

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

FAKULTA PODNIKOHOSPODÁŘSKÁ

KATEDRA ARTS MANAGEMENTU

2018



DIPLOMOVÁ PRÁCE

Ekonomické a legislativní aspekty aukčního trhu s
výtvarným uměním v České republice

Autor diplomové práce: Bc. Barbora Vičarová

Vedoucí diplomové práce: Ing. Marek Prokůpek, Ph.D.

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci s názvem „Ekonomické a legislativní aspekty aukčního trhu s výtvarným uměním v České republice“ vypracovala samostatně, s využitím literatury a dalších pramenů, na které odkazuji v seznamu literatury.

V Praze dne 1. srpna 2018

PODĚKOVÁNÍ

*Na tomto místě bych ráda poděkovala svému vedoucímu práce,
Ing. Marku Prokūpkovi, Ph.D. za cenné rady, postřehy a za jeho pomoc
v průběhu celé tvorby práce. Dále bych ráda poděkovala respondentům,
Albertu Trnkovi, Ing. Janu Neumannovi a Mgr. Robertu Mečkovskému, Ph.D.
za jejich čas a ochotu.*

NÁZEV DIPLOMOVÉ PRÁCE:

Ekonomické a legislativní aspekty aukčního trhu s výtvarným uměním
v České republice

ABSTRAKT:

Diplomová práce se věnuje tématu aukcí výtvarného umění v České republice, s důrazem na ekonomiku a legislativu. Analyzuje současný stav českého trhu s výtvarným uměním, srovnává ho se zahraničím a definuje legislativní opatření trhu a ekonomické nástroje nebo teorie, které s obchodem s výtvarným uměním souvisí. V teoretické části jsou vymezeny hlavní pojmy a typologie aukcí, následně je popsán současný stav trhu a je shrnuta dnešní praxe, která vychází z platné legislativy. Popsán je celý průběh aukce a její náležitosti a také aktéři na trhu s uměním. Praktická část přináší tři polostrukturované rozhovory s odborníky, které odpovídají na tematické otázky a nastiňují hlavní problémy, řešení a trendy aukčního trhu s výtvarným uměním u nás i v zahraničí.

KLÍČOVÁ SLOVA:

výtvarné umění, aukce, dražba, ekonomika a legislativa aukcí, autorské poplatky, trh s uměním

TITLE OF THE BACHELOR'S THESIS:

Economic and legislative aspects of the fine arts auction market
in the Czech Republic

ABSTRACT:

The diploma thesis is devoted to the subject of art auctions in the Czech Republic, with an emphasis on economics and legislation. It analyzes the current state of the Czech art market, compares it with foreign countries and defines legislative measures of the market and economic instruments or theories related to the topic. In the theoretical section, the main concepts and typology of auctions are defined, the current state of the market is described and the current practice based on valid legislation is summarized. There is also described the whole process of the auction and its requirements as well as the actors on the art market. The practical section brings three semi-structured interviews with experts, who answer the thematic questions and there are outlined the main problems, solutions and trends of the auctions market in the Czech Republic and also abroad.

KEY WORDS:

fine arts, auction, sale, economic and legislative aspects of the fine arts auction, copyright fees,
fine arts auction market

OBSAH

ÚVOD	9
TEORETICKÁ ČÁST	10
1/ ÚVOD DO PROBLEMATIKY AUKCÍ VÝTVARNÉHO UMĚNÍ, VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ.....	10
1.1/ AUKCE JAKO EKONOMICKÁ TEORIE, JEJÍ PRINCIPY	10
1.2/ AUKCE VS. DRAŽBA.....	11
1.3/ TYPY AUKCÍ.....	12
1.3.1/ ANGLICKÁ AUKCE	13
1.3.2/ HOLANDSKÁ AUKCE	13
1.3.3/ AUKCE SE ZAPEČETĚNÝMI NABÍDKAMI	13
1.4/ ZÁKLADNÍ POJMY.....	14
1.4.1/ POLOŽKA.....	14
1.4.2/ VYVOLÁVACÍ CENA, ODHADNÍ PÁSMO.....	14
1.4.3/ DOSAŽENÁ CENA, KUPNÍ CENA.....	14
1.4.4/ KOMITENT, REZERVNÍ CENA	15
1.4.5/ DRAŽITEL, KUPUJÍCÍ.....	16
1.4.6/ LIMITNÍ DRAŽBA, TELEFONNÍ DRAŽBA.....	16
1.5/ PROCES AUKCE (OD PŘÍPRAV PO VYDRAŽENÍ POLOŽKY)	17
1.5.1/ PŘÍPRAVA AUKCE.....	17
1.5.2/ PRŮBĚH AUKCE.....	20
1.5.3/ POAUKČNÍ PRODEJ	21
2/ AUKČNÍ TRH S VÝTVARNÝM UMĚNÍM V ČECHÁCH.....	22
2.1/ HISTORICKÝ VÝVOJ AUKČNÍHO TRHU V ČESKÉM PROSTŘEDÍ.....	23
2.2/ STAV AUKČNÍHO TRHU S VÝTVARNÝM UMĚNÍM V ROCE 2017.....	24
3/ LEGISLATIVNÍ ASPEKTY AUKCÍ VÝTVARNÉHO UMĚNÍ V ČESKÉM PROSTŘEDÍ	25
3.1/ LEGISLATIVA V RÁMCI EVROPSKÉ UNIE	25
3.2/ LEGISLATIVA NA ÚZEMÍ ČESKÉ REPUBLIKY	26
3.2.1/ LEGISLATIVNÍ ÚPRAVA PRŮBĚHU AUKCE A JEJÍCH NÁLEŽITOSTÍ	27
3.2.2/ LEGISLATIVNÍ ÚPRAVA NAKLÁDÁNÍ S UMĚLECKÝM DÍLEM	28
3.2.3/ AUKČNÍ ŘÁD	30
3.3/ NEKALÉ PRAKTIKY A NETRANSPARENTNOST	31

4/ EKONOMICKÉ ASPEKTY AUKCÍ VÝTVARNÉHO UMĚNÍ V ČESKÉM PROSTŘEDÍ..	34
4.1/ CENOTVORBA.....	34
4.2/ CENOVÉ INDEXY	36
4.2.1/ MEI MOSES INDEX (2002).....	36
4.2.2/ INDEX ART+	36
4.2.3/ J&T BANKA ART INDEX.....	37
4.3/ UMĚLECKÉ DÍLO JAKO INVESTICE.....	38
4.3.1/ EFEKT MISTROVSKÉHO DÍLA (THE MASTERPIECE EFFECT).....	39
4.3.2/ ZÁKON JEDNÉ CENY (THE LAW OF ONE PRICE)	40
4.3.3/ EFEKT KOTVENÍ (ANCHORING).....	40
4.4/ DAŇOVÁ LEGISLATIVA.....	41
4.5/ AUTORSKÉ PRÁVO A VÝBĚR AUTORSKÝCH ODMĚN.....	41
 PRAKTICKÁ ČÁST	 44
5/ METODIKA PRÁCE.....	44
5.1/ ÚČEL VÝZKUMU, VÝZKUMNÉ OTÁZKY.....	45
5.2/ SCÉNÁŘ POLOSTRUKTUROVANÉHO ROZHOVORU	45
6/ PŘEDSTAVENÍ JEDNOTLIVÝCH RESPONDENTŮ	47
6.1/ ALBERT TRNKA	47
6.2/ ING. JAN NEUMANN	48
6.3/ MGR. ROBERT MEČKOVSKÝ, PH.D.	49
7/ PRAXE ČESKÉHO AUKČNÍHO TRHU S VÝTVARNÝM UMĚNÍM – ROZHOVORY S RESPONDENTY	50
7.1/ ČESKÝ AUKČNÍ TRH S VÝTVARNÝM UMĚNÍM A JEHO SOUČASNÝ STAV.....	50
7.2/ PRŮBĚH DRAŽBY V ČESKÉM PROSTŘEDÍ A SROVNÁNÍ SE ZAHRANIČÍM.....	52
7.3/ LEGISLATIVA NA ČESKÉM AUKČNÍM TRHU	54
7.4/ EKONOMIKA NA ČESKÉM AUKČNÍM TRHU.....	55
7.5/ AUTORSKÉ POPLATKY GESTOR.....	56
7.6/ PROBLÉMY AUKČNÍHO TRHU	58
7.7/ BUDOUCNOST TRHU S VÝTVARNÝM UMĚNÍM A SOUČASNÉ TRENDY	60

8/ TRENDY A BUDOUCÍ VÝHLED AUKČNÍHO TRHU S VÝTVARNÝM UMĚNÍM.....	62
8.1/ ONLINE PROSTŘEDÍ, INTERNET, DIGITÁLNÍ TRENDY.....	62
8.2/ POPTÁVKA.....	65
9/ SHRNU TÍ PRAKTICKÉ ČÁSTI PRÁCE.....	67
 ZÁVĚR	69
SEZNAM ZDROJŮ	70
SEZNAM TABULEK A GRAFŮ	73
PŘÍLOHY	

ÚVOD

Ve své diplomové práci s názvem „*Ekonomické a legislativní aspekty aukčního trhu s výtvarným uměním v České republice*“ jsem se rozhodla zmapovat aukční trh s výtvarným uměním v českém prostředí. Problematika aukce a aukčního trhu je velmi zajímavým ekonomickým fenoménem, který zároveň koresponduje s oblastí výtvarného umění, kterému se snažím dlouhodobě věnovat. Průběh aukce výtvarného umění a její legislativní i ekonomické aspekty mají v českém prostředí mnoho specifík, která jsou podmíněna historickým vývojem trhu jako takového, ale také legislativou a zažitou praxí. Neexistuje však velké množství literatury, které by zkoumalo tuto oblast. České výtvarné umění je velmi kvalitní a často se obchoduje také v zahraničí, je tedy zajímavé srovnat, nakolik se naše prostředí liší od podmínek a zvyklostí, které panují ve zbytku Evropy.

V teoretické části jsou nastíněny nejprve základní pojmy a uvedení do problematiky aukcí výtvarného umění. Následně je popsán rozdíl mezi aukcí a dražbou, je uvedena typologie aukcí a je nastíněn celý proces přípravy a vedení aukce. V dalších kapitolách je specifikováno české prostředí a jsou popsány dnešní trendy a ekonomický vývoj trhu, jsou sumarizována legislativní omezení, které musí trh respektovat a jsou uvedeny některé ekonomické nástroje, které s tématem souvisí. Je zde také zmapována daňová legislativa a dnešní praxe výběru daní u děl prodaných v aukci a je také popsána praxe výběru autorských poplatků.

V praktické části jsou pak na základě teoretických podkladů stanoveny výzkumné otázky, které mají za úkol vyzkoumat, nakolik se praxe shoduje s teoretickým zázemím, které je popsáno v první části práce. K polostrukturovaným rozhovorům byli vybráni 3 odborníci, kteří se pohybují v praxi aukčního trhu v České republice a byl s nimi veden rozhovor, který mapoval všechny zmíněné oblasti. Jejich výpovědi byly následně sumarizovány a porovnány s dalšími přístupnými daty a závěry z odborných článků, analýz a studií. V poslední kapitole je pak uveden budoucí výhled a pozorované trendy, které lze z jednotlivých zdrojů vysledovat. Díky tomu jsou všechny výzkumné otázky zodpovězeny a čtenáři je tak předložena práce, která dává dohromady jednotlivé pohledy všech aktérů na aukční trh a kategorizuje jednotlivé poznatky do přehledných celků.

TEORETICKÁ ČÁST

1/ ÚVOD DO PROBLEMATIKY AUKEÍ VÝTVARNÉHO UMĚNÍ, VYMEZENÍ ZÁKLADNÍCH POJMŮ

Aukce výtvarného umění jsou specifickým segmentem uměleckého trhu a dlouhodobě přitahují pozornost. Specifická atmosféra, kvalitní umělecká díla a mnohdy astronomické částky jsou předmětem debat odborníků, ekonomů i široké veřejnosti. Aukční trh s výtvarným uměním v posledních letech neustále roste, a to jak objemově, tak hodnotově. Podle Robertsona & Chonga (2008, s. 13) celosvětově nabývá aukční trh s výtvarným uměním hodnoty kolem 50 bilionů dolarů ročně a velké množství sběratelů i investorů se uchyluje k nákupům uměleckých děl skrze aukce. Také český trh v posledních letech nabývá vzestupných hodnot, dle Skřivánka (2017a) jen 10 nejdražších obrazů prodaných v loňském roce na českých aukcích vyšlo investory na více než čtvrt miliardy Kč.

1.1/ AUKE JAKO EKONOMICKÁ TEORIE, JEJÍ PRINCIPY

Aukce a aukční teorie má v moderní ekonomice své nezastupitelné místo a patří k principům, díky kterým je cena spravedlivě tvořena nabídkou a poptávkou. V aukční teorii porovnáváme tržní sílu jednotlivců a vítězí vždy ten, jehož nabídka je v danou chvíli a na daném místě nejvyšší. Aukci lze definovat jako čistící mechanismus trhu, jde o rovnost nabídky a poptávky, kdy je cena jasně a spravedlivě tvořena všemi zúčastněnými a je pomocí ní dosaženo maximálního zisku. Tento mechanismus je pak často používán tam, kde trh zboží není zaveden a nejsou jasně stanovené fixní nebo smluvní ceny – typicky se jedná o prodej velmi unikátního nebo raritního zboží, které se na trhu neobjevuje často. (Menezes & Monteiro, 2005, s. 9–10) „*Cílem aukce může být maximalizace příjmu prodávajícího nebo efektivnost aukce, která zajistí, že objekt skončí v rukách toho, pro nějž má objekt největší hodnotu. Dalšími ukazateli mohou být transparentnost pravidel ocenění a alokace a potenciál pro zamezení vytváření koluzí účastníků.*“ (Fiala, 2012, s. 13)

Tato diplomová práce se zabývá aukcemi výtvarného umění, které ač kopírují základní ekonomické principy, mají také svá jasně daná specifika a zvyklosti. Tyto zvyklosti, které aukční trh dodržuje a respektuje, mohou vycházet z historické tradice nebo z geografických specifik země. V evropském prostředí aukční síně, které aukce výtvarného umění pořádají, nejčastěji přistupují k veřejně přístupné otevřené aukci, která je vedena anglickým stylem (viz kap. 1.2). Principem výdělečnosti aukční síně je pak aukční provize – síň si účtuje určité procento z ceny na straně kupujícího i prodávajícího. (Goodwin, 2008, s. 7) Celý systém aukce výtvarného umění, jeho principy, názvosloví a specifika trhu budou podrobněji rozebrány v následujících kapitolách.

1.2/ AUKCE VS. DRAŽBA

Termíny aukce a dražba se často zaměňují a bývají používány v podobném smyslu, existují mezi nimi však rozdíly a v souvislosti s prodejem výtvarného umění užíváme výhradně termínu aukce. Nejzásadnějším rozdílem je u aukce zejména dobrovolnost prodeje, přičemž dražba dobrovolná být zcela nemusí. *Dražba je „veřejným prodejem, při kterém je věc nabízena současně většímu počtu zájemců. Věc se prodá tomu, kdo nabídne nejvyšší cenu. ... Formou dobrovolné dražby je i aukce.“* (Drozen, 1998, s. 6)

V českém prostředí spolu s výkladovým rozdílem existuje také rozdíl legislativní. Dražbu a její průběh jasně ošetřuje Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách. Dražba je zde definována jako:

„veřejné jednání, jehož účelem je přechod vlastnického nebo jiného práva k předmětu dražby, konané na základě návrhu navrhovatele, při němž se licitátor obrací na předem neurčený okruh osob přítomných na předem určeném místě, nebo v prostředí veřejné datové sítě na určené adrese, s výzvou k podávání nabídek, a při němž na osobu, která za stanovených podmínek učiní nejvyšší nabídku, přejde příklepem licitátora vlastnictví nebo jiné právo k předmětu dražby, nebo totéž veřejné jednání, které bylo licitátorem ukončeno z důvodu, že nebylo učiněno ani nejnížší podání.“ (Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, § 2)

Ve smyslu tohoto zákona musí mít dražebník k výkonu dražby příslušné oprávnění. *„Dražebníkem může být fyzická osoba zapsaná v obchodním rejstříku, obchodní společnost nebo družstvo, která splňuje podmínky stanovené tímto zákonem a bylo jí uděleno příslušné oprávnění k provozování živnosti. K vydání koncese k provádění dražeb podle tohoto zákona si příslušný živnostenský úřad vyžádá stanovisko ministerstva.“* (Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, § 2)

Jak bylo již řečeno výše, aukce je způsobem, jak spravedlivě porovnat nabídku a poptávku v daném čase na daném místě a prodat zboží za nejvyšší možnou nabízenou cenu. V této souvislosti pak aukční dům vystupuje jako jakýsi prostředník, který zajišťuje prodej mezi nabízejícím a nakupujícím. Aukční dům předem stanoví podmínky takové aukce a obeznámí s nimi obě strany, aby prodej mohl proběhnout. Aukční síň tak těží z asymetrie informací, kdy nabízející strana netuší, jaká by mohla být poptávka po jím prodávaném zboží a netuší ani, jaká by mohla být tržní cena objektu. Aukční síň zde tedy figuruje jednak jako odborník na danou problematiku s odborně vzdělaným personálem a zároveň jako jakási spojka, která slučuje dohromady informace ze strany nabídky a poptávky a tyto informace pak využívá ke zprostředkování efektivního prodeje. (Hubbard & Paarsch, 2016, s. 4)

1.3/ TYPY AUKEÍ

Aukce lze dělit pomocí mnoha kritérií, v následující kapitole si představíme několik nejznámějších typů. Dle Menezes & Monteiro (2005, s. 10) mezi hlavní odlišnosti patří zejména:

- **přístup k transparentnosti aukce** - rozlišujeme **otevřenou aukci**, kdy jsou přiřazované ceny veřejně komunikovány, ať už licitátorem nebo přiřazujícím, a umožňují tak ostatním na ně reagovat zvyšováním příhozu a **uzavřenou aukci** (tzv. *sealed-bid auction*), kdy každý ze zúčastněných tajně nabídne svou cenu (např.: pomocí zapečetěné obálky)
- **postup aukce** - rozlišujeme **aukci se stoupající cenou**, kdy se začíná na nízké vyvolávací ceně a pomocí příhozů je cena zvyšována a **aukci se snižující se cenou**, kdy se začíná na velmi vysoké ceně, která se postupně snižuje do té doby, dokud se neobjeví první zájemce, který je danou cenu schopen akceptovat
- **množství prodáváného zboží** - zde odlišujeme aukci **jednoho kusu zboží** a **množstevní aukci**, kdy se jako jedna položka prodává více kusů – zde lze pak stanovit jednu cenu za celý balík zboží anebo přiřazovat na jeden kus a následně danou cenu vynásobit počtem nabízených kusů zboží

1.3.1/ANGLICKÁ AUKCE (OTEVŘENÁ AUKCE SE ZVYŠUJÍCÍ SE CENOU)

Anglická aukce je nejznámějším a nejrozšířenějším typem aukce. Jedná se o otevřenou aukci, kdy je stanovená nízká vyvolávací cena zboží a pomocí příhozu se cena zvyšuje. Hubbard & Paarsch (2016, s. 9) uvádí, že právě z tohoto způsobu přihazování pochází také samotný název *aukce*, jelikož latinský výraz *auctus*, resp. sloveso *augere*, znamená růst nebo zvyšovat se. Zájemce, který nabídne nejvyšší cenu a zůstane tak jako poslední účastník aukce následně zboží za tuto cenu (resp. za cenu s případnou předem stanovenou přírážkou) získává. Tato aukce se primárně používá právě při prodeji unikátních či raritních položek. (Hubbard & Paarsch, 2016, s. 10) Je nejtypičtější mechanismem používaným pro prodej výtvarného umění, její název má souvislost s anglickými aukčními domy Christie's a Sotheby's, které tento postup používají. (Fiala, 2012, s. 15)

1.3.2/HOLANDSKÁ AUKCE (OTEVŘENÁ AUKCE S KLESAJÍCÍ CENOU)

Dalším typem, dle Menezes & Monteiro (2005, s. 11), je holandská aukce. Holandská aukce je taktéž otevřená aukce, zde však cena klesá – vyvolávací cena je na samém začátku velmi vysoká a postupně se snižuje, přičemž vyhrává první ze zájemců, který je ochoten v nějakém bodě na nabídku přistoupit a danou cenu zaplatit. „*Holandské aukce jsou typické a mají dlouhou tradici při prodeji květin v Nizozemí, což vysvětluje jejich název. V současnosti cenu automaticky mění hodiny a vyhrává kupující, který tyto hodiny zastavil.*“ (Fiala, 2012, s. 15) Kromě květinových aukcí se tento způsob používá také k prodeji společností, například v létě 2004 byla tímto způsobem prodána firma Google. (Hubbard & Paarsch, 2016, s. 11)

1.3.3/AUKCE SE ZAPEČETĚNÝMI NABÍDKAMI (OBÁLKOVÁ METODA, VICKREYHO AUKCE)

V případě aukce se zapečetěnými nabídkami se již jedná o uzavřenou aukci – každý ze zájemců učiní svoji nabídku, kterou zapečetí do obálky, aniž by znal nabídky ostatních zájemců. Následně jsou všechny obálky rozpečetěny a zájemce s nejvyšší nabídkou je výhercem aukce. V klasické obálkové metodě výherce zaplatí cenu, kterou uvedl (tj. nejvyšší nabídnutou cenu plus případnou přírážku). Dle Fialy (2012, s. 15) se tento způsob používá zejména pro zadávání veřejných zakázek. V případě Vickreyho aukce platí výherce druhou nejvyšší nabídku, tento způsob aukce se však používá velmi zřídka. (Fiala, 2012, s. 11)

1.4/ ZÁKLADNÍ POJMY

1.4.1/ POLOŽKA

Každá aukce je koncipována jako nabídka určitého množství položek, většinou se jedná o 100–300 položek v rámci jedné aukce. Položkou se rozumí objekt nebo skupina objektů, které jsou draženy v aukci jako jeden kus za jednu vyvolávací cenu. (Robertson & Chong, 2008, s. 51)

1.4.2/ VYVOLÁVACÍ CENA, ODHADNÍ PÁSMO

Vyvolávací cena je cena, na které se standardních podmínek začíná dražit daná položka. Reid (2004, s. 131) uvádí, že stanovení správné vyvolávací ceny je velmi důležité pro následující prodej díla. Pokud je cena stanovena příliš nízko a dílo se neprodá nebo se prodá za vyvolávací cenu, může dané umělecké dílo degradovat na výtvarném trhu. Pokud je vyvolávací cena naopak stanovena příliš vysoko, může odradit některé z potenciálních zájemců a prodat se níže, případně vůbec. V českém prostředí je obvyklé stanovovat vyvolávací cenu na dvou třetinách ceny odhadované, dle Třeštíka (2013, s. 150) se jedná o typický český zvyk, který se datuje již od roku 1831.

