autorskih prava na području likovnih umjetnosti je složenije nego kod ostalih vrsta umjetnosti zbog toga što je originalno likovno djelo vezano za materijalni medij.¹³³ Ariana Novina ističe da „slika shvaćena kao autorsko djelo ne može biti objekt klasičnog vlasništva već autorskog prava kao prava intelektualnog vlasništva.“¹³⁴ Tako i nakon prodaje svog rada umjetnik prema zakonu zadržava autorska prava nad njim, poput prava pristupa ili prava na informaciju. S druge strane, kupac može steći vlasništvo jedino nad medijem na kojem se nalazi umjetničko djelo. Zbog toga dolazi do isprepletanja autorskog i vlasničkog prava što se u zapadnim zemljama već dugi niz godina rješava poštivanjem prava slijeđenja. Tajana Tomić navodi da se kod prava slijeđenja radi o „neotuđivom pravu autora na udio u cijeni koja se postigne kod svake preprodaje izvornika bez obzira na to da li je djelo postiglo povećanje vrijednosti ili nije.“ Na taj način se umjetniku i njegovim nasljednicima omogućava da sudjeluju u povećanju vrijednosti autorskog djela prilikom promjene u

¹³⁰ Zakon o pravima samostalnih umjetnika i poticanju kulturnog i umjetničkog stvaralaštva, NN 43/96, 44/96 (na snazi od 17.5.1996.) - <http://www.zakon.hr/z/698/Zakon-o-pravima-samostalnih-umjetnika-i-poticanju-kulturnog-i-umjetni%C4%8Dkog-stvarala%C5%A1tva> (posjećeno 16. 6. 2016.)

¹³¹ Zakon o autorskom pravu i srodnim pravima, NN 167/03, 79/07, 80/11, 125/11, 141/13, 127/14 (na snazi od 29.10.2014.) - <http://www.zakon.hr/z/106/Zakon-o-autorskom-pravu-i-srodnim-pravima> (posjećeno 16.6.2016.)

¹³² <http://www.pokreniposao.hr/honorari-djelo-autorsko-djelo-i-umjetnicko-djelo/> (posjećeno 16. 6. 2016.)

¹³³ Tajana Tomić, „O autorskom pravu likovnih umjetnika“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 69 God. XII (veljača/ožujak 2002.), 81

¹³⁴ Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 71

njegovom vlasništvu.¹³⁵ U Hrvatskoj je pravo slijeđenja definirano u Zakonu o autorskom pravu i srodnim pravima, pa se tako u čl. 34. navodi: „ako se izvornik likovnog djela preprodaje, autor ima pravo na odgovarajući udio od prodajne cijene ostvarene svakom preprodajom toga izvornika koja uslijedi nakon njegova prvog otuđenja od strane autora.“ Također je propisano da autoru prilikom preprodaje pripada 5% od prodajne cijene za iznose do 50.000 eura, 3% za iznose do 200.000 eura, 1% za iznose do 350.000 eura, 0,5% za iznose do 500.000 eura te 0.25% za iznose koji su veći od 500.000 eura. No, u Hrvatskoj se pravo slijeđenja iznimno rijetko provodi u praksi što je posljedica nelogično formuliranih zakonskih propisa na ovom području. Naime, u čl. 38. spomenutog zakona navedeno je da „autor ima pravo zahtijevati od prodavatelja bilo koju informaciju koja mu je potrebna za osiguranje naplate iznosa koji mu pripada od preprodaje.“¹³⁶ Iz navedenoga nije jasno kako sam autor može znati da je došlo do preprodaje djela ako ga prodavatelj nema obavezu informirati o tome, osim na zahtjev samog autora. Osim toga, stvarno poštivanje prava slijeđenja neće biti moguće dok se jasno ne definira porezna politika na području prometa umjetničkim djelima¹³⁷ Naposljetku, za djelotvorno provođenje prava slijeđenja potrebno je osigurati i sporazum između dviju zainteresiranih strana na ovom području, prodavatelja i samih autora, za što je neophodno ustrojavanje utjecajnih autorskih organizacija koje će moći efikasno zastupati interese svojih članova.

Potrebno je naglasiti kako je u Hrvatskoj status umjetnika reguliran na prilično neadekvatan način, pa se tako slobodne umjetnike na temelju njihova dohotka tretira kao poduzetnike i u skladu s time oni moraju podmirivati iste porezne obaveze kao i svi ostali privrednici. To, dakako, ne može biti odgovarajuće rješenje jer se proizvodnja i prodaja autorskih umjetničkih radova ipak ne može uspoređivati s ostalom robom na tržištu. Tako, primjerice, likovni umjetnici od donošenja Zakona o fiskalizaciji 2013. više ne mogu sudjelovati na umjetničkim sajmovima s obzirom na to da ih država tretira kao i sve ostale obrtnike pa moraju osnovati obrt ili kućnu radinost kako bi mogli legalno prodavati umjetnine na sajmu.

S obzirom da u Zakonu o autorskim pravima nisu konkretno definirana međusobna prava i dužnosti umjetnika i galerista, dogovaranje uvjeta suradnje ovisi isključivo o tome koji je od dvaju aktera snalažljiviji. Zanimljivo se osvrnuti na članak u kojem se prenose različita mišljenja likovnih umjetnika o načinima uspostavljanja i održavanja poslovnih veza s

¹³⁵ Tomić, „O autorskom pravu“, 82

¹³⁶ Zakon o autorskom pravu i srodnim pravima, NN 167/03, 79/07, 80/11, 125/11, 141/13, 127/14 (na snazi od 29.10.2014.) - <http://www.zakon.hr/z/106/Zakon-o-autorskom-pravu-i-srodnim-pravima> (posjećeno 16.6.2016.)

¹³⁷ Čaušević, *Specifičnosti tržišta umjetnina*, 175

galeristima, a koji je objavljen u travnju 1993. godine u art magazinu „Kontura“. Tako slikar Vlado Jakelić tvrdi: „Osobno nemam stalnog galeristu, a ne bih ga želio ni imati. (...) više volim potpuno slobodan i dogovorani način prodaje djela, bilo galeristi ili potencijalnom kupcu. Nisam za fiksne aranžmane s galeristom kojima bih bio vezan.“. Za razliku od toga umjetnica Ljerka Njerš smatra: „Svaki bi umjetnik želio imati svog galeristu koji bi se brinuo o raznim administrativnim poslovima i prezentaciji njegova stvaralaštva. No, danas postoje galerije koje traže umjetnička djela, a ona uglavnom posluže samo kao ukras galerije, često ostanu neprodana, te se autorima vrata oštećena.“. Isto tako, slikar Munir Vejzović navodi: „San svakog slikara je da ima svog osobnog galeristu. No, mislim da je galeristički posao u cjelini vrlo odgovoran i nema mnogo onih koji su spremni prihvatiti tu odgovornost. Po mom mišljenju svaki galerist bi morao imati svoj imidž i način rada U svakom slučaju jesam za privatne galeriste koji bi bili posrednici između kupca i umjetnika i dobro obavljali posao.“¹³⁸ Slikar Nenad Vorih tvrdi „kako bi se u svakom slučaju lakše bavio slikarskom profesijom kada bi imao stalne galeriste, ali mu je drago kada kupci dođu u atelier. Smatra da kod nas galerije nisu na takvom nivou da bi mogle izlagati njegove slike, jer nemamo nijednu privatnu galeriju suvremene umjetnosti.“¹³⁹ Poznati umjetnik Zvonimir Mihanović smatra da je u Hrvatskoj „problem što nema dovoljno profesionalnih galerista koji bi ulagali u slikare, pripremali njihove izložbe i kataloge, te educirali kupce, kao što je uobičajeno na inozemnom tržištu. Umjetnik mora imati svog galerista ili agenta jer je nepristojno da se sam bavi prodajom slika kao što se to često radi u Hrvatskoj.“¹⁴⁰ Potrebno je istaknuti da u Hrvatskoj ne postoji primjer ekskluzivnog ugovora između privatne galerije i pojedinog umjetnika, koji je uobičajen način poslovanja inozemnih galerija. Takvim tipom ugovora se galerija obavezuje voditi računa o promociji autorove umjetnosti, dok se on obavezuje da će svoja djela prodavati jedino i isključivo putem te privatne galerije.

U današnje vrijeme su se zadržali manje-više slični principi dogovaranja suradnje između galerista i umjetnika kao i na početku devedesetih godina. Još uvijek se pretežno radi o komisionom obliku prodaje umjetnina, dok se sklapanje ugovorne obveze redovito izbjegava jer obje strane vide više koristi u fleksibilnijem tipu odnosa. No, ponekad je prisutan dogovor između umjetnika i njegovog zastupnika, u ovom slučaju kolekcionara, koji je konkretnije i trajnije naravi. Primjer za to je suradnja između *Laube*, odnosno kolekcionara Tomislava

¹³⁸ Mišela Rađenović, „Galerist, san svakog slikara?: likovni umjetnici govore o tržištu umjetnina“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 16 God. III (travanj 1993.), 58-60

¹³⁹ Mišela Rađenović, „Anketa: Galerist – san svakog slikara“, *Kontura: art magazin*. Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 17/18 God. III (ljetno 1993.), 92

¹⁴⁰ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13633/najskuplji-hrvatski-slikar-je-zvonimir-mihanovic> (6. 7. 2016.)

Klička, i umjetnika Lovre Artukovića, koja je uobičajena u inozemnim okvirima, no u našoj sredini predstavlja iznimno rijedak slučaj. Umjetnik dobiva mjesečnu naknadu u visini plaće kakvu je primao na Likovnoj akademiji, te se može u potpunosti posvetiti umjetničkom stvaralaštvu, s obzirom da je Kličko preuzeo sve poslove vezane uz promociju i prodaju Artukovićevih djela. Prema dogovoru prilikom svake prodaje Kličko dobiva određeni postotak od postignute cijene.¹⁴¹ U ovom odnosu kolekcionar ima ulogu pokrovitelja umjetnika, te je u povlaštenom položaju u odnosu na ostale potencijalne kupce prilikom prodaje umjetnikovih djela.

U Hrvatskoj značajan problem u odnosu umjetnik-galerija predstavljaju iznimno visoke provizije koje galeristi traže prilikom dogovaranja prodaje s umjetnicima. To je posebno obeshrabrujuće za mlade umjetnike koji tek trebaju steći reputaciju na tržištu, pa oni nisu skloni sklapati financijski nepovoljne ugovore s galerijama. Umjesto toga radije prodaju umjetnine direktno u svojim ateljeima, a na taj način se izbjegava i plaćanje poreza. To nije nimalo neobično s obzirom na činjenicu da Hrvatska ne provodi politiku poreznih olakšica na kupnju umjetnina. Mladi umjetnici u Hrvatskoj uglavnom se ne mogu osloniti na likovne menadžere jer su oni iznimno rijetki, a za brigu o vlastitoj promociji nemaju dovoljno znanja ni vremena. Vrlo je mali broj onih koji imaju svoje web stranice, pa se može zaključiti da je promocija umjetnika, kao važan segment tržišta suvremene umjetnosti, kod nas gotovo potpuno nepokrivena.¹⁴² No, potrebno je istaknuti da generacija mlađih umjetnika u Hrvatskoj često ima idealistički pristup umjetničkom stvaralaštvu, koji a priori odbija bilo kakvu povezanost umjetnosti i tržišta. Mnogi stručnjaci navode kako mladi umjetnici rijetko nude svoje radove putem galerija, te nemaju potrebu prodavati po manjoj cijeni s obzirom da su svoju egzistenciju osigurali zaposlenjem na nekom drugom radnom mjestu. No, ako se stvari pokušaju sagledati iz perspektive umjetnika može se doći do zaključka da su oni na neki način bili prinuđeni potražiti drugi posao uz umjetnički rad s obzirom na to da su se vrlo teško mogli probiti na tržištu. Razlog za to su spomenute visoke provizije koje galeristi traže od umjetnika, ali i slab interes kolekcionara za suvremenu umjetnost. U svakom slučaju, potrebna je suradnja svih aktera na tržištu umjetnina kako bi se ovakva situacija pokušala što prije ispraviti.

Zabrinjava podatak iznesen u anketnom istraživanju studenata ALU u Zagrebu među hrvatskim likovnim umjetnicima prema kojem gotovo polovica njih navodi da im je

¹⁴¹ Tamindžija, *Uloga privatne kolekcije*, 48, 52-53

¹⁴² Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 73

materijalan položaj jako loš, odnosno da „jedva spajaju kraj s krajem“.¹⁴³ To se može objasniti činjenicom da na hrvatskom tržištu umjetnina suvremeni umjetnici ne prolaze osobito dobro jer se većina kupaca vodi konzervativnom taktikom i kupuje djela „klasika“ čija je cijena već potvrđena na tržištu. Nažalost, isti principi su u većini slučajeva prisutni i u poslovanju privatnih galerija koje izborom umjetnina u svom repertoaru zadovoljavaju potražnju publike, dok su pokušaji da se promoviraju mladi neafirmirani umjetnici prilično rijetki. Isto tako, većina ispitanika je navela da je upoznata sa slučajevima „trampe“ likovnih djela, tj. korištenja vlastitih radova kao platežnog sredstva. To je iznimno poražavajući podatak koji svjedoči o krajnje lošem materijalnom statusu likovnih umjetnika u Hrvatskoj. Zabrinjava i podatak, koji iznosi umjetnica Krešimira Gojanović, kako mnoge prodajne galerije u Zagrebu kasne s isplatama honorara umjetnicima za njihova prodana djela.¹⁴⁴ Također je zanimljivo da na pitanje o izvorima njihovih primanja većina umjetnika (69%) tvrdi da imaju stalan posao u instituciji, dok samo četvrtina ispitanika tvrdi da prodaja likovnih radova predstavlja izvor nekakve zarade. Upravo posljednji podatak ukazuje na razlog zbog kojeg je došlo do smanjivanja broja slobodnih umjetnika u Hrvatskoj. Naime, likovni umjetnici se u situaciji značajnog pada prodaje na tržištu umjetnina okreću sigurnijim načinima privređivanja sredstava za život.¹⁴⁵ Iz navedenih podataka se može zaključiti kako su mladi umjetnici u Hrvatskoj u iznimno teškom položaju, kako zbog nereguliranosti autorskih prava, tako i zbog nedovoljnog interesa među ljubiteljima umjetnosti i kolekcionarima za ovaj vid umjetničkog stvaralaštva.

Neki autori, poput Mara Grbića, smatraju da i sami umjetnici u određenoj mjeri snose odgovornost za nedefiniranost pitanja koja se tiču likovnih umjetnosti u Zakonu o autorskim pravima jer nisu iskazivali dovoljan interes za to područje.¹⁴⁶ Osim toga, za nepostojanje posebnog Zakona o likovnim umjetnicima krivnju zasigurno snose i strukovne likovne udruge koje dosad nisu poduzele konkretnu inicijativu kako bi se jasnije regulirao položaj umjetnika.¹⁴⁷ Prva inicijativa od strane samih umjetničkih udruga po pitanju reguliranja autorskih prava na području vizualnih umjetnosti javila se početkom 2010. kada je u Klubu HDLU-a organizirana stručna tribina o primjeni Zakona o autorskom pravu i srodnim

¹⁴³ Turković, *Trgovina umjetninama*, 25-26

¹⁴⁴ <https://likumzg.wordpress.com/2015/07/31/o-polozaju-profesionalnih-likovnih-umjetnika-placaj-da-bi-mogao-izlagati/> (13. 4. 2016.)

¹⁴⁵ Turković, *Trgovina umjetninama*, 31-32

¹⁴⁶ Grbić, *Vrednovanje reprodukcija kipova*, 161

¹⁴⁷ <https://likumzg.wordpress.com/2015/07/31/o-polozaju-profesionalnih-likovnih-umjetnika-placaj-da-bi-mogao-izlagati/> (posjećeno 13. 4. 2016.)

pravima. Njezin glavni cilj je bilo utvrđivanje najvažnijih postavki na kojima je trebalo osmisliti buduće dopune zakonskih propisa na području zaštite autorskih prava.¹⁴⁸ U Hrvatskoj se autorska prava štite jedino zahvaljujući osobnim naporima samih umjetnika, koji uz pomoć odvjetnika ili na temelju direktnog dogovora s kupcem mogu osigurati pogodne uvjete za sebe.¹⁴⁹ S obzirom na sve navedeno nužno je da sve zainteresirane strane daju svoj doprinos kako bi se na što efikasniji način zaštitila prava autora prilikom kupoprodaje umjetničkih djela, što nije jednostavan zadatak u situaciji nepostojanja institucionalnih posrednika i uređene tržišne strukture.

6. Prodajna djelatnost u galerijama s obzirom na ponudu umjetničkih djela – specijalizacija ili diktat potražnje

Privatne galerije se u svom poslovanju rukovode dvama različitim principima. S jedne strane, dio galerista kao svoj osnovni cilj vidi ostvarenje što veće zarade prodajom umjetničkih djela, pa u svom repertoaru prvenstveno nude onaj tip umjetnina za koji postoji najveći interes među kupcima. S druge strane postoje i oni galeristi koji svojom ponudom nastoje doprinijeti kvaliteti na tržištu umjetnina. Takvi galeristi se fokusiraju na prezentaciju autora koji pripadaju određenom umjetničkom pravcu ili na promoviranje talentiranih mladih umjetnika koji još nisu stekli afirmaciju na umjetničkom tržištu. Prema Dominique Jurić, privatne galerije dolaze do umjetnina na dva načina: s autorom se dogovara cijena po kojoj će se djelo otkupiti, te galerist dalje njime slobodno raspolaže, ili se, što je mnogo češće, s umjetnikom dogovori komisiona prodaja djela. Kod ovog tipa prodaje autor odredi fiksnu cijenu djela na koju galerist još dodaje maržu u određenoj visini, te umjetnik dobiva novac ako i kada se umjetnina proda. Početkom devedesetih godina galeristi su obično dodavali još 35% od iznosa cijene koju je odredio umjetnik, a slična situacija je i danas u zagrebačkim privatnim galerijama.¹⁵⁰ No, potrebno je istaknuti kako se galerije ne drže istog iznosa

¹⁴⁸ Iva Körbler, „Što nam donosi zakon o autorskom pravu i srodnim pravima za područje vizualnih umjetnosti?“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 108 God. XX (lipanj 2010.), 9

¹⁴⁹ Daniela Angelina Jelinčić, Ana Žuvela, *Umetničko tržište u Hrvatskoj, U Zapadni Balkan: regionalno umetničko tržište, a ne fikcija?* (ur. Gojko Rikalović), Beograd: Anonymous, 2012., 67

¹⁵⁰ Jurić, *Privatna galerijska djelatnost*, 22-23

provizije kod prodaje umjetnina različitih autora, već sa svakim od njih pojedinačno dogovaraju uvjete komisione prodaje. U današnje vrijeme većina privatnih galerija u Zagrebu odlučuje se za komisionu prodaju jer ne posjeduju dovoljno vlastitog kapitala kojim bi mogli otkupljivati umjetnička djela. Komisiona prodaja funkcionira na način da komisionar, u ovom slučaju galerist, kao posrednik radi u svoje ime ali za račun komitenta, koji može biti umjetnik ili vlasnik umjetnine. Prilikom obavljanja prodaje privatna galerija zadržava galerijsku proviziju kao naknadu.¹⁵¹ Uobičajeno je da se za ovakav tip poslovnog dogovora sklapa Ugovor o komisiji, koji je definiran u Zakonu o obveznim odnosima, pa tako u čl. 785. spomenutog Zakona stoji: „Ugovorom o komisiji obvezuje se komisionar obaviti uz proviziju jedan ili više poslova u svoje ime i za račun komitenta.”¹⁵² No, u zagrebačkim galerijama se ovaj vid poslovanja većinom dogovara usmenim putem, te se izbjegava sklapanje bilo kakvih ugovora u pisanom obliku, što odgovara i samim umjetnicima koji na malom i nestabilnom tržištu umjetnina u Hrvatskoj ne žele biti vezani ugovornom obavezom za samo jednog galerista.

Što se tiče strukture kupaca umjetnina u Hrvatskoj, zanimljivo se osvrnuti na već spomenuto anketno istraživanje studenata ALU u Zagrebu među likovnim umjetnicima. U njemu se navodi kako su najčešći kupci umjetničkih djela ljubitelji umjetnosti koji posjeduju visok stupanj obrazovanosti na ovom području, a slijede ih političari i tajkuni koji jedan dio svog novostečenog bogatstva odlučuju potrošiti na kupovinu umjetnina kako bi povećali svoj društveni ugled. Kolekcionari su na trećem mjestu, dok je samo 19% umjetnika navelo da se kao kupci njihovih djela javljaju i trgovci umjetninama. Navedeni podaci se odnose na izravnu prodaju djela u ateljeima umjetnika, no slična situacija sa strukturom kupaca je i u privatnim galerijama. Zanimljivo je da manje od polovice anketiranih umjetnika smatra da je u novim tržišnim okolnostima izravna prodaja radova u ateljeima neodrživa. Iz toga se može zaključiti da umjetnici vide i značajne prednosti u ovom načinu prodaje radova, s obzirom da mogu imati bolji uvid u daljnju sudbinu svojih djela.¹⁵³ Očito je da će do promjene u stavu samih umjetnika prema ovom pitanju doći u onom trenutku kad u zakonskim propisima budu temeljito definirana njihova autorska prava.

Prodajna ponuda u zagrebačkim privatnim galerijama je u većini slučajeva heterogena i temelji se na potražnji kupaca za određenim imenima. Tako je, primjerice, iz repertoara

¹⁵¹ <http://limun.hr/main.aspx?id=10082&Page=2> (posjećeno 12.3.2016.)

¹⁵² Zakon o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15 (na snazi od 01.08.2015.) - <http://www.zakon.hr/z/75/Zakon-o-obveznim-odnosima> (posjećeno 16.6.2016.)

¹⁵³ Turković, *Trgovina umjetninama*, 28-29, 31

umjetnina koje su ponuđene na prodaju u Galeriji Deči vidljivo da se ona specijalizirala za umjetnike hrvatske moderne, pa tako njezin stalni prodajni postav nosi naziv „od Bukovca do Murtića.“¹⁵⁴ Osim klasičnih imena koja pripadaju spomenutom razdoblju hrvatske umjetnosti, u galeriji se mogu naći i djela najpoznatijih predstavnika hrvatske naivne umjetnosti, poput Ivana Generalića i Ivana Rabuzina.¹⁵⁵ Potrebno je naglasiti da Galerija Deči nastoji zadržati visoku kvalitetu u svom poslovanju kako bi stekla povjerenje kupaca i stručne javnosti, te izgradila ime na likovnoj sceni grada. Tako Ana Deči navodi da „problema s prodajom nemaju jer iza njihova poslovanja ne stoji nikakva afera, a sve njihove slike su provjerene i žirirane“. Zahvaljujući ugledu koji je stekla tijekom svog dugogodišnjeg djelovanja, galerija ima i određeni broj stalnih kupaca, a upravo je to cilj kojem teži svaka privatna galerija.¹⁵⁶ Među zagrebačkim privatnim galerijama mnogo je onih koje u svom postavu pretežno nude djela iz razdoblja hrvatske moderne, ali su u njima zastupljena i poznata imena suvremene hrvatske umjetnosti. Primjerice, stalni prodajni postav Galerije Laval Nugent fokusiran je na renomirane autore koji su djelovali u spomenutom razdoblju, poput Emanuela Vidovića, Ivana Meštrovića ili Celestina Medovića, no u ponudi su i suvremeni umjetnici svih generacija od Dušana Džamonje do mladog kipara Igora Rufa.¹⁵⁷ Također, u prodajnom postavu nedavno otvorene Galerije Juraj nude se djela hrvatskih „klasika“ iz prve polovine 20. stoljeća, poput Jerolima Mišea ili Milivoja Uzelca, ali i etabliranih umjetnika koji su djelovali sredinom i u drugoj polovici 20. stoljeća, primjerice, Ivana Picelja, Ede Murtića ili Zlatka Price.¹⁵⁸ Isto se može konstatirati i za prodajni postav novootvorenog Art salona Zagreb koji se temelji na renomiranim hrvatskim umjetnicima različite generacijske i stilske pripadnosti, a s najviše radova su zastupljeni Stanko Abadžić, Vlado Martek i Marijan Trepše.¹⁵⁹ Prodajna ponuda još jednog novog galerijskog prostora, Galerije Vugrinec, također se temelji na radovima renomiranih hrvatskih umjetnika koji su djelovali krajem 19. i u prvoj polovici 20. stoljeća, primjerice, Roberta Auera, Mirka Račkog i Miljenka Stančića, no mogu se nabaviti i djela afirmiranih suvremenih umjetnika, poput Ivana Kožarića, Vojina Bakića ili

¹⁵⁴ <http://galerijadeci.hr/o-nama/> (posjećeno 8.3. 2016.)

¹⁵⁵ <http://www.mikrostat.net/WebForm3.aspx?ID=155579> (posjećeno 9.3. 2016.)

¹⁵⁶ <http://www.poslovni.hr/after5/umjetnost-kao-isplativa-investicija-78433#> (posjećeno 22. 3. 2016.)

¹⁵⁷ http://www.zagrebancija.com/hr-scena/otvorena-galerija-laval-nugent-na-gornjem-gradu_283763 (posjećeno 5.5. 2016.)

¹⁵⁸ <http://www.buro247.hr/kultura/umjetnost/pogledajte-kako-izgleda-nova-umjetnicka-galerija-u-centru-zagreba.html> (posjećeno 9.3. 2016.)

¹⁵⁹ <http://www.artsalonzagreb.com/hr/> (posjećeno 8. 7. 2016.)

Borisa Bućana.¹⁶⁰ Potrebno je istaknuti da se Galerija Vugrinec, za razliku od većine ostalih privatnih galerija u Zagrebu, bavi isključivo otkupom umjetnina.

Kao što je već istaknuto, u Zagrebu je malo profiliranih galerija koje su se u svojoj prodajnoj ponudi specijalizirale za određeni umjetnički pravac ili pojedine autore. Tako i prodajni fundus galerije Kaptol karakterizira izrazita heterogenost jer obuhvaća radove renomiranih hrvatskih autora svih generacija, a s najviše djela su zastupljeni umjetnici Edo Murtić, Ivan Rabuzin, Josip Vaništa i Đuro Pulitika, s kojim je u posljednjim godinama njegova rada galerija imala ekskluzivan ugovor.¹⁶¹ Konstatacija o generacijskoj i stilskoj raznolikosti prodajnog postava većine zagrebačkih galerija može se primijeniti i na prodajnu djelatnost galerije Mala jer se ona temelji na raznovrsnoj ponudi umjetnina domaćih autora, pa su tako dostupna djela mnogih već afirmiranih umjetnika, poput Nikole Reisera i Vasilija Jordana, ali i radovi srednje generacije umjetnika, primjerice Zoltana Novaka i Bane Milenkovića.¹⁶² Isto tako, Galerija-antikvarijat Itea na svojoj službenoj web stranici ističe da su oni bili prvi koji su u svom prodajnom repertoaru objedinili autore iz razdoblja moderne i suvremene umjetnosti. Tako se u Galeriji Itea, osim radova suvremenih umjetnika starije i srednje generacije poput Đure Sedera ili Nenada Voriha, mogu naći i djela mlađe generacije umjetnika kojoj pripada, primjerice, Nikolina Ivezić. Što se tiče principa na kojima počiva prodajna djelatnost Galerije Itea treba istaknuti da se ona istovremeno bavi otkupom umjetnina, ali ih i uzima u komisionu prodaju.¹⁶³ Među komercijalne galerije s heterogenom ponudom umjetnina pripadala je i Galerija Grubić koja je u svom repertoaru nudila afirmirane hrvatske umjetnike svih generacija i stilskih opredjeljenja.

Ponuda umjetnina u Galeriji Mona Lisa je, kao i u većini ostalih galerija, fokusirana na klasično moderno slikarstvo, a uspostavljena je i stalna suradnja s pojedinim autorima, poput Vasilija Jordana, Dragice Cvek-Jordan ili Mladena Veže. No, s obzirom na to da hrvatski kupci pokazuju stalan interes za domaće autore koji su djelovali krajem 19. i početkom 20. stoljeća, u ponudi se mogu naći i djela Slave Raškaj, Jerolima Mišea ili Marijana Trepšea. Što se tiče strukture kupaca u galeriji, uglavnom se radi o kolekcionarima i velikim tvrtkama, no nije rijetkost da umjetničko djelo kupi i poneki manje imućan ljubitelj umjetnosti.¹⁶⁴ Vlasnik galerije Zlatko Henc je već prilikom otvaranja istaknuo da se umjetnine neće uzimati u

¹⁶⁰ <https://galerijavugrinec.hr/o-nama-galerija> (posjećeno 12. 7. 2016.)

¹⁶¹ <http://www.galerijakaptol.hr/hr/galerija/> (posjećeno 10. 3. 2016.)

¹⁶² <http://www.galerijamala.hr/About.htm> (posjećeno 15. 3. 2016.)

¹⁶³ <http://www.galerija-itea.com/zagreb/info-kontakt/o-nama/> (posjećeno 10. 3. 2016.)

¹⁶⁴ <http://www.poslovni.hr/after5/umjetnost-kao-isplativa-investicija-78433> (posjećeno 3.3. 2016.)

komisionu prodaju, već će se isključivo otkupljivati.¹⁶⁵ Tako su zapravo sva djela koja se mogu vidjeti prilikom posjeta galeriji u njihovu vlasništvu. Također, izložba grafika Salvadora Dalija organizirana u travnju 2008. je bila prodajnog karaktera, a svi izloženi radovi su bili u vlasništvu galerije.¹⁶⁶ Kao što je već spomenuto, takav način poslovanja nije toliko uobičajen među privatnim galerijama u Zagrebu, prvenstveno zbog nedostatnih financija.

Među zagrebačkim komercijalnim galerijama ipak ima i rijetkih primjera galerija koje su se specijalizirale u svojoj ponudi. Primjerice, Galerija Beck se tijekom čitavog razdoblja svog djelovanja bavi isključivo prodajom radova suvremenih hrvatskih umjetnika različite generacijske pripadnosti. Potrebno je istaknuti kako se Galerija Beck uglavnom bavi komisionom prodajom umjetnina, jer, kao i većina ostalih galerija u Zagrebu, ne posjeduje dovoljno sredstava za otkup više umjetničkih djela ili za sklapanje ekskluzivnog ugovora o zastupanju s pojedinim umjetnikom.¹⁶⁷ Među profilirane privatne galerije u Zagrebu je spadala i Galerija Zona koja se, osim po iznimno aktivnom angažmanu na promociji mladih hrvatskih umjetnika, razlikovala od ostalih privatnih galerija u Zagrebu i po neuobičajenoj odluci kako prilikom prodaje umjetnina neće uzimati galerističku maržu, pa su cijene umjetnina u galeriji bile jednake onima u ateljeima umjetnika. Vlasnik galerije Ranko Murtić je na taj način želio potaknuti razvijanje navike da se umjetnička djela kupuju u galeriji, a mnogi umjetnici su zbog nepostojanja marže odabrali upravo Galeriju Zona za svog zastupnika, primjerice, Zlatan Vrkljan, Željko Kipke ili Igor Rončević. Potrebno je dodati da su se u Galeriji Zona ekskluzivno mogla nabaviti i djela Ede Murtića po nešto nižim cijenama nego u ostalim galerijama.¹⁶⁸ Iz navedenih podataka je evidentno kako su principi funkcioniranja privatnog galerijskog sustava u Hrvatskoj daleko od uobičajene inozemne prakse. U zemljama s razvijenim tržištem umjetnina galerijski sektor ima važnu ulogu na planu promocije mladih autora, pa se njihova prodajna ponuda temelji upravo na suvremenom umjetničkom stvaralaštvu. U Hrvatskoj se ne može očekivati sličan razvoj situacije sve dok se ne postigne veća uređenost tržišta na kojem će biti jasno definirani zadaci svakog od sudionika.

¹⁶⁵ Hlevnjak, „Mona Lisa iz Pariza“, 128

¹⁶⁶ <http://www.poslovni.hr/after5/umjetnost-kao-isplativa-investicija-78433> (posjećeno 3.3. 2016.)

¹⁶⁷ Mihočinec, „Razgovor s Radovanom Beckom“, 125

¹⁶⁸ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13633/najskuplji-hrvatski-slikar-je-zvonimir-mihanovic> (posjećeno 3. 7. 2016.)

7. Izložbena politika privatnih galerija kao čimbenik njihova pozicioniranja na likovnoj sceni grada

Većina privatnih galerija koje trenutno djeluju u gradu Zagrebu ne može se pohvaliti kvalitetnim angažmanom na planu izložbene djelatnosti. Mnoge od njih tek povremeno organiziraju izložbu nekog priznatog autora, dok je rad na promociji umjetnika mlađe generacije iznimno rijedak slučaj. Na razvijenim umjetničkim tržištima tradicionalni zadatak galerista je rad na otkrivanju novih talentiranih umjetnika te izlaganje njihovih djela u svojim galerijskim prostorima. Potom na scenu stupaju likovni kritičari koji su zaduženi za teoretsku afirmaciju umjetnika, što je dodatni korak u definiranju cijene njihovih radova. U tako uređenim uvjetima sami kupci imaju daleko veći osjećaj sigurnosti pa su spremniji uložiti svoja novčana sredstva u kupnju radova mladih autora.

Konstatacija da privatne galerije ne posvećuju dovoljno pažnje kvaliteti svog izložbenog programa, osobito se odnosi na brojne manje komercijalne galerije koje su isključivo fokusirane na prodajnu djelatnost, pa nerijetko u svojoj ponudi imaju predmete bez veće umjetničke vrijednosti. Zbog teških financijskih prilika mnoge privatne galerije u Zagrebu praktički nemaju izložbene programe, a nerijetko i zatvaraju svoje prostore te nastavljaju djelovati kao posrednici u kupoprodaji umjetnina van oka javnosti.¹⁶⁹ No, postoje i iznimke u vidu pojedinih galerista koji su shvatili da je za uspješno profiliranje galerije na široj likovnoj sceni nužno osmisliti i provoditi visokokvalitetnu izložbenu djelatnost. One galerije koje na profesionalan način pristupaju izložbenoj djelatnosti redovito imaju Umjetnički savjet ili surađuju s pojedinim stručnjacima s područja likovnih umjetnosti.