Reid (2004, s. 131) taktéž uvádí, že vyvolávací cena musí být vždy stanovena níže, než je spodní hranice odhadního pásma a je zhruba dvoutřetinová oproti vyšší hranici pásma. Dle Robertsona & Chonga (2008, s. 51) je odhadní pásmo koncipováno jako náповěda dražiteli, v jaké cenové relaci se pohybuje hodnota díla a na jakou cenu by dílo mohlo vyšplhat. Odhad je koncipován znalci aukční síně a reflektuje kvalitu díla, jeho unikátnost, provenienci nebo předchozí aukční historii. Odhad je však vždy pouze orientační, konečná cena může samozřejmě výrazně převýšit vyšší hranici odhadního pásma anebo naopak vůbec nemusí dosáhnout hranice spodní.

1.4.3/ DOSAŽENÁ CENA, KUPNÍ CENA

Pokud není stanoveno jinak (například díky několika pevným limitům), vyvolávací cenou začíná dražba položky a následně se přihazuje po jednotlivých příhozech, jejichž výše je většinou stanovena v aukčním řádu každého aukčního domu. Přihazování na danou položku trvá do té doby, než zbyde pouze jeden zájemce o dražené dílo.

Poslední nejvyšší nabídnutá suma je pak označována za **cenu dosaženou** (*hammer price*), je to suma, kterou licitátor kladívkem odklepne přímo na sále. Kupující však neplatí aukčnímu domu pouze cenu dosaženou na sále, ale platí **cenu kupní** (*purchase price*). Tato cena v sobě zahrnuje dosaženou cenu plus aukčním řádem předem stanovenou provizi (procentuální podíl z dosažené ceny), daň z přidané hodnoty a případné další poplatky (např.: za dopravu, skladné, pojištění apod.). (Drozen, 1998, s. 37)

1.4.4/KOMITENT, REZERVNÍ CENA

Komitentem je prodejce díla – aukční síň mu za zprostředkování prodeje účtuje určité procento z příklepové ceny, standardně se provize pro komitenta pohybují kolem 10–15 %. Ashenfelter & Graddy (2007, s. 6) uvádí, že výše provize je však často věcí domluvy a pokud komitent nabídne aukční síni velmi unikátní či drahé dílo, mnohdy neplatí žádnou provizi a může mít dokonce garantovanou minimální částku prodeje. Nabídka probíhá většinou skrze osobní návštěvu aukčního domu nebo zasláním fotografie děl. Aukční síň, prostřednictvím svých expertů, následně prověří kvalitu a autenticitu díla a pokud aukční dům rozhodne o zařazení díla do prodeje, je s komitentem sepsána smlouva. Kromě částky provize může být komitentovi naúčtován ještě poplatek za vyfocení a zařazení díla do katalogu, náklady na převoz či pojištění díla, náklady na restauraci díla, přerámování apod. (Reid, 2004, s. 167–172) Tento přístup se používá zejména v zahraničí, v českém prostředí je běžnější naúčtovat komitentovi pouze procentní provizi a veškeré případné poplatky za aukční servis už jsou v této procentní provizi zohledněny.

S prodejcem díla souvisí také pojem **rezervní cena**. Jedná se o minimální částku, za kterou je komitent ochoten dílo prodat – ze strategických důvodů nemusí být tato částka vždy shodná s vyvolávací cenou a může ji převyšovat. Záleží pak na strategii aukčního domu, zda rezervní cenu předem zveřejní, což se však velmi často neděje. V aukčním světě výtvarného umění je mnohem častější tajná rezervní cena, kdy je její výše předem smluvně sjednána s aukčním domem, ale není nikde zveřejněna a aukční dům jí přísně drží v tajnosti. Některé aukční domy pak přímo při aukci prostřednictvím licitátora oznámí, že na dané položce je realizována nějaká rezerva. Občas se také stává, že výše rezervy se shoduje s nižší hranicí odhadního pásma v katalogu. (Hubbard & Paarsch, 2016, s. 86)

1.4.5/DRAŽITEL, KUPUJÍCÍ

Zájemce o dražbu daného díla se může aukce zúčastnit několika způsoby. Nejklasičtější z nich je osobní účast v sále, kdy se dražitel dostaví v daný čas na dané místo. Zde vyplní registrační formulář, v některých aukčních síních je po něm taktéž požadován poplatek za registraci, případně složení jistiny. Následně dostane své dražební číslo a pomocí něho na sále může přihazovat. Aukci vede licitátor, který navrhuje jednotlivé příhozy a pokud chce kupující vstoupit do aukce, svůj příhoz naznačí zvednutím dražebního čísla nad svou hlavu. Další možností, kterou se lze aukce účastnit, je účast na aukci prostřednictvím telefonu nebo pevného limitu (viz kap. 1.4.6), případně účast přes internet, pokud tuto možnost aukční síň nabízí.

Kupujícím na aukci se pak stává „ten, který v aukci nabídne nejvyšší částku za draženou položku, v této nabídce zůstává sám a cena je odklepnuta licitátorem.“ (Drozen, 1998, s. 37)

1.4.6/LIMITNÍ DRAŽBA, TELEFONNÍ DRAŽBA

Jak již bylo řečeno, kromě osobní účasti dražitele na aukci jsou zde další možnosti, jak se může zájemce aukce zúčastnit, pokud zde nemůže nebo nechce být osobně. První možností je **dražba na limit**. Sběratel předem v aukční síni podepíše plnou moc, kdy jasně stanoví maximální limitní cenu, do které je u dané položky ochoten jít. Následně v průběhu aukce aukční síň přihazuje do dané maximální částky za dražitele v jeho nepřítomnosti. (Drozen, 1998, s. 138)

Druhou možností je **dražba po telefonu**. Reid (2004, s. 139) tvrdí, že některé aukční domy přistupují ke stanovování minimální částky, od které je možné po telefonu dražit, aby tak vyloučili drobné malé příhozy, které mohou být provedeny skrze limitní dražbu. Telefonní dražba je využívána jednak, pokud majitel nemůže být osobně přítomen v sále, ale stále častěji také při dražení velmi drahých položek z důvodu zachování anonymity vydražitele. Stejně jako při limitní dražbě, i při dražbě po telefonu musí zájemce předem vyplnit plnou moc, kde uvede své telefonní číslo a položky, o které má zájem. Většina aukčních síní má pak své telefonisty, kteří sedí na aukci poblíž licitátora a každý má přidělené vlastní klienty, kterým po telefonu tlumočí situaci na sále a klient jejich prostřednictvím může přihazovat. Thompson (2014, s. 170) pak uvádí tvrzení, že *„na nejprestižnějších aukcích současného umění se až polovina příhozů uskuteční po telefonu nebo po internetu.“*

1.5/ PROCES AUKCE (OD PŘÍPRAV PO VYDRAŽENÍ POLOŽKY)

Ačkoliv se na první pohled může zdát, že stěžejní část aukce probíhá v aukční den, největší množství příprav a práce je nutno vykonat před a po aukci. Každá aukční síň si stanovuje své vlastní podmínky, ale na českém trhu panují určité zvyklosti, které většina aukčních síní kopíruje. Konkrétní podmínky průběhu aukce každé aukční síně lze hledat v aukčním řádu, který by měl být přístupný na webových stránkách aukční síně a bývá otištěn také v každém aukčním katalogu.

1.5.1/PŘÍPRAVA AUKCE

Každé aukci předchází měsíce práce, které si většina pozorovatelů nemusí připustit, celý proces příprav je však velmi náročný. Jako první je třeba si ujasnit, jaká bude koncepce aukce a na co se bude daná aukce zaměřovat, stanovit její termín a místo konání. V aukci výtvarného umění se kromě obrazů nebo grafik mohou objevovat také sochy nebo jiné umělecké objekty, aukce však mohou být doplňovány také šperky, mincemi, porcelánem, zbraněmi nebo starožitným nábytkem. Některé aukční síně se snaží u každé aukce jasně stanovit koncepci a soustředí se tak v jedné aukci pouze na jeden styl, historické období nebo uměleckou formu, nezářka lze však také pozorovat aukce průřezové, kdy je nabízeno vše, co měla aukční síň v daném období k dispozici a položky spolu nijak nemusí souviset.

Co se týče termínu aukce, většina aukčních síní se snaží strategicky určit datum konání tak, aby nedošlo ke kolizi s konkurencí a tato kolize nezpůsobila pokles účastníků aukce. Termíny aukcí bývají většinou stanovovány o víkendech v odpoledních hodinách, výjimkou ale nejsou ani večerní aukce ve všední dny. Stejně důležité je také místo aukce, které by mělo být dostatečně prestižní a zajímavé, aby tak podpořilo vážnost a důležitost aukce, často je také místo konání i historicky spjato s výtvarným uměním. Například Galerie Kodl uskutečňuje své dražby tradičně na pražském Žofíně, aukční síň European Arts draží v Obecním domě a brněnsko-pražská 1. Art Consulting draží v Topičově salonu na Národní třídě v Praze.

Po zmíněných organizačních záležitostech je naprosto stěžejní výběr položek, ze kterých se aukce bude skládat. Aukční síň musí zkompletovat jednotlivé nabídky uměleckých děl od prodávajících, musí prověřit jejich kvalitu a pravost a určit, která z nich budou do aukce zařazena. Jednotlivé položky se musí kvalitně nafotit a je třeba je podrobit detailnímu průzkumu.

Je standardem, že každá položka v katalogu má jasně uvedeno, kdo je jejím autorem a jaký je její název. Následně se uvádí rozměry díla, technika a podklad díla, jeho adjustace, umístění a způsob signatury, datace díla a případný další popis jako například příписы s určením, výstavní štítky či razítka. Některé aukční síně do katalogu uvádí také stav díla a popis jeho případných vad, není tomu tak ovšem vždy, je proto v dobrém zájmu kupujícího, aby si položku prohlédl osobně a zkontroloval případné vady. V katalogu bývá kromě popisu uvedena také provenience či historické zařazení díla, pokud jej lze publikovat nebo je něčím unikátní a mohlo by cenu díla zvyšovat. Uvádí se také případné zmínky o díle v odborných knihách či autorských monografiích, pokud je dílo součástí soupisu díla, uvádí se číslo soupisu, pod kterým lze konkrétní položku daného autora dohledat. Čím více informací k danému dílu aukční síň kupujícímu poskytne, tím větší je pravděpodobnost, že o dílo bude velký zájem a draže se prodá.

Velmi často bývají díla opatřena také odbornými a znaleckými posudky. Uvádí se osobní posouzení nebo konzultace díla se znalcem, které zvyšuje důvěryhodnost dané položky a vylučuje fakt, že by položka mohla být falsifikát. Posouzení může být pouze ústní, ale velmi často se vypracovávají také odborné nebo znalecké posudky jako dokument, který je k dílu přiložen a je jeho součástí, kupující pak posudek získává spolu s daným dílem. Posudky je před aukcí třeba zkompletovat, případně opatřit u znalců před započítáním aukce a do katalogu uvést. Pokud položka prošla restaurátorským zásahem, je taktéž žádoucí, aby byla opatřena restaurátorskou zprávou nebo zprávou o stavu díla a dokladem o provedených restaurátorských zásazích. Každá informace, která by mohla zvýšit atraktivitu nabízeného díla je žádána a je proto velmi důležité, aby aukční síň měla dostatek času a odborníků na pečlivý průzkum každé z položek uváděných v aukci.

Po zkompletování všech informací a fotografií začne být připravován **aukční katalog**. V něm je shrnuta nabídka dané aukce, většinou doprovázena kvalitní fotografií díla, jeho popisem, případně texty o daném díle a jeho autorovi a také vyvolávací cenou, odhadním pásmem a jejich přepočtem do případných cizích měn. Čím více je dílo zvýrazněno v katalogu, např. je uvedeno na přebalu či prvních stranách katalogu nebo je otištěno na pozvánkách na vernisáž, tím větší je šance, že se díky dobrému marketingu dílo také velmi dobře vydraží. Podobně rozhoduje i pozice díla v katalogu, podle australského výzkumu Michaela Reida (2004, s. 128) má položka s číslem 1 mnohem větší šanci překročit vyvolávací cenu než položky vzdálenější počátku.

Pořadí položek v katalogu určuje, jak budou jednotlivá díla za sebou seřazena při dražbě na aukci. Podle Amy Capellazzo, dlouholeté specialistiky britské aukční síně Sotheby's, platí, že „*aukce je uspořádána podle komerčních pravidel. Kdybychom použili pravidla dějin umění – tedy chronologicky nebo tematicky – asi bychom vybuchli. Prvních deset položek musí jít jako po másle. Snažíme se najít taková díla, která snadno překročí nejvyšší odhad – díla mladá, populární, současná, která rozproudiv v sále život. Kolem položky 12 nebo 13 se musí objevit seriózní dílo, které přinese cenový zlom*“ (Thompson, 2016, s. 38) Expert a sběratel Don Thompson tvrdí: „*Normálně se hlavní dílo objevuje na 25. až 30. místě. Řazení děl má za cíl udržet zájemce co možná nejdéle přikované v sedadlech. Po drahém díle obvykle následují tři nebo čtyři levnější. Takové rozfázování stupňuje napětí a vytváří referenční ceny, ve srovnání s nimiž působí pozdější odhady přijatelněji. Jestliže je v nabídce několik děl téhož umělce, nejlepší dílo jde do dražby jako první, aby se neúspěšní zájemci mohli později pokusit získat některé z dalších.*“ (Thompson, 2014, s. 192–193)

Poté, co je katalog graficky připraven a vytištěn, může být distribuován zájemcům. Některé aukční síně mají katalog zpoplatněný, některé naopak přistupují k rozdávání katalogu zdarma pro zvýšení atraktivity aukce. „*Aukční katalogy působí impozantně: bývají objemné a velmi kvalitně provedené. Katalog k newyorské aukci současného umění aukčního domu Sotheby's z listopadu 2012 měl 477 stran (které popisovaly 72 děl), byl tlustý pět centimetrů, vážil přes dva kilogramy a kvalitou papíru, tisku a barev předčil nejvybranější časopisy.*“ (Thompson, 2014, s. 163) Aukční katalog reprezentuje daný aukční dům a mnohdy je to první, s čím může zájemce přijít do styku. Svým význačným klientům aukční dům nechává katalog zdarma zaslat a stále více sílí také význam elektronické podoby katalogu, který je zájemcům přístupný online. Kromě katalogu je třeba zajistit i další složky marketingové aktivity jako jsou pozvánky, plakáty nebo billboardy. Žádoucí je taktéž propagace aukce v tisku a v online prostředí, zejména pak v odborných časopisech nebo na webech, které se výtvarnému umění a aukcím věnují. Kromě toho je velmi důležitý také osobní kontakt se sběrateli, pro které jsou často připravovány vernisáže, komentované prohlídky nebo je s nimi udržován úzký osobní kontakt prostřednictvím zaměstnanců aukční síně.

S přípravami souvisí také vystavení položek **na předaukční výstavě** přímo v dané aukční síni. Tato výstava začíná většinou po několik týdnů před aukcí a nabízí zájemcům možnost detailně se seznámit s jednotlivými díly a jejich fyzickým stavem a vyjasnit si případné nejasnosti či pochyby. Chyby v katalogu jsou většinou vyhrazeny a fotografie jednotlivých děl nemusí být přesné, je tedy žádoucí, aby se každý zájemce seznámil s položkou osobně a důkladně si ji prohlédl, jelikož pozdější reklamace po vydražení položky bývají zdlouhavé a problematické. I rozmístění děl na předaukční výstavě má psychologický efekt na návštěvníky výstavy a je tak žádoucí umístit nejdražší a nejvýznamnější díla na nejlepší místa v galerii, naopak levnější díla (např.: drobné grafiky apod.) bývají často uložena v depozitáři galerie a předvedena zájemci pouze na požádání.

S předaukční výstavou velmi výrazně souvisí také správné marketingové vedení dané aukce. Kromě osobního kontaktu sběratelů je lze oslovit zasláním katalogu, pozvánky na aukci nebo uskutečněním vernisáže nebo komentované prohlídky děl, která by mohla zájemce nalákat ke koupi díla. Je také žádoucí realizovat reklamní kampaně v médiích a stále větší místo si získává také digitální prostředí a kampaně na webu aukční síně, na sociálních sítích apod.

1.5.2/PRŮBĚH AUKCE

Na aukci se každý dražitel musí registrovat – může tak proběhnout již předem vyplněním plné moci, limitního lístku nebo žádosti o telefonní dražbu, jednotlivci účastníci se osobně pak většinou vyplňují registraci bezprostředně před začátkem aukce a výměnou za tuto registraci získají svoje dražební číslo pod kterým na aukci vystupují. Některé aukční síně žádají také složení kaucí či vratné zálohy, aby tak byla ošetřena bonita a důvěryhodnost klienta.

Samotnou aukci pak vede licitátor, který koriguje jednotlivé příhozy. Kromě něj je přítomen zapisovatel, který zaznamenává pro kontrolu průběh aukce a mluvčí, který jednotlivá díla představuje. Dříve bylo často zvykem, že díla byla na aukci transportována a představována publiku, dnes se od této náročné metody však ustupuje a stále častěji jsou pouze fotografie děl promítány na plátno spolu s příhozy a dalšími informacemi o položkách. Je třeba také dalšího personálu, zejména telefonistek, které vyřizují jednotlivé dražby po telefonu anebo zmocněnců, kteří draží za klienta na základě jeho plné moci.

Pro nováčky může být poměrně překvapivá rychlost aukce. „*Licitátor ignoruje každého dražitele, který nestačí ideálnímu tempu – jeden příhoz a jednu a půl vteřiny -, což je prý dost času na zvednutí čísla, ale nikoli na promyslení nového příhozu. (...) Obchodníci nebo zástupci přihazující za klienty po telefonu způsobují delší pauzy, než se licitátorovi zamlouvá. Někteří sběratelé a obchodníci sedící v sále záměrně zpomalují tempo tím, že přihazují po telefonech přes aukční telefonisty.*“ (Thompson, 2014, s. 170–171) Dražba jedné položky pak trvá většinou kolem jedné až tří minut, výjimkou jsou velmi drahá díla, kdy může licitační souboj mezi mnoha zájemci trvat až deset minut, dokud nezbyde v souboji pouze jeden poslední zájemce.

Po skončení aukce se začínou téměř ihned zpracovávat výsledky a do několika dnů je zveřejněna výsledková listina. Výherci mohou začít ihned platit a vyzvedávat své položky, aukční síň postupně zpracovává veškeré účetní doklady, komunikuje s komitenty a zajišťuje hladký poaukční průběh. Neprodaná díla jsou pak vrácena majitelům anebo mohou být součástí poaukčního prodeje, pokud to aukční síň a komitent umožní.

1.5.3/POAUKČNÍ PRODEJ

Po aukci většinou zbyde určité procento položek, které zůstanou neprodány. Aukční domy v tomto případě nabízejí možnost poaukčního prodeje, kdy zájemce může neprodaná díla zakoupit, většinou za vyvolávací cenu plus provizi aukčnímu domu, případně za cenu, kterou aukční dům vyjedná s majitelem díla. Například aukční dům Dorotheum ve svém aukčním řádu uvádí: „*Předměty, které nebyly okamžitě vydraženy mohou být zakoupeny v rámci následného prodeje po aukci v tzv. podražebním prodeji, kde budou nabízeny za vyvolávací cenu (nejnižší podání) a stejný poplatek 14 %. Pokud předměty nejsou prodány ani v tomto týdnu, jsou automaticky zařazeny do komisioního (volného) prodeje v naší galerii, kde jsou dále nabízeny za pevnou cenu. Po úspěšném prodeji Vašeho předmětu kdykoliv v průběhu dalšího půlroku obdržíte 80 % z nejnižšího podání.*“ (Dorotheum, 2016)

2/ AUKČNÍ TRH S VÝTVARNÝM UMĚNÍM V ČECHÁCH

Trh s uměním jako takový můžeme v rámci každé země rozdělit na dva základní trhy. **Primární trh** obsahuje obchod s uměleckými díly, které se na trhu objevují poprvé – tento obchod probíhá nejčastěji skrze galeristy a obchodníky, v českém prostředí jde však velmi často také o prodej uměleckého díla rovnou z ateliéru umělce, bez nějakého prostředníka. Nejde však pouze o díla žijících autorů, může se také jednat o dílo s historickou hodnotou, které bylo např. velmi dlouho v soukromé sbírce a nyní se obchoduje poprvé veřejně. (Robertson, 2005, s. 18)

Trh sekundární je pak trh, na který se bude zaměřovat tato diplomová práce, tedy trh aukčních domů a obchodních galerií, na kterém se mohou obchodovat velmi vzácná umělecká díla a operuje se zde s velmi vysokými peněžními částkami. Někdy bývají aukční síně zařazovány do terciárního trhu, jedná se zde však primárně o aukční síně, které obchodují užité umění, šperky a historické memorabilie. (Goodwin, 2008, s.7)

Na českém aukčním trhu nejvyšších částek dosahují zejména zástupci českého kubismu (Emil Filla, Bohumil Kubišta), na vzestupu je taktéž český surrealismus a imaginativní umění (Toyen, Jindřich Štyrský, Josef Šíma) nebo zástupci klasické abstrakce (František Kupka, Josef Čapek). Nejvyšší aukční rekordy se v průměru pohybují kolem 10–15 milionů Kč. Mimo malbu lze na aukčním trhu nalézt také fotografie (Josef Sudek, František Drtikol) nebo designové sklo, nábytek, šperky a další užité umění. Investory jsou zejména čeští a slovenští podnikatelé a sběratelé, nakupuje zde však často také ruská klientela. Vzhledem k velmi striktnímu zákonu o prodeji a vývozu předmětů kulturní hodnoty je v českém prostředí velmi malý zájem o staré mistry a středověké umění s religiózními náměty. Zákaz vývozu církevních uměleckých děl se pak vztahuje také na kopie starých mistrů z 19. století, sakrální výzdobu, sochy nebo nábytek. (Goodwin, 2008, s.111–112)

2.1/ HISTORICKÝ VÝVOJ AUKČNÍHO TRHU V ČESKÉM PROSTŘEDÍ

Prvním obdobím významného rozvoje aukčního trhu v českém prostředí byla éra první republiky. Robert Mečkovský ve své disertační práci (2015, s. 216) uvádí *„Od první licitace zorganizované Krasoumnou jednotou v prosinci 1912 až do podzimu 1938, kdy byla ukončena existence první Československé republiky, prošel fenomén uměleckých aukcí pozoruhodným rozvojem. ... Za celé sledované období se na pražské scéně objevilo nejméně 25 různých podnikatelských subjektů, které – ať již dlouhodobě nebo v rámci pouhého pokusu – pořádaly umělecké dražby. Dohromady proběhlo přibližně 500 aukcí s celkovým obratem odhadovaným na 60 milionů korun.“*

Tato úspěšná éra byla ukončena 2. světovou válkou a následně komunistickým režimem, kdy aukce výtvarného umění v Čechách téměř neprobíhaly. *„V období komunistické totality byl trh s uměním částečně zatlačen do ilegality. Přerušená tradice vysvětluje i řadu nešvarů, se kterými se současný český trh s uměním potýká. (...) Žijící autoři byli tlačeni k prodejům prostřednictvím prodejny Českého fondu výtvarných umění Dílo, v případě prodejů do zahraničí přes Art Centrum.“* (Skřivánek, 2010a, s. 5) Specifikem v období socialismu byl podnik Antikva, který měl pobočky po celé republice a jako státní podnik nabízel aukce starožitností, uměleckých předmětů a zejména užitého umění pro tehdejší společnost. Nabídka samozřejmě podléhala vkusu a požadavkům tehdejší doby a primárně se zde prodával nábytek, užité umění nebo perské koberce, ale k vidění bylo také umění výtvarné a dražit se dala i jména jako Oldřich Blažíček, Luděk Marold, Julius Mařák nebo Jaroslav Šetelík. Mimo Antikvu však byly soukromě pořádané aukce výtvarného umění zakázané a nabídka trhu tak byla značně omezená. (Chmelařová, 2013)

Zvrat nastal až v revolučním roce 1989, kdy se trh začal probouzet. V prvních porevolučních letech vzniklo kolem 10 různých aukčních síní v Praze, často zde také operovaly vyhlášené zahraniční aukční síně jako Christie's, Sotheby's nebo Dorotheum. Zlomovým rokem byl rok 2006, kdy se na českém trhu utratilo přes 390 milionů korun, což byl meziroční nárůst oproti roku 2005 o 40 %. Počet aukčních síní začal narůstat nejen v Praze, ale i v dalších městech, většinu obrátů v letech 2007–2008 však držela již stabilizovaná „velká pětka“ do které patřila Galerie Kodl, Galerie Art Praha, Dorotheum, 1. Art Consulting Brno-Praha a aukční síň Meissner & Neumann (dnešní European Arts Investments). (Goodwin, 2008, s. 112–114)

V současnosti je velkou příležitostí zejména rozvoj nových digitálních médií, Internet a svět e-commerce. Většina aukčních síní již provozuje webové stránky na kterých zveřejňuje svůj katalog, funguje na sociálních sítích a hrstka se věnuje také digitálnímu marketingu a online reklamě. U aukcí samotných je však online trh zatím téměř neobsazen. „*Samostatné online aukce jsou pořádány pouze v případě zboží v nižších cenových kategoriích, zejména se to týká grafik a drobných starožitností. U dražších věcí většinou zákazníci chtějí nabízené dílo vidět na vlastní oči. Aktivní jsou na tomto poli zejména společnosti 1. Art Consulting, galerie Vltavín a Antikvariát Prošek.*“ (Skřivánek, 2010a)

2.2/ STAV AUKČNÍHO TRHU S VÝTVARNÝM UMĚNÍM V ROCE 2017

Rok 2016 a 2017 byl na českém aukčním trhu zcela výjimečný, ať už z hlediska obrátů či autorských rekordů. V roce 2015 byl celkový obrat českých aukcí 930 milionů Kč, v roce 2016 tomu bylo již 1260 milionů Kč a v roce 2017 dokonce 1420 milionů Kč. (Redakce Art+, 2018) Podle Tomáše Hejtmánka, ředitele a majitele aukční síně Arthouse Hejtmánek, je tomu tak mimo jiné proto, že lidé v poslední době zjistili, jak výhodné investice do výtvarného umění jsou a přesunuli tak své zdroje do této oblasti. Na každé aukci se podle něj objevuje také mnoho nových kupců, které trh s uměním začal zajímat. (Redakce Art+, 2018) Podle Alberta Trnky, ředitele European Arts Investments, jsou sběratelé dnes také ochotni platit vysoké částky za významná díla, na které trh v dřívějších letech nedosáhl, a tudíž nebyli majiteli obchodováni. (Redakce Art+, 2018)

3/ LEGISLATIVNÍ ASPEKTY AUKCÍ VÝTVARNÉHO UMĚNÍ V ČESKÉM PROSTŘEDÍ

Vzhledem k unikátnosti a specifičnosti trhu s uměním je nutné, aby byl obchod a nakládání s takto hodnotnými uměleckými objekty, které jsou často nositeli významné historické hodnoty nebo jsou kulturní památkou, legislativně upraven. Není náhodou, že oblast trhu s uměním přitahuje nejružnější podvodníky a zloděje, bilance ukradených děl se celosvětově pohybuje v cenách 5–8 bilionů dolarů ročně a trh je zahlcen padělkami. Podle Interpolu je kriminalita spojená s uměleckým trhem třetí nejzásadnější, hned po trhu s drogami a se zbraněmi. S výtvarným uměním jsou velmi často spojeny také finanční machinace a podvody s praním špinavých peněz. (Goodwin, 2008, s. 20)

Právě z těchto důvodů je obchod a nakládání s uměleckými díly velmi významně regulováno legislativou, ať už na úrovni evropského práva nebo v rámci České republiky. Specifika trhu s uměním s sebou však nesou problém v tom smyslu, že konkrétně aukční obchod s uměleckými předměty není v České republice nijak legislativně ošetřen. Aukční síně tak dlouhodobě pociťují nedostatek legislativní úpravy jejich činnosti na trhu a snaží se tak na svou činnost aplikovat již existující legislativu, která však plně neodpovídá profilu jejich obchodního zájmu.

Z tohoto důvodu se také aukční síně sdružují do profesních organizací, kde sdílí informace a snaží se nalézat řešení pro budoucnost. Od roku 2002 na českém trhu figuruje Komora aukčních síní uměleckých děl a starožitností, jejímž ředitelem je Albert Trnka. *„Hlavním tématem Komory je příprava nového zákona o veřejných dražbách, neboť stávající legislativa v této oblasti je zcela nevyhovující.“* (Skřivánek, 2010a)

3.1/ LEGISLATIVA V RÁMCI EVROPSKÉ UNIE

V rámci Evropské unie v členských státech platí určitá legislativa, která se dotýká trhu s výtvarným uměním. Prvním z omezení, které Evropská unie jednotně ošetřuje je dovoz a vývoz kulturních statků mimo území Unie. To omezuje Nařízení (ES) č. 116/2009, o vývozu kulturních statků. Cílem tohoto nařízení je chránit kulturní statky a jejich pohyb mimo hranice Unie, kdy specifikuje jednotné nakládání a řešení takových případů. Vyvezení lze provést pouze na základě vývozního povolení, které vydává příslušný orgán daného členského státu EU. (Nařízení (ES) č. 116/2009, o vývozu kulturních statků)

Mezi další opatření, která se mohou dotýkat ochrany a nakládání s uměleckými díly členských států Unie patří například Protokol k Haagské úmluvě na ochranu kulturních statků za ozbrojeného konfliktu z roku 1954, který specifikuje ochranu kulturních statků v případě války. Dále se jedná o Úmluvu UNESCO o opatřeních k zákazu a zamezení nedovoleného dovozu, vývozu a převodu vlastnictví kulturních statků z roku 1970, která omezuje mimo jiné i dovoz a vývoz uměleckých děl a ošetřuje ilegální nakládání s uměleckými díly v rámci Unie. Vzhledem k velikosti nelegálního trhu s kulturními statky vznikla v roce 1995 Úmluva UNIDROIT o kradených nebo nelegálně vyvezených kulturních statcích, která se zabývá nelegálním obchodem s uměním. (Goodwin, 2008, s. 20)

Na poslední jmenovanou úmluvu pak navazuje také Akční plán pro zesílení boje proti financování terorismu z února roku 2016, s čímž taktéž souvisí novela Zákona č. 253/2008 Sb., o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu (tzv. „AML zákon“), která v českém prostředí implementuje směrnici Evropského parlamentu a Rady EU. Tento zákon se tak v českém prostředí vztahuje právě i na aukční síně, které musí dle AML zákona postupovat a shromažďovat a prověřovat tak své klienty. Aukční síň musí svého klienta vždy identifikovat a shromáždit všechny potřebné údaje na základě kterých svého klienta může identifikovat. Pokud by došlo k důvodnému podezření, že dochází k podezřelému obchodu, má aukční síň právo od obchodu ustoupit a musí podezřelý obchod do 5 kalendářních dnů nahlásit Finančnímu analytickému úřadu. (Zákon č. 253/2008 Sb., o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu)

3.2/ LEGISLATIVA NA ÚZEMÍ ČESKÉ REPUBLIKY

Kromě zákonů Evropské Unie, které se vztahují na všechny členské státy, existují také legislativní opatření platná pouze pro aukční síně v České republice. Každá aukční síň by se pak dle příslušné legislativy měla řídit a podřizovat své vlastní aukční řády této nadřazené legislativě. Legislativa může upravovat jednak průběh samotné aukce, definuje její účastníky spolu s jejich právy a povinnostmi, ale upravuje také následné nakládání s uměleckým dílem.

3.2.1/LEGISLATIVNÍ ÚPRAVA PRŮBĚHU AUKCE A JEJÍCH NÁLEŽITOSTÍ

Jak již bylo řešeno výše, v českém prostředí upravuje průběh aukcí Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách. Problémem tohoto zákona je zejména fakt, že byl vypracován primárně pro jiné účely dražeb, ať už dobrovolných či nedobrovolných, a nijak se tedy nevyjadřuje ke specifiku trhu s výtvarným uměním.

„Část aukčních síní se ve svých dražebních vyhláškách na zákon č. 26/2000 Sb. odvolává, v praxi však některé jeho paragrafy ignoruje či interpretuje velmi volně. Část společností zákon obchází zcela, tím že své aukce prohlašuje za neveřejné, otevřené pouze pro členy „klubu dražitelů“. Členství v klubu přitom v praxi neznamena nic jiného než zaregistrování se jako účastník aukce. Česká legislativa termín neveřejná dražba nezná a příslušné živnostenské povolení, na základě kterého aukční síně vykonávají svou činnost, hovoří jen o „provádění dobrovolných dražeb movitých věcí podle zákona o veřejných dražbách“.“ (Skřivánek, 2010a)

Dražební zákon nejprve specifikuje pojmy a uvádí, kdo může být účastníkem dražby a jak funguje zastoupení jednotlivce na dražbě. Dražebníkem dle zákona *„může být fyzická osoba zapsaná v obchodním rejstříku, obchodní společnost nebo družstvo, která splňuje podmínky stanovené tímto zákonem a bylo jí uděleno příslušné oprávnění k provozování živnosti.“* (Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, §6) Živnost dražebníka je podmíněna a upravena v Zákonem č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání a dražebník je povinen si obstarat koncesi na provádění dražeb. Zde přichází další rozpor mezi dražbou a aukcí – zatímco dražebník musí mít na danou činnost koncesi, kterou vydává Ministerstvo pro místní rozvoj, pořadateli aukce stačí pouze živnost volná, aukce je tedy chápána pouze jako alternativní způsob prodeje zboží. Dražebník je povinen pojistit se na škodu, která by mohla vzniknout, pokud se jedná o právnickou osobu, musí jeho základní kapitál činit minimálně 5 000 000 Kč a pojistné musí být sjednáno tak, aby výše jeho plnění činila alespoň 35 000 000 Kč, musí mít taktéž ověřenou účetní závěrku auditorem. Dražebníka pověřuje archivační povinností, specifikuje zasílání písemností a označování dražených věcí. (Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách) Problémem zákona je, že v jeho mnohých částech specifikuje úpravu dražby nemovitostí a tím se tak zaměřuje pouze na specifika takových dražeb.

Dražbu lze provádět pouze na základě smlouvy s komitentem (v zákoně používáno označování „navrhovatel“). Smlouva musí obsahovat

„označení, že jde o dražbu dobrovolnou, označení navrhovatele, dražebníka a předmětu dražby, nejnižší podání, lhůtu pro uhrazení ceny dosažené vydražením přesahující 500 000 Kč, výši odměny nebo způsob jejího určení nebo ujednání o tom, že dražba bude provedena pro navrhovatele bezúplatně. Uzavírá-li smlouvu o provedení dražby s dražebníkem společně více navrhovatelů, kteří nejsou spoluvlastníky předmětu dražby, musí být přílohou této smlouvy smlouva upravující jejich vzájemné vztahy týkající se dražby a jejích výsledků.“ (Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, §19 čl. 2)

Dále Zákon upravuje náležitosti dražební vyhlášky, průběh samotné dražby, případné možnosti zmaření nebo neplatnosti dražby, opakovanou dražbu, náležitosti dražebního protokolu atd. Ve třetí části se pak věnuje dražbám nedobrovolným.

Vzhledem k problematickému výkladu dražebního zákona je však v českém prostředí standardem, že aukce výtvarného umění neprobíhají jako dražba dle dražebního zákona, ale jako specifický typ prodeje, který se řídí Zákonem č. 89/2012 Sb., občanským zákoníkem na základě zřízení živnosti dle Zákonu č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání. Občanský zákoník tak vymezuje, jakým způsobem se uzavírají smlouvy mezi aukční síní a fyzickou osobou komitenta, pokud je komitent taktéž podnikatelský subjekt, upravuje jejich vztah Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník. V mezích zákona lze uzavírat různé typy smluv, například smlouvu kupní, smlouvu o smlouvě budoucí, smlouvu o dílo apod. Nakupujícího na aukci pak považujeme za klasického spotřebitele a vztahují se na něj práva a povinnosti jako na každého jiného spotřebitele.

3.2.2/LEGISLATIVNÍ ÚPRAVA NAKLÁDÁNÍ S UMĚLECKÝM DÍLEM A VÝVOZU DĚL DO ZAHRANIČÍ

Problémem, který ovlivňuje český trh s uměleckými díly, je problematika jejich dovozu a vývozu. Dovoz a vývoz je u nás poměrně striktně legislativně ošetřen a přináší tak majiteli uměleckého díla mnoho omezení, zákazů a byrokracie. Primárním zákonem je v této otázce Zákon č. 71/1994 Sb., o prodeji a vývozu předmětů kulturní hodnoty.

Předmět kulturní hodnoty je zákonem vymezen velmi široce, jedná se o „*přírodniny nebo lidské výtvořiny nebo jejich soubory, které jsou významné pro historii, literaturu, umění, vědu nebo techniku a splňují kritéria obsažená v příloze č. 1 tohoto zákona.*“ (Zákon č. 71/1994 Sb., o prodeji a vývozu předmětů kulturní hodnoty, §1 čl. 1) Tyto předměty lze vyvážet z České republiky pouze na základě osvědčení o vývozu na dobu určitou nebo osvědčení k trvalému vývozu. Toto osvědčení vydává odborná organizace, která má právo kulturní předmět ohledat a prověřit. Celý proces je velmi byrokraticky složitý, figuruje v něm také celní úřad, případně ministerstva. (Zákon č. 71/1994 Sb., o prodeji a vývozu předmětů kulturní hodnoty)

„Z hlediska obchodníků s uměním se jedná o časově velmi náročnou a byrokraticky komplikovanou proceduru, která český trh do značné míry uzavírá pro zahraniční zájemce. Schvalování vývozu jediného předmětu může trvat víc jak čtvrt roku, přičemž rozhodnutí příslušných institucí, potažmo Ministerstva kultury je těžké dopředu předjímat. Předměty kulturní hodnoty, u kterých je třeba o osvědčení žádat, jsou vymezeny dosti široce a kritéria určující, jaký předmět může být prohlášen za kulturní památku, jsou velmi vágní. Problematické je rovněž ustanovení, že osvědčení je vydáváno na základě žádosti vlastníka díla. Žádost tak například podle novely zákona z roku 2004 nemůže podat aukční síň, která prodej pouze zprostředkovává. Případný zahraniční zájemce se tak ocitá v situaci, že se rozhoduje o koupi díla, u kterého dopředu neví, zda mu bude umožněn jeho vývoz mimo území České republiky.“ (Skřivánek, 2010a)

Omezení přináší také samotný Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, který se v § 17, čl. 5 odkazuje na Zákon č. 71/1994 Sb., o prodeji a vývozu předmětů kulturní hodnoty a jasně říká: „*Předměty kulturní hodnoty z oboru archeologie a předměty kulturní hodnoty sakrální a kultovní povahy lze draždit, pouze jsou-li opatřeny osvědčením k trvalému vývozu.*“ (Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách, § 17, čl. 5) Tato formulace výrazně omezuje trh, a proto u nás obchod s archeologickými nebo sakrálními předměty téměř neexistuje.

Nakládání s některými uměleckými předměty pak může omezovat také Zákon č. 20/1987 Sb., o státní památkové péči. Pokud by předmětem aukce bylo umělecké dílo, které je kulturní památkou, musí s ním být nakládáno dle tohoto zákona. Vlastník je tak zákonem nucen k péči a ochraně dané kulturní památky. Pokud by majitel zamýšlel kulturní památku prodat, přednostní právo k její koupi má v případě movité kulturní památky vždy Ministerstvo kultury. Ministerstvo má 3 měsíce na vyjádření záměru o koupi, pokud se do této doby ministerstvo nerozhodne památku odkoupit, má majitel teprve poté právo ji prodat jinde. Velmi striktní je zákon

také v případě oprav nebo restaurování věci, taktéž může na vlastníkovu nárokovat zapůjčení věci pro vědecký výzkum nebo výstavní účely atd. (Zákon č. 20/1987 Sb., o státní památkové péči)

3.2.3/AUKČNÍ ŘÁD

Každá aukční síň má kromě obecné státní legislativy také svůj vlastní aukční řád. Tímto řádem si stanovuje konkrétní podmínky prodeje a částečně jím může suplovat nekonkrétní a velmi obecnou legislativu, která se tématu aukcí výtvarného umění týká. Většina aukčních domů se v úvodu aukčního řádu odkazuje na výše zmíněnou legislativu a následně specifikuje konkrétní podmínky a průběh aukce v daném aukčním domě.

Je zajímavé, že aukční síň s největším obratem v České republice, kterou je **galerie Kodl**, nemá svůj aukční řád uveřejněný na webových stránkách a k dohledání je tak pouze jako součást tištěné nebo online verze katalogu. Galerie Kodl přistupuje ke strategii jedné aukce, v rámci níž je realizováno několik menších samostatných aukcí, které většinou představují nejvýznamnější a nejdražší díla, které daná aukce nabízí. Zájemce o dražbu se musí předem registrovat a dražebník si může vyžádat složení dražební jistoty, která může nabývat výše až 20 % vyvolávací ceny dražené položky. Aukční síň následně specifikuje výšku minimálních příhozů a stanovuje průběh aukce a pokyny k následné koupi a platbě. Provize aukční síni je účtována ve výši 20 % z příklepové ceny, a to včetně DPH. Jakékoliv spory pak podléhají legislativě České republiky. (Galerie Kodl, 2018)

Aukční síň **European Arts Investments** přistupuje k problematice dražebního zákona tím, že v aukčním řádu jasně stanovuje své dražby jako dražby neveřejné a účastnit se jich mohou pouze členové Klubu dražitelů. Členem se může stát fyzická i právnická osoba, požadován může být platný průkaz totožnosti, cestovní pas nebo v případě právnické osoby také výpis z obchodního rejstříku. Aukční síň má pak právo žádost o členství odmítnout. Prakticky probíhá zaregistrování člena v průběhu předaukční výstavy prostřednictvím plné moci k dražbě na limit nebo k dražbě po telefonu, pro osobní účast na aukci je pak nutno vyplnit registraci těsně před účastí na dané aukci. Dále specifikuje nejnižší podání, tedy vyvolávací cenu věci, která je zpravidla dvoutřetinová se zaokrouhlením. Stanovuje také systém příhozů a průběh přihazování. Poplatek aukčního domu k příklepové ceně činí 24 % včetně DPH. Aukční dům taktéž nabízí záruku po dobu 30 dnů ode dne aukce. Pokud do té doby klient doloží negativní písemné prohlášení

odborníka či znalce, aukční dům se zavazuje přijmout položku zpět a vrátit celou výši částky zpět klientovi. (European Arts Investments, 2017)

Aukční dům **Dorotheum** velmi podobně stanovuje, že účastníkem aukce může být pouze klient Dorothea po předchozí registraci, jednat se může o fyzickou i právnickou osobu. Dorotheum stanovuje, že dražební číslo dostane každý zaregistrovaný klient oproti záloze 1000 Kč. Následně stanovuje průběh aukce, stejně jako předchozí aukční síň zmiňuje dvoutřetinovou vyvolávací cenu. Zmiňuje také omezení dražby po telefonu, která není možná u položek s vyvolávací cenou nižší než 10 000 Kč. Aukční poplatek zde činí 20 % včetně DPH. Aukční dům nabízí také možnost odstoupit od kupní smlouvy, ale pouze do 3 dnů od konání aukce. V uveřejněném aukčním řádu pak naprosto chybí tarif příhozů, navíc je zde naopak tabulka s významy některých popisů v katalogu, které jasně definují význam popisu děl. (Dorotheum, 2016)

Aukční síň **1. Art Consulting Brno CZ** shodně stanovuje své aukce neveřejné, přístupné pouze pro klienty aukční síně. Následně uvádí rozsáhlý výklad pojmů jako je aukce, licitátor, účastník apod. V další části aukčního řádu se věnuje organizaci aukce, stanovuje průběh přihazování včetně přehledu výší příhozů. Aukční poplatek je u této aukční síně strukturovaný, pro vyvolávací cenu do 1 milionu Kč je to 20 %, pro položky s vyvolávací cenou mezi 1 a 10 miliony Kč aukční přírážka činí 18 % a pro položky s vyvolávací cenou nad 10 milionů Kč je aukční poplatek 16 %. Aukční řád však nikde neuvádí, zda je nebo není v poplatku zahrnuto také DPH. Reklamace na věci získané v aukce se pak podle aukčního řádu řídí právními normami České republiky. (1. Art Consulting Brno CZ, 2018)

3.3/ NEKALÉ PRAKTIKY A NETRANSPARENTNOST

Vzhledem k tomu, že aukce jsou často obestřeny tajemstvím a netransparentností jednání všech zúčastněných stran, nabízí poměrně velkou příležitost i pro nejružnější neprůhledné nebo nekalé praktiky. První otázkou je vůbec identita zúčastněných, jelikož většina nejvýznamnějších klientů se uchyluje k dražbě po telefonu nebo prostřednictvím dalších zástupců a aukční síň mnohdy nemusí sama vědět, ke komu vydražené dílo ve skutečnosti putuje.