Dobar primjer predstavlja Galerija Mona Lisa koja je od početka svog rada ambiciozno krenula u posao kvalitetnog nadopunjavanja likovne ponude grada. Galerija je ubrzo među kritičarima i širom kulturnom publikom postala prepoznatljiva po stručno postavljenim izložbama klasičnih imena iz razdoblja hrvatskog modernog slikarstva. Za to je zaslužna vizija vlasnika galerije Zlatka Henca koji je odlučio okupiti niz povjesničara umjetnosti iz Hrvatske i inozemstva (Tonko Maroević, Darko Schneider, Zvonko Maković, Nikola Albaneže, Branka Arh, Daina Glavočić, Giorgio Segato), kako bi svojim stručnim znanjem pridonijeli ozbiljnosti likovnog programa galerije. Upravo su oni sudjelovali u postavljanju

¹⁶⁹ <http://www.hdlu.hr/2010/05/45-zagrebacki-salon/> (posjećeno 11.5. 2016.)

izložbi niza umjetnika, čije su opuse također obradili u katalogima i monografijama u izdanju Galerije Mona Lisa. Jedan od čimbenika koji su utjecali na dobar ugled galerije svakako je i izdavačka djelatnost zahvaljujući kojoj su mnogi umjetnici, poput Vilima Svečnjaka, konačno dobili svoju dugoočekivanu monografsku obradu. Kao što je već istaknuto, vlasnik Zlatko Henc je otpočetak imao jasnu zamisao o programu galerije, koji se trebao temeljiti na prezentaciji novih aspekata u sagledavanju opusa afirmiranih umjetnika, te evaluaciji pojedinih zanemarenih faza njihova umjetničkog rada. Henc se doista uspješno snašao u ulozi galerista, a u tome mu je zasigurno pomoglo dobro poznavanje likovne scene koje je stekao kao promotor slikarstva svoje supruge Katarine Henc, te održavanje prijateljskih veza s većinom umjetnika koje je predstavljao u svojoj galeriji.¹⁷⁰ Djelovanje galerije Mona Lisa je započelo izdavanjem monografije Mladena Veže, te organizacijom serije izložbi na kojima je predstavljen njegov cjelokupan opus. Kustos ovog ciklusa izložbi je bio Stanko Špoljarić, a velik broj izloženih djela galerija je posudila od privatnih kolekcionara. To je uobičajena praksa jer je i samim kolekcionarima u interesu da djela koja posjeduju u svojoj zbirci što češće budu javno prezentirana u sklopu relevantnih izložbi, s obzirom da to može značajno pridonijeti porastu njihove cijene.¹⁷¹ Iz bogatog popisa respektabilnih izložbenih zbivanja u Galeriji Mona Lisa mogu se izdvojiti i neke zanimljivosti, poput predstavljanja osamdesetak unikatnih grafika Friedensreicha Hundertwassera 2005. ili izlaganja grafika Salvadora Dalija 2008. Posljednja izložba je privukla dotad najveću pozornost javnosti za djelovanje Galerije Mona Lisa, a publika je imala priliku vidjeti Dalijevih 40 grafika i šest malih brončanih skulptura multipla. Ovu izložbu je posjetilo nekoliko desetaka tisuća ljudi, što je zaista velika brojka kojom se ne može pohvaliti niti jedna druga zagrebačka privatna galerija. Iznimno je značajno naglasiti kako je spomenuta izložba organizirana isključivo zahvaljujući osobnim naporima vlasnika galerije.¹⁷² Među zapaženijima je bila i izložba „Hrvatsko slikarstvo od Šulentića do Stančića“ 2004., čiji je autor bio Stanko Špoljarić, poznati likovni kritičar i kustos Umjetničkog paviljona. Navedena izložba predstavlja početak projekta u sklopu kojeg je Galerija Mona Lisa organizirala niz retrospektivnih izložbi, uz izdavanje pripadajuće monografije, etabliranih hrvatskih autora starije generacije (ne rođenih nakon 1940.), poput Zlatka Price, Ljudevita Šestića, Nikole Reiserera i drugih.¹⁷³ Među izložbama koje su tijekom

¹⁷⁰ Stanko Špoljarić, *Galerija Mona Lisa Zagreb: 5 godina: rujan 2002. – rujan 2007.*, Zagreb: Galerija Mona Lisa, 2007., 6, 8, 52

¹⁷¹ Hlevnjak, „Mona Lisa iz Pariza“, 128

¹⁷² Darko Glavan, „Dalijev zagrebački paradoks“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 97 God. XVIII (lipanj 2008.), 111

¹⁷³ Stanko Špoljarić, „U zagrebačkoj Galeriji „Mona Lisa“ – „Od Šulentića do Stančića“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 80 God. XIV (ožujak 2004.), 96

posljednjih nekoliko godina održane u Galeriji Mona Lisa ističe se izložba grafika Victora Vasarelyja 2012., te izložba radova Otona Glihe u rujnu 2014.¹⁷⁴

Ozbiljnim izložbenim programom može se pohvaliti i Galerija Mala, na čijoj se službenoj web stranici navodi: „Godišnje nastojimo realizirati šest izložbi, te uvijek tiskamo i katalog – pozivnicu u boji sa nekoliko reprodukcija, popisom djela, predgovorom i biografijom autora.“¹⁷⁵ Osim toga, vlasnica već dugi niz godina njeguje tradiciju da se izložbe uvijek otvaraju subotom u podne kako bi se privukla publika koja u to vrijeme ima naviku obilaska susjedne tržnice Dolac.¹⁷⁶ Neke od izložbi održanih u ovoj galeriji su, primjerice, „Harmonije“¹⁷⁷ Dimitrija Popovića u lipnju 2012., „Zatočena nezauzdana“¹⁷⁸ Nives Kavurić Kurtović u listopadu 2014. ili izložba crteža i grafika Jagode Buić¹⁷⁹ u siječnju 2016. Osim spomenutih imena koja spadaju u već renomirane umjetnike, u Galeriji Mala su 2015. organizirane i izložbe suvremenih autora, prvenstveno onih srednje generacije, poput Zoltana Novaka, Bane Milenkovića i Pauline Jazvić.¹⁸⁰

Veliku pažnju kvalitetnoj izložbenoj djelatnosti posvećuje i Galerija Kontura, pa se tako često organiziraju skupne ili monografske izložbe na kojima se prezentiraju pojedini zanemareni opusi, ali i radovi generacije najmlađih hrvatskih umjetnika.¹⁸¹ Tako je tijekom 2008. u dva dijela održana Retrospektivna izložba Bogumila Cara, kao jednog od nedovoljno afirmiranih hrvatskih umjetnika.¹⁸² Treba odati priznanje Zdravku Mihočinecu koji i na ovom planu nastoji prenijeti pozitivna iskustva sa Zapada u našu sredinu, pa tako u svom galerijskom prostoru osobito njeguje izlaganje i promoviranje mladih talentiranih autora. Primjerice, tijekom jeseni 2012. održane su izložbe dva slikara koji predstavljaju najmlađu generaciju hrvatskih umjetnika, Stipana Tadića i Stjepana Šandrka.

Art galerija Makek se također bavi izložbenom djelatnošću te organizira grupne i samostalne autorske izložbe. Tako se posebno ističe 2012. godina kada je galerija u brojnim europskim gradovima organizirala izložbene aktivnosti, pa je tako u Krakovu i Bratislavi

¹⁷⁴ <http://www.galerija-mona-lisa.com/> (posjećeno 3.3.2016.)

¹⁷⁵ <http://www.galerijamala.hr/About.htm> (posjećeno 15. 3. 2016.)

¹⁷⁶ <http://budiin.24sata.hr/interijeri/doza-umjetnosti-u-srcu-zagreba-5685> (posjećeno 15.3.2016.)

¹⁷⁷ <http://www.dimitrijepopovic.from.hr/> (posjećeno 17.7.2016.)

¹⁷⁸ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/najnoviji-radovi-pod-nazivom-zatocena-nezauzdana-nives-kavuric-kurtovic-u-galeriji-mala-968894> (posjećeno 17. 7. 2016.)

¹⁷⁹ <http://www.akademija-art.hr/art/izlobe/34880-izlozba-crteza-jagode-buic-uz-noc-muzeja-2016> (posjećeno 17.7.2016.)

¹⁸⁰ <http://gkd.hr/izlozba/bozic-starog-zagreba-advent-u-klovicevim-dvorima/> (posjećeno 19. 7. 2016.)

¹⁸¹ <http://kontura.com.hr/index.php/o-nama/> (posjećeno 3.3. 2016.)

¹⁸² Kontura: art magazin. Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 96 God. XVIII (ožujak 2008.)

predstavljena kolekcija Makek-Paradiso, dok je u Passau održana izložba „Europa u Hrvatskoj“. Na svojim službenim stranicama Galerija Makek ističe kako joj je namjera svojom „izlagačkom djelatnošću apostrofirati europsko kulturološko jedinstvo i važnost umjetnosti u promociji vlastite zemlje.“¹⁸³ Prva izložba u Art Galeriji Makek održana je u prosincu 2010. godine pod nazivom „Različito o istom“ na kojoj su izlagani radovi više od 30 umjetnika iz nekoliko europskih zemalja.¹⁸⁴ Kao selektorica likovnog programa galerije od 2006. radi povjesničarka umjetnosti Sanda Stanačev Bajzek, koja je od 2008. i na funkciji umjetničke voditeljice Art kolonije Paradiso.¹⁸⁵

Niz izložbenih događanja bio je organiziran i u danas zatvorenoj Galeriji Grubić, od prezentacije radova renomiranih umjetnika koji djeluju od sredine 20. stoljeća, poput Ede Murtića ili Miroslava Šuteja, sve do predstavnika generacije suvremenih autora, primjerice Bane Milenkovića i Matka Vekića.¹⁸⁶ Nerijetko su se u galeriji prezentirala i manje poznata djela naših najznačajnijih predstavnika moderne umjetnosti, poput Milihoja Uzelca ili Miroslava Kraljevića, koje su vlasnici galerije pronašli na aukcijama umjetnina u inozemstvu.¹⁸⁷

Galerija Deči na planu izložbene djelatnosti možda nije toliko aktivna kao neke druge zagrebačke galerije, no sve izložbe koje su dosad organizirane odlikuju se stručnim odabirom i koncepcijom. Tako su, primjerice, u svibnju 2014. predstavljeni dotad neizlagani crteži Antuna Motike¹⁸⁸, dok je desetak slika istog autora prezentirano na izložbi¹⁸⁹ održanoj u veljači 2012. godine. Još jedan značajan podatak vezan uz djelovanje Galerije Deči je svakako objavljivanje monografije „Hrvatsko moderno slikarstvo 1880. - 1945. u privatnim zbirkama“ 2006. godine, za koju je tekst napisao Igor Zidić. Ovo izdanje sadrži mnoštvo reprodukcija na kojima su prikazana manje poznata djela klasika iz razdoblja hrvatske moderne, te predstavlja dosad najveći doprinos proučavanju povijesti privatnog kolekcioniranja na području Hrvatske.¹⁹⁰ Objavljivanje spomenute monografije je bilo povod održavanju istoimene izložbe

¹⁸³ <http://www.galerija-makek.com/o-nama/> (posjećeno 3.3. 2016.)

¹⁸⁴ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/izlozba-razlicito-o-istom-otvara-novu-zagrebacku-galeriju-makek-226713> (posjećeno 3.3. 2016.)

¹⁸⁵ <http://www.ulupuh.hr/hr/straniceclanova.asp?idsekcije=15&idclana=1199> (posjećeno 6. 7. 2016.)

¹⁸⁶ <http://www.galerija-grubic.com/autori/> (posjećeno 7.3. 2016.)

¹⁸⁷ <http://www.jutarnji.hr/preminuo-damir-grubic-prvi-je-promovirao-mnoge-danas-vazne-umjetnike/1203254/> (posjećeno 7.3. 2016.)

¹⁸⁸ <http://www.jutarnji.hr/kultura/art/nepoznata-djela-velikog-majstora-ove-je-crteze-antuna-motike-hvalio-veliki-pablo-picasso/1284633/> (posjećeno 12. 4. 2016.)

¹⁸⁹ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/deset-vrhunskih-slika-antuna-motike-380423> (posjećeno 12. 4. 2016.)

¹⁹⁰ <http://galerijadeci.hr/knjiga-2/> (posjećeno 16. 4. 2016.)

u Galeriji Klovićevi dvori krajem 2006. godine, koju je na povod Galerije Deči osmislio Igor Zidić.¹⁹¹ Upravo ova izložba predstavlja najveći izlagački pothvat Galerije Deči.

Galerija Kaptol njeguje uobičajen pristup izložbenim aktivnostima, što znači da se nastoje prezentirati radovi umjetnika svih generacija. Tako je dosad organiziran niz samostalnih izložbi renomiranih hrvatskih umjetnika koji su djelovali od početka 20. stoljeća do danas, primjerice Antuna Motike, Ive Dulčića, Vaska Lipovca, Zlatka Price ili Đure Pulitike.¹⁹² Za razliku od toga, Galerija Beck je bila među prvim privatnim galerijama u Zagrebu koja se od početka svog djelovanja opredijelila za prezentaciju stvaralaštva suvremenih hrvatskih umjetnika. Tako je 1993., u razdoblju neposredno nakon otvaranja, Galerija Beck organizirala izložbu autora koji su obilježili pokret Novih tendencija pod nazivom „Picelj – Srnc – Richter“.¹⁹³ U kasnijim godinama je održano mnogo zanimljivih izložbenih događanja, među kojima se izdvaja nekoliko samostalnih izložbi Ivana Kožarića¹⁹⁴ i Đure Sedera¹⁹⁵, a početkom dvijetisućitih u Galeriji Beck su organizirane izložbe mnogih perspektivnih mladih umjetnika u kojima je Radovan Beck prepoznao kvalitetu, primjerice, izložba Lovre Artukovića iz 2001. „Vidim slike koje gleda netko drugi“¹⁹⁶ te izložba Matka Vekića iz 2003. „Ovce koje se nisu izgubile“¹⁹⁷. Početkom 2003. godine održana je izložba „Profili 13: Suvremeni hrvatski umjetnici“ na kojoj su predstavljena djela umjetnika srednje generacije, poput Nine Ivančić, Duje Jurića i Željka Kipkea.¹⁹⁸ Tijekom posljednjih desetak godina nisu zabilježene neke značajnije izložbene aktivnosti u Galeriji Beck

Galerija Kranjčar njeguje vrlo inovativnu koncepciju izložbene djelatnosti, o čemu svjedoči angažiranje različitih stručnjaka kao kustosa pojedinih izložbenih ciklusa, te otvorenost za sve vrste umjetničkih pristupa prilikom postavljanja izložbi. Primjerice, tijekom 2010. i 2011. godine kustoski par Branko Kostelnik i Vanja Babić je pripremio nekoliko umjetničkih ciklusa („Nepomirljivi“) u okviru kojih su zagrebačkoj publici predstavljeni radovi niza

¹⁹¹ <http://www.culturenet.hr/default2.aspx?id=12183> (posjećeno 16. 4. 2016.)

¹⁹² <http://www.galerijkaptol.hr/hr/galerija/> (posjećeno 10. 3. 2016.)

¹⁹³ https://hr.wikipedia.org/wiki/Aleksandar_Srnc (posjećeno 4. 7. 2016.)

¹⁹⁴

http://info.hazu.hr/hr/clanovi_akademije/osobne_stranice/ivan_kozaric/ivan_kozaric_bibliografija/samostalne-izlozbe/ (posjećeno 4. 7. 2016.)

¹⁹⁵ <http://www.give-me-art.com/duro-seder/> (posjećeno 4. 7. 2016.)

¹⁹⁶ <http://lauba.hr/hr/kalendar-9/lauba-najavljuje-izlozba-lovre-artukovica-uprizorenja-1437/> (posjećeno 4. 7. 2016.)

¹⁹⁷ <http://www.culturenet.hr/default.aspx?id=2157> (posjećeno 4. 7. 2016.)

¹⁹⁸ Kontura: art magazin. Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 74 God. XIII (veljača 2003.)

mladih suvremenih umjetnika, poput Ines Krasić, Tomislava Buntaka i Kristiana Kožula.¹⁹⁹ Isto tako, od ožujka do srpnja 2015. u Galeriji Kranjčar se održavao ciklus izložbi „Mentalni sklop“ tijekom kojeg je održano deset samostalnih izložbi suvremenih hrvatskih autora, s ciljem prezentacije sličnosti u likovnim promišljanjima između dvoje/ice autora. Tako je na prvoj izložbi iz ciklusa predstavljen odnos stilske podudarnosti između dva najpoznatija predstavnika „enformela“ u Hrvatskoj, Eugena Felleri i Ive Gattina. Konceptiju spomenutog izlagačkog projekta je osmislila vlasnica galerije Elvira Kranjčar, a razradili su je Mladen Lučić, muzejski savjetnik Muzeja suvremene umjetnosti Istre i Leila Mehulić, kustosica Muzeja Mimara.²⁰⁰ S obzirom na odličan prijem koji je ovaj izložbeni ciklus polučio kod kritike i šire publike, njegova provedba je nastavljena i tijekom ove godine. Zanimljiv je podatak da je krajem 2015. u Galeriji Kranjčar održana i prodajna izložba „Have a heart“ na kojoj su svoje radove predstavili suvremeni autori koji su proteklih godina već izlagali u galeriji, poput Tomislava Buntaka, Martine Grlić i Pauline Jazvić.²⁰¹ Potrebno je istaknuti da je izložbeni program u Galeriji Kranjčar vrlo dinamičan, pa se tako u pravilu svakog mjeseca nastoje organizirati jedna do dvije izložbe ili predstavljanja umjetničkih projekata. O inovativnosti i interdisciplinarnosti u pristupu galerijskoj djelatnosti koju njeguje Elvira Kranjčar svjedoči i organizacija serije izvedbenih i plesnih događanja pod nazivom „Suvremene izvedbene umjetnosti, CIKLUS 1“ u prostoru galerije tijekom 2008. i 2009. godine.²⁰² Ova serija predstavlja dobar primjer povezivanja različitih umjetničkih medija i izričaja, s obzirom da je dio plesnih izvedbi bio doveden u korelaciju s pojedinim likovnim djelima koja su tom prilikom izložena u galeriji. Pojam interdisciplinarnosti posebice obilježava izložbenu djelatnost Galerije Kranjčar, što je posve razumljivo s obzirom da se ponajviše prezentiraju umjetnici mlađe generacije za čije je stvaralaštvo tipično isprepletanje različitih medija i poetika.

Galerija Zona se od samog početka svoje djelatnosti istaknula kvalitetnim i dobro osmišljenim programom izlaganja, što se temelji na činjenici da su u njegovu selekciju redovito bili uključeni stručnjaci s područja vizualnih umjetnosti. Uz prezentaciju već etabliranih imena suvremene hrvatske umjetnosti, Galerija Zona je nastojala pružiti šansu za

¹⁹⁹ Saša Pavković, „Gordana Bakić“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 114/115 God. XXI (studen 2011.), 127

²⁰⁰ <http://www.buro247.hr/dogadanja/galerije/zagrebacka-galerija-kranjcar-zapocela-zanimljiv-ciklus-izlozbi-1.html> (posjećeno 10. 7. 2016.)

²⁰¹ <http://www.story.hr/zanimljiva-izlozba-u-galeriji-kranjcar-233427> (posjećeno 6. 7. 2016.)

²⁰² <http://www.plesnascena.hr/index.php?p=article&id=313> (posjećeno 6.7.2016.)

afirmaciju i generaciji najmlađih hrvatskih umjetnika.²⁰³ Na temelju tih postavki u galerijskom prostoru je organizirano nekoliko zapaženih izložbenih događanja, primjerice, predstavljanje radova Igora Rončevića²⁰⁴ 2002., Zlatana Vrkljana²⁰⁵ 2004. ili Alema Korkuta²⁰⁶ 2005. Kao i Galeriju Kranjčar, ovu galeriju također obilježava inovativan izlagački program, koji je nadopunjen realizacijom niza umjetničkih projekata u suradnji s umjetnicima, kulturnim institucijama i drugim galerijama, kao i poslovnim subjektima. Dobar primjer jednog takvog umjetničkog projekta predstavlja izložba „Go global – Siemens young artists competition“ koju su 2006. u Galeriji Klovićevi dvori zajednički organizirali Siemens Corporations, Galerija Zona i tadašnji ravnatelj Muzeja moderne i suvremene umjetnosti u Rijeci Branko Franceschi. Posebice treba istaknuti napore koje je galerija poduzimala na planu međunarodnog predstavljanja hrvatske suvremene umjetnosti. Tako je, primjerice, Galerija Zona publiku na međunarodnom sajmu umjetnosti Art Moscow u svibnju 2005. upoznala s radovima Brace Dimitrijevića putem izložbe „Thin edge of history“. Također, zahvaljujući zalaganju Galerije Zona priliku za sudjelovanje na pozivnoj izložbi Premio Lizione u Milanu 2004. godine imalo je nekoliko hrvatskih umjetnika (Boris Guina, Matko Vekić, Lovro Artuković, Damir Stojnić). Potrebno je istaknuti i prezentaciju umjetničkog projekta Željka Kipkea na sajmu umjetnina Arte Fieri u Bologni u sklopu izložbe „Balkan's Crossroad to the Future“ 2004. za čiju je selekciju bio zadužen poznati kustos Harald Szeemann.²⁰⁷ Galerija Zona je nastojala postavljati izložbe mlađe generacije umjetnika barem dva puta godišnje, a posebno je zanimljiva inicijativa za pokretanjem suradnje i razmjenjivanjem programa među različitim umjetničkim galerijama u Hrvatskoj.²⁰⁸ Neki od autora koje je zastupala Galerija Zona su: Nina Ivančić, Duje Jurić, Željko Kipke, Damir Sokić, Dean Jokanović-Toumin i dr.

Uz Galeriju Kranjčar i Galeriju Zona u Zagrebu je djelovala još jedna privatna galerija koja se prvenstveno fokusirala na prezentaciju radova suvremenih hrvatskih umjetnika mlađe generacije. Radi se o Galeriji Marisall, koja je uz spomenuti rad na afirmaciji mladih talentiranih umjetnika, za jedan od temeljnih ciljeva svog djelovanja postavila i promociju

²⁰³ <http://www.artexchange.com.hr/hrv/index.php?page=izlagaci&subpage=galerije&detail=zona> (posjećeno 13. 3. 2016.)

²⁰⁴ https://hr.wikipedia.org/wiki/Dodatak:Izlo%C5%BEbe_Igora_Ron%C4%8Devi%C4%87a (posjećeno 8. 7. 2016.)

²⁰⁵ <http://www.culturenet.hr/default2.aspx?id=4400> (posjećeno 8. 7. 2016.)

²⁰⁶ <http://www.culturenet.hr/default.aspx?id=6902> (posjećeno 8. 7. 2016.)

²⁰⁷ <http://www.artexchange.com.hr/hrv/index.php?page=izlagaci&subpage=galerije&detail=zona> (posjećeno 13. 3. 2016.)

²⁰⁸ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/13633/najskuplji-hrvatski-slikar-je-zvonimir-mihanovic> (posjećeno 3. 7. 2016.)

hrvatskih umjetnika na međunarodnoj likovnoj sceni, kako bi njihova djela u budućnosti postala dio globalno značajnih privatnih zbirki i fundacija. Prvotna koncepcija Galerije Marisall bilo je izlaganje inozemnih autora, pa je tako galerija otvorena prezentacijom radova umjetnice iz Dominikanske Republike Iris Perez.²⁰⁹ No, ubrzo se izlagačka politika galerije fokusirala na predstavljanje mladih domaćih autora u Hrvatskoj i inozemstvu. Tako je 2010. Galerija Marisall sudjelovala na Međunarodnom sajmu suvremene umjetnosti Berlin Preview – The Emerging art fair, koji je bio posebno usredotočen na izlagače iz jugoistočne Europe, pa se tako među 60 izabranih galerija našla i jedna zagrebačka. Tom prilikom su međunarodnoj publici predstavljena djela nekolicine mladih hrvatskih autora čija se djela nalaze u prodajnom postavu galerije, poput Matka Vekića, Tomislava Buntaka i Zlatana Vehabovića.²¹⁰ Što se tiče izložbenog programa koji je obilježavao djelovanje Galerije Marisall, on se temeljio na promociji i afirmiranju novih imena na hrvatskoj likovnoj sceni. Najveći broj izložbi održan je tijekom 2011. godine, primjerice, izložba osam suvremenih hrvatskih fotografa (Ana Opalić, Mio Vesović) pod nazivom „Otvoreno polje“²¹¹, zatim samostalna izložba mladog slikara Sebastijana Dračića²¹², te skupna izložba „Mali formati II“²¹³ koja je uključila niz autora poput Grgura Akrapa, Tatjane Politeo i Tisje Kljaković. O kvaliteti izlagačkog programa Galerije Marisall svjedoči i činjenica da je tijekom svog djelovanja ona imala Umjetnički savjet čiji su članovi bili pojedini povjesničari umjetnosti, poput Ive Körbler.²¹⁴ Galerija Marisall je također sudjelovala i u nekim zanimljivim umjetničkim projektima poput suradnje s Multimedijalnim centrom u Rovinju na prezentaciji niza mladih umjetnika. Naime, zahvaljujući ovom projektu studenti zagrebačke Akademije likovnih umjetnosti Jelena Bando, Siniša Bovcon i Nebojša Vuković, koji su prethodno imali samostalne izložbe u Galeriji Marisall, dobili su priliku izlagati i na skupnoj izložbi u Rovinju 2011. godine.²¹⁵ Preduvjet za realizaciju ovog projekta zasigurno predstavlja višegodišnje sudjelovanje Galerije Marisall na Istarskom sajmu umjetnosti Artexchange Rovinj, o kojem će biti više riječi u kasnijem poglavlju. Potrebno je istaknuti da je Galerija Marisall 2010. sudjelovala na već spomenutom 30. salonu mladih koji je kao svoju temu odabrao tržište

²⁰⁹ Branka Hlevnjak, „Otvorena galerija Marisall“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 86 God. XV (listopad 2005.), 83

²¹⁰ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/zagrebacka-galerija-marisall-uspjesno-se-predstavila-u-berlinu-204782> (posjećeno 12. 4. 2016.)

²¹¹ <http://www.kulturpunkt.hr/content/otvoreno-polje> (posjećeno 12. 4. 2016.)

²¹² <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/pocetak-i-kraj-svijeta-izlozba-sebastijana-dracica-284063> (posjećeno 12. 4. 2016.)

²¹³ <http://www.kulturpunkt.hr/content/mali-formati-ii> (posjećeno 12. 4. 2016.)

²¹⁴ <http://www.ulupuh.hr/hr/straniceclanova.asp?idsekcije=15&idclana=1101> (posjećeno 12. 4. 2016.)

²¹⁵ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/mlade-umjetnicke-snage-i-krhotine-nase-stvarnosti-254750> (posjećeno 12. 4. 2016.)

umjetnina, pa je kao popratni program organizirano predstavljanje mladih autora u zagrebačkim prodajnim galerijama koje su okrenute suvremenom stvaralaštvu. Tom prilikom su u Galeriji Marisall predstavljeni radovi nekoliko mladih umjetnika, poput Vedrana Klemena, Vojina Hraste i Petre Grozaj.²¹⁶

Galerija Laval Nugent je također sudjelovala u nizu umjetničkih projekata koji su imali za cilj pružanje podrške mladim talentiranim umjetnicima putem organizacije izložbi i uspostavljanja snažnije povezanosti s likovnim kritičarima. Primjerice, u sklopu projekta „LN 360°“ 2012. su u Salonu Laval Nugent u Vodnikovoj 4 izložena djela dvadeset mladih umjetnika te su ponuđena na prodaju.²¹⁷ Spomenuti projekt, čija je osnovna namjera promovirati mlade hrvatske umjetnike na domaćoj i međunarodnoj likovnoj sceni, pokrenula je tvrtka Artes Classicae d.o.o. u suradnji s agencijom za zastupanje likovnih umjetnika Lanser d.o.o. U ovom projektu su sudjelovale i druge zagrebačke galerije, poput Galerije Futura, kako bi se zajedničkim snagama potaknulo oživljavanje suvremene likovne scene, kao i kupovina djela mladih umjetnika. Tako je u sklopu ovog projekta jednom godišnje bila organizirana skupna izložba mladih autora u više zagrebačkih galerija, a tijekom godine su u Galeriji Laval Nugent bile organizirane i njihove samostalne izložbe. Pokretači projekta su predvidjeli da će se u budućnosti, nakon što suvremena umjetnost u Hrvatskoj dobije polet, domaći umjetnici, ali i privatne galerije otisnuti na inozemno tržište, putem sudjelovanja na velikim sajmovima umjetnosti ili ostvarujući suradnju s privatnim galerijama u europskim metropolama. Nažalost, ti planovi nikada nisu ostvareni zbog nedostatka financijskih sredstava, a skupna izložba projekta „LN 360°“ održana je još samo 2013. godine.²¹⁸ Potrebno je istaknuti kako ni Galerija Futura, ni Galerija Laval Nugent, prilikom prodaje umjetničkih djela nisu uzimale galerijsku proviziju kako bi se u što većoj mjeri potaknuo razvoj tržišta suvremene umjetnosti u Hrvatskoj.²¹⁹ Što se tiče izložbene djelatnosti same Galerije Laval Nugent u Opatičkoj 2 može se spomenuti predstavljanje djela Matka Trebotića 2012. ili Eugena Felleri 2011. Posebno treba istaknuti izložbu prigodom otvorenja Galerije Laval Nugent na kojoj je predstavljen izbor djela iz kolekcije poduzetnika Branka Roglića.²²⁰

²¹⁶ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/u-zagrebecnoj-galeriji-marisall-radovi-u-sklopu-30-salona-mladih-156741> (posjećeno 13. 4. 2016.)

²¹⁷ <http://www.tportal.hr/fotoprica?GalleryId=15288> (posjećeno 5.5. 2016.)

²¹⁸ <http://www.culturenet.hr/default.aspx?id=47719> (posjećeno 6.5. 2016.)

²¹⁹ <http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/umjetnicki-projekt-kao-pomoc-mladima-za-probitak-na-trzistu-403533> (posjećeno 6.5. 2016.)

²²⁰ <http://www.galerija-lavalnugent.com/> (posjećeno 3. 7. 2016.)

Zanimljiv primjer u povijesti privatne galerijske djelatnosti u Zagrebu predstavlja kratkotrajan rad Galerije B.O.P. koja je u javnosti htjela potaknuti buđenje svijesti o potrebi podržavanja suvremene umjetnosti uopće. Jedan od načina da se to i ostvari svakako je organiziranje izložbi i rad na promociji mladih perspektivnih umjetnika čemu je Galerija B.O.P. bila u potpunosti posvećena. Redovito su organizirane izložbe osmero umjetnika koje je galerija zastupala (Ivana Franke, Tina Gverović, Igor Kirin, Lala Raščić, Lina Franko, Nikola Ukić, Silvio Vujičić, Vladimir Frelih), a na kojima su sva djela bila ponuđena na prodaju. Prilikom otvaranja galerije, vlasnici su izrazili želju da u budućnosti hrvatskoj publici prezentiraju i stvaralaštvo međunarodno priznatih umjetnika, no do ostvarenja tih planova nikada nije došlo jer je galerija u međuvremenu zatvorena.²²¹ Galerija B.O.P. je otvorena grupnom izložbom osmero spomenutih umjetnika za čiju je koncepciju bila zaslužna umjetnička voditeljica galerije, povjesničarka umjetnosti Marta Kiš.²²² Prva godišnjica djelovanja galerije obilježena je skupnom izložbom pod nazivom „Umjetnici II“ na kojoj su predstavljeni dotad neizlagani radovi autora koji su tijekom prethodne godine imali i svoje samostalne izložbe (Frelih, Gverović, Kirin i Raščić). Ovu izložbu su osmislile Tea Rihtar kao voditeljica galerije, te Marta Kiš u funkciji stručne suradnice Galerije B.O.P.²²³

Lauba – kuća za ljude i umjetnost je na zagrebačkoj likovnoj sceni poznata po iznimno dinamičnom i kvalitetnom izlagačkom programu, a među mnoštvom izložbi na kojima su prezentirani radovi mladih umjetnika iz Zbirke suvremene umjetnosti Filip Trade kao posebno zanimljiv se istaknuo jedan umjetnički projekt koji je za cilj imao prezentaciju suvremenih hrvatskih autora u inozemstvu. Naime, u razdoblju od studenog 2007. do ožujka 2008. u galerijskom prostoru na adresi Linienstrasse 113 u Berlinu, prema koncepciji tadašnje kustosice u Laubi Vanje Žanko, organizirane su četiri izložbe mladih hrvatskih umjetnika (Ivana Franke i Silvio Vujičić, Marko Tadić, Kristina Lenard, Ivan Fijolić).²²⁴ Nažalost, ova hvalevrijedna inicijativa nije potaknula neke od ostalih aktera hrvatskog tržišta umjetnina na sličan pokušaj.

Prije nekoliko godina u Zagrebu je, uz Laubu, otvoren još jedan izložbeni prostor u vlasništvu privatnog kolekcionara koji je posvećen predstavljanju i afirmaciji suvremenih hrvatskih umjetnika mlađe generacije. Riječ je o Radničkoj galeriji koja je također otvorena prezentaciji stvaralaštva suvremenih umjetnika iz inozemstva. Tako je prilikom otvorenja

²²¹ <http://arhiva.dalje.com/hr-scena/sveano-otvorena-galerija-bop/33168> (posjećeno 11.5. 2016.)

²²² <http://arhiva.nacional.hr/clanak/33252/galerija-za-mlade> (posjećeno 11.5. 2016.)

²²³ <http://arhiva.dalje.com/hr-zagreb/izlozbe---19-svibnja-2008/149492> (posjećeno 11.5. 2016.)