Další poměrně neprůhlednou praktikou může být stanovování vyvolávací ceny a odhadního pásma položky. Mnohdy se může stát, že je vyvolávací cena nebo odhad díla stanoven velmi nízko, a to zejména proto, aby byli zájemci motivováni nízkou cenou a zúčastnili se dražby, přičemž se následně mohou nechat strhnout atmosférou a přiřazovat do vyšší částky, než původně zamýšleli. Často se tato taktika nízké ceny používá u prvních položek, aby aukce začala svižně a úspěšně a rozproudila tak atmosféru celé aukce, než přijdou na řadu hlavní položky. Naopak se také může stát, že aukční dům nadcení vyvolávací cenu, aby tak vyvolal dojem, že je dílo velmi vzácné a cenné.

Další taktikou, která může být považována za nekalou, jsou rezervy, o kterých byla řeč již v první kapitole. *Komitent „má možnost sjednat s aukčním domem rezervu, tedy nejnižší možnou cenu, za kterou je ochoten dílo prodat. Tato suma je samozřejmě čistě důvěrná, nikde nezveřejněná. Pokud je zájem o položku malý a této rezervy není dosaženo, aukcionář ji „přiklepne“ fiktivní osobě a dílo je vráceno původnímu majiteli nebo zůstává u firmy a je draženo na jiné aukci. Kdyby totiž vyšlo najevo, že se autorovo dílo neprodalo, mohlo by to znamenat nejen pokles ceny onoho díla, ale i veškeré autorovy tvorby.“* (Drozen, 1998, s. 39)

V prostředí zejména Velké Británie je znám také pojem **fiktivního příhozu** (*off the chandelier, from the order book*), který funguje jako motivace pro dražitele. Licitátor tak fiktivně přiřazuje na položku do té doby, dokud položka nepřekročí rezervní cenu a je tedy jisté, že se prodá. Tímto způsobem pak může motivovat ostatní dražitele k tomu, aby přiřazovali také a položka se vyšplhala na vyšší finální cenu. (Ashenfelter & Graddy, 2007, s. 4) Ačkoliv se rezervy drží v tajnosti, může se stát, že aukční dům nejprestižnějším klientům alespoň rámcově sdělí, v jaké výši rezerva je. Je také pravidlem, že téměř nikdy není rezerva vyšší, než je horní hranice odhadního pásma položky.

Podobnou praktikou, kterou také často používají aukční síně ve Velké Británii, je tzv. **neodvolatelný příhoz** (*irrevocable bid, third-party guarantee*). Aukční síň v tomto případě již před aukcí zajistí kupce, který je ochoten dílo koupit za vyvolávací cenu a tím je stanovena obdoba rezervy. Aukční dům si tak může být jist, že dílo nezůstane neprodáno a v případě nezájmu je odklepnuo za vyvolávací cenu předem domluvenému kupci. Tato taktika se často volí u děl současných mladých umělců, kteří ještě na trhu nejsou zavedeni a fakt, že existuje minimálně jeden kupec, který je dílo ochoten koupit za vyvolávací cenu, může v důsledku vyvolat zájem i u dalších kupců a může tak pomoci zatím nezavedeného autora lépe a dražší prodat. (Redakce The Economist, 2011)

Dalším nestandardním typem je tzv. **zmařená aukce**, kdy je dílo na sále odklepnuto jako prodané, ale kupující následně za danou položku nezaplatí a z obchodu sejde, aukce je tedy zmařena. Většina aukčních síní toto chování umožňuje ve svých aukčních řádech, pokud však k takové situaci dojde, může vyvolat rozruch a aukční síně se snaží zmaření aukce udržet v tajnosti. K odstoupení od koupě může dojít ze strany klienta, přičemž takové jednání následně může zbudit spekulace o tom, proč klient od nákupu ustoupil, zda je dílo například ve špatném stavu nebo je na něm něco podivného. Často však může zmařená aukce navenek také vyvolat dojem, že o dílo vůbec nebyl zájem a dražili ho pouze nastrčení figuranti. Jak však uvádí Skřivánek, některé aukční síně, jako například Galerie Art Praha, se snaží o zmaření aukce veřejně informovat a uvádí tento fakt také v katalogu při opětovném prodeji díla, čímž tak trh činí transparentnějším. (Skřivánek, 2010b)

4/ EKONOMICKÉ ASPEKTY AUKEÍ VÝTVARNÉHO UMĚNÍ V ČESKÉM PROSTŘEDÍ

Aktivita na trhu s uměním má přímou souvislost také s ekonomickými aspekty takového obchodu. Základní ekonomický model aukce stojí na 3 hypotézách, jde o vzácnost, optimalizaci a optimum. Hypotéza **vzácnosti** spočívá v tom, že na trhu se vyskytuje daný dražený objekt pouze jednou. **Optimalizací** je myšlena snaha jedince maximalizovat svůj zisk nebo svůj užitek – každý ze zúčastněných má své vlastní informace o dané aukci a na základě konání všech aukce dopadne nějakým výsledkem. Záleží pak na vztahu jedince k riskování, na jeho informacích, na jeho náladě, na rozpočtovém omezení apod. Poslední hypotézou je koncept **optima**, podle nějž každý ze zúčastněných volí takovou strategii, která maximalizuje jeho užitek na základě jeho předpokladů o chování protivníků. (Hubbard & Paarsch, 2016, s. 54)

Ekonomická stránka se zde prolíná také se státní legislativou. Čím menší je daňové zatížení, tím vyšší je obchod s uměním v dané zemi a čím vyšší jsou daňové pobídky, tím významnější je dárcovství do kulturního sektoru. Mnohdy je trh daňovými podmínkami země přímo ovlivněn, například USA je dominantní na trhu umění mimo jiné také proto, že obchod zde je opatřen velmi nízkými daňovými odvody a umělecké předměty starší 100 let mají taktéž bezcelní status. (Goodwin, 2008, s. 16)

4.1/ CENOTVORBA

Cenotvorba uměleckých předmětů je velmi komplexní a složitý problém, který nelze jasně popsat a vyspecifikovat. Cenu nelze jednoduše předpovědět nebo vypočítat bez názoru experta či znalce, ale i takto predikovaná cena se může velmi lišit od konečného výsledku. (Goodwin, 2008, s. 14–15) Do tvorby ceny vstupuje velké množství faktorů, může jít o významnost autora daného díla, období vzniku díla, materiál, technika a současný stav díla, jeho případná poškození, velikost díla, námět a myšlenka, signatura díla, jeho provenience a výstavní minulost, jeho aukční minulost apod. Kromě faktorů týkajících se přímo díla velmi záleží také na času prodeje a stavu trhu v dané době, záleží na dostupnosti dalších podobných děl na trhu, na aukční síni, její pověsti a schopnosti dílo prodat, na celkovém trendu trhu a na mnoho dalších faktorech. (Reid, 2004, s. 6–7)

Při cenotvorbě výtvarného díla lze vycházet ze dvou přístupů. Prvním přístupem jsou opakované prodeje – pokud je oceňováno dílo, které již několikrát prošlo trhem, lze jasně odvodit vývoj ceny díla a odhadnout tak jeho cenu v současnosti. Podobně se dá postupovat i při analýze cen autora, kdy lze srovnávat obdobná díla, která již trhem prošla a snažit se tyto cenové poznatky napasovat na oceňované dílo. Druhou možností je takzvaná metoda hédonické ceny, která představuje přístup k určení poptávky po netržních komoditách. Dané výtvarné dílo je tak rozděleno na mnoho charakteristik (jako například ty uvedené v předchozím odstavci) a ty jsou následně analyzovány a kvalitativně hodnoceny a dle této analýzy je pak určena cena díla. Cenu díla pak kromě vlastních charakteristik velmi významně ovlivňuje také období prodeje a nálada a vkus trhu v daném okamžiku, je tedy třeba prodej také správně načasovat. (Robertson & Chong, 2008, s. 32)

Při aukcích výtvarného umění je však nutné rozlišovat opravdovou cenu prodejní, za kterou si kupující reálně dílo pořídí a cenu odhadní, případně vyvolávací. Jak už bylo popsáno v první kapitole, existuje odhadní pásmo, které kupujícímu ukazuje rozptyl, v jakém si dílo může v aukční síni poříditi, z něho se pak odvozuje v českém prostředí zhruba dvoutřetinová vyvolávací cena, na které se začíná položka dražit. Může se samozřejmě stát, že bude pouze jeden zájemce, který si položku koupí za vyvolávací cenu, tudíž za cenu nižší, než je uvedené odhadní pásmo a může se také stát, že díky velkému zájmu o položku bude odhadní pásmo celé zcela překročeno. Aukční domy často cenu vyvolávací a odhadní používají jako ekonomický nástroj k motivaci zákazníka. Výzkum Ekelunda, Jacksona & Tollison (2013) se tomuto fenoménu věnoval – bylo zkoumáno kolem 500 výtvarných děl od 8 amerických autorů z počátku 20. století a výše jejich odhadních pásem ve srovnání s reálně dosaženou cenou. Tento výzkum přirozeně mohl být ovlivněn výběrem jedné úzké skupiny autorů, nicméně přinesl závěr, že odhadní pásmo zveřejněné v aukčním katalogu bylo ve srovnání s reálnou prodejní cenou velmi podceněno. Autoři se domnívají, že aukční domy používají toto podcenění odhadní ceny ke stimulaci nakupujících, k vyvolání jejich zájmu o přihazování a tím k následnému zvýšení zisku z prodané položky. (Ekelund, Jackson & Tollison, 2013, s. 464)

4.2/ CENOVÉ INDEXY

4.2.1/MEI MOSES INDEX (2002)

Mei Moses Index, zkonstruovaný v roce 2002, hodnotí výnosy investice do umění na základě dat o opětovných prodejkách téměř 5 000 výtvarných děl za období od roku 1875 do roku 2000. Autoři shromažďovali záznamy o prodejních cenách na základě dat New York Public Library a Watson Library v Metropolitním muzeu umění v New Yorku. Svým výzkumem se snažili navázat na předchozí podobné výzkumy Williama J. Baumola (1986) a Williama N. Goetzmana (1993), přičemž použili o mnoho více dat než předchozí badatelé. Zároveň také zkoumali význam období, do kterého se dané výtvarné dílo řadí a rozdělili tak výzkum amerického umění na tři segmenty – staří mistři, impresionisté a moderní malba. Cílem konstrukce indexu byl výpočet návratnosti investice do uměleckého díla v porovnání s investicí do klasických finančních aktiv. (Mei & Moses, 2002, s. 1656) Tento index konstruuje cenu podle provenience díla a případného předchozího prodeje. Výhodou indexu je, že vylučuje záměnu s popisně podobným dílem, které však může mít díky provenienci úplně jinou cenu. (Ashenfelter & Graddy, 2007, s. 10)

Závěrem výzkumu bylo několik poznatků. Prvním poznatkem, který se lišil od některých předchozích výzkumů, byla o mnoho větší výnosnost investic do výtvarného umění než do některých finančních aktiv s fixovaným výnosem. Výsledkem je tedy poznatek, že diverzifikované portfolio uměleckých děl je velmi dobrou investicí. Zadruhé studie vyvrací tzv. efekt mistrovského díla, který je podrobně popsán v další kapitole. Tento efekt byl vyvrácen již Pesandem (1993) a Mei & Moses jeho neplatnost taktéž potvrzují. (Mei & Moses, 2002, s. 1666)

4.2.2/INDEX ART+

V českém prostředí se o indexaci trhu snaží český portál Artplus.cz, který jako jediný v českém prostředí poskytuje svým předplatitelům databázi veškerých aukčních výsledků. Právě díky tomuto sběru dat může Artplus vypočítávat tento investiční index, který by měl investorům naznačit, zda se v českém prostředí vyplatí do umění investovat. Artplus.cz (n. d.) sám uvádí, že „*Index ART+ je především nástrojem pro dlouhodobé analýzy a jeho krátkodobé pohyby je třeba chápat hlavně jako reflexi atmosféry na trhu. Růst či pokles cen index vyjadřuje pouze nepřímo.*“

Index ve svém výpočtu zohledňuje obrat na aukčním trhu, výši jednotlivých cenových nárůstů u položek a také hodnoty neprodaných položek. Index se v letech 2013 až 2016 pohyboval zhruba kolem 800 bodů, mezi lety 2016 a 2017 zaznamenal výrazný nárůst až na 1400 bodů, od počátku roku 2018 však mírně klesá a v současné době se pohybuje kolem 1100 bodů. (Redakce Art+, n. d.)

4.2.3/J&T BANKA ART INDEX

Druhým indexem, který lze v českém prostředí sledovat je J&T Banka Art Index, který se však nevěnuje investicím do umění jako takovým, ale snaží se spíše mapovat současnou výtvarnou scénu v českém prostředí. Index sleduje české umělce narozené po roce 1950, kteří jsou aktivní v uměleckém provozu a dle jejich aktivit a ocenění jim přiděluje v každém roce body a dle bodů pak sestavuje tabulku top 100 českých umělců v daném roce. „Index vychází z předpokladu, že vlastní hodnotu umění nelze objektivně změřit, lze však posuzovat úspěšnost umělecké kariéry. Index zohledňuje účasti na výstavách a bienále, výtvarná ocenění, zastoupení galeriemi a další počiny (například knižní monografie či realizace ve veřejném prostoru). Do výsledného bodového součtu jsou započítávány pouze akce uskutečněné v posledních deseti letech.“ (J&T Banka Art Index, 2018)

V roce 2018 se na prvních třech místech znovu potvrdily výsledky z roku předchozího – na první příčce je Jiří Kovanda, na druhém Eva Koťátková a na místě třetím se nachází Kateřina Šedá. (Skřivánek, 2018) Kromě klasického indexu pak je J&T Banka sleduje také aukční prodeje současných umělců, přičemž zde se skladba autorů výrazně liší a od autorů v top 10 J&T Banka Art Indexu skoro žádný z umělců neprodává svá díla na aukcích výtvarného umění, a naopak se zde objevují umělci, kteří jsou v indexu umístění níže, například díky své menší výstavní a publikační aktivitě, ale jsou velmi žádaní mezi sběrateli a kupci na aukcích výtvarného umění.

Nejprodávanější autoři na aukcích v letech 2008–2017

NAROZE				
AUTOR	N	MÉDIUM	POZICE V INDEXU	SUMA PRODANÝCH DĚL
Jan Merta	1952	malba	28	18 500 000 Kč
Jaroslav Róna	1957	socha/malba	57	10 200 000 Kč
Federico Díaz	1971	intermedia	43	7 700 000 Kč
Vladimír Kokolia	1956	malba	46	6 000 000 Kč
Křištof Kintera	1973	socha	5	5 500 000 Kč

Tabulka 1: Nejprodávanější autoři na aukcích v letech 2008–2017

zdroj: autorka diplomové práce na základě dat ze Skřivánek (2018)

4.3/ UMĚLECKÉ DÍLO JAKO INVESTICE

Předmětem mnoha studií je také otázka, nakolik je umění výhodné jako investice v komparaci s ostatními tradičními způsoby investování jako jsou akcie nebo cenné papíry a zda má smysl zařadit umělecké dílo do diverzifikovaného portfolia investic. V českém prostředí existuje jediný investiční fond, který se zabývá investováním do umění, a to společnost ProArte. Adam Hnojil, expert fondu ProArte, uvádí: *„K akciím nebo dluhopisům nenaleznete osobní emoční vztah. S určitým zjednodušením to dobře vystihuje vize, s jakou byl fond založen. "Objevujeme – zhodnocujeme – těšíme se z umění" jednoznačně charakterizuje zásadní hodnotu, kterou přináší investice do umění. Akciemi ani dluhopisy nenapomáháte kultivovat širokou veřejnost, galerijní ani veřejný prostor. Umění není virtuální hodnota, ale naprosto reálný předmět. V tom je hlavní rozdíl v případě těchto alternativních investic.“* (Skřivánek, 2017b)

Také na světové úrovni se mnoho odborníků a vědců zabývá otázkou alternativního investování do výtvarného umění a návratností těchto investic. Například Pesando (1993) se ve své studii přiklání k názoru, že investice do moderních tisků snižují riziko investice v porovnání s tradičními investičními modely. Tento názor nelze však jasně konstatovat, jelikož Pesandova i další podobné studie zabývající se investicemi do umění naráží na několik problémů. Prvním z nich je **problém selekce** (*selection bias*), kdy veškeré výpočetní metody můžeme realizovat pouze na základě dostupných aukčních dat a obrazů, které se v aukci vyskytly. Tím se však exkludují obrazy na spodním i horním okraji – obrazy, které v aukci drasticky propadnou anebo jsou tak levné, že se v nabídce vůbec nevyskytují a zároveň high-end umělecká díla, která jsou často obchodována mimo aukci, jsou tak z výsledků vyřazeny a zkreslují tím pohled na celý trh.

Dalším problémem je také **opomenutí transakčních nákladů**, které mohou být v porovnání s klasickými investicemi velmi výrazné (provize se mohou vyšplhat až na 25 % ceny díla). Je zde také risk krádeže nebo požáru (a tudíž i náklady na pojištění díla) a náklady spojené s restaurováním a uchováním díla v adekvátních podmínkách. Na druhou stranu nejsou zohledněna ani pozitivita – to, že majitel díla dostává jakási „dividenda“ ve formě estetického uspokojení nebo prestiže z vlastnictví uměleckého díla. (Ashenfelter & Graddy, 2007, s. 16–17) Shrnutí slovy sběratele Michaela Třeštíka (2013, s. 114): *„Tedy tvrdím, že do libovolné výše nákladů je možné sběratelství*

přepočítávat na radost, a zároveň tvrdím, že tak a jenom tak je to správné. Dokonce si trochu myslím, že tak a jenom tak sběratelství jako sběratelství dobře funguje.“

Velmi podobně, z pohledu investic do moderního umění, reflektuje danou problematiku také Don Thompson, ekonom, sběratel a expert na současné umění: *„Současné umění je popisováno jako vysoce rizikové, nelikvidní, netransparentní a podléhající momentální módě. U veškerých uměleckých děl musíte počítat s vysokými transakčními, skladovými a pojistnými náklady. Na trhu s uměním se v podstatě nelze zajistit proti ztrátě. A konečně je tu vždy otázka pravosti. Přes všechny tyto obavy v posledních letech značně vzrostl počet celosvětových fondů, které do umění investují.“* (Thompson, 2014, s. 96–99) Důvodem pro obhajobu investic je jednak unikátnost a omezený počet uměleckých děl a dále také stále sílící poptávka po kreativních hmotných aktivech, které jsou odlišné od těch tradičních. Umělecká díla lze také snadněji a efektivněji obchodovat v dobách ekonomické krize a lze je snadněji a výhodněji převádět na případné dědice.

4.3.1/EFEKT MISTROVSKÉHO DÍLA (*THE MASTERPIECE EFFECT*)

Zajímavým fenoménem je efekt mistrovského díla (the masterpiece effect), který vychází z citátu uměleckého dealera Edwarda Merrina, který tvrdí: „je vždy lepší koupit si jeden 10 000 \$ objekt, než deset po 1 000 \$, nebo jeden 100 000 \$ objekt – pokud si ho můžete dovolit – než deset po 10 000 \$“. Mnoho autorů se snažilo toto tvrzení z hlediska investice ověřit a většina se shoduje, že není pravdivý. Se závěrem negativního efektu mistrovského díla přichází ve své studii například Pesando (1993) nebo Mei a Moses (2002). Existují i teorie, proč by měl být tento efekt negativní. Například Mei a Moses (2002) spekulují o **přílišném přihazování** na mistrovská díla – tím, že definujeme mistrovského díla jako to nejdražší ve své kategorii (tedy pouze cenou), mohou se do kategorie dostat obrazy, které dosáhly vysoké ceny například díky souboji dvou urputných dražitelů, kteří se ale po čase na trhu již nesejdou a dílo tak má reálně cenu nižší. Goetzmann (1996) zase popisuje **problém udržení se na trhu** (survivorship bias), kdy drahá díla i po propadu cen zůstávají stále na trhu, zatímco levnější díla se při propadu ceny z trhu vyloučí úplně a není tak zařazeno do hodnocení, což způsobuje negativní efekt mistrovských děl. (Ashenfelter & Graddy, 2007, s. 20–21)

4.3.2/ ZÁKON JEDNÉ CENY (*THE LAW OF ONE PRICE*)

Dalším fenoménem je tzv. zákon jedné ceny (*the law of one price*), který zkoumal například Pesando (1993). Ten se zaměřil na prodej identických děl vždy v rámci stejné 30tídenční periody na různých, geograficky specifikovaných trzích. Jeho výzkum probíhal v letech 1977–1992 a za celou periodu výzkumu přišel na to, že ceny byly na trhu v New Yorku vždy o 7 % vyšší než v Londýně, a o celých 10 % vyšší než v rámci Evropy. Mei a Moses (2002), kteří tento fenomén taktéž zkoumali, však mají opačné závěry, kdy rozdíly v cenách v rámci jiných geografických trhů byly pouze nepatrné. Je tedy otázkou, nakolik i místo, kde se daný obraz právě prodává, může ovlivnit jeho cenu. (Ashenfelter & Graddy, 2007, s. 24–25) Pro české prostředí takový výzkum zatím nebyl realizován a nelze tedy spekulovat, je však patrné, že je v rámci Evropy poměrně malým trhem a díla českých autorů jsou tak mnohdy prodávány na zahraničních trzích za velmi vysoké částky, které by možná na českém trhu nemusely dosáhnout tak vysoko.

4.3.3/EFEKT KOTVENÍ (*ANCHORING*)

Významným faktorem je pak také efekt tzv. *anchoringu* neboli kotvení – člověk přisuzuje dílu takovou hodnotu, jakou za něj zaplatil a nebude tedy ochoten ho prodat za cenu nižší než pořizovací, proto ceny umění málokdy významněji klesají. V neposlední řadě pak může mít svůj vliv také medializování úspěšných obchodů s uměním – pokud majitel zaplatí velmi vysokou částku za umělecké dílo, může díky tomu získat slávu v médiích a zlepšit si tak svou image. Pokud však ve stejné výši nakoupí cenné papíry nebo nemovitost, málokdy by se o daném nákupu referovala v médiích v tak významné míře. (Thompson, 2014, s. 99–103)

Tímto efektem se na vědecké úrovni zabývala dvojice Beggs & Graddy (2009), kteří ve své studii navazují na předchozí výzkumy např. Amose Twerskyho a Daniela Kahnemana z roku 1982, kteří se efektem kotvení zabývali na psychologické úrovni. V tomto případě se jedná o kognitivní zkreslení (*bias*), který uvádí, že je pro člověka přirozené brát v potaz již známou informaci a na jejím základě pak činit další rozhodnutí. Beggs & Graddy (2009) ve své studii dokazují, že efekt kotvení je platný také ve světě aukcí výtvarného umění, a to na straně prodávajícího, kupujícího i aukčního prostředníka. Kotvení efekt tak působí na všech zainteresovaných stranách, kdy jednotlivci berou v potaz předchozí prodeje výtvarného díla, předchozí prodejní cenu a další související okolnosti a na jejich základě pak činí rozhodnutí při opakovaném prodeji věci.

4.4/ DAŇOVÁ LEGISLATIVA

Daňovou legislativu v českém prostředí upravuje Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. Na základě tohoto zákona musí každá prodejní galerie, jejíž roční obrat činí více než 1 milion korun realizovat platbu DPH. Úprava v §90 pak popisuje zvláštní režim pro obchodníky s použitým zbožím, uměleckými díly, sběratelskými předměty a starožitnostmi, kdy základem DPH pro aukční síň není celá částka prodejní ceny, ale pouze část aukční provize, tedy vše nad příklepovou cenu díla.

Na straně komitenta se pak jeho příjem řídí Zákonem 586/1992 Sb., o daních z příjmu. Pokud se nejedná o soustavnou činnost, ale jde pouze o jednorázový prodej uměleckého díla, je příjem komitenta z prodaného díla od daně osvobozen. Osvobození se nevztahuje pouze na příjmy, které by byly zahrnuty do podnikatelské nebo jiné samostatně výdělečné činnosti. Dále umělecká díla podléhají také dani dědické a darovací, vše dle Zákona č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a dani z převodu nemovitostí.

4.5/ AUTORSKÉ PRÁVO A VÝBĚR AUTORSKÝCH ODMĚN

Vzhledem k tomu, že umělecká díla jsou díly autorskými, podléhají Zákonu č. 121/2000 Sb., o právu autorském, právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů. Tento zákon mimo jiné zohledňuje tzv. právo na slušné vypořádání (*droit de suite*) a uznává umělcům nebo jejich dědicům nárok na provizi z opětovného prodeje jejich originálů. Tento zákon musely nejpozději do roku 2006 implementovat do své legislativy všechny členské státy Evropské unie, v USA nebo Číně však takový zákon není, a to ostatním státům činí konkurenční výhodu. (Skřivánek, 2010a) „*Obhájci droit de suite argumentují morálním nárokem autorů na podíl z pozdějšího docenění jejich díla, neboť cenový rozdíl mezi prvním a opětovným prodejem je často velmi výrazný. Odpůrci naopak zdůrazňují zejména praktické problémy při výběru odměn. Podle kritiků je celé schéma přínosné pouze pro úzkou skupinku nejdražších autorů a pro organizace pověřené výběrem odměn. V České republice odměny na základě licence Ministerstva kultury vybírá občanské sdružení Gestor – ochranný svaz autorský.*“ (Skřivánek, 2010a)

Toto právo se vztahuje na originály, které jsou prodávány za cenu vyšší, než je 1 500 EUR a jestliže se takového prodeje účastní provozovatel galerie, dražebník nebo jiná osoba, která soustavně obchoduje s uměleckými díly. Právo na odměnu má autor nebo po jeho smrti jeho dědicové a toto právo končí koncem roku, ve kterém uplyne 70 let od smrti autora. Toto právo se vztahuje nejen na originál díla, ale u určitých děl i na autorské kopie, která jsou autorem řádně očíslovaná, podepsaná nebo jinak prohlášena za pravá. Výše autorské odměny činí 4 % z části kupní ceny do 50 000 EUR, 3 % z části kupní ceny nad 50 000 EUR do 200 000 EUR, 1 % z části kupní ceny nad 200 000 EUR do 350 000 EUR, 0,5 % z části kupní ceny nad 350 000 EUR do 500 000 EUR a 0,25 % z části kupní ceny nad 500 000 EUR. Zároveň však musí platit, že celková částka odměny nesmí přesáhnout 12 500 EUR. (Zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů) Tuto odměnu by měl platit obchodník a prodejce nerozdílně, nicméně většina aukčních síní přistupuje v praxi k tomu, že autorský poplatek Gestor je součástí provize aukčnímu domu, případně konkrétní rozdělení poplatku specifikuje v konkrétní smlouvě s komitentem.

Podle výroční zprávy k roku 2016 registroval Gestor celkem 469 registrovaných tuzemských autorů a od českých obchodníků pak vybral necelých 15,5 milionu Kč, od zahraničních svazů pak dalších 1,7 milionu Kč. Náklady Gestoru pak činily povolených 20 %, tedy téměř 3,5 milionu Kč. Z celkové sumy pak bylo mezi české autory rozděleno necelých 9 milionů Kč, zahraničním svazům byl odveden necelý 1 milion Kč a 1,1 milionu Kč bylo odvedeno do Státního fondu kultury. Částka 1,3 milionu Kč byla pak převedena do Rezervního fondu. (Gestor, 2016)

S výběrem autorských poplatků sdružením Gestor je spojeno mnoho kritiky ze strany odborníků i aukčních síní. Odborník Jan Skřivánek například uvádí: „*Sdružení je však oprávněné vybírat odměny i jménem autorů, kteří nejsou jeho členy, nebo v případě autorsky neurčených děl, u kterých se nedá prokázat, že jde o práce starší 70 let. Odměny se domáhá i tehdy, kdy jde o prodej z pozůstalosti, tedy kdy prodávajícím je dědic autorských práv, který by měl být konečným příjemcem vymáhané odměny. Na vlastní provoz může sdružení podle usnesení členské schůze vynakládat maximálně 20 % z vybrané částky. Odměny, o které se autoři nepřihlásí do tří let od chvíle, kdy byly Gestorem vybrány, jsou převáděny do Rozvojového a podpůrčího fondu a mají být využity ve prospěch rozvoje umění.*“ (Skřivánek, 2010a)

Na druhé straně však ani sdružení Gestor nešetří kritikou ve vztahu k obchodníkům. Na jejich webové stránce lze nalézt například následující vyjádření, kterým poodkrývají některé z praktik obchodníků a aukčních síní: *„Řada galerií a aukčních síní neodvádí autorské odměny s odůvodněním, že se dražilo na „limit“. Přitom dle dražební listiny byly obrazy vydraženy. Limit není před zahájením dražby hlášen a dražba končí příklepem. Ověřit, že bylo draženo na limit znamená obtěžovat prodávajícího, vyžaduje to kontrolu účetních dokladů. Takový prodej neprodej se, ale objevuje v médiích jako realizovaný a aukční síně jej používají v rámci zveřejňování své úspěšnosti. A co nejhůř, autor sám bývá informován o tom, že dílo bylo vydraženo a očekává odměnu, kterou nedostane, což v něm samozřejmě vyvolává pochybnosti. ... Řada galerií se uchyluje k tomu, že prostě realizovaný prodej nenahlásí a doufá, že se na to neprijde. Bohužel zákon nám při postupu proti těmto nepoctivcům příliš nepomáhá. Jsme překvapeni laxností velkých aukčních síní a galerií k tomuto problému. Zasadujeme se při jednáních na Ministerstvu kultury o prosazení důrazné trestní represe.“* (Gestor, 2016)

PRAKTICKÁ ČÁST

5/ METODIKA PRÁCE

Praktická část diplomové práce se bude zabývat ekonomickými a legislativními aspekty aukcí výtvarného umění v českém prostředí z pohledu osob, které se v dané problematice v rámci českého prostředí orientují nejvíce. Vzhledem ke specifčnosti tématu a zároveň nedostatku české literatury a dat z českého prostředí byl autorkou práce zvolen kvalitativní výzkum, konkrétně polostrukturované rozhovory se zástupci českých aukčních síní, odborníky a teoretiky, kteří se v dané oblasti pohybují dlouhá léta své praxe a mohou tak k danému tématu relevantně přispět.

Výzkumný proces spočíval nejprve v základním výzkumu, který v teoretické části zodpověděl na teoretické otázky, popsal současnou situaci a seznámil čtenáře s fakty. Na něj pak v této části naváže výzkum aplikovaný, který rozebírá daná témata v praxi a prostřednictvím jednotlivých respondentů čtenáři nastíní reálnou situaci na českém trhu s výtvarným uměním a odpoví na otázky z hlediska praxe. Vzhledem k dlouholetým zkušenostem respondentů dojde skrze pokládané otázky také k sumarizaci největších problémů v dané oblasti a bude taktéž navrženo případné možné řešení problémů či návod na to, jak by dané situace šly vyřešit, například pomocí inspirace se v zahraničí.

Výhodou vedeného polostrukturovaného rozhovoru je zejména hlubší proniknutí do tématu a porozumění zkušenosti jednotlivých respondentů, výzkumník může lépe proniknout do kontextu a problematiky a zkoumá fenomén v přirozeném prostředí. Může taktéž reagovat na nastalou situaci, rozhovor může být rozšiřován a doplňován a může ihned hledat příčinné souvislosti. Nevýhodou je pak samozřejmě subjektivní zkušenost každého respondenta a možné případné zkreslení výpovědí, přičemž sběr dat a jejich analýza není kvantifikovatelná a může být složitější na zpracování a sumarizaci. (Hendl, 2016, s. 48)

Jak uvádí Hendl (2016, s. 38), kvalitativní výzkum by měl nejprve vymezit oblast výzkumu, následně stanovit výzkumný problém, určit účel výzkumu a z něho pak stanovit výzkumné otázky na které budou výzkumem zodpovězeno.

5.1/ ÚČEL VÝZKUMU, VÝZKUMNÉ OTÁZKY

V této diplomové práci jsou tedy tématem výzkumu ekonomické a legislativní aspekty aukčního trhu s výtvarným uměním v České republice a fungování aukčního trhu s výtvarným uměním v našem prostředí. Výzkumným problémem a účelem výzkumu je pak ověření, zda se teoretický základ, který v českém prostředí stanovuje legislativa či odborná literatura, setkává se zažitou praxí a pokud ne, je nutné zodpovědět, z jakého důvodu tomu tak je.

Na základě metodiky práce je třeba stanovit výzkumné otázky, na které bude pomocí polostrukturovaných rozhovorů s odborníky zodpovězeno. Vzhledem k více oblastem, které jsou v polostrukturovaných rozhovorech řešeny budou stanoveny celkem 4 výzkumné otázky.

VO1: Je český aukční trh s výtvarným uměním shodný s trhy zahraničními?

VO2: Je legislativa, která v českém prostředí dnes upravuje průběh aukcí výtvarného umění, dostatečná pro jeho efektivní fungování?

VO3: Jsou ekonomické nástroje, jako například výše provizí, nástrojem pro konkurenční souboj aukčních síní?

VO4: Jsou v současné chvíli vybírány autorské poplatky Gestor efektivně?

5.2/ SCÉNÁŘ POLOSTRUKTUROVANÉHO ROZHOVORU

Všem respondentům byly v rámci polostrukturovaného rozhovoru položeny následující otázky, přičemž mohly být autorkou doplňovány či rozšiřovány v závislosti na vývoji rozhovoru. Pro zajištění kvality rozhovoru byly všem respondentům otázky poskytnuty s předstihem, aby zde byla možnost předchozí přípravy a případného nastudování si tématu.

1/ Jaký je váš pohled na český aukční trh?

Jak hodnotíte jeho stav, jaké jsou současné trendy?

Jak byste srovnali český aukční trh s výtvarným uměním se situací v zahraničí?

2/ Jak vnímáte průběh aukcí v českém prostředí?

Jaké navrhuje změny ve srovnání se zahraničím?

Jak vnímáte dilema vyvolávací ceny versus zveřejnění pouze odhadního pásma?

Jaký máte názor na dilema rezerv a příhozů "z lustru"?

3/ Jaký je váš názor na legislativní aspekty trhu s výtvarným uměním v ČR?

Je dle vás aktuální legislativa dostatečná?

Pokud ne – jaké navrhuje změny?

4/ Jaký máte pohled na ekonomické aspekty aukcí výtvarného umění?

Jaký máte názor na manipulaci s výší provizí?

Jak hodnotíte současnou praxi výběru daní?

5/ Jak vnímáte autorské poplatky Gestor?

Jaké změny byste ve výběru autorských poplatků učinili?

6/ Co je podle vás nejpálčivějším problémem českého aukčního trhu?

Jak navrhuje uvedený problém řešit?

7/ Jaký je dle vás u českého aukčního trhu výhled do budoucna?

Jaké navrhuje změny do budoucna?

Co by nejvíce pomohlo českému trhu s výtvarným uměním?

Jak vidíte budoucí obchodování s výtvarným uměním v souvislosti s nástupem online prostředí a digitalizace?

Po každém rozhovoru byl autorkou pořízen jeho přepis a ten následně zaslán respondentovi k jeho autorizaci. Rozhovory s respondenty byly vedeny osobně, v jednom případě pak telefonicky. V následující kapitole budou nejprve představeni všichni dotazovaní respondenti a bude nastíněna jejich pracovní zkušenost v oblasti aukcí a obchodu s výtvarným uměním a relevance výběru. Následně budou jednotlivé výpovědi zanalyzovány, shrnuty do logických a tematických celků a budou porovnány mezi sebou. V přílohách diplomové práce pak bude uveden přepis všech provedených rozhovorů v celé jejich délce.

6/ PŘEDSTAVENÍ JEDNOTLIVÝCH RESPONDENTŮ

K polostrukturovaným rozhovorům byli vybráni tři respondenti, kteří budou v této kapitole podrobněji představeni a bude zde také shrnuta jejich dosavadní praxe a zkušenosti v oboru.

6.1/ ALBERT TRNKA

Albert Trnka se na trhu aukcí s českým výtvarným uměním pohybuje už více než 10 let. Působil nejprve jako znalec v aukční síni Meissner-Neumann, která byla založena v roce 1997 a na začátku milénia patřila k těm nejlepším u nás, vévodila také žebříčkům podle obratu. *„Do povědomí dražitelů se dostala díky prodeji řady děl restituovaných z Národní galerie, zejména ze sbírky Jindřicha Waldese. Společnost pořádala pravidelně pět aukcí ročně a ve své nabídce pokrývala celou šíři trhu s uměním, od obrazů a grafik až po starožitnosti a nábytek.“* (Skřivánek, 2012)

V roce 2012 došlo k prodeji společnosti novému majiteli, někdejšímu poslanci za ČSSD Františku Koníčkoví, který je taktéž majitelem sbírkotvorné společnosti Karlštejská a. s., která se věnuje kromě jiné také obchodu s výtvarným uměním. (Skřivánek, 2012) Transformace aukčního domu Meissner-Neumann vyústila v přejmenování společnosti na European Arts Investments, kde je Albert Trnka dosud výkonným ředitelem a expertem na výtvarné umění. Pod jeho vedením se aukční síň zaměřila mnohem více na špičkové výtvarné umění a také umění moderní a současné a omezila nabídku starožitností, nábytku a užitého umění. V současnosti se European Arts Investments drží vždy v top 3 českých aukčních síních dle obratu a je velmi významným a silným hráčem na českém trhu s výtvarným uměním.

Albert Trnka v současné době stojí taktéž v čele Komory aukčních síní uměleckých děl a starožitností, která je profesní organizací sdružující hlavní představitele aukčních domů u nás. Členy Komory jsou nejvýznamnější aukční domy a obchodníci s uměním u nás – jedná se o aukční síně 1. Art Consulting, Adolf Loos Apartment and Gallery, Aukční síň Vltavín, Dorotheum, European Arts a Galerii Kodl.

6.2/ ING. JAN NEUMANN

Ing. Jan Neumann se v oboru obchodu s výtvarným uměním a starožitnostmi pohybuje již přes úctyhodných 50 let a je jednou z nejzkušenějších a nejpovolanějších osob u nás. Dlouhodobě se živí jako licitátor uměleckých aukcí, řídil první povolenou aukci na podzim roku 1989 a aukce výtvarných umění licituje dodnes. (Skřivánek, 2016) Je také držitelem znaleckého oprávnění na ceny a odhady numismatiky a starožitností.

Ing. Jan Neumann je také obchodníkem. *„V roce 1989 byl Neumann jedním ze zakladatelů firmy Antikva Nova Praga, která byla prvním soukromým obchodem se starožitnostmi. Svou první aukci uspořádala ještě před Sametovou revolucí.“* (Skřivánek, 2016) V roce 1997 pak spolu se svým obchodním partnerem založil aukční síň Meissner-Neumann, která taktéž patřila ke špičce na českém trhu s výtvarným uměním.

Od roku 2014 je Ing. Jan Neumann prezidentem Asociace starožitníků, která sdružuje obchodníky s výtvarným uměním a starožitnostmi po celé České republice, ale také soudní znalce, historiky umění, restaurátory, památkáře nebo muzejní pracovníky. Kromě mnoha jiných aktivit pořádá Asociace starožitníků dvakrát ročně veletrh starožitností Antique na Novoměstské radnici v Praze.

6.3/ MGR. ROBERT MEČKOVSKÝ, PH.D.

Mgr. Robert Mečkovský, Ph.D. se aukcím výtvarného umění v českém prostředí věnuje dlouhodobě. Stál při vzniku portálu internetového portálu ArtPlus.cz, nějaký čas byl také jeho šéfem. Aukční portál ArtPlus.cz jako jediný portál v českém prostředí dlouhodobě mapuje dění na aukcích u nás i v zahraničí a dění na scéně výtvarného umění vůbec.

Kromě publikování článků, recenzí a aukčních přehledů dlouhodobě spravuje také rozsáhlou databázi všech aukčních výsledků a každý rok na základě těchto dat vydává Ročenku Art+, která mapuje dění na českém trhu s výtvarným uměním v uplynulém roce. Portál ArtPlus.cz pak svá data využívá také k výpočtu Indexu Art+. *„Index ART+ je primárně určen zájemcům o trh s uměním, kteří na umění pohlíží jako na jeden z alternativních investičních nástrojů. (...) Index ART+ je vypočítáván na základě obratu, výše cenových nárůstů a hodnoty neprodaných položek. Převádí tak na jediný údaj několik klíčových kategorií, které slouží k popisu trhu.“* (Redakce Art+, n. d.)

Mgr. Robert Mečkovský, Ph.D. je v současné době také spolu s Pavlem Chalupou členem představenstva českého investičního fondu ProArte. Tento investiční fond vznikl na začátku roku 2014 a zaměřuje se na mistrovská umělecká díla, ve kterých vidí investiční hodnotu a jejich budoucí zhodnocení. Tento fond je otevřen investorům, kteří mají zájem své finance zhodnotit na trhu s výtvarným uměním, přičemž minimální vklad pro investora činí v současné době 3,5 milionu korun českých. (ProArte, n. d.)

7/ PRAXE ČESKÉHO AUKČNÍHO TRHU S VÝTVARNÝM UMĚNÍM – ROZHOVORY S RESPONDENTY

V teoretické části diplomové práce byly shrnuty teoretické podklady, které objasňují ekonomické a legislativní fungování aukčního trhu s výtvarným uměním v českém prostředí. Je však evidentní, že praxe nikdy zcela neodpovídá teoretickému zázemí oboru a mohou se v ní vyskytovat speciální odchylky, které tak nejsou zmapovány v literatuře a odborných podkladech. Právě proto byly v praktické části vedeny polostrukturované rozhovory s odborníky, kteří se na aukčním trhu pohybují dlouhá léta a mohou tak poskytnout zákulisní vhled do situace, nastínit některé odchylky od teoretické praxe aukcí a zmínit situace, které by bylo třeba řešit, změnit nebo nějakým způsobem posunout.

Rozhovory se týkaly několika oblastí, které definují dění na aukčním trhu, s důrazem na legislativu a ekonomiku aukcí. Tyto oblasti budou v následujících podkapitolách shrnuty a budou zde porovnány názory jednotlivých respondentů na danou problematiku.

7.1/ ČESKÝ AUKČNÍ TRH S VÝTVARNÝM UMĚNÍM A JEHO SOUČASNÝ STAV

Český aukční trh je vzhledem k historickému i sociálnímu vývoji v mnohém specifický, a to si uvědomují i dotazovaní odborníci z praxe. Jednoznačným specifikem je jeho velikost, která stále nedosahuje rozměrů některých našich západních sousedů, jak uvádí Ing. Jan Neumann: *„Dle mého názoru je český aukční trh stále ještě regionální, není sice tak malý jako například na Slovensku, ale také nedosahuje takové velikosti jako trh v Rakousku nebo Německu, kde mají aukce výtvarného umění svojí dlouholetou tradici. Český aukční trh se znovu narodil po roce 1989, překonal všechny počáteční útrapy, ale stále je na našem trhu několik specifík.“* Také Mgr. Robert Mečkovský, Ph. D. zmiňuje historickou podmíněnost českého trhu, který se začal plně rozvíjet až po sametové revoluci: *„Uvědomuji si, jak je český aukční trh historicky podmíněný, nemůže tomu být jinak, a žije hlavně z toho, jaké se dějí změny ve společnosti. Rozvíjet se začal po roce 1989, kdy byly restituovány majetky galerií, lidé začali podnikat a do jisté míry tento trend běží dál, protože je stále velký společenský pohyb, lidé bohatnou a někteří naopak chudnou a dochází k velkým převodům majetku.“* Vzhledem k jeho velikosti je však zajímavá poměrně velká konkurenceschopnost, kterou zmiňuje Albert Trnka: *„Dle mého názoru je pro klienta je velmi pozitivní, že český aukční trh s výtvarným*

uměním je velmi konkurenční. Taková konkurence jako v českém prostředí nemá obdoby nikde jinde ve východní a střední Evropě. V Praze je aukčních síní opravdu velké množství, což je pro klienta vždy pozitivní, na druhou stranu je pro něj samozřejmě těžší se ve velké nabídce orientovat.“

Kromě velikosti trhu je také pro český trh specifická poptávka. Ing. Jan Neumann uvádí: *„Až na několik výjimek, což je u nás například Dorotheum, se v českém prostředí téměř nedraží starožitnosti, což je v zahraničí daleko více běžné. Například v Anglii jsou z hlediska obratu největší tržby za starožitný nábytek, což by bylo u nás naprosto nemyslitelné. Co se týče výtvarného umění, v Evropě je běžné, že se nejvíce sbírají obrazy, následně kresby a nejméně grafiky, u nás je zde znovu specifikum – nejvyhledávanější jsou obrazy, ale poté grafiky a až následně kresby, což je také velmi zajímavé.“* Albert Trnka pak zmiňuje také popularitu stále modernějšího umění: *„Co se týče dnešních trendů, stále více stoupá hodnota poválečných děl, prodávají se kvalitní konstruktivistická díla, díla poválečného surrealismu, kvalitní díla informelu. Také se stále více prodávají současná díla, což dříve bylo spíše s výjimkou. Za to jsem moc rád, dle mého názoru tudy vede cesta do budoucnosti.“*