²²⁴ Mihaela Richter, „Suvremeni hrvatski umjetnici u Berlinu“, Zarez, Br. 220 (2007), 21

galerije postavljena izložba „44.4 sekunde“²²⁵ suvremenog britanskog kipara Anthonyja Slessora. Kao estetska savjetnica galerije zaposlena je Leila Mehulić, kustosica Muzeja Mimara, koja je zadužena za osmišljavanje izložbenog programa.²²⁶ U Radničkoj galeriji su organizirane samostalne izložbe niza suvremenih hrvatskih umjetnika poput Slavena Tolja²²⁷, Zlatana Vrkljana²²⁸, te grupna izložba²²⁹ „Euros: Jugoistočni vjetar“ 2013. na kojoj su predstavljeni radovi hrvatskih fotografa (Mio Vesović, Ana Opalić, Ivan Posavac) i suvremenih umjetnika (Zlatan Vrkljan, Goran Trbuljak). Također, 2013. je organizirana izložba fotografija Mije Vesovića „Zagreb, volim te“²³⁰ na kojima je prikazan poznati performans Tomislava Gotovca iz 1981. Trenutno je u Radničkoj galeriji otvorena izložba „Tangram“ mlade umjetnice Lidije Matulin, dok je prije toga bila organizirana izložba „Petrichor – miris zemlje poslije kiše“²³¹ Lidije Šeler.

Nedavno otvorena Galerija Contra je specifična po tome što ima drugačiji izlagački koncept od ostalih privatnih galerija u Zagrebu, a on se temelji primarno na prezentaciji međunarodne suvremene produkcije. Tako će se predstaviti poznati strani umjetnici poput Gerharda Richtera i Ulricha Wulffa, no, neće biti zanemareni ni domaći autori, poglavito oni koji su se pojavljivali i na likovnoj sceni u inozemstvu.²³² Prva izložba u Galeriji Contra otvorena je krajem ožujka 2015. godine, a na njoj su predstavljeni radovi suvremenog njemačkog umjetnika Tjorga Douglasa Beera. Što se tiče domaćih umjetnika, u rujnu 2015. je organizirana izložba Deana Jokanovića Toumina i Jadranka Runjića. Posebnu zanimljivost predstavlja održavanje izložbe mladog kineskog umjetnika Cheng Yuzhenga u studenom 2015., kao i prezentacija fotografija poznatog pjevača Davida Byrnea u ožujku 2016. godine. U svibnju ove godine održana je i izložba spomenutog njemačkog umjetnika Ulricha Wulffa.²³³

Što se tiče tiskanja kataloga prilikom održavanja izložbi, niti jedna privatna galerija u Zagrebu, nažalost, ne posjeduje dovoljno financijskih sredstava kako bi uz svaku izložbu objavila kvalitetno opremljen katalog. To znači izdanje većeg formata, s barem dvadesetak

²²⁵ <http://budiin.24sata.hr/dolce-vita/otvorena-radnicka-galerija-raga-924> (posjećeno 12. 7. 2016.)

²²⁶ <http://www.tportal.hr/kultura/kulturmixs/201499/Odvjetnik-Hanzekovic-otvorio-galeriju.html> (posjećeno 25. 3. 2016.)

²²⁷ <http://www.kulturpunkt.hr/content/ahilova-peta> (posjećeno 12. 7. 2016.)

²²⁸ <http://mojzagreb.info/zagreb/hrvatska/radnicka-galerija-izlozba-zlatana-vrkljana> (posjećeno 12. 7. 2016.)

²²⁹ <http://www.kulturpunkt.hr/content/euros-jugoistocni-vjetar> (posjećeno 12. 7. 2016.)

²³⁰ <http://sportnedjeljom.hr/zagreb-radnicka-galerija-izlozba-zagreb-volim-te/> (posjećeno 12. 7. 2016.)

²³¹ <http://www.jutarnji.hr/kultura/brojni-uglednici-ispunili-radnicku-galeriju-izlozba-lidije-seler-uz-zvukove-samanskog-bubnja/4120131/> (posjećeno 12. 7. 2016.)

²³² <http://metro-portal.rtl.hr/otvara-se-izlozba-davida-byrneu-u-galeriji-contra/96864> (posjećeno 9.3. 2016.)

²³³ <https://likumzg.wordpress.com/tag/galerija-contra/> (posjećeno 7. 7. 2016.)

stranica i više od deset kolor reprodukcija. S obzirom da većina privatnih galerija ne uspijeva uspješno poslovati na hrvatskom tržištu umjetnina, država bi trebala uvesti određene poticaje onima koje nastoje zadržati kvalitetu u svom izlagačkom programu. Primjerice, mogle bi se osnovati državne stručne komisije koje će utvrđivati kvalitetu umjetničkih programa galerija, te bi na temelju toga određene galerije dobivale beneficije poput jefitnijeg najma poslovnog prostora, manjih troškova prilikom tiskanja publikacija i sl. No, preduvjet za uvođenje takvih oblika državnih poticaja je reguliranje porezne politike na području trgovine umjetninama koje bi osiguralo i slijevanje većih količina novca u državnu blagajnu.

8. Privatno kolekcionarstvo u Hrvatskoj

Nakon što je Hrvatska početkom devedesetih godina u potpunosti prešla na tržišni sustav privrede ponovno se počinju javno eksponirati privatni kolekcionari, koji se u razdoblju socijalističkog sustava nisu željeli previše isticati iz straha da ne ostanu bez imovine. S obzirom da je sakupljanje umjetnina uvijek podrazumijevalo posjedovanje značajnog privatnog kapitala, na ovu praksu se u jugoslavenskom društvu gledalo s velikom dozom sumnje. Zbog toga u našoj sredini postoji dugogodišnje nasljeđe negativnog odnosa prema kolekcionarima umjetnosti, koji se kroz različite političke sustave zadržao sve do naših dana, a u posljednje vrijeme je dodatno ojačan aferama povezanim s umjetničkim zbirkama posrnulih političara. Uzimajući u bozir sve navedeno ne čudi da se kolekcionari u Hrvatskoj tradicionalno odlučuju za diskretan pristup te se ne žele javno eksponirati, što je zapravo u suprotnosti s inozemnom praksom. Naime, u zapadnim zemljama sakupljanje umjetnina predstavlja dodatnu kvalitetu koja pridonosi ugledu imućnih pojedinaca, što oni i danas obilato koriste u vidu osobne društvene promocije putem otvaranja privatnih muzeja za svoje bogate kolekcije umjetnina.

O iznimnom značaju privatnog kolekcionarstva u kontekstu kulturne ostavštine pojedinog grada ili države svjedoči i činjenica da je niz privatnih kolekcionara u razdoblju od kraja Drugog svjetskog rata darovao Gradu Zagrebu svoje zbirke. Veljko Mihalić navodi da je „u gradu Zagrebu je prije i neposredno nakon Drugoga svjetskog rata postojao veliki broj

privatnih zbirki raznovrsnog sadržaja.“ S vremenom se njihov broj prilično smanjio, ponajviše zbog razdjeljivanja predmeta među nasljednicima, ali i zahvaljujući doniranju zbirki gradu Zagrebu. Među zbirkama umjetnina koje su donirali privatni kolekcionari posebno se ističu Zbirka dr. Josipa Kovačića „Hrvatske slikarice rođene u 19. stoljeću“, Zbirka Magjer, Zbirka Nade Mirjević te Zbirka Marije Tomljenović-Valečić.²³⁴

Među privatnim kolekcionarima koji su se javili tijekom druge polovice 20. stoljeća najpoznatiji je Božo Biškupić, bivši ministar kulture i poznati kolekcionar. Njegova zbirka se počela formirati krajem šezdesetih godina pa tako pretežno uključuje autore koji su djelovali u to vrijeme. Josip Depolo navodi da je Zbirka Biškupić obuhvaćala i galerijsku te izdavačku djelatnost, zahvaljujući kojima je čitav niz umjetnika stekao afirmaciju na hrvatskoj likovnoj sceni.²³⁵ Zbog svog iznimnog značaja Zbirka Biškupić je dobila posebno mjesto na izložbi „Zagrebački kolekcionari“ koja je održana 1992. u Muzeju Mimara s ciljem javne prezentacije dijelova najznačajnijih privatnih kolekcija umjetnina.²³⁶ Zvonko Maković navodi da se veći broj kolekcionara u Hrvatskoj počeo javljati od sredine osamdesetih godina, kada dolazi do značajne liberalizacije društveno-ekonomskog sustava koja je pridonijela porastu ekonomskog standarda i ponovnom buđenju građanske kulture. Devedesetih se javljaju brojni uspješni poduzetnici koji svoj materijalan status nastoje potvrditi posjedovanjem bogate zbirke umjetnina, no, one su nerijetko izrazito heterogene, pa sadržavaju raznorodne autore i umjetničke pravce.²³⁷ Tijekom devedesetih godina privatni kolekcionari su nabavljali umjetnine mnogo češće od javnih kulturnih institucija, pa se tako danas u privatnim kolekcijama nalaze mnoga vrijedna djela bez kojih je nemoguće napraviti kvalitetne monografske i skupne izložbe u samim muzejskim ustanovama.

Unatoč spomenutoj negativnoj slici prema kolekcioniranju umjetnina, tijekom posljednjih desetak godina u hrvatskoj javnosti se sve češće može čuti za pojedine privatne kolekcionare i njihove zbirke umjetnina, primjerice Tomislava Klička, Marinka Sudca, Marijana Hanžekovića i Veljka Martona. Njihove kolekcije su se počele ozbiljnije formirati krajem devedesetih i početkom dvijetisućitih godina.²³⁸ Neki autori smatraju kako su privatni

²³⁴ Veljko Mihalić, *Privatne zbirke darovane gradu Zagrebu i njihova uloga u kulturnom razvoju grada*, Muzeologija, Zagreb: Muzejsko dokumentacijski centar, Br. 45. (2008.), 9, 14, 135

²³⁵ Josip Depolo, „Sudbinska povezanost“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 11/12 (studeni/prosinac 1992.), 48

²³⁶ Mirjana Šigir, „Interview: Božo Biškupić“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 11/12 (studeni/prosinac 1992.), 49

²³⁷ Zvonko Maković, Predgovor kataloga *Zbirka suvremene umjetnosti Filip Trade: izložba u Galérie Mánès (Prag 9.-29. srpnja 2002.)*, Zagreb: Filip Trade d.o.o., 2002., nema paginacije

²³⁸ Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 70

kolekcionari u posljednje vrijeme postali važan čimbenik koji utječe na povećani interes medija za likovnu scenu, a time i na mogući veći interes publike.²³⁹ U dnevnim tiskovinama često se donose intervjui s ranije spomenutim kolekcionarima koji posjeduju bogate zbirke umjetnina, što ne iznenađuje s obzirom na to da u javnosti kontinuirano postoji fascinacija osobama koje pasionirano sakupljaju umjetnička djela.

Najekspoziraniji privatni kolekcionar u Hrvatskoj je Tomislav Kličko, čiji projekt Laube – kuće za ljude i umjetnost svjedoči o važnosti spajanja privatnog poduzetništva i kulturnih aktivnosti. Početak Kličkove kolekcije seže u 1991. godinu kada je od poznatog galerista Radovana Becka kupio svoju prvu sliku, „Gromače“ Otona Glihe. Zbirka Filip Trade je u međuvremenu narasla na više od 500 djela, a danas se izlaže u prostoru bivše austrougarske jahaonice koja je rekonstruirana i otvorena 2011. pod imenom Lauba – kuća za ljude i umjetnost.²⁴⁰ Ova zbirka je postala poznata po tome što je fokusirana na djela suvremenih hrvatskih umjetnika svih generacija, a Maković ju ističe kao rijedak primjer izrazite sustavnosti u sakupljanju umjetnina, s obzirom da većina ostalih kolekcionara u Hrvatskoj umjetnine bira isključivo prema renomiranosti autora ili uopće ne posjeduje strategiju sakupljanja.²⁴¹ Tako je Kličko među prvima počeo sakupljati djela avangardnih hrvatskih umjetnika koji su djelovali sredinom 20. stoljeća, a koji u današnje vrijeme postižu sve veće cijene na umjetničkom tržištu. Isto tako, prije Klička u Hrvatskoj nisu postojali veliki kolekcionari koji su sustavno otkupljivali radove najmlađe generacije umjetnika.²⁴² Ne treba posebno isticati ulogu koju zastupljenost u renomiranoj privatnoj zbirci može imati za afirmaciju mladog umjetnika. Dobar primjer takvih slučajeva u Hrvatskoj predstavlja upravo investiranje Tomislava Klička u umjetnike čije vrijeme tek dolazi te uključivanje njihovih djela u vlastitu zbirku, nakon čega su se mnogi od njih našli i u fundusima poznatih muzejskih institucija.²⁴³ U inozemstvu je uobičajeno da kolekcionari financijski podupiru suvremene umjetnike sudjelujući u organizaciji izložbi i tiskanju publikacija, a nerijetko osnivaju i posebne nagrade za mlade umjetnike. Tako nagrada „Filip Trade“ namijenjena mladim autorima predstavlja rijedak primjer takve prakse podupiranja umjetnika u Hrvatskoj. Potrebno je istaknuti da je Lauba u relativno kratkom razdoblju svog djelovanja već uspjela etablirati čitav niz mladih talentiranih umjetnika.

²³⁹ Quien, *Kolekcionari*, 129

²⁴⁰ Tamindžija, *Uloga privatne kolekcije*, 7

²⁴¹ Maković, Predgovor kataloga *Zbirka suvremene umjetnosti Filip Trade*, 11

²⁴² Tamindžija, *Uloga privatne kolekcije*, 51

²⁴³ Quien, *Kolekcionari*, 130

Kroz povijest su upravo privatni kolekcionari tradicionalno bili otvoreniji za pružanje podrške suvremenim umjetnicima od samih muzeja i galerija. Osim toga, javni muzeji i galerije su u današnjim ekonomskim uvjetima budžetski ograničeni te se ne mogu natjecati s imućnim kolekcionarima prilikom kupnje djela živućih umjetnika koji su već stekli reputaciju. No, ipak treba imati na umu da se privatni kolekcionari u sakupljanju umjetnina često vode ponajprije vlastitim ukusom i preferencijama, pa njihove zbirke ponekad mogu odavati izostanak stručne procjene. Međutim, nije rijetkost da kolekcionari angažiraju povjesničare umjetnosti kao savjetnike prilikom formiranja svojih zbirki, pa se tako iznimna kvaliteta Zbirke Filip Trade temelji na Kličkovoj strategiji suradnje s nekoliko iznimnih stručnih savjetnika i oslanjanja na sposobne mlade kustose koji su dobro upućeni u aktualna zbivanja na likovnoj sceni. Među stručnim savjetnicima s kojima je Kličko surađivao ističu se povjesničar umjetnosti Zvonko Maković i galerist Radovan Beck. Naposljetku, ne treba zaboraviti da sakupljanje umjetnina za većinu privatnih kolekcionara ima i snažnu emocionalnu komponentu pa oni sami često posvećuju mnogo vremena proučavanju stručne literature s područja povijesti umjetnosti. Zahvaljujući tome, ali i dugogodišnjem sakupljanju umjetnina, pojedini privatni kolekcionari mogu postati i pravi stručnjaci u procjenjivanju autentičnosti i kvalitete umjetničkog rada.

Za razliku od spomenutog primjera Tomislava Klička, većina hrvatskih kolekcionara ima konzervativan ukus i nisu skloni kupnji djela suvremene umjetnosti, s obzirom da njihova vrijednost još nije čvrsto definirana u kanonu hrvatske povijesti umjetnosti. Tako niti značajno niže cijene djela suvremenih umjetnika, u odnosu na autore s početka 20. stoljeća, nisu dovoljan poticaj kolekcionarima da se odluče na nešto riskantniji model investiranja u umjetnost. Zanimljivo je da Kličko u situaciji slabe potražnje za djelima suvremene umjetnosti vidi odličnu priliku za njihovu povoljniju nabavu, te „smatra da su imali sreću što su vrijednost suvremene umjetnosti prepoznali prije ostalih“. No, prema njemu postoje i određeni nedostaci pri kupnji radova mlađih umjetnika koji su povezani s manjkom takve ponude na tržištu. S obzirom da u Hrvatskoj ne postoji uhodani sustav galerijske prezentacije i prodaje radova mladih neafirmiranih umjetnika, oni se sami bave tim poslom što često rezultira postavljanjem nereálnih cijena. Kako navodi Kličko, to je posljedica toga što „mlađi umjetnici u Hrvatskoj ne žive samo od umjetnosti, već i od pomoćnih poslova, pa ne žele prodati djelo za nižu cijenu jer im to nije potrebno.“²⁴⁴

²⁴⁴ Tamindžija, *Uloga privatne kolekcije*, 68-69

Jedan od nekolicine većih kolekcionara umjetnosti u Hrvatskoj je i Marinko Sudac koji posjeduje najveću zbirku avangardne umjetnosti iz prve polovice 20. stoljeća s područja bivše SFRJ. Sudac sakuplja i radove hrvatskih suvremenih umjetnika te surađuje s Muzejem suvremene umjetnosti na organizaciji izložbi te pohranjivanju pojedinih umjetnina iz svoje kolekcije.²⁴⁵ Ova suradnja je dobar primjer kako bi kolekcionari trebali pristupati sudbini svoje zbirke u budućnosti. Igor Zidić smatra da svaki istinski kolekcionar umjetnosti uvijek teži sačuvati cjelovitost svoje kolekcije, a to se najbolje može ostvariti upravo surađujući s javnim muzejskim institucijama.²⁴⁶

Tijekom posljednjeg desetljeća u inozemstvu se pojavio pravi val osnivanja privatnih muzeja u kojima bogati biznismeni izlažu svoje respektabilne zbirke umjetnina. U našoj sredini zasad još nema mnogo primjera takvih inicijativa. Osim Laube, koja funkcionira kao privatni muzej za prezentaciju djela iz kolekcije Filip Trade, 2002. je osnovan i Muzej Marton u kojem se izlažu djela primijenjene umjetnosti 18. i 19. stoljeća iz kolekcije Veljka Martona. Otvaranje privatnih muzeja može imati povoljan utjecaj na tržište jer povećanje konkurencije često rezultira podizanjem razine kvalitete.²⁴⁷ Možda se u budućnosti mogu očekivati neke nove inicijative za otvaranjem privatnih muzeja, s obzirom da ekonomska kriza nije toliko pogodila najimućnije slojeve društva, pa je tako broj velikih kolekcionara u Hrvatskoj ostao manje-više isti. S druge strane, drastično se smanjio broj malih privatnih kolekcionara i ljubitelja umjetnosti, pa tako svi akteri tržišta umjetnina stalno ističu nestajanje bogatog srednjeg sloja građanstva kao jedan od važnijih razloga za opadanje prodaje umjetničkih djela.