Český trh samozřejmě také sužují určité problémy, které se však částečně dotýkají trhu v celé Evropě. Dle Trnky: *„Díky velkému množství prodejců může být pro klienta problém nalézt kvalitní aukční síň nebo galerii, která dokáže opravdu hodnověrně doložit autenticitu prodávaných děl. Falz je na trhu bohužel stále více, falzifikátoři jsou stále protřelejší a je stále těžší falsum od pravé věci rozpoznat. Dnes se proto často už neřeší tolik samotná technika malby, kterou falsifikátor dokáže s pomocí technologií velmi věrně napodobit, a klade se stále větší důraz na provenienci díla. Proto, pokud dnes obraz nemá provenienci, je to pro něj velmi problematické. Na druhou stranu, pokud obraz je kvalitní, neměl by být velký problém alespoň nějakou provenienci díla dohledat, pokud s tím člověk má zkušenost.“* Problém s důvěryhodností jednotlivých děl, ale i obchodníků samých uvádí i Robert Mečkovský: *„Stále panuje jistá nedůvěra k obchodníkům s uměním. Nejsem si jist, zda je to pouze české specifikum, ale vzhledem k této nedůvěře se pak aukce může jevit jako nejtransparentnější způsob obchodu s výtvarným dílem a odtud tedy dle mého pramení jejich vysoká oblíba, kterou v českých zemích mají. V českém prostředí se velká část prodeje výtvarného umění, a to zejména těch nejdražších obrazů, odehrává prostřednictvím aukcí a mnohem méně pak prostřednictvím kamenných galerií nebo přímého prodeje.“*

Současný stav v českém prostředí lze také srovnat se situací v zahraničí, kde můžeme opět pozorovat jistou historickou podmíněnost našeho trhu. Mečkovský uvádí: *„Pokud bych měl české prostředí srovnat se zahraničím, tak u nás je samozřejmě mezera zhruba 40 let poválečného vývoje a ta stále není zcela dohnána, což je vidět na straně obchodníků i na straně sběratelů, o čemž by se dalo velmi rozsáhle diskutovat.“*

7.2/ PRŮBĚH DRAŽBY V ČESKÉM PROSTŘEDÍ A SROVNÁNÍ SE ZAHRANIČÍM

V českém prostředí lze pozorovat určité odchylky v průběhu aukce a ve zvyklostech, které aukci výtvarného umění provází. Vývoj těchto zvyklostí popisuje Albert Trnka: *„Systém dražení, který u nás dnes funguje, vychází ze zákona o veřejných dražbách, s tím, že od něj postupem času všichni obchodníci upustili a pořádají raději neveřejné dražby, kde je třeba se registrovat do nějakého klubu dražitelů a souhlasit s aukčním řádem dané aukční síně. Aukční řád pak samozřejmě podléhá občanskému zákoníku a klient musí respektovat pravidla daného aukčního domu, která jsou však u většiny aukčních síní podobná. Od dražebního zákona se ustoupilo z důvodu zejména technických problémů, které znemožňují dražbu výtvarného umění. Dražby výtvarných děl jsou dobrovolné, není to zapisovaný majetek, nikomu se nepovede vysvětlit klientovi, že v dražební vyhlášce zveřejní jeho nacionále nebo adresu. Z tohoto zákona vychází, jak je v českém prostředí zveřejněna vyvolávací cena a odhadní pásmo. Dražební zákon určoval, že pokud jde věc do dražby, musí být oceněna znalcem na ceny daných věcí a ten stanoví svůj odhad, přičemž vyvolávat by se mělo na zhruba 60 procentech daného odhadu. Z toho vychází zveřejnění vyvolávací ceny a daného odhadu, a tak se dražilo kolem roku 2000 ve většině aukčních síní. Aukční domy si však postupem času začaly tuto praxi upravovat. Samotné odhadní pásmo je relativní, nelze jasně říct, že určuje nějakou obecnou tržní cenu věci, spíše ilustruje cenu, za kterou je obchodník ochoten dané dílo prodat. Cena výtvarných děl je velmi relativní a co v jedné aukční síni stojí 100 000 Kč může jinde stát 130 000 Kč a jinde 70 000 Kč, protože každá aukční síň má jinou klientelu, jinak dané výtvarné dílo prezentuje apod.“* Podobný názor má také Ing. Jan Neumann, který zmiňuje: *„Myslím si, že by bylo dobré se v tomto ohledu srovnat s Evropou, protože jsme zde opět velmi specifictí, což dle mého názoru není dobře. Rozumné by bylo inspirovat se v Německu nebo v Anglii, kde legislativa funguje dobře desítky let. U nás platil velmi dlouho starý tereziánský zákon, který byl následně upraven za první republiky a byly v něm zohledněny dvě větve – dražby dobrovolné a dražby vynucené.“*

Dnes máme v legislativě zvláštní mix, který zohledňuje zejména dražby nemovitostí a dražby vynucené a pro oblast výtvarného umění se použít zcela nedá.“

Téma, ve kterém se již respondenti rozcházejí, je dilema zveřejňování vyvolávací ceny. Jak bylo již částečně uvedeno v teoretické části, v českém prostředí je zvykem zveřejňovat jasnou vyvolávací cenu, na které startuje dražba dané položky a vyvolávací cenu pak doprovází odhadní pásmo, které může kupujícímu naznačit, do jaké výše by se položka mohla vyšplhat. V zahraničí, například u britských velkých aukčních domů Christie's nebo Sotheby's, je však zvykem uvádět pouze odhadní pásmo, které naznačuje, v jaké relaci je možné si danou položku zakoupit, ale vyvolávací cenu se klient dozví až v okamžiku zahájení dražení od licitátora. Albert Trnka uvádí: *„Zveřejnění vyvolávací ceny má samozřejmě výhodu v tom, že dává kupujícímu nějakou naději nebo příležitost, že lze dané dílo zakoupit levněji než například v kamenné galerii. Na druhou stranu, systém nezveřejnění vyvolávací ceny, který je znám zejména ze zahraničních aukčních síní, má velikou výhodu v živosti dražby a v motivaci klientů nakupovat. Je zde větší prostor také k získávání děl do aukce, vzhledem k možnosti stanovení rezervní ceny – vyvolávací cenu si pak určí licitátor, který může dražit i ve chvíli kdy nejsou reálné příhozy a pokud by se stalo, že se nikdo další do aukce nezapojí, je věc licitátorem odklepnuta jako neprodaná, což také činí rezervní ceny transparentnějšími.“* Mečkovský se naopak přiklání k zachování vyvolávacích cen, jak je tomu v českém prostředí běžné: *„Já jsem v této věci relativně konzervativní, pokud se to tak dá nazvat – český systém mi takto nastaven přijde přehledný, startuje se na jasně stanovené vyvolávací ceně a z pohledu kupce je očividné za jakou nejnižší cenu lze položku získat. Kupec má zároveň relativní jistotu, že s tempem růstu příhozů roste také cena díla, za kterou ho lze reálně získat, tudíž zde není takovým zvykem používat rezervy jako v zahraničí. Všechny takové prostředky dle mého názoru nahrávají spíše obchodníkovi a poněkud celou situaci dražby znejasňují pro kupujícího a pokud je někdo na aukci například nováčkem, je pro něj český jednodušší systém přehlednější. Samozřejmě je to zároveň komplikovanější pro prodávající, kteří nemohou dostatečně využít tyto nástroje tak, jako je tomu v zahraničí.“*

7.3/ LEGISLATIVA NA ČESKÉM AUKČNÍM TRHU

Jak již bylo řečeno v teoretické části práce, v českém prostředí existuje dražební zákon, který však upravuje zejména nedobrovolné dražby nemovitostí nebo firem a nezohledňuje specifika obchodu s výtvarným uměním. Většina aukčních síní proto tento nedostatek řeší tím, že stanovuje svůj vlastní aukční řád a aukce činí neveřejnými. Aukční řády pak sice podléhají legislativě České republiky a Občanskému zákoníku, ale zároveň nabízí aukční síni prostor pro úpravu a specifikaci podmínek vlastní aukce.

Respondenti se jasně shodují na nedostatku legislativy, která by trh s výtvarným uměním upravovala, zároveň se ale shodují na tom, že příprava nové legislativy není jednoduchá, a proto je současné řešení prostřednictvím aukčních řádů jednotlivých aukčních domů v pořádku. Albert Trnka tvrdí: *„Dle mého názoru mají aukční domy v současné chvíli své podmínky nějak nastaveny svým aukčním řádem a každý klient si je může nastudovat a sám se rozhodnout, zda v dané aukční síni chce nebo nechce obchodovat. Ačkoliv jsem předsedou Komory aukčních síní, tak nepovažuji za zcela reálné vytvořit jasnou a kvalitní legislativu za daného stavu. Historicky bylo několik pokusů ze strany dražebníků se zapojit do zákonodárského procesu, ale stát o to nemá příliš zájem. Vlády nebo ministři se mění poměrně často a s každým nástupem nového ministra se začíná úplně znova. Zároveň chápu, že je trh s výtvarným uměním pro politickou reprezentaci minoritní, složitý a riskantní, a proto se političtí představitelé budou vždy raději primárně věnovat velkým tématům jako je doprava, školství nebo zdravotnictví.“* Podobně uvádí také Mečkovský: *„Dražební zákon, který v současnosti platí, je stavěn na míru spíše velkým aukcím průmyslových podniků a nemovitostí, a to je něco úplně jiného. Zde tedy vidím velký deficit a bylo by ku prospěchu všech zúčastněných, jak obchodníků a aukčních domů, tak i prodávajících a nakupujících, kdyby byla vytvořena podrobnější legislativa, která by upravovala aukční provoz na uměleckém trhu. (...) Co se týče návrhu nové legislativy, je tam vždy více zainteresovaných stran a zájmových skupin. Na návrhu zákona by se určitě měla podílet profesní skupina obchodníků s uměním, tedy například Komora aukčních síní, protože nejlépe ví jaké řeší problémy, ale je nutný i dohled státu skrze nějaký regulační státní orgán. Dále by určitě bylo dobré nějakým způsobem zapojit také dlouholeté sběratele, sbírkotvorné instituce a další zainteresované skupiny. Kdyby se nejprve odebrala takováto diskuze, vše se mohlo připomínkovat ze stran všech zájmových skupin, tak to by bylo dle mého názoru ideální.“* S tímto přístupem pak souhlasí také Neumann: *„Co se týče přípravy nového zákona, rozhodně by se jeho přípravy měla účastnit Komora aukčních síní, ale i další*

zainteresované strany. Měl by existovat specifický zákon čistě pro obchod s výtvarným uměním, který má svá specifika, a ačkoliv se v něm netočí ve srovnání například s obchodem s nemovitostmi tolik peněz, určitě by měl mít svoji legislativní úpravu.“

Ing. Jan Neumann pak uvádí také další oblasti obchodu s uměním, které by legislativa měla v našem prostředí upravovat: *„První mezerou je podle mě postihování obchody s falsifikáty, což legislativa téměř neupravuje a v dnešní praxi může člověk obraz posouzený v jedné aukční síni jako falzum přinést do druhé aukční síně a snažit se ho znovu prodat, aniž by tam byl jakýkoliv postih. Druhou velice nepřehlednou věcí související s legislativou je soudní znaleství. Soudní znalec v dnešní praxi může napsat jakýkoliv posudek a pokud tvrdí, že ho napsal v dobré víře, může cokoliv. V této otázce je tedy nutná výrazná změna, aby se trh mohl posunout o kousek dál.“*

7.4/ EKONOMIKA NA ČESKÉM AUKČNÍM TRHU

Často diskutovaným a zmiňovaným tématem je v ekonomické oblasti práce s provizemi aukčních síní. Aukční síň generuje zisk na základě provize z obou stran – jak od prodávajícího, tak od kupujícího. Mnohé aukční síně pak provize využívají pro konkurenční boj, kdy mohou každému z klientů nabízet jinou výši provize dle toho, jak drahé či unikátní dílo jí klient nabídne. Mgr. Robert Mečkovský, Ph.D. shrnuje: *„V dnešní praxi se domnívám, že je obvyklé pásmo kolem 20 % prodávajícímu i kupujícímu a tam jsme tedy někde na 40 % provize pro aukční síň, což často odpovídá provizím starožitnictví nebo kamenných galerií, které si berou podobně, a proto je to dle mého názoru srovnatelné. Na druhou stranu, aukční dům nese poměrně malé riziko, protože pokud se položka neprodá, tak aukční dům přijde pouze o náklady spojenými se zveřejněním položky a jejím zařazením do aukce. Tato praxe je tedy poměrně rozumně nastavená a doporučoval bych obchodníkům, aby s vyšší provizí pracovali, protože to může být jeden z velmi účinných nástrojů, kterými může aukční dům profilovat svoje podnikání.“*

V názoru na provizní systém aukčních síní se všichni respondenti shodují a potvrzují názor, že výše provize je záležitostí aukční síně samotné a neměla by být nijak regulována legislativními či jinými nástroji ze strany státu. Mečkovský dále uvádí: *„Co se týče provizí, myslím si, že je to nástroj obchodníka a ten s ním může pracovat dle svého uvážení. Pokud z provize odvede řádně daně, je na něm, jaký zisk mu poté zůstane a jakou dohodu udělá s prodávajícím a kupujícím. Je to také otázka jeho strategie, jakým způsobem obchodník aukce aranžuje – může sestavit aukci velmi narychlo a vydat jen malý katalog, kde jsou položky pouze základně popsány anebo to může být katalog, který se vyrovná téměř*

odborné publikaci. “Podobný názor má také Ing. Jan Neumann: „Co se týče ekonomiky provizí, zde má každý subjekt právo stanovit si provizi dle svého uvážení a záleží na klientovi, zda si danou aukční síň vybere. Pokud by i u nás provize vyšplhala na 30 % a výše, jako je tomu běžné v zahraničí, myslím, že by si klient velmi rozmyslel, zda se mu obchod s danou aukční síní vyplatí.“ A souhlasí také Albert Trnka: „Výše provize je nástroj konkurenčního boje a čím větší je konkurence, tím nižší budou provize, a to zejména pro stranu komitenta, což lze kompenzovat pouze jedním způsobem, a to navyšováním poplatků ze strany druhé – pro kupujícího. V zahraničí je naprosto běžné, že kupující platí veškeré autorské poplatky a daně a provize často přesáhne 30 %, což je v českém prostředí naprosto nemyslitelné. Naše aukční síň má poplatky v českém prostředí vyšší, ale je to o tom, že je v poplatcích zahrnuta i daň, kterou si nelze nikde jinde vynárokovat.“

Další otázkou, která se týká ekonomiky, je výběr daní. V současné praxi je danění položek prodaných na aukci realizováno ve zvláštním režimu, tj. aukční domy platí daň pouze z provize, která je jejich ziskem, a ne z celé částky za kterou je dílo na sále prodáno. Albert Trnka uvádí: *„Můj názor je takový, že trh s výtvarným uměním je velmi specifický a složitý a nelze ho srovnávat s ničím jiným. Zatímco lukrativní nemovitost v dnešní době dokáže prodat díky internetu téměř kdokoli a nemusí mít velké obchodní zkušenosti, obraz v ceně několika milionů už tak lehké prodat není a nese to svoje velké náklady – od zpracování té věci, obstarání posudků a ověřování autenticity díla, přes restaurování, rámování, čištění, až po aktivní marketing a prezentaci díla zájemcům. Aukční síň platí své náklady, nájem, zaměstnance, a to by mělo být při výběru daní zohledněno.“*

7.5/ AUTORSKÉ POPLATKY GESTOR

Dalším nákladem aukční síně jsou také autorské poplatky. V České republice momentálně funguje ochranný svaz autorský, tzv. GESTOR, který kolektivně spravuje autorská práva na odměnu za opětovný prodej originálu výtvarného díla a zastupuje tak autory a jejich dědice. Autoři nebo jejich dědicové pak mají možnost se přihlásit o svá práva, existuje však také suma vybraných autorských poplatků, která náleží autorům bez dědiců nebo autorům neznámým. V této věci uvádí Gestor následující stanovisko: *„Systém povinně kolektivní správy se ukázal jako nejefektivnější a mezinárodní organizace tlačí na jeho zavedení i v zemích, kde doposud funguje systém dobrovolné kolektivní správy. Nejde o žádnou mimořádnou situaci, i ostatní autorské svazy vybírají v režimu povinně kolektivní správy odměny z děl a výkonů autorů, kteří nejsou členy svazu, anebo se k evidenci nepřihlásili.*

Zatímco v jiných případech jsou i takto vybrané odměny rozdělovány mezi umělce, co jsou k výběru odměn evidováni, GESTOR tyto vybrané odměny nevyplácí a pokud se skutečně oprávněný autor nenajde, nebo se nepřihlásí, rozhoduje o použití těchto částek v souladu s pravidly Rozvojového a podpůrčího fondu členská schůze ve prospěch všech umělců.“ (Gestor, 2016)

Dotazovaní respondenti mají na výběr autorských poplatků prostřednictvím ochranného svazu autorského Gestor různé názory, nicméně všichni se shodují na tom, že by bylo dobré současnou praxi nějak upravit a pozměnit. Albert Trnka tvrdí: *„Co se týče autorských poplatků, je to evropská směrnice a je to celosvětový trend. Pro obchodníka s uměním je to však další daň, a proto bych byl rád, aby byly tyto poplatky ze strany státu vybírány co nejlépe, transparentně a aby se s co nejmenšími náklady dostali k majitelům autorských práv, ať už jsou to autoři sami nebo jejich rodiny či dědicové. Autorské poplatky nejsou čistě česká záležitost, vybírají se všude a bylo by dobré, aby byly vybrané peníze použity co nejlépe. Pokud je například držitelem autorských práv Národní galerie, jako je tomu u děl Jana Zrzavého, bylo by dobré, aby dané prostředky použila jako investici do děl daného autora, na restaurování nebo výstavu.“* Robert Mečkovský doplňuje: *„Rozhodně bych přivítal, aby vybírání autorských poplatků bylo pod ostřejším dohledem státu nebo příslušných veřejných orgánů, aby bylo veřejné, jasné a transparentní, jak je s penězi nakládáno a zda jdou opravdu na účely, na které je to proklamováno. Organizace nyní není tak transparentní, jak by mohla a měla být, a to potom souvisí dál s celou politikou financování umělecké sféry. Myslím si, že by tento poplatek měl být integrálním prvkem této politiky a měl by být zapojen do celé další struktury.“*

Co se týče přerozdělování vybraných poplatků a následné dohledávání autorů nebo dědiců, kteří zatím nemají s Gestorem platné smlouvy, opět se respondenti vesměs shodují v názorech, přičemž jsou k současné praxi spíše kritičtí. Robert Mečkovský dodává: *„Vůbec se mi nelíbí způsob, kdy se paušálně vybírají poplatky a až následně se zjišťuje komu náleží. Tento systém mi přijde nešťastný a představoval bych si, že pokud umělci sami nebo jejich pozůstalí mají na autorských poplatcích zájem, mají ho projevit a registrovat se a odvody u autorů bez pozůstalých musí vyřešit stát a vyčlenit nejbolavější místo, kam by peníze mohly putovat a mělo by to být samozřejmě do rozvoje a podpory výtvarného umění, jeho produkování, prodeje a podobně.“* Podobný názor má také Albert Trnka: *„Je logické, že se Gestor snaží vybírat co nejvíc, a proto se například debatuje o výběru autorských poplatků pro tzv. osiřelá díla, což jsou díla neznámých autorů, přičemž Gestor by se po výběru poplatku snažil pátrat po autorovi díla a pokud by ho nezjistil, vybraný poplatek by po několika letech obchodníkovi zase vrátil. Zde mám však názor takový, že pokud autora díla nezjistí sama aukční síň, která k tomu má logicky nejlepší nástroje, tak*

autora pravděpodobně nedokáže dopátrat ani Gestor.“ Nejrazantněji vůči autorským poplatkům pak vystupuje Jan Neumann: „V otázce autorských poplatků bych jednal velice razantně – pokud u nás soukromá organizace vybírá nějaké peníze a dodnes není prováděcí vyhláška, která by jasně určovala, co se bude dít s nerozdělenými penězi, je to pro mě velmi nepřehledné. Původní plán byl takový, že autorské poplatky jsou jakousi skrytou daní a po několika letech budou nerozdělené peníze převedeny do kultury, což se ale dosud neděje. Umím si proto představit zrušení autorských poplatků úplně, jsou státy, které je nemají a praxe zde funguje v pořádku.“

Respondenti tedy uvádí, že by bylo v hodné v současné praxi výběru autorských poplatků dosáhnout nějaké změny. Otázkou však je, jaká organizace by v ideálním případě měla autorské poplatky vybírat a jakým způsobem by s nimi měla nakládat. Albert Trnka navrhuje: *„Dle mého názoru by bylo nejefektivnější, aby autorské poplatky vybíral stát prostřednictvím nějaké státní instituce, kterou mohou aukční síně nějakým způsobem kontrolovat nebo připomínkovat. U nás poplatky vybírá jedna instituce, ze zahraničí je běžný také model, kdy je výběrčích institucí vícero nebo si poplatky vybírají obchodníci sami. Zde si umím představit například model výběru autorských poplatků skrze Komoru aukčních síní, pokud by poplatky nevybíral přímo stát. Na druhou stranu je dnešní model nějak zaběhnutý a dle mého názoru je dobré, pokud je v pravidlech nějaká kontinuita – pokud se všichni zúčastnění domluví na nějakém kompromisu a ten funguje, je dobré, aby tak praxe zůstala co nejdéle.“*

7.6/ PROBLÉMY AUKČNÍHO TRHU

Jak již bylo zmíněno v předchozích částech práce, existuje několik problematických oblastí, které je třeba řešit a upravovat. Každý z respondentů tak dostal prostor k vyjádření se k tomu, jaký je dle jeho názoru nejpálčivější problém českého aukčního trhu s výtvarným uměním. Albert Trnka uvádí v první řadě problém s nedostatkem kvalitních děl na trhu obecně: *„Nejpálčivější problém, pokud vynechám legislativní a ekonomické problémy o kterých už byla řeč, je jednoznačně nedostatek kvalitních děl na trhu. Od roku 1989, kdy se trh uvolnil a zahájil svou činnost, se prodalo mnoho kvalitních děl a ta skončila u majitelů, kteří v současné době nemají potřebu je pouštět znovu do oběhu. Hodnota děl stále roste a dříve, když chtěl někdo 15 milionů korun, musel prodat několik svých nejlepších pláten, dnes pokud chce 15 milionů korun, stačí mu prodat plátno jedno.“* S tím pak dle jeho slov také souvisí problém s falsifikáty a problematickou oblastí znalectví a posuzování pravosti výtvarných děl na trhu: *„Je také důležité, aby si lidé vybírali kvalitní a solidní aukční síně.*

Falz a neautentických věcí přibývá, mnohdy jsou falza stará desítky nebo i stovky let, a když se člověk podívá zpětně na to, co prošlo trhem v letech 2004 nebo 2005 a dříve, by dnes rozhodně neprošlo. Dříve nebylo zvykem složitě posuzovat umělecká díla, často stačil názor jednoho teoretika, a to je samozřejmě dnes přístup, který už nestačí. Pokud se objeví nové krásné dílo, tak není možné, aby se z ničeho nic zjevilo – musí mít nějakou provenienci, je třeba zjistit, kde se na trhu vzalo a často je třeba ho posoudit i z technické stránky. Pokud známe provenienci, je důvěryhodná a lze ji ověřit v soupisu, tak samozřejmě není třeba dělat nákladné chemicko-technologické rozbor, ale pokud si jisti nejsme, tak je důkladný rozbor nutný.“

Stejný problém vidí jako nejpálčivější také Jan Neumann, který se vyjadřuje nejprve k padělkům uměleckých děl a následně taktéž k problematice znalectví a odhadů: *„Podle mého názoru jednoznačně padělky, kterých je na českém trhu velké množství. Druhým problémem, který jsem už zmínil, je nepřehledná situace ohledně soudních znalců a znalců jako takových. Na jedné straně jsou soudní znalci s razítkem, na druhé straně jsou trhem respektované osoby, které ale razítko vůbec mít nemusí. Zákon tuto problematiku nijak neupravuje a pro člověka na trhu může být pak velmi složité se v této problematice orientovat.“* Navrhuje také řešení, které by dle jeho názoru mohlo současné nepřehledné situaci ulevit: *„Pro zlepšení bych jednoznačně jako první krok navrhoval nový zákon o soudních znalcích. Soudní znalec by rozhodně měl nést riziko za to, pod co se podepíše a měl by mít také možnost se proti chybě pojistit, což je v zahraničí běžné, ale u nás se toho pojišťovny bojí. Zadruhé by bylo rozhodně třeba ošetřit padělání obrazů – pokud se padělek odhalí, je nutný jednak přísnější postih až po zabavení obrazu, ale také následné důkladné vyšetření případu – kde člověk obraz získal a za jakých podmínek.“*

Robert Mečkovský pak identifikuje další problém, který souvisí s velikostí trhu a s provázaností jednotlivých hráčů na takto malém trhu: *„To je velmi obecná otázka, ale co mě napadá jako specifické je fakt, že český aukční trh je relativně malý a téměř všichni, kdo se na trhu pohybují, se navzájem znají. To má samozřejmě své výhody, ale taktéž nevýhody a mě mrzí, když se pracuje způsobem, kdy se ovlivňuje mínění druhých o konkurenci nebo se poškozuje dobrá pověst obchodníků nebo uměleckých děl. Co by dle mého názoru pomohlo, je na jedné straně stále větší erudice u sběratelů uměleckých děl, jejich majitelů a kupců, protože se jedná o znalostní prostředí a čím více člověk o výtvarném umění ví, tím více mu pak setkání s uměleckých dílem dává. Na druhé straně by bylo dobré také vzdělání a stále vyšší tlak na profesionalizaci u obchodníků s výtvarným uměním. To nejcennější,*

co obchodník s uměním má, je jeho dobrá pověst u zákazníků a pověst nikdy nemá cenu obětovat vstříc velkému jednorázovému zisku.“

7.7/ BUDOUCNOST TRHU S VÝTVARNÝM UMĚNÍM A SOUČASNÉ TRENDY

Vzhledem k rychlým proměnám dnešní digitální společnosti se nabízí také otázka, jakým způsobem se bude trh s výtvarným uměním vyvíjet a nakolik bude nástupem internetu a nových technologií ovlivněn. Již nyní mnoho aukčních síní v českém prostředí nabízí internetové aukce, zejména u menších a levnějších položek nebo přistupuje k živému přenosu aukce po internetu. Zahraniční příklady pak nabízí další zajímavé trendy, které by po čase mohly ovlivnit podobu aukčního prostředí i u nás.

Albert Trnka zmiňuje tyto trendy a uvádí: *„Co se týče přístupu aukčních síní, samozřejmě je stále více kladen důraz na kvalitní prezentaci a marketing, velký důraz je kladen na inzerci, ať už online nebo v tištěné podobě, což ještě před pár lety nebylo standardní. Dříve inzerovalo pouze pár největších aukčních síní, dnes díky internetu má každý možnost využít tento prostor. Díky tomu se i naše aukční síň chystá vykročit tímto směrem, chystáme se aukce živě streamovat na internetu, umožnit klientům online live bidding, využít naplno nové technologie a potenciál internetu jako takového.“*

Respondenti však rozhodně nemají pocit, že by internetová aukce mohla jednou zcela vymýtit aukci živou. Albert Trnka říká: *„Můj výhled do budoucna je takový, že živá aukce samozřejmě nezmizí, tak jako nezmizela černobílá fotografie po nástupu barevného filmu. Aukce je společenská událost a pořád je to unikátní aspekt pro kupující na trhu, zároveň je to garance největší transparentnosti a šance na největší výdělek. Zároveň je ale jasná nějaká digitální transformace, možnost dražit online, živý streaming aukcí, ale nemyslím si, že s tím zmizí aukce fyzická. Online je pro mě platforma pro jiné umění, než živá aukce a nahradil pro mě spíše střední proud galerií, ale nejdražší díla se stále budou dražit živě. Obecný trend vidím ve stále větší popularitě moderního umění, což má více důvodů – mění se vkus konzumentů, ale jde i o to, že starší kvalitní díla budou čím dál více nedostupná.“* S tím souhlasí také Robert Mečkovský, který tvrdí: *„Tuto otázku jsem již částečně zodpověděl v otázce předchozí, co se týče budoucnosti trhu a jeho trendů, tak se dle mého názoru velmi rozvíjí oblast online obchodu. Tento způsob je pak významný zejména u levnějších položek a často tam, kde už o dané věci něco víme apriori – například u grafických listů nebo knih, kdy už sběratel ví, jak by daná položka měla vypadat*

a umí si ji představit. Já osobně se domnívám, že živý prodej nikdy úplně nevymizí, protože k rozhodnutí k nákupu nutně potřebujete nějakou emoci, která je nejlépe sdělována při bezprostředním setkání s uměleckým dílem. Často k tomu člověk také potřebuje nějakého průvodce nebo i více lidí, kteří mu sdělí svůj názor na dané dílo, svůj názor na to, jak na ně daná věc působí. Toto fyzické osobní setkání nemůže nikdy být úplně vynecháno, protože patří k podstatě nazírání na umělecká díla, pokud se bavíme o klasických věcech jako je závěsný obraz, malba, některé práce na papíře, plastika a podobně.“

8/ TRENDY A BUDOUCÍ VÝHLED AUKČNÍHO TRHU S VÝTVARNÝM UMĚNÍM

Jak naznačuje závěr rozhovorů s jednotlivými respondenty, můžeme pozorovat určité trendy, které budou proměňovat aukční trh u nás i v zahraničí. Jelikož v českém prostředí neexistuje mnoho zdrojových dat nebo literatury, která by mapovala současný stav aukčního trhu a nabízela také nějaký výhled do budoucnosti, opírá se tato kapitola zejména o zahraniční analýzy, data a zdroje a předpokládá, že změny, které ovlivňují evropský zahraniční trh se dotknou i trhu českého.

8.1/ ONLINE PROSTŘEDÍ, INTERNET, DIGITÁLNÍ TRENDY

Kromě důležitých změn v legislativě a ekonomice aukcí, které by mohly český trh proměnit, lze pozorovat také jeden velký trend, který funguje celosvětově, a to nejen na trhu s výtvarným uměním. Je to nástup internetu a stále větší podíl obchodů v digitálním prostředí, což se samozřejmě promítá také do obchodu s výtvarným uměním. V českém prostředí bohužel neexistuje mnoho zdrojů, které by mapovaly online sféru aukčního trhu s výtvarným uměním a většina aukčních síní zatím s digitálním prostředím začíná.

Online aukce v současné chvíli provozují z větších hráčů na trhu pouze pražská Galerie Art Praha a brněnská 1. Art Consulting. Jim pak sekundují spíše menší aukční domy, které se specializují na prodej levnějších děl, kreseb, grafik nebo drobných starožitností a uměleckých předmětů. Zde lze jako příklad uvést například online aukce aukčních domů Vltavín, Platýz, Národní 25 nebo internetový portál E-starožitnosti.

Světové trendy však zcela jasně naznačují, že online prostředí je cesta kupředu a může trh s výtvarným uměním významně proměňovat. Britská pojišťovna Hiscox spolu s analytickým portálem ArtTactic každoročně připravují zprávu o dění na evropském a světovém aukčním trhu a přináší následující poznatky. Ze zprávy o stavu online trhu 2018 vyplývá meziroční nárůst online prodeje uměleckých děl o 12 % a o 20 % pak stouplo použití mobilního telefonu k tomuto online nákupu. Jako klíčový faktor rozhodování kupujícího je pak transparentnost v ceně, 90 % dotazovaných uvádí, že preferuje online nákup tam, kde je jasná a transparentní cenová politika prodejce. Dalším klíčovým faktorem pro nákup je nabídka a její kvalita, pokud se tedy v internetové nabídce vyskytne kvalitní unikátní dílo, kupující nemá problém si ho zakoupit tímto způsobem. (Hiscox, 2018, s. 2)

Co se týče aukcí výtvarného umění, také ty zaznamenávají nárůst online prodejů a nárůst zaznamenávají zejména online portály, které aukce umožňují, jako například Artsy, Invaluable nebo LiveAuctioneers. (Hiscox, 2018, s.2) V českém prostředí zatím aukční síně provozují pouze vlastní online aukci prostřednictvím svého webu, ale neexistuje žádný podobný portál, který by nabízel aukce uměleckých předmětů od vícero obchodníků a prodejců. Tento nedostatek zatím částečně supluje aukční portály typu Aukro, kde však s obrazy obchodují spíše jednotlivci nebo lidé, kteří nemají na trhu s výtvarným uměním tolik zkušeností.

Žebříčku Hiscox, který hodnotí online obchodníky na trhu s výtvarným uměním, vévodí již třetím rokem aukční síň Christie's, na druhém místě je pak portál Artsy a na třetím místě se v posledním šetření umístila aukční síň Sotheby's. (Hiscox, 2018, s. 9) Toto pořadí jasně naznačuje, že na online trhu mají velkou šanci uspět již zavedené aukční síně, které vedle klasických sálových živých aukcí přistoupí i k obchodování umění v aukcích online. Pozice Artsy, jakožto čistě online portálu pro obchod s uměním je však také nezanedbatelná a naznačuje příležitost, kterou by mohli obchodníci využít také na českém trhu.

Hiscox také uvádí evropské a celosvětové trendy, kterými se trh s uměleckými díly bude v budoucnu ubírat. Naznačuje, že většina obchodníků s uměním si myslí, že online trh se postupně přetvoří v jednu celosvětovou platformu. (Hiscox, 2018, s. 10) Pro české obchodníky, které v dosavadní chvíli obchodují převážně na českém trhu s českým uměním by to mohlo znamenat jasný potenciál, kam expandovat se svými službami. Díky online prostředí se totiž může rozšířit jednat potenciální trh klientů, kteří by mohli mít zájem nakupovat české umění, ale zároveň by se také mohl rozšířit obchod s uměním zahraničním. Dalším trendem dle Hiscox (2018, s. 10) je specifikace jednotlivých prodejních platform – 32 % respondentů se domnívá, že bude docházet ke specializaci prodejců na čistě jeden druh uměleckých děl nebo jedno konkrétní odvětví mnohem spíše, než že by existovala dosavadní praxe jednoho velkého aukčního domu, který by zastřešoval průřez vším. Celkem 15 % dotazovaných si pak myslí, že je pravděpodobné, že tradiční nastavení trhu s uměním naruší příchod některého velkého globálního hráče (jako je například prodejce Amazon) nebo nového start-upu, který bude schopen převzít velkou část klientely zavedených aukčních síní. (Hiscox, 2018, s. 10)

Závěrečná zpráva pak identifikuje také 3 hlavní výzvy nebo problémy, které sužují online trh s výtvarným uměním a jejich potenciální řešení. Výsledky se v mnohém shodují s výpověďmi respondentů v rozhovorech a je tedy očividné, že problémy, které definovali respondenti pro český aukční trh se shodují s problémy, které řeší aukční síně a obchodníci s uměním v zahraničí. Prvním problémem je cenová transparentnost – 89 % nakupujících uvádí, že transparentnost je klíčovým kritériem pro rozhodnutí se obchodovat online, 73 % nových nakupujících by pak chtělo mít přístup do historie porovnatelných transakcí v minulosti, se kterými by svůj zvažovaný nákup mohli porovnat. Tato čísla jasně ukazují, že cesta k co největší transparentnosti je zásadním budoucím krokem a v kombinaci s novými technologiemi nastiňují možnosti využití minulých dat a prodejních cen pro sofistikovaný algoritmus, který by v budoucnu mohl zjednodušovat určení obchodní ceny uměleckého objektu. (Hiscox, 2018, s. 19) Tento přístup potvrzuje také James Bailey z portálu Artnome, který jako jeden z trendů roku 2018 identifikuje nárůst tzv. art analytiky. Bailey (2017) uvádí, že technologie budou stále více ovlivňovat umělecký trh a velké množství dat, které s sebou nesou aukční prodeje jsou jasnou příležitostí pro nový přístup k oceňování výtvarného umění.

Druhým problémem je už respondenty v rozhovorech zmiňovaná kvalita uměleckých děl. Na trhu se objevuje velké množství falzifikátů a kupující požadují co nejvíce důkazů o kvalitě a pravosti dražené položky. 94 % kupujících uvádí, že pravost a kvalita díla je stěžejní při jejich rozhodování o koupi a 84 % nerozhodných by ke koupi přesvědčil certifikát o autenticitě díla, 89 % by pak přesvědčila také restaurátorská zpráva o stavu díla. Tato data jasně naznačují, že online trh by přinesl místo pro nové technologie, které budou schopné odhalit a identifikovat falzifikáty a budou schopni zaručit kupujícímu kvalitu nabízeného díla. (Hiscox, 2018, s. 19)

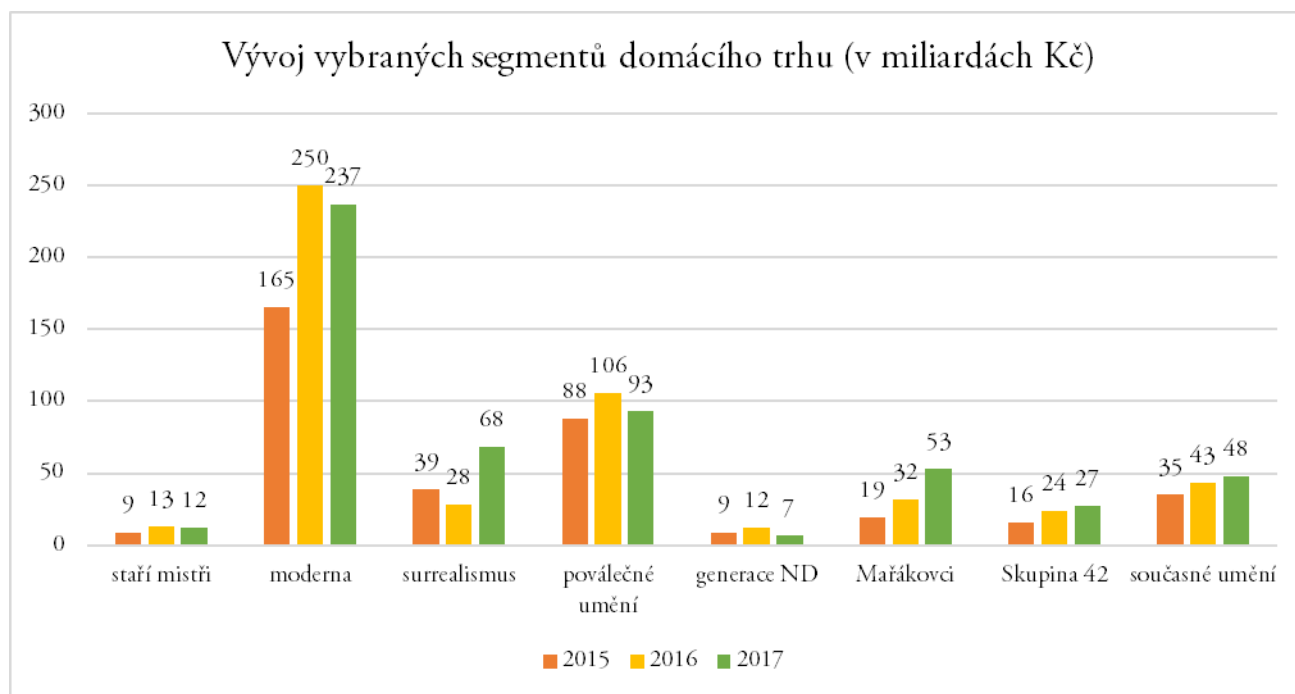
Třetí výzvou, která se pak týká čistě online aukcí s výtvarným uměním, je způsob doručení vydraženého díla ke klientovi. Ačkoliv by měla online aukce zjednodušovat a zpřístupňovat dražbu každému, bez ohledu na čas a prostor, kde se zrovna nachází, 37 % kupujících uvedlo, že je od online koupě odrazují náklady a komplikovanost logistiky převozu díla po jeho koupi. Stejně tak 48 % online světových platforem obchodujících s uměním uvedlo, že je pro ně řešení logistiky a převozu děl největší výzvou a 77 % nakupujících pak uvádí, že by je přesvědčila možnost vrácení díla zakoupeného online bez ohledu na udání důvodu. (Hiscox, 2018, s. 19)

8.2/ POPTÁVKA

Podle Jasona Bailey (2017) z portálu Artnome, který dlouhodobě sleduje dění na trhu a buduje jednu z největších aukčních databází, bude rok 2018 ve znamení růstu cen ženského umění. V souvislosti s různými dnešními tématy, které se zabývají ženami nebo feminismem, by se dala očekávat také rostoucí poptávka po jejich výtvarném umění. Tento zájem by pak potenciálně mohl zvednout také ceny ženského umění.

Co se týče uměleckého období, Bailey (2017) očekává velký nárůst surrealistického výtvarného umění. Portál Artnome uskutečnil analýzu popularity jednotlivých autorů na sociálních sítích a surrealističtí autoři Salvador Dali a René Magritte se umístili v top 12. V souvislosti se stále narůstající popularitou online prostředí lze pak pozorovat korelaci, která by mohla ovlivnit také vkus kupujících na aukčním trhu. Mezi další jména umístěná v top 12 patří Picasso, Andy Warhol, Claude Monet, Gustav Klimt, ale také stále populárnější moderní autoři vycházející z graffiti a pouliční scény jako Banksy nebo Basquiat.

V českém prostředí je největší aukční databází výsledků internetový portál Art+, který přináší také sumy obratu za jednotlivé segmenty prodeje na domácím trhu. Jejich metrika zpracovává výsledky aukčního trhu všech děl autorů sledovaných segmentů a výpočet pak vychází z metodiky výpočtu indexu Art+. Z jejich každoroční šetření vyplývá, že lze i v českém prostředí pozorovat velkou popularitu segmentu surrealismu, který v letech 2016 a 2017 zaznamenal více než 100% nárůst. Taktéž zahraničním predikcím odpovídá vývoj popularity současného umění, jehož obrat roste konstantně už od roku 2015. Kromě toho je českým specifickým stále rostoucí popularita malířů generace Mařákovců (z nejpopulárnějších např.: Ota Bubeníček, Alois Kalvoda, František Kaván, Otakar Lebeda, Jaroslav Panuška, Antonín Slavíček nebo Josef Ullmann) a popularita velmi silné Skupiny 42 (František Gross, František Hudeček, Jan Kotík, Lamil Lhoták, Bohumír Matal, Jan Smetana, Karel Souček). Pokles lze pak naopak pozorovat u segmentu moderny a poválečného umění, konstatně se vyvíjí v českém prostředí velmi malé segmenty starých mistrů a generace Národního divadla, jejich roční obrat zůstává kolem 10 miliard Kč ročně.



Graf 2: Vývoj vybraných segmentů domácího trhu (v miliardách Kč)

zdroj: autorka diplomové práce na základě dat portálu Art+ - dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/metrika/>

Tento vývoj potvrzují i zástupci aukčních síní, například Tomáš Hejtmánek z aukční síně Arthouse Hejtmánek uvádí, že kromě klasické moderny stoupá zájem o současné umění a v roce 2017 se jeho aukční síň podařilo dosáhnout několika autorských rekordů u žijících autorů, které síň prodávala. Má pocit, že klasičtí sběratelé se začínají přiklánět ke stále modernějšímu umění, ale zároveň vzniká i nová klientela mladších lidí, kteří k žijícím autorům tíhnou více. (Redakce Art+, 2018) Podle Matyáše Kodla z aukční síně Kodl je taktéž v současné době rostoucí zájem o poválečné a současné umění, což může být zapříčiněno nedostatkem kvalitních děl staršího data, která jsou na trhu k dispozici, a proto se klientela přeorientovává na jiná dostupnější díla. (Redakce Art+, 2018)

9/ SHRNUÍ PRAKTICKÉ ČÁSTI PRÁCE

V úvodu praktické části byly stanoveny 4 výzkumné otázky, dle nichž byl strukturován rozhovor s jednotlivými respondenty, ve snaze na dané výzkumné otázky co nejlépe zodpovědět. Prostřednictvím polostrukturovaných rozhovorů s odborníky na českém aukčním trhu byla shromážděna data a jejich výpovědi byly porovnány a zanalyzovány. Budoucí výhled a předpoklad jednotlivých trendů na zahraničním i českém trhu byl pak opřen o data již existujících zahraničních výzkumů a data byla následně porovnána se situací na českém trhu.

Stanovené výzkumné otázky zněly následovně:

VO1: Je český aukční trh s výtvarným uměním shodný s trhy zahraničními?

VO2: Je legislativa, která v českém prostředí dnes upravuje průběh aukcí výtvarného umění, dostatečná pro jeho efektivní fungování?

VO3: Jsou ekonomické nástroje, jako například výše provizí, nástrojem pro konkurenční souboj aukčních síní?

VO4: Jsou v současné chvíli vybírány autorské poplatky Gestor efektivně?

Výzkumná otázka č. 1 měla za úkol vyzkoumat situaci českého aukčního trhu ve srovnání se zahraničím. Všichni respondenti si uvědomují historickou a sociální podmíněnost českého trhu s výtvarným uměním a jasně také formulují jeho velikost a konkurenceschopnost, od čehož se odvíjí celý jeho vývoj. Výzkumem bylo tedy zjištěno, že český aukční trh s výtvarným uměním je v mnohém specifický a drží si své historicky podmíněné principy, nicméně se stále více snaží napodobovat zahraniční praxi a podobat se tak evropskému západnímu trhu.

Výzkumná otázka č. 2 se pak zabývá legislativní úpravou aukcí. Zde docházíme ke zjištění, že dnešní legislativní úprava není dostatečná a komplikuje fungování trhu s výtvarným uměním. Všichni respondenti uvádí nevýhody dražebního zákona, který je v současnosti jedinou legislativní úpravou průběhu aukce u nás. Všichni taktéž formulují zkušenost z praxe, která naznačuje, že aukční domy nemohou dle dražebního zákona postupovat a jsou tak nuceni pořádat neveřejné dražby a ošetřovat je svým vlastním aukčním řádem.