Što se tiče utjecaja na formiranje tržišnih cijena umjetnina, javne institucije mogu utjecati na porast cijene za djela određenog umjetnika zahvaljujući otkupu njegovih radova za svoju zbirku ili organizaciji zapažene retrospektivne izložbe. Za razliku od toga, privatni kolekcionari imaju direktan utjecaj na prodaju, a često i sami sudjeluju kao posrednici u prodaji umjetnina. No, u Hrvatskoj to nije u tolikoj mjeri izraženo jer kolekcionara općenito ima malo i uglavnom u prometu umjetninama sudjeluju samo kao kupci.²⁴⁸ Jedinu primjer utjecaja kolekcionara na razvojne trendove na tržištu, kod nas predstavlja Kličko i Lauba – kuća za ljude i umjetnost.

²⁴⁵ Quien, *Kolekcionari*, 136-137

²⁴⁶ Igor Zidić, *Hrvatsko moderno slikarstvo 1880 – 1945. u privatnim zbirkama*, Zagreb: Galerija Deči, 2006., 13

²⁴⁷ Dulibić, *Legalizacija i pokretanje tržišta umjetnina*, 80

²⁴⁸ *Ibid.*, 79

U Hrvatskoj ne postoje poticaji od strane države koji bi doveli do toga da se veći broj imućnih pojedinaca okrene kolekcionarskoj djelatnosti, pa ne iznenađuje činjenica da u našoj sredini još uvijek ima malo privatnih kolekcionara. Enes Quien smatra da bi u Hrvatskoj mogao porasti broj privatnih kolekcionara kada bi veći broj imućnih poduzetnika, menadžera ili bankara uvidio da se kupovina umjetnina može shvatiti i kao dobra investicija, a ne samo kao skup hobi.²⁴⁹ No, prije toga bi trebalo doći do niza promjena na samom tržištu umjetnina.

9. Obilježja aukcijske djelatnosti

Kupoprodaja umjetnina putem aukcijskih kuća predstavlja jednu od bitnijih razlika između onih zemalja u kojima postoje regulacije na umjetničkom tržištu i onih, poput Hrvatske, koje ne poduzimaju veće korake kako bi se uvelo reda u „sivu zonu“ trgovine umjetninama. Kao posljedica takvog stanja aukcijska prodaja umjetničkih djela u Hrvatskoj još uvijek predstavlja rijetkost.

Pojam aukcija odnosi se na prodaju umjetnina i antikviteta putem javnog nadmetanja, na način da kupci licitiraju za pojedino djelo te onaj tko da najveću ponudu dolazi u njegov posjed. Najpoznatije svjetske aukcijske kuće su Dorotheum u Beču, te Sotheby's i Christie's u Londonu, koje povremeno održavaju aukcije i u drugim gradovima, poput New Yorka.²⁵⁰ Prodaja umjetničkih djela putem aukcijskih kuća je prvenstveno vezana uz sekundarno tržište umjetnina, s obzirom da se radi o djelima koja su se već ranije pojavila na primarnom tržištu, gdje su glavni akteri trgovci umjetninama i komercijalne galerije. Aukcijska prodaja funkcionira na način da bilo tko može ponuditi umjetninu na dražbu, te pritom sam predlaže cijenu za koju smatra da je djelo može postići. Zatim stručnjaci zaposleni u aukcijskoj kući daju svoju procjenu o vrijednosti umjetničkog djela, te umjetnina na kraju s tom cijenom izlazi na dražbu.²⁵¹ Aukcija se smatra uspješnom u slučajevima kada se proda 70 do 80 posto ponuđenih umjetnina, dok su aukcije na kojima se proda manje od 50 posto umjetničkih djela

²⁴⁹ Quien, *Kolekcionari*, 141

²⁵⁰ Zdravko Mihočinec, „Interview: Miljenko T. Bušić“, *Kontura: art magazin*, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 20 God. III (listopad 1993.), 52

²⁵¹ Quien, *Kolekcionari*, 140

ocijenjene kao neuspješne.²⁵² Poznate aukcijske kuće vode računa o preciznom utvrđivanju porijekla umjetnine, pa prodavatelji trebaju imati dokumente iz kojih je vidljiva povijest promjena vlasništva. Isto tako, u slučajevima različitog mišljenja stručnjaka o autorstvu djela to mora biti jasno istaknuto u predaukcijskom katalogu. Upravo zbog toga se smatra da postoji prilično jamstvo autentičnosti za umjetnička djela koja se prodaju na aukciji, pa su kupci skloniji tom obliku nabave umjetnina, za razliku od kupnje u galeriji ili na umjetničkim sajmovima.²⁵³ Osim zbog veće transparentnosti oko utvrđivanja cijena, kupci su skloniji kupnji na aukcijama i zbog toga što su tamo cijene umjetnina uvijek od 20 do 30 posto niže nego u galerijama.²⁵⁴

Tijekom devedesetih godina u Hrvatskoj su se nerijetko održavale „aukcije“ humanitarnog karaktera na kojima, dakako, nisu vrijedila uobičajena pravila aukcijske prodaje prisutna u zemljama s uređenim umjetničkim tržištem. Zdravko Mihočinec navodi slučajeve „dobrotvornih“ aukcija na kojima se postavljaju nerealne cijene za umjetnine, najčešće manje kvalitetna djela za kojima ne postoji velika potražnja na tržištu, a kupnja je zapravo fiktivna jer se cijena za prodano djelo nikada ni ne isplati.²⁵⁵ Na njima su se često pojavljivala umjetnička djela sumnjivog porijekla, a, isto tako, sami organizatori tih priredbi nisu posjedovali licencu za obavljanje aukcijske djelatnosti. S obzirom na sve navedeno, ne čudi podatak da upravo sredinom devedesetih godina dolazi do procvata crnog tržišta umjetnina u Hrvatskoj, a o tome svjedoče i brojne afere s krivotvorinama koje su tih godina punile novinske stupce.

9.1. Odjek zapadnih iskustava u domaćoj sredini – djelovanje aukcijske kuće Kontura

Prva tvrtka koja je 2003. godine dobila službenu dopusnicu Ministarstva kulture Republike Hrvatske za održavanje javnih aukcija umjetnina je aukcijska kuća „Kontura d.o.o.“. U listopadu 2002. osnovao ju je Zdravko Mihočinec, koji je zajedno s povjesničarom umjetnosti

²⁵² <http://www.akademija-art.hr/pano/komentar/17952-darko-stareina-o-cijenama-slika-hrvatskih-slikara?ygstart=126> (posjećeno 3. 7. 2016.)

²⁵³ Novina, *Vrednovanje umjetničkih djela*, 68

²⁵⁴ <http://arhiva.nacional.hr/clanak/24568/rat-za-najskuplji-hrvatski-akt> (posjećeno 14.4. 2016.)

²⁵⁵ Mihočinec, „Osnovano Hrvatsko udruženje galerista“, 111

Nikolom Albanežem pokušao u našu sredinu prenijeti model funkcioniranja poznatih svjetskih aukcijskih kuća. Slijedom toga, aukcijska kuća Kontura se, osim samom prodajom, bavi i stručnom procjenom umjetnina, a njezini stručnjaci prema potrebi provode ekspertize autentičnosti umjetničkih djela. Zahvaljujući licenci za poslove trgovine kulturnim dobrima aukcijska kuća Kontura predstavlja jedino mjesto u Hrvatskoj gdje se zaštićena kulturna dobra (umjetnine i antikviteti) legalno mogu ponuditi na javnoj aukciji. Sam naziv „Kontura“, osim aukcijske kuće, obuhvaća i galeriju, art magazin te izdavačku djelatnost, u sklopu koje je objavljen niz monografija hrvatskih umjetnika, poput Marije Ujević Galetović, Nikole Reisera ili Nikole Koydla.²⁵⁶ Prilikom osnivanja aukcijske kuće Kontura, njezin direktor Zdravko Mihočinec je istaknuo načela transparentnosti kojima će se Kontura voditi u svom poslovanju: „Svaka aukcija u organizaciji Aukcijske kuće Kontura bit će najavljena u javnim medijima, organizirat će se predaukcijske izložbe s pratećim katalogom na kojima se svi potencijalni sudionici aukcije (...) mogu upoznati s umjetninama koje se nude na aktualnoj dražbi.“ Također, nakon održavanja svake dražbe javno su objavljivane sve postignute cijene, što je trebalo poslužiti kao temelj formiranja baze podataka o cijenama određenih umjetnika i pojedinih umjetničkih djela.²⁵⁷ Aukcijska kuća Kontura u svakom aukcijskom katalogu objavljuje svoje Uvjete poslovanja. U njima je primjerice navedeno da „predprodajne procjene služe kao orijentacijski vodič za potencijalne kupce“. Licitacija započinje isključnom cijenom koja obično iznosi polovicu niže predprodajne cijene (predprodajna cijena se izražava u rasponu od-do). Uz sudjelovanje na samoj dražbi, Kontura omogućava i davanje ponuda preko zastupnika, te davanje ponuda u odsutnosti (kada u kupčevo ime ponude daje Kontura). U Općim uvjetima poslovanja aukcijske kuće Kontura je navedeno kako su kupci „dužni platiti osim postignute cijene i kupčevu proviziju u iznosu od 20% na iznose do 20 000 kuna od postignute cijene te 15% na iznose od 20 000 do 100 000 kuna i 10% na iznose koji prelaze 100 000 kuna.“ Osim toga, na kupčevu proviziju se naplaćuje i PDV, koji se ponekad plaća i na postignutu cijenu. Što se tiče obaveza prodavatelja prema Konturi oni su za uslugu procjene i unosa u katalog dužni platiti 1% od niže procijenjene vrijednosti umjetnine.²⁵⁸

Kontura je u razdoblju od svog osnivanja do 2012. godine održavala aukcije četiri puta godišnje, i to: Proljetnu u ožujku, Ljetnu u lipnju, Jesensku u listopadu te Zimsku u prosincu. Prve tri Konturine aukcije održane su tijekom prve polovice 2003. godine, te su bile tematski

²⁵⁶ <http://kontura.com.hr/index.php/o-nama/> (posjećeno 23. 4. 2016.)

²⁵⁷ Nikola Albaneže, „Kontura: Aukcijska kuća“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 74 God. XIII (veljača 2003.), 87

²⁵⁸ „Konturin vodič za kupce i prodavatelje“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 84 God. XV (ožujak 2005.), 92

podijeljene. Tako je u veljači održana Zimska aukcija posvećena Slikarstvu 20. stoljeća, zatim su se na Proljetnoj aukciji u travnju prodavale umjetnine i antikviteti, a na lipanjskoj Ljetnoj aukciji se mogla nabaviti Suvremena hrvatska umjetnost.²⁵⁹ Na Zimskoj aukciji je od 70 ponuđenih djela izlicitirano tek njih šesnaest, unatoč tome što je na dražbi bilo mnogo posjetitelja. Već iz ovog podatka je vidljivo kako tržište umjetnina u Hrvatskoj obilježava mali broj kupaca. Tijekom poslijeaukcijskog perioda u slučaju sve tri spomenute dražbe, kupci su u velikoj mjeri davali ponude za umjetnine koje nisu izlicitirane. Osim toga, Albaneže ističe da su na samim aukcijama prodane uglavnom jeftinije umjetnine, dok se kupovina skupljih djela redovito obavlja u poslijeaukcijskom razdoblju.²⁶⁰ Potrebno je istaknuti da se u poslijeaukcijskom periodu cijene umjetnina koje nisu izlicitirane u pravilu ponovno vraćaju u vrijednost niže predprodajne procjene.

Važno je uzeti u obzir kako je aukcijska kuća Kontura započela sa svojom djelatnošću u vrijeme dok su cijene na tržištu umjetnina bile na vrhuncu, no tijekom posljednjih pet godina prodaja umjetnina je drastično pala uslijed dugogodišnje recesije i sve niže kupovne moći građana. S obzirom na to ne iznenađuje podatak da je Kontura najprije odlučila smanjiti broj aukcija na dvije godišnje, a zatim nekoliko godina nije održana niti jedna aukcija. Nakon te pauze ponovno je u prosincu prošle godine organizirana Zimska aukcija, a u svibnju ove godine je održana Proljetna aukcija, kao 47. po redu. Što se tiče mjesta održavanja, Konturine aukcije su bile organizirane na nekoliko različitih lokacija u Zagrebu (Atrij muzeja Mimara, Zagrebački velesajam, Galerija Kontura), te povremeno i u drugim hrvatskim gradovima (Dubrovnik, Rovinj). Za svaku aukciju tiskan je katalog u kojem su navedena sva djela koja će biti na prodaji te su istaknute njihove isključne (početne) cijene.²⁶¹ Treba naglasiti da je isključna cijena na samoj dražbi redovito za trećinu niža od procijenjene vrijednosti umjetnine.

Statistički podaci o dražbama aukcijske kuće Kontura dobar su pokazatelj ukusa hrvatskih kupaca koji najčešće izdvajaju novac za poznate autore ili se odlučuju za kupnju djela manje poznatog umjetnika u slučaju da im se svidio motiv ili žanr. S obzirom na tu činjenicu, ponuda umjetničkih djela na Konturininim aukcijama je redovito fokusirana na radove „klasika“ nastale u razdoblju od Hrvatskog salona krajem 19. stoljeća do Drugog svjetskog rata jer upravo za njima vlada najveća potražnja među kupcima. U „klasike“ spadaju autori poput Vlahe Bukovca, Emanuela Vidovića, Josipa Račića, Miroslava Kraljevića, Vladimira Becića i

²⁵⁹ Kontura: art magazin. Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 74 God. XIII (veljača 2003.)

²⁶⁰ Nikola Albaneže, „Zimska i proljetna aukcija – prve dvije aukcije Aukcijske kuće Kontura“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 75 God. XIII (travanj 2003.), 80

²⁶¹ Quien, *Kolekcionari*, 139

drugih. Na Konturininim aukcijama redovito se pojavi pet do sedam radova autora iz tog razdoblja, koji iznimno rijetko ostanu neprodani. Strani autori se rijetko pojavljuju, a slabije su zastupljeni i suvremeni hrvatski umjetnici čiju vrijednost publika još nije u dovoljnoj mjeri prepoznala. Tako je na Konturininim aukcijama uvijek samo manji dio repertoara bio posvećen suvremenoj umjetnosti. Što se tiče kupoprodaje kiparskih djela opće je poznato da je ona posebno riskantna, s obzirom da na tržištu kola mnoštvo neautoriziranih odljeva koje je vrlo teško kontrolirati. Zbog toga je Kontura donijela odluku da će na prodaju nuditi samo one skulpture koje su starije od 25 godina, što znači da ih vlasnici već duže vrijeme imaju u svojoj zbirci. Mihočinec u intervjuu Nacionalu navodi da se „na aukcijama obično proda između 25 i 30 posto ponuđenih radova, u postaukcijom razdoblju još od deset do 20 posto umjetnina, a na neto cijenu zaračunava se još porez i PDV u iznosu od 25 posto.“ Mihočinec naglašava da se na tržištu najviše nude osrednji autori ili djela osrednje kvalitete umjetnika koji pripadaju starijoj generaciji. U slučajevima prodaje takvih djela često dolazi do značajnog spuštanja cijene koju je postavio prodavatelj jer kupci nisu spremni dati više novca za umjetnine koje ne smatraju pretjerano kvalitetnima. Što se tiče strukture prodavatelja na aukcijama polovicu čine pripadnici srednjeg građanskog sloja, intelektualci starije životne dobi koji su zbog financijskih poteškoća prisiljeni prodavati umjetnine iz svojih obiteljskih zbirki. U oko 20 do 30 posto slučajeva radi se o profesionalnim trgovcima umjetnina koji radove nabavljaju izravno od autora ili vlasnika djela, te naposljetku, 20 posto čine mlađi umjetnici koji putem aukcija pokušavaju naći kupce za svoja djela. Kao kupci na aukcijama se uglavnom pojavljuju poznati kolekcionari, imućni poduzetnici, bankari, odvjetnici i liječnici. Veliki kolekcionari često ne žele osobno sudjelovati u dražbovnoj licitaciji, pa kao svoje predstavnike šalju galeriste ili povjesničare umjetnosti. Čak su se javljali slučajevi u kojima su „obični“ ljudi trgovali na aukcijama u ime poznatih galerista ili kolekcionara. Najimućniji kupci redovito kupuju djela u poslijeaukcijomskom periodu, unatoč tome što su tada cijene umjetnina ponovno na razini onih u galerijama. Razlog za takav pristup treba tražiti u želji da se izbjegne prevelika eksponiranost, s obzirom da medijski napisi o kupovini i kolekcioniranju umjetnina u Hrvatskoj nerijetko imaju negativan prizvuk. Što se tiče poznatijih imena koja su se mogla susresti na Konturininim predaukcijomskim izložbama, ali i na samoj dražbi, spominju se bivši ministar kulture i poznati kolekcionar Božo Biškupić, te veliki kolekcionari poput Veljka Martona, Marinka Sudca, Josipa Kovačića i Tomislava Klička. Na aukcijama se mogu zateći i predstavnici javnih muzeja i galerija koji su u nekoliko situacija iskoristili pravo prvokupa

koje im pripada po zakonu kako bi za svoje zbirke nabavili umjetnine od nacionalnog značaja.²⁶² Albaneže ističe da na razvijenim tržištima umjetnina galeristi i trgovci (dealeri) oko 70 do 80% svoje robe nabavljaju na aukcijama, što kod nas nije slučaj.²⁶³ U Hrvatskoj se galeristi pretežno bave komisionom prodajom, umjesto trenutnim otkupom, jer na taj način mnogo manje riskiraju.

Treba istaknuti kako već četrnaest godina djelovanja aukcijske kuće Kontura predstavlja značajan doprinos uvođenju veće transparentnosti i reda na hrvatsko tržište umjetnina, ponajviše zahvaljujući tome što su se redovito publicirale procijenjene i postignute cijene umjetnina.²⁶⁴ Nažalost, mora se ustanoviti kako ostali akteri na ovom polju ne slijede njihov primjer, pa upravo zbog toga treba odati posebno priznanje direktoru Konture Zdravku Mihočinecu, koji unatoč lošim uvjetima za poslovanje još uvijek ne odustaje od aukcijske djelatnosti jer vjeruje da će se situacija na hrvatskom tržištu umjetnina s vremenom ipak poboljšati.

Osim same Konture, u Hrvatskoj se pojavilo još nekoliko inicijativa za organiziranjem aukcija, no ti pokušaji su bili kratkog vijeka trajanja. U organizaciji aukcijske prodaje umjetnina okušali su se i vlasnici Galerije Grubić, Damir Grubić i Jasna Mrakovčić Grubić, pa je tako u ožujku 2008. u Muzeju Mimara održana Prva aukcija umjetnina Galerije Grubić. Na njoj je od 60 ponuđenih umjetnina prodano tek njih pet, no Damir Grubić navodi da se ni na međunarodnim dražbama često ne proda više od 20 posto ponuđenih djela, a kod nas to nije ništa neočekivano s obzirom da ne postoji publika koja ima naviku kupnje umjetnina na aukciji. Uz djela koja su izlicitirana na samoj dražbi, među kojima su bile slike Otona Glihe i Mirka Račkog, u postaukcijskom razdoblju je prodano još 13 umjetnina, što je u skladu sa sklonošću hrvatskih kolekcionara da izbjegavaju direktnu eksponiranost na javnim aukcijama. Također je zanimljiv podatak da je na prodaju bilo ponuđeno i devet umjetnina koje imaju status kulturne baštine, a za tri od njih je Gradski zavod za zaštitu spomenika poslao dopis s vetom na prodaju.²⁶⁵ Iduća, zimska aukcija Galerije Grubić održana je 4. prosinca 2008. u Muzeju za umjetnost i obrt, a taj put je bilo ponuđeno 55 radova domaćih autora među kojima se posebno isticala slika „Čitačica“ Vlahe Bukovca koja je od strane galerije procijenjena na između 320.000 i 350.000 kuna. Od renomiranih umjetnika koji su djelovali u prvoj polovici

²⁶² <http://arhiva.nacional.hr/clanak/24568/rat-za-najskuplji-hrvatski-akt> (posjećeno 14.4. 2016.)

²⁶³ Nikola Albaneže, „Ljetna aukcija – a gdje su se sklonili kupci?“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 76 God. XIII (srpanj 2003.), 73

²⁶⁴ Albaneže, *O vrijednostima umjetničkoga djela*, 122

²⁶⁵ <http://www.vecernji.hr/drzava-polaze-pravo-na-slike-kraljevica-ivekovica-i-sasela-839525> (posjećeno 7.3. 2016.)

20. stoljeća u ponudi su bili Emanuel Vidović, Ljubo Babić i Milivoj Uzelac, a bili su zastupljeni i radovi nekih suvremenih umjetnika, poput Lovre Lapuha.²⁶⁶ Osim pokušaja Galerije Grubić, na planu aukcijske prodaje umjetnina se okušala i Galerija Laval Nugent koja je 2010. osnovala Aukcijsku kuću Laval Nugent, no održane su samo dvije aukcijske prodaje antikviteta i umjetnina.

Slabi rezultati aukcijske prodaje u Hrvatskoj posljedica su ustaljenosti preprodavačkih kanala na sivom i crnom tržištu umjetnina, pa je većina sudionika tržišta nesklona promjeni. Osim toga, sami kupci nisu uspjeli stvoriti naviku kupovine umjetnina putem aukcija, a tome nije pridonijelo ni medijsko senzacionalističko izvještavanje o identitetu kupaca.

10. Važnost umjetničkih sajмова za promociju privatnih galerija

Relativnu novost na hrvatskom tržištu umjetnina predstavljaju umjetnički sajmovi, na kojima pojedine galerije prezentiraju svoju ponudu, obično uz jeftinije cijene nego u samoj galeriji. Takvi sajmovi su već dugi niz godina uobičajena pojava u europskim gradovima, primjerice Viennafair u Beču ili Arte Fiera u Bologni. Na velikim svjetskim sajmovima umjetnosti jasno dolaze do izražaja dominantni trendovi u ukusu kupaca, a utjecajni galeristi upravo na ovim manifestacijama obavljaju veći dio svoje godišnje prodaje. Na njima se uspostavljaju kontakti između trgovaca umjetnina i kolekcionara, te dolazi do ugovaranja buduće poslovne suradnje. Osim velikih izložbi u najrelevantnijim muzejsko-galerijskim institucijama, na popularnost i tržišno vrednovanje pojedinih umjetnika presudno utječu upravo rezultati prodaje na umjetničkim sajmovima. U razdoblju od 1990. do danas u Hrvatskoj se pojavilo nekoliko inicijativa za održavanjem umjetničkih sajмова, no one nisu bile osobito dugotrajne niti uspješne.

Početakom devedesetih godina javljaju se prva nastojanja za pokretanjem sajma umjetnina u Hrvatskoj, pa je tako 1991. godine održan prvi Zagrebački sajam umjetnosti – Zagreb art fair

²⁶⁶ <http://www.jutarnji.hr/arhiva/bukovceva-citacica-za-250-tisuca-kuna/3984789/> (posjećeno 13. 4. 2016.)

u sklopu Jesenskog Zagrebačkog velesajma.²⁶⁷ ZAF se održavao svake godine do 1995., a na njemu je redovito sudjelovalo oko 30-ak izlagača.²⁶⁸ Ovaj sajam je osmišljen kao platforma za prezentaciju hrvatskih umjetnika, i to podjednako onih već etabliranih i onih koji tek trebaju potvrditi svoju vrijednost. Organizator je na četvrtom ZAF-u koji je održan u jesen 1994. uspio okupiti i pojedine inozemne galeriste, što je svakako bio značajn iskorak u povezivanju domaće i međunarodne umjetničke scene. Nažalost, već iduće godine nije se uspjelo privući strane izlagače zbog ratnih okolnosti koje su svih godina održavanja ZAF-a bila uzrokom njegove nedovoljne posjećenosti. Zanimljivo je da su umjetnici iznosili prigovore kako im je cijena od 600 DEM za zakup izlagačkog prostora previsoka, no, s vremenom su ipak zaključili kako je to realna cijena s obzirom na to da su cijene izlaganja na međunarodnim umjetničkim sajmovima višestrukovo veće od spomenute. U sklopu ZAF-a 1995. godine je održana i aukcija umjetnina, no konačna ocjena je bila kako Zagreb Art Fair nije dostigao željene financijske rezultate.²⁶⁹ U listopadu 2004. ponovno je organiziran Zagreb Art Fair na inicijativu Hrvatskog udruženja galerista koje je bilo svjesno kako je organizacija sajma umjetnina od iznimnog značaja za domaće privatne galerije. Njima se na taj način pruža mogućnost da širem krugu potencijalnih kupaca i publike prezentiraju umjetnine iz svog fundusa, te da uspostave kontakte s kolegama iz Hrvatske i inozemstva. Na sajmu je sudjelovalo devet izlagača, većinom zagrebačkih privatnih galerija, među kojima su bile Galerija Beck, Galerija Grubić, Galerija-antikvarijat Itea i Galerija Kontura. Osim same prodaje umjetnina, sajam je publici ponudio i niz popratnih događanja. Tako su dvije galerije održale samostalne izložbe: Galerija Beck je izložila instalaciju Nikole Ražova, a Galerija Kontura je predstavila radove Stjepana Lahovskog. Uz izložbe, kao dodatni sadržaj sajma je organizirano i predavanje o galerističkoj sceni u Brooklynu, zatim javna aukcija Aukcijske kuće Kontura te okrugli stol na temu hrvatskog tržišta umjetnina. Osim toga, organizirana je i izložba suvremene newyorške umjetnosti „Zatvoreni svjetovi/Closed universes – Williamsburg, New York“ na kojoj je publika imala priliku vidjeti radove 10 američkih umjetnika. Ovaj projekt je ostvaren uz financijsku potporu brojnih sponzora, među kojima su bili Gradski ured za kulturu grada Zagreba, Veleposlanstvo SAD-a, Veleposlanstvo

²⁶⁷ Sanda Stanačev, „ZAF '93“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 20 God. III (listopad 1993.), 54

²⁶⁸ „Zagrebački Art Fair“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 39/40 God. V (rujan/listopad 1995.), 68

²⁶⁹ Sanda Stanačev, „ZAF – Zagrebački sajam umjetnina“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 37/38 God. V (ljetno 1995.), 62

Kraljevine Nizozemske, Muzej suvremene umjetnosti i dr.²⁷⁰ Zagrebački sajam umjetnina je organiziran i 2005., a tom prigodom je u sklopu ZAF-a održana izložba pod nazivom „Novija hrvatska umjetnost“ na kojoj su galerije predstavile radove umjetnika iz svog fundusa. Tako je Galerija-antikvarijat Itea izložila radove nekolicine umjetnika, poput Tatjane Politeo, Đure Sedera ili Tihomira Lončara, a Galerija Kontura je prezentirala radove mlađe generacije umjetnika, primjerice, Tomislava Buntaka, Ivana Fijolića i Damira Stojnića. Popratni program Zagreb Art Fair-a 2005. je uključivao i izložbu „Insert: Retrospektiva hrvatske video umjetnosti“ koju je organizirao MSU Zagreb u suradnji s MM centrom SC i net.kulturnim klubom mama, a prema koncepciji kustoskog tima čiji su članovi bili Branko Franceschi, Silva Kalčić, Antonia Majača i Tihomir Milovac.²⁷¹ Zagrebački sajam umjetnina je 2005. i 2006. održavan u sklopu sajma Ambijente – sajma namještaja na Zagrebačkom velesajmu.

Tijekom devedesetih godina pojavilo se još nekoliko pokušaja u pravcu organiziranja sajma umjetnina, pa treba spomenuti Prvi zagrebački salon umjetnina i antikviteta održan 1996. u Muzeju Mimara, a u čijoj su organizaciji sudjelovali i neki poznati zagrebački galeristi poput Damira Grubića. Spomenuti sajam se idućih godina održavao u Hotelu Westin (tadašnjem hotelu Intercontinental), a u razdoblju od 2000. do 2005. u Galeriji Klovićevi dvori.²⁷² Zanimljivo je spomenuti i inicijativu za održavanjem sajma posvećenog suvremenom umjetničkom stvaralaštvu, koju je sredinom devedesetih godina pokrenuo poznati koprivnički galerist Marijan Špoljar. Tako je u Galeriji grada Koprivnice od 6. do 9. lipnja 1996. održan I. sajam suvremene umjetnosti, koji je okupio nekoliko privatnih galerija iz okolice (Varaždin, Križevci, Čakovec), a od zagrebačkih galerija je sudjelovala Galerija Beck koja je u svojoj prodajno-izložbenoj djelatnosti fokusirana upravo na suvremenu umjetnost. Organizator je odlučio pozvati isključivo one galerije koje se bave recentnom umjetnošću i koje nastoje zadržati visoke kriterije u svom poslovanju. Ovaj sajam se trebao razlikovati od ranije spomenutog ZAF-a upravo po strogoj selekciji izlagača, koja se na ZAF-u temeljila jedino na tome tko posjeduje dovoljno financijskih sredstava kako bi zakupio prostor na Zagrebačkom velesajmu. Špoljar je planirao idućih godina preseliti sajam u neki veći prostor koji bi

²⁷⁰ Lea Linac, „Zagrebački sajam umjetnina“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 83 God. XIV (prosinac 2004.), 78-80

²⁷¹ Kontura: art magazin. Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 86 God. XV (listopad 2005.)

²⁷² Dulibić, *Legalizacija i pokretanje tržišta umjetnina*, 78-79

omogućio sudjelovanje većeg broja privatnih galerija, no ova inicijativa, nažalost, nije bila dugog vijeka.²⁷³

Najuspješnijim pokušajem održavanja sajma umjetnina u Hrvatskoj pokazao se Artexchange – istarski sajam umjetnina koji se osam godina zaredom održavao u Multimedijalnom centru u Rovinju, a ove godine prvi put nije organiziran. Po uzoru na inozemne sajmove umjetnina Artexchange je pozivnog karaktera, što pridonosi njegovom jasnom profiliranju i provedbi zamišljene koncepcije. U razgovoru sa Zdravkom Mihočinecom operativna organizatorica Artexchange-a Dubravka Svetličić je istaknula kako su temelj sajma upravo kvalitetni izlagači, a zanimljiv je podatak kako su prve godine održavanja sajma sve galerije ostvarile dobit.²⁷⁴ Prvi Artexchange je održan u svibnju 2008., a na njemu je sudjelovalo 12 privatnih galerija iz Hrvatske, Slovenije i BiH. Od zagrebačkih galerija radove umjetnika iz svog fundusa su prezentirale Galerija Kranjčar i Galerija Zona.²⁷⁵ Na II. istarskom sajmu umjetnina 2009. sudjelovao je dvostruko veći broj privatnih galerija nego prethodne godine. Osim same prodaje i izlaganja umjetnina, na Artexchange-u su se održavale i promocije likovnih izdanja pojedinih nakladničkih kuća.²⁷⁶ Također, 2008. i 2009. Aukcijska kuća Kontura je održala aukcijsku prodaju umjetnina u sklopu ovog sajma umjetnina. Marijan Špoljar ističe da nije neobično što je dosad najdugovječniji umjetnički sajam u Hrvatskoj organiziran u Istri s obzirom na tamošnju tradiciju kvalitetnih likovnih programa, te stabilnu potporu lokalnih organa vlasti (Istarska županija, Grad Rovinj) i sponzora (Tvornica duhana Rovinj).²⁷⁷ Svetličić je iznijela podatak kako su prve godine Artexchange-a svi izlagači imali besplatan izložbeni prostor, kako bi se na početku razvijanja jednog takvog projekta potaknulo galerijski sektor na suradnju.²⁷⁸ Što se tiče sudjelovanja zagrebačkih privatnih galerija na istarskom sajmu umjetnina Galerija Marisall je u nekoliko navrata prezentirala mlade autore iz svog fundusa, pa je tako, primjerice, na 6. Artexchange-u 2013. izložila radove nekolicine umjetnika mlađe generacije, poput Marka Zemana, Željke Cupek i i Mitra Matica.²⁷⁹ Galerija Laval Nugent je na Artexchange-u sudjelovala 2011. i

²⁷³ Olga Vujović, „Koprivnica: Prvi sajam suvremene umjetnosti“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 47/48 God. VI (ljetno 1996.), 55

²⁷⁴ Zdravko Mihočinec, „Artexchange – Istarski sajam umjetnina“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 100/101 God. XIX (travanj 2009.), 104

²⁷⁵ Marijan Špoljar, „Prvi se mačići u more ne bacaju“, Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., Br. 97 God. XVIII (lipanj 2008.), 125

²⁷⁶ Mihočinec, „Artexchange“, 104-105

²⁷⁷ Špoljar, „Prvi se mačići“, 125

²⁷⁸ Mihočinec, „Artexchange“, 106

²⁷⁹ <http://www.urbancult.hr/16604.aspx> (posjećeno 13. 4. 2016.)