Výzkumná otázka č. 3 řeší ekonomické nástroje, které umožňují aukčním domům bojovat s konkurencí. Všichni dotazovaní respondenti si uvědomují sílu výše provize a chápou ji jako konkurenční nástroj k boji o klienta. Zároveň by však žádný z respondentů nechtěl výši provize upravovat legislativně, současný stav jim takto vyhovuje.

Výzkumná otázka č. 4 hovoří o autorských poplatcích Gestor. Všichni dotazovaní vnímají problematiku současné praxe výběru autorských poplatků a byli by pro určité legislativní změny, zejména co se týče netransparentního zacházení s nepřerozdělenými penězi.

ZÁVĚR

Diplomová práce s názvem „*Ekonomické a legislativní aspekty aukčního trhu s výtvarným uměním v České republice*“ mapuje prostředí aukčního trhu s výtvarným uměním u nás. V teoretické části bylo přehledně shrnuto pojmosloví, typologie a průběh aukce v českém prostředí a následně byla mapována současná legislativa týkající se trhu s výtvarným uměním a ekonomické aspekty, které s aukčním trhem souvisejí. Praktická část pak měla za úkol pomocí polostrukturovaných rozhovorů s odborníky z praxe zodpovědět na výzkumné otázky, které byly stanoveny na začátku praktické části a měly za úkol porovnat teoretické předpoklady se zažitou praxí. Práce taktéž přináší srovnání českého stavu se zahraniční praxí a nastiňuje budoucí očekávání, trendy a vývoj trhu z pohledu názorů jednotlivých respondentů, ale také z pohledu vývoje dat, analýz a výzkumů.

Závěr jednoznačně přináší fakt, že český aukční trh s výtvarným uměním je v mnohém velmi specifický, což je podmíněno historickým vývojem země. V současné době je však trendem snažit se přibližovat západní evropské praxi a přejímat na český trh praktiky, které používají například londýnské aukční domy Christie's a Sotheby's. Ze zkoumaných dat i výpovědí respondentů vyplývá zásadní nedostatečnost české legislativy, která nutí aukční domy k vytváření vlastních aukčních řádů a nijak neupravuje obchod s výtvarným uměním, což může činit trh nepřehledným. Dle závěrů práce je podobně nedokonale řešen také výběr autorských poplatků, který v současnosti probíhá skrze soukromou instituci Gestor, která však poplatky nevybírá a nepřerozděluje velmi efektivně. V této otázce je opět nastíněna možnost inspirace v zahraničí a snaha o změnu zažité praxe. Nastíněn je také problém s falsifikáty na českém trhu a s problematickým řešením situace znalců a odborníků, kteří posuzují autenticitu a kvalitu děl na trhu.

Práce taktéž popisuje současné trendy a vývoj trhu s uměním u nás i v zahraničí. Trh s výtvarným uměním neustále roste a stále více investorů ho bere jako kvalitní nástroj pro zhodnocení vložených aktiv. Je taktéž cítit posun v poptávce, přičemž je stále větší zájem o mladší poválečné nebo současné umění. S tím souvisí také nástup mladé generace sběratelů, kteří proměňují zažitou praxi trhu a stále více zvyšují poptávku po digitalizaci trhu a možnostech dražení a nakupování online. S tím však souvisí také výzvy, které nové trendy přináší, a to je obezřetnost a nedůvěra sběratelů, stále větší riziko falsifikátů na trhu s uměním a nutnost nových přístupů k ochraně sběratelů a děl samotných. Digitalizace pak přináší také nové možnosti v mapování vývoje trhu s výtvarným uměním a mohla by přinést proměnu trhu jako takového.

SEZNAM ZDROJŮ

KNIŽNÍ ZDROJE:

- Drozen, F. (1998). *Aukční síně*. Praha: VŠE.
- Fiala, P. (2012). *Aukce: teorie a praxe*. Praha: Professional Publishing.
- Goodwin, J. (2008). *The International Art Markets: The essential guide for collectors and investors*. London: Kogan Page.
- Heilbrun, J. & Gray, Ch. M. (2001). *The Economics of Art and Culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hendl, J. (2016). *Kvalitativní výzkum: Základní teorie, metody a aplikace*. Praha: Portál.
- Hubbard, T. P. & Paarsch, H. J. (2016). *Auctions*. Massachusetts, MIT Press.
- Menezes, F. M. & Monteiro P. K. (2005). *An introduction to auction theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Reid, M. (2004). *How to buy & sell art*. Australia: Allen & Unwin.
- Robertson, I. (2005). *Understanding International Art Markets and Management*. London: Routledge.
- Robertson, I. & Chong, D. (2008). *The Art Business*. Oxon: Routledge.
- Thompson, D. (2010). *Jak prodat vycpaného žraloka za 12 milionů dolarů: Prapodičné zákony ekonomiky současného umění a aukčních domů*. Zlín: Kniha Zlín.
- Thompson, D. (2014). *Supermodelka a krabice Brillo: Zákulisní příběhy a prapodičné zákony ekonomiky současného umění*. Zlín: Kniha Zlín.
- Thornton, S. (2016). *Sedm dní ve světě umění*. Zlín: Kniha Zlín.
- Třeštík, M. (2013). *Umění sbírat umění*. Praha: Gasset.

AKADEMICKÉ PRÁCE A ODBORNÉ PŘÍSPĚVKY:

- Beggs, A. & Graddy, K. (2009). *Anchoring Effects: Evidence from Art Auctions*. In: The American Economic Review (Vol. 99, No. 3, 6/2009, s. 1027–1039). Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/25592492>
- Ekelund, R. B., Jackson, J. D. & Tollison, R. D. (2013). *Are Art Auction Estimates Biased?* In: Southern Economic Journal (Vol. 80, No. 2, 10/2013, s. 454–465). Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/23809543>
- Mečkovský, R. (2015). *Umělecké aukce v Praze v období první republiky (Disertační práce)*. Brno: Masarykova univerzita. Dostupné z: https://is.muni.cz/th/10992/ff_dl
- Mei, J. & Moses, M. (2002). *Art as an Investment and the Underperformance of Masterpieces*. In: The American Economic Review (Vol. 92, No. 5, 12/2002, s. 1656–1668). Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/3083271>

- Pesando, J. E. (1993). *Art as an Investment: The Market for Modern Prints*. In: The American Economic Review (Vol. 83, No. 5, 12/1993, s. 1075–1089). Dostupné z: <https://www.jstor.org/stable/2117549>

LEGISLATIVA, OSTATNÍ DOKUMENTY, APOD.:

- Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách
- Zákon č. 89/2012, občanský zákoník
- Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník
- Zákon č. 71/1994 Sb., o prodeji a vývozu předmětů kulturní hodnoty
- Zákon č. 20/1987 Sb., o státní památkové péči
- Zákon č. 26/2000 Sb., o veřejných dražbách
- Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty
- Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmu
- Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a dani z převodu nemovitostí
- Zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání
- Zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů
- Zákon č. 253/2008 Sb., o některých opatřeních proti legalizaci výnosů z trestné činnosti a financování terorismu („AML zákon“)
- Nařízení (ES) č. 116/2009, o vývozu kulturních statků

ON-LINE ZDROJE:

- 1. Art Consulting Brno CZ. (2018). *Aukční řád aukční síně*. [vid. 2018-05-17]. Dostupné z: <http://www.1.acb.cz/Text.aspx?k=AuctionOrder>
- Ashenfelter, O. & Graddy, K. (2007, 3. 10.). *Art Auctions*. [vid. 2018-05-11]. Dostupné z: http://people.brandeis.edu/~kgraddy/published%20papers/edited_handbook.pdf
- Bailey J. (2017, 31. 12.). *2018 Art Market Predictions*. [vid. 2018-08-11]. Dostupné z: <https://www.artnome.com/news/2017/12/22/2018-art-market-predictions>
- Dorotheum. (2016). *Aukční řád*. [vid. 2018-05-17]. Dostupné z: https://www.dorotheum.com/fileadmin/user_upload/media/Dateien/agbs_neu/2016/Auction-rules-CZ-2016.pdf
- European Arts Investments. (2017). *Aukční (dražební) řád*. [vid. 2018-05-17]. Dostupné z: <http://www.europeanarts.cz/aukcni-rad.php>
- Galerie Kodl. (2018). *80. aukční den Galerie Kodl (katalog)*. [vid. 2018-05-17]. Dostupné z: http://www.galeriekodl.cz/gallery/aukce30/aukce_katalog_30.pdf
- Gestor. (2016). *Co nás trápí - Gestor*. [vid. 2018-05-17]. Dostupné z: <http://www.gestor.cz/cs/co-nas-trapi/>

- Gestor. (2016). *Stanovy spolku Gestor*. [vid. 2018-05-17]. Dostupné z: <http://www.gestor.cz/cs/zakladni-dokumenty-standy/standy/>
- Hiscox. (2018). *Hiscox online art trade report 2018*. [vid. 2018-08-10]. Dostupné z: <https://www.hiscox.co.uk/sites/uk/files/documents/2018-04/Hiscox-online-art-trade-report-2018.pdf>
- Chmelařová, M. (2013, 11. 1.). *Blažíček, Mařák a spol: kolik stály ikony socialismu a kolik chleba* [vid. 2018-05-11]. Dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/blazicek-marak-a-spol-kolik-staly-ikony-socialismu-a-kolik-chleba>
- ProArte. (n. d.). *Základní informace o fondu ProArte*. [vid. 2018-05-17]. Dostupné z: <http://proarte.cz/informace-pro-investory/zakladni-informace-o-fondu-pro-arte/>
- Redakce Art+. (2018). *VIDEO: Co čekat od roku 2018?* [video]. [vid. 2018-05-01]. Dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/video-co-cekat-od-roku-2018>
- Redakce Art+. (n. d.) *Index trhu s uměním*. [vid. 2018-05-17]. Dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/index-trhu/>
- Redakce J&T Banka Art Index. (2018). *J&T Banka Art Index*. [vid. 2018-07-17]. Dostupné z: <http://jtbankartindex.com/jt-banka-art-index-2018/>
- Redakce The Economist. (2011). *Financial machinations in auctions*. [vid. 2018-07-12]. Dostupné z: <https://www.economist.com/prospero/2011/11/18/financial-machinations-at-auctions>
- Skřivánek, J. (2018). *Stálce i nová jména*. In: Ročenka Art+, sešit č. 2 – poválečné a současné umění 2017–2018. Dostupné z: <https://www.jtbank.cz/res/a4/b0/2f10/2/cs/jt-index-rocenka-2018.pdf>
- Skřivánek, J. (2017a, 14. 12.). *Nejdražší obrazy (dalšího) rekordního roku* [vid. 2018-05-01]. Dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/nejdrasii-obrazy-dalsiho-rekordniho-roku>
- Skřivánek, J. (2017b, 18. 12.). *K akciím nenaleznete emoční vztah: rozhovor s Adamem Hnojilem*. [vid. 2018-07-28]. Dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/k-akciim-nenaleznete-emocni-vztah>
- Skřivánek, J. (2016, 16. 5.). *Pomáháme kultivovat trh s uměním: rozhovor s Janem Neumanem* [vid. 2018-07-28]. Dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/pomahame-kultivovat-trh-s-umenim>
- Skřivánek, J. (2012, 15. 10.). *Trnka-Neumann-Koníček* [vid. 2018-07-28]. Dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/trnka-neumann-konicek>
- Skřivánek, J. (2010a). *Trh s uměním (Studie o sociálně ekonomickém potenciálu kulturních a kreativních průmyslů v České republice)*. [vid. 2018-05-12]. Dostupné z: http://www.programculture.cz/media/document/trh_s_umenim.pdf
- Skřivánek, J. (2010b). *Zmařené aukce*. [vid. 2018-07-15]. Dostupné z: <http://www.artplus.cz/cs/aukcni-zpravodajstvi/1/zmarene-aukce>

SEZNAM TABULEK A GRAFŮ

Tabulka 1: Nejprodávanější autoři na aukcích v letech 2008–2017

Graf 1: Vývoj vybraných segmentů domácího trhu (v miliardách Kč)

PŘÍLOHY

Příloha č. 1: ROZHOVORY S RESPONDENTY

Osobní rozhovor s Albertem Trnkou, Praha, 13. 7. 2018 (přepis)

Jaký je váš pohled na český aukční trh? Jak hodnotíte jeho stav, jaké jsou současné trendy?
Jak byste srovnali český aukční trh s výtvarným uměním se situací v zahraničí?

„Dle mého názoru je pro klienta je velmi pozitivní, že český aukční trh s výtvarným uměním je velmi konkurenční. Taková konkurence jako v českém prostředí nemá obdoby nikde jinde ve východní a střední Evropě. V Praze je aukčních síní opravdu velké množství, což je pro klienta vždy pozitivní, na druhou stranu je pro něj samozřejmě těžší se ve velké nabídce orientovat. Tím narážím na další problém, který se týká aukčních síní v celé Evropě – díky velkému množství prodejců může být pro klienta problém nalézt kvalitní aukční síň nebo galerii, která dokáže opravdu hodnověrně doložit autenticitu prodávaných děl. Falz je na trhu bohužel stále více, falzifikátoři jsou stále protřelejší a je stále těžší falsum od pravé věci rozpoznat. Dnes se proto často už neřeší tolik samotná technika malby, kterou falsifikátor dokáže s pomocí technologií velmi věrně napodobit, a klade se stále větší důraz na provenienci díla. Proto, pokud dnes obraz nemá provenienci, je to pro něj velmi problematické. Na druhou stranu, pokud obraz je kvalitní, neměl by být velký problém alespoň nějakou provenienci díla dohledat, pokud s tím člověk má zkušenost.“

„Co se týče dnešních trendů, stále více stoupá hodnota poválečných děl, prodávají se kvalitní konstruktivistická díla, díla poválečného surrealismu, kvalitní díla informelu. Také se stále více prodávají současná díla, což dříve bylo spíše s výjimkou. Za to jsem moc rád, dle mého názoru tudy vede cesta do budoucnosti. Co se týče přístupu aukčních síní, samozřejmě je stále více kladen důraz na kvalitní prezentaci a marketing, velký důraz je kladen na inzerci, ať už online nebo v tištěné podobě, což ještě před pár lety nebylo standardní. Dříve inzerovalo pouze pár největších aukčních síní, dnes díky internetu má každý možnost využít tento prostor. Díky tomu se i naše aukční síň chystá vykročit tímto směrem, chystáme se aukce živě streamovat na internetu, umožnit klientům online live bidding, využít naplno nové technologie a potenciál internetu jako takového.“

Jak byste srovnali český aukční trh s výtvarným uměním se situací v zahraničí?

„Jedno je jasné – pokud se v rozvinutém světě draží nějakým způsobem, dává smysl, že se časem bude stejným způsobem dražit i u nás. Systém dražení, který u nás dnes funguje, vychází ze zákona o veřejných dražbách, s tím, že od něj postupem času všichni obchodníci upustili a pořádají raději neveřejné dražby, kde je třeba se registrovat do nějakého klubu dražitelů a souhlasit s aukčním řádem dané aukční síně. Aukční řád pak samozřejmě podléhá občanskému zákoníku a klient musí respektovat pravidla daného aukčního domu, která jsou však u většiny aukčních síní podobná. Od dražebního zákona se ustoupilo z důvodu zejména technických problémů, které znemožňují dražbu výtvarného umění. Dražby výtvarných děl jsou dobrovolné, není to zapisovaný majetek, nikomu se nepovede vysvětlit klientovi, že v dražební vyhlášce zveřejní jeho nacionále nebo adresu.“

„Z tohoto zákona vychází, jak je v českém prostředí zveřejněna vyvolávací cena a odhadní pásmo. Dražební zákon určoval, že pokud jde věc do dražby, musí být oceněna znalcem na ceny daných věcí a ten stanoví svůj odhad, přičemž vyvolávat by se mělo na zhruba 60 procentech daného odhadu. Z toho vychází zveřejnění vyvolávací ceny a daného odhadu, a tak se dražilo kolem roku 2000 ve většině aukčních síní. Aukční domy si však postupem času začaly tuto praxi upravovat. Samotné odhadní pásmo je relativní, nelze jasně říct, že určuje nějakou obecnou tržní cenu věci, spíše ilustruje cenu, za kterou je obchodník ochoten dané dílo prodat. Cena výtvarných děl je velmi relativní a co v jedné aukční síni stojí 100 000 Kč může jinde stát 130 000 Kč a jinde 70 000 Kč, protože každá aukční síň má jinou klientelu, jinak dané výtvarné dílo prezentuje apod.“

Jak vnímáte průběh aukcí v českém prostředí, jaké navrhuje změny ve srovnání se zahraničím (např.: dilema vyvolávací cena versus zveřejnění pouze odhadního pásma, dilema rezerv a příhozů "z lustru")?

„Zveřejnění vyvolávací ceny má samozřejmě výhodu v tom, že dává kupujícímu nějakou naději nebo příležitost, že lze dané dílo zakoupit levněji než například v kamenné galerii. Na druhou stranu, systém nezveřejnění vyvolávací ceny, který je znám zejména ze zahraničních aukčních síní, má velikou výhodu v živosti dražby a v motivaci klientů nakupovat.“

„Je zde větší prostor také k získávání děl do aukce, vzhledem k možnosti stanovení rezervní ceny – vyvolávací cenu si pak určí licitátor, který může dražit i ve chvíli kdy nejsou reálné příhozy a pokud by se stalo, že se nikdo další do aukce nezapojí, je věc licitátorem odklepnuta jako neprodaná, což také činí rezervní ceny transparentnějšími. Je ovšem důležité dodržet pravidlo, že rezerva by neměla přesahovat spodní hranici odhadu, aby klient měl jasno, v jakém pásmu si dané dílo může zakoupit. Obojí má však samozřejmě svoje výhody i nevýhody“

Jaký je váš názor na legislativní aspekty trhu s výtvarným uměním v ČR? Je dle vás aktuální legislativa dostatečná, pokud ne – jaké navrhuje změny?

„Dle mého názoru mají aukční domy v současné chvíli své podmínky nějak nastaveny svým aukčním řádem a každý klient si je může nastudovat a sám se rozhodnout, zda v dané aukční síni chce nebo nechce obchodovat. Ačkoliv jsem předsedou Komory aukčních síní, tak nepovažuji za zcela reálné vytvořit jasnou a kvalitní legislativu za daného stavu. Historicky bylo několik pokusů ze strany dražebníků se zapojit do zákonodárského procesu, ale stát o to nemá příliš zájem. Vlády nebo ministři se mění poměrně často a s každým nástupem nového ministra se začíná úplně znova. Zároveň chápu, že je trh s výtvarným uměním pro politickou reprezentaci minoritní, složitý a riskantní, a proto se političtí představitelé budou vždy raději primárně věnovat velkým tématům jako je doprava, školství nebo zdravotnictví.“

„Je proto dle mého názoru naprosto v pořádku, že každá aukční síň má vlastní aukční řád a stát se snaží obchodníkům házet co nejméně klacků pod nohy. Samozřejmě aukce výtvarného umění nedraží dle Zákona o veřejných dražbách, ale samo Ministerstvo pro místní rozvoj to respektuje a považuje současnou praxi za adekvátní. Dává smysl, že si každý v rámci zákonů České republiky nastaví jasné svá pravidla, každý má možnost se s nimi seznámit a svobodně se rozhodnout, zda bude v dané aukční síni dražit nebo prodávat. Pokud bychom se měli inspirovat v zahraničí, tak samozřejmě velké aukční domy jako Christie's nebo Sotheby's, německý Hampl nebo francouzský Artcurial mají vesměs podobné podmínky a myslím, že není nic proti ničemu, pokud se u nich budeme inspirovat i my.“

Jaký máte pohled na ekonomické aspekty aukcí výtvarného umění, např.: výše provizí, současná praxe výběru daní apod.?

„Výše provize je nástroj konkurenčního boje a čím větší je konkurence, tím nižší budou provize, a to zejména pro stranu komitenta, což lze kompenzovat pouze jedním způsobem, a to navyšováním poplatků ze strany druhé – pro kupujícího. V zahraničí je naprosto běžné, že kupující platí veškeré autorské poplatky a daně a provize často přesáhne 30 %, což je v českém prostředí naprosto nemyslitelné. Naše aukční síň má poplatky v českém prostředí vyšší, ale je to o tom, že je v poplatcích zahrnuta i daň, kterou si nelze nikde jinde vynárokovat.“

„Můj názor je takový, že trh s výtvarným uměním je velmi specifický a složitý a nelze ho srovnávat s ničím jiným. Zatímco lukrativní nemovitost v dnešní době dokáže prodat díky internetu téměř kdokoli a nemusí mít velké obchodní zkušenosti, obraz v ceně několika milionů už tak lehké prodat není a nese to svoje velké náklady – od zpracování té věci, obstarání posudků a ověřování autenticity díla, přes restaurování, rámování, čištění, až po aktivní marketing a prezentaci díla zájemcům. Aukční síň platí své náklady, nájem, zaměstnance, a to by mělo být při výběru daní zohledněno.“

Jak vnímáte autorské poplatky Gestor? Jaké změny byste ve výběru autorských poplatků učinili?

„Co se týče autorských poplatků, je to evropská směrnice a je to celosvětový trend. Pro obchodníka s uměním je to však další daň, a proto bych byl rád, aby byly tyto poplatky ze strany státu vybírány co nejlépe, transparentně a aby se s co nejmenšími náklady dostali k majitelům autorských práv, ať už jsou to autoři sami nebo jejich rodiny či dědicové. Autorské poplatky nejsou čistě česká záležitost, vybírají se všude a bylo by dobré, aby byly vybrané peníze použity co nejlépe. Pokud je například držitelem autorských práv Národní galerie, jako je tomu u děl Jana Zrzavého, bylo by dobré, aby dané prostředky použila jako investici do děl daného autora, na restaurování nebo výstavu.“

„Je logické, že se Gestor snaží vybírat co nejvíc, a proto se například debatuje o výběru autorských poplatků pro tzv. osiřelá díla, což jsou díla neznámých autorů, přičemž Gestor by se po výběru poplatku snažil pátrat po autorovi díla a pokud by ho nezjistil, vybraný poplatek by po několika letech obchodníkovi zase vrátil. Zde mám však názor takový, že pokud autora díla nezjistí sama aukční síň, která k tomu má logicky nejlepší nástroje, tak autora pravděpodobně nedokáže dopátrat ani Gestor.“

„Dle mého názoru by bylo nejefektivnější, aby autorské poplatky vybíral stát prostřednictvím nějaké státní instituce, kterou mohou aukční síně nějakým způsobem kontrolovat nebo připomínkovat. U nás poplatky vybírá jedna instituce, ze zahraničí je běžný také model, kdy je výběrčích institucí vícero nebo