2012. kada je predstavila radove nekih od autora koji su zastupljeni u njenoj ponudi, poput Mirolava Kraljevića, Frana Kršinića ili Mencija Clementa Crnčića.

Potrebno je istaknuti da zagrebačke prodajne galerije redovito sudjeluju na tradicionalnim božićnim sajmovima i aukcijama umjetnina koje se svake godine organiziraju u predblagdanskim periodu. Tako je, primjerice, tijekom prosinca 2005. u Galeriji Klovićevi dvori održana Božićna izložba umjetnina i antikviteta, u organizaciji Hrvatskog udruženja galerista i Udruženja hrvatskih trgovaca umjetninama i starinama. Na ovom sajmu umjetnina jedanaest galerista i antikvara je prezentiralo svoju ponudu, a među njima su bili i Galerija-antikvarijat Itea, Galerija Grubić, Galerija Beck, Galerija Kaptol, te Aukcijska kuća Kontura. Dodatna zanimljivost ovog sajma je bilo održavanje čak dviju aukcijskih prodaja, i to Zimske aukcije Aukcijske kuće Kontura te Božićne aukcije izlagača.²⁸⁰ U prosincu prošle godine Galerija Klovićevi dvori je ugostila još jednu izložbu galerista i antikvara, a tom prigodom su umjetnine iz svog fundusa izložili Galerija-antikvarijat Itea, Aukcijska kuća Kontura, Galerija Deči, Galerija Juraj, Galerija Mala i ostali.²⁸¹

Dobar pokazatelj kako predstavnici političke nomenklature u Hrvatskoj nemaju razumijevanja za osnovne principe funkcioniranja umjetničkog tržišta je izostanak bilo kakve državne potpore i inicijative za pokretanjem sajma umjetnina. Tako većina spomenutih inicijativa nije dugo potrajala upravo zbog izostanka zakonskih preduvjeta koji bi omogućili pokretanje tržišta umjetnina, poput poreznih olakšica na kupnju umjetničkih djela što je uobičajeno u svim uređenim društvima. Zanimljiv je podatak koji navodi Mladen Lučić, muzejski savjetnik u Muzeju suvremene umjetnosti Istre (koji sudjeluje u organizaciji Istarskog sajma umjetnina Artexchange), kako je Udruga galerista Artexchange od Ministarstva kulture zatražila minimalna sredstva u svrhu predstavljanja hrvatskih umjetnika na nekom od inozemnih sajmova umjetnosti, no nisu naišli na razumijevanje.²⁸² Upravo ova situacija svjedoči o nepostojanju konkretne državne strategije na području likovnih umjetnosti, koja je osnovni preduvjet za uvođenje reda na neuregulirano tržište umjetnina u Hrvatskoj.

²⁸⁰ <http://www.culturenet.hr/default.aspx?id=8523> (posjećeno 4. 7. 2016.)

²⁸¹ <http://www.jutarnji.hr/kultura/spektakularna-adventska-dogadjanja-na-gornjem-gradu-izlozbe-predavanja-prezentacije-i-koncerti-bit-ce-potpuno-besplatni/195037/> (posjećeno 17.5. 2016.)

²⁸² <http://www.oslobodjenje.ba/intervju/mladen-lucic-povjesnicar-umjetnosti-i-muzejski-savjetnik-buntovnik-s-razlogom> (posjećeno 4.4. 2016.)

Zaključak

Na slabljenje uloge galerija u prometu umjetničkim djelima u Hrvatskoj ponajviše je utjecalo osiromašenje društva koje je dovelo do drastičnog pada vrijednosti umjetnina. U takvoj situaciji znatan dio prodaje umjetnina odvija se mimo galerija, isključivo na temelju međusobnih poznanstava. Sami umjetnici su se u potpunosti okrenuli prodaji u ateljeima i izbjegavanju galerija kao posrednika, pa se doima kako su privatne galerije praktički nepotreban sudionik umjetničkog tržišta. Zbog velike raširenosti crnog tržišta privatne galerije jako teško posluju pa same nemaju dovoljno sredstava kako bi adekvatno radile na afirmaciji mladih perspektivnih umjetnika. Tako u našoj sredini nije zaživjela uobičajena inozemna praksa da privatne galerije vode računa o promociji „svojih“ umjetnika tako da održavaju kontakte s kolekcionarima, brinu o oglašavanju u medijima, te nastoje osigurati pozitivne osvrte likovnih kritičara. S druge strane, relativno uspješno poslovanje nekolicine domaćih privatnih galerija temelji se na samoizolaciji hrvatskog tržišta umjetnina koje je u potpunosti okrenuto domaćim autorima te funkcionira prema vrijednosnim kriterijima koji su relevantni samo unutar nacionalnih okvira. U Hrvatskoj su iznimno rijetke one privatne galerije koje su se specijalizirale za određena stilska razdoblja ili autore, a njihova ponuda se uglavnom temelji na tržišnim očekivanjima, pa često imaju i potpuno heterogen repertoar bez jasnih kriterija u selekciji umjetnika. Takvo stanje će, dakako, uvijek biti opravdavano malim tržištem i financijskom neisplativošću. Naravno, to su činjenice u trenutačnoj ekonomskoj situaciji kakva vlada u Hrvatskoj, a one su se, nažalost, često pokazale nepokolebljivima u brojnim slučajevima kratkotrajnog djelovanja pojedinih privatnih galerija s ambicioznijim planovima. Zbog toga bi one privatne galerije koje rade na afirmaciji mladih umjetnika i na uspostavljanju mostova međunarodne suradnje trebale dobiti veću potporu od državnih vlasti, u vidu financijske podrške i uvođenja poreznih olakšica.

Može se konstatirati kako privatne inicijative u galerijskom sektoru obilježava nestalnost te nedovoljna promišljenost na planu poduzetničkih aktivnosti. Galeristi bi trebali voditi računa o marketingu kako bi privukli sponzore, te bi na taj način mogli osigurati sredstva za ozbiljniji izlagački program koji je u trenutačnoj situaciji u značajnoj mjeri zanemaren. No, takve inicijative neće naići na plodno tlo sve dok se ne suzbije neuređenost umjetničkog tržišta koja destimulira privatna ulaganja na ovom području. Osim toga, jedan od najvažnijih zadataka svakog galerista je edukacija kolekcionara koji će postati njegovi stalni klijenti jer je to

zapravo jedina garancija kontinuiranog financijskog prosperiteta galerije. Posljednjih desetak godina u Hrvatskoj se povećao broj privatnih kolekcionara, ali i poslovnih subjekata koji su spremni ulagati u umjetnost, što daje barem neku nadu da bi u budućnosti moglo doći do konsolidacije umjetničkog tržišta. Što se tiče uloge privatnih galerija u tom procesu nužno je njihovo jasnije profiliranje, kako u sadržajnom tako i u vrijednosnom usmjerenju.

Oporavljanju galerijskog sektora ponajviše bi moglo pridonijeti uvođenje posebnog zakona kojim će se regulirati kupoprodaja umjetnina po uzoru na razvijene zemlje. Tu se prvenstveno radi o zakonskoj obavezi izdavanja računa prilikom prodaje, te utvrđivanju sankcija za kršenje spomenutog propisa. Dakle, iznimno je važno provoditi poreznu inspekciju u svim oblicima kupoprodaje umjetnina. Tada bi se zasigurno i sami umjetnici prije odlučili na prodaju preko galerista, umjesto da sami troše vrijeme i energiju na marketinške i prodajne aktivnosti. U nereguliranim uvjetima kakvi danas vladaju na tržištu umjetnina u Hrvatskoj svaki od aktera se snalazi na svoj način u pokušaju preživljavanja, pa tako galeristi velik dio prodaje umjetnina obavljaju „ispod stola“ gdje kupac plaća gotovinom. Tada ne postoji trag promjena u vlasništvu pojedine umjetnine, pa se na taj način izbjegava plaćanje poreza.

Naposljetku, kako bi u budućnosti došlo do razvoja galerističke scene u Hrvatskoj nužno je ostvariti nekoliko preduvjeta: u što većoj mjeri suzbiti sivo i crno tržište umjetnina, osigurati veću medijsku zastupljenost tema vezanih uz umjetnička događanja, potaknuti galerije na čvršće profiliranje svog programa, te raditi na širenju ideje da su privatne galerije iznimno važan sudionik u trgovini umjetninama bez kojeg sami umjetnici ne mogu dobiti kvalitetnu promociju koja će im jamčiti dobar plasman na tržištu.

Popis literature

Albaneže, Nikola, *O vrijednostima umjetničkoga djela*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Čaušević, Meho, *Specifičnosti tržišta umjetnina u Republici Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Dulibić, Frano, *Legalizacija i pokretanje tržišta umjetnina u Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Grbić, Maro, *Vrednovanje reprodukcija kipova: Postupci izrade, izvornost, legislativa i regulacija*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Jelinčić, Daniela Angelina, Žuvela, Ana, *Umetničko tržište u Hrvatskoj*, U *Zapadni Balkan: regionalno umetničko tržište, a ne fikcija?* (ur. Gojko Rikalović), Beograd: Anonymous, 2012.

Jelinčić, Daniela Angelina, Žuvela, Ana, *Umjetničko tržište u Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Jurić, Dominique, *Privatna galerijska djelatnost – s posebnim osvrtom na grad Zagreb*: diplomski rad, Filozofski fakultet u Zagrebu, 1990.

Maković, Zvonko, Predgovor kataloga *Zbirka suvremene umjetnosti Filip Trade: izložba u Galérie Mánes (Prag 9.-29. srpnja 2002.)*, Zagreb: Filip Trade d.o.o., 2002.

Mikić, Kristina, *Ekonomski profil tržišta umjetnosti i njegovi savremeni razvojni trendovi*, U *Zapadni Balkan: regionalno umetničko tržište, a ne fikcija?* (ur. Gojko Rikalović), Beograd: Anonymous, 2012.

Munk, Ana, *Likovna umjetnost i slobodno tržište: američki pogledi*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Novina, Ariana, *Vrednovanje umjetničkih djela u kontekstu tržišne ekonomije: prilog razvoju tržišta umjetnina u Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Pintarić, Snježana, *Muzeji i tržište umjetnina*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Quien, Enes, *Kolekcionari, privatne zbirke i utjecaj na tržište*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Špoljarić, Stanko, *Galerija Mona Lisa Zagreb: 5 godina: rujan 2002. – rujan 2007*, Zagreb: Galerija Mona Lisa, 2007.

Tamindžija, Jelena, *Uloga privatne kolekcije u polju suvremene umjetnosti*: diplomski rad, Filozofski fakultet u Zagrebu, 2014.

Turković, Vera, *Trgovina umjetninama unutar tržišnog konteksta i izvan njega u Hrvatskoj*, U *Umjetnost i tržište: Vrednovanje umjetničkih djela u tržišnoj ekonomiji* (ur. Vera Turković, Ariana Novina), Zagreb: Akademija likovnih umjetnosti, 2015.

Vujić, Žarka, *Salon Ullrich o stotoj obljetnici ili Gostiona (k) stotoj slici*, Zagreb: Art magazin Kontura, 2010.

Zidić, Igor, *Hrvatsko moderno slikarstvo 1880 – 1945. u privatnim zbirkama*, Zagreb: Galerija Deči, 2006.

Popis izvora

Kontura: art magazin, Zagreb: Kontura d.o.o., God. III (1993.), Br. 16-17/18, 20; God. V (1995.), Br. 37/38-39/40; God. VI (1996.), Br. 47/48; God. X (2000.), Br. 64/65; God. XI (2001.), Br. 67/68; God. XII (2002.), Br. 69, 72/73; God. XIII (2003.), Br. 74-76; God. XIV (2004.), Br. 83; God. XV (2005.), Br. 84, 86; God. XVIII (2008.), Br. 96-97; God. XIX (2009.), Br. 100/101; God. XX (2010.), Br. 108; God. XXI (2011.), Br. 114/115

Kontura: časopis za umjetnost i kulturu, Zagreb: Kontura d.o.o., God. II (1992.), Br. 6, 11/12

Mihalić, Veljko, *Privatne zbirke darovane gradu Zagrebu i njihova uloga u kulturnom razvoju grada*, Muzeologija, Zagreb: Muzejsko dokumentacijski centar, Br. 45 (2008.)

Republika Hrvatska Ministarstvo kulture: Nacrt: Prijedlog zakona o muzejima (siječanj 2015.) - <https://vlada.gov.hr/UserDocsImages/Sjednice/2015/210%20sjednica%20Vlade/210%20-%206.pdf> (posjećeno 14. 6. 2016.)

Richter, Mihaela, „Suvremeni hrvatski umjetnici u Berlinu“, *Zarez*, Br. 220 (2007.)

Zakon o autorskom pravu i srodnim pravima, NN 167/03, 79/07, 80/11, 125/11, 141/13, 127/14 (na snazi od 29.10.2014.) - <http://www.zakon.hr/z/106/Zakon-o-autorskom-pravu-i-srodnim-pravima> (posjećeno 16. 6. 2016.)

Zakon o muzejima, NN 110/15 (na snazi od 21.10. 2015.) - <http://www.zakon.hr/z/302/Zakon-o-muzejima> (posjećeno 14. 6. 2016.)

Zakon o obveznim odnosima, NN 35/05, 41/08, 125/11, 78/15 (na snazi od 01.08.2015.) - <http://www.zakon.hr/z/75/Zakon-o-obveznim-odnosima> (posjećeno 16. 6. 2016.)

Zakon o pravima samostalnih umjetnika i poticanju kulturnog i umjetničkog stvaralaštva, NN 43/96, 44/96 (na snazi od 17.5.1996.) - <http://www.zakon.hr/z/698/Zakon-o-pravima-samostalnih-umjetnika-i-poticanju-kulturnog-i-umjetni%C4%8Dkog-stvarala%C5%A1tva> (posjećeno 16. 6. 2016.)

Zakon o zakladama u fundacijama, NN 36/95, 64/01 (na snazi od 16.5.1995.) - <http://www.zakon.hr/z/164/Zakon-o-zakladama-i-fundacijama> (posjećeno 18. 6. 2016.)

Web izvori

<http://kontura.com.hr/index.php/o-nama/> (posjećeno 3.3. 2016.)

<http://www.galerija-makek.com/o-nama/> (posjećeno 3.3. 2016.)

<http://galerijadeci.hr/o-nama/> (posjećeno 8.3. 2016.)

<http://www.galerija-juraj.com/journal.html> (posjećeno 9.3. 2016.)

<http://www.kranjcar.hr/ogaleriji.php> (posjećeno 9.3. 2016.)

<http://www.galerijakaptol.hr/hr/galerija/> (posjećeno 10. 3. 2016.)

<http://www.galerija-itea.com/zagreb/info-kontakt/o-nama/> (posjećeno 10. 3. 2016.)

<http://www.galerijamala.hr/About.htm> (posjećeno 15. 3. 2016.)

<http://hop-portal.com/2015/10/devastacija-hrvatske-kulture-nastavlja-se-gasenjem-stoljetne-galerije-ulrich/> (posjećeno 16. 3. 2016.)

https://en.wikipedia.org/wiki/Art_dealer (posjećeno 4. 4. 2016.)

<http://www.matica.hr/vijenac/518/Nu%C5%BEnost%20o%C4%8Duvanja%20tradicije/>
(posjećeno 3. 5. 2016.)

<http://www.galerija-lavalnugent.com/galerija-o-nama> (posjećeno 5.5. 2016.)

<http://www.hdlu.hr/2010/05/45-zagrebacki-salon/> (posjećeno 11.5. 2016.)

<http://www.vecernji.hr/vizualna-umjetnost/tema-trzista-umjetnina-aktualna-je-na-30-salonu-mladih-154331> (11.5. 2016.)

<http://arhiva.nacional.hr/clanak/13776/svaka-druga-slika-u-hrvatskoj-lazna> (posjećeno 3. 6. 2016.)

<http://arhiva.nacional.hr/clanak/13633/najskuplji-hrvatski-slikar-je-zvonimir-mihanovic> (12. 6. 2016.)

<http://www.min-kulture.hr/default.aspx?id=14435> (posjećeno 28. 6. 2016.)

<http://www.slobodnaevropa.org/a/kriza-oborila-vrijednost-umjetnina-i-u-hrvatskoj/24983144.html> (posjećeno 2. 7. 2016.)

<http://www.vecernji.hr/hrvatska/josip-vrbic-kriv-za-raspacavanje-fotografija-iz-vidoseviceva-bunkera-965381> (posjećeno 6. 7. 2016.)

<http://www.artsalonzagreb.com/hr/> (posjećeno 8.7.2016.)

<http://www.mup.hr/62.aspx> (posjećeno 12. 7. 2016.)

<http://www.novolist.hr/Kultura/Izlozbe/Remek-djela-Zbirke-Hanzekovic-u-Zagrebu-Slike-pred-kojima-bride-prsti> (posjećeno 14. 7. 2016.)

<http://www.galerijabadrov.com/home.html> (posjećeno 3. 8. 2016.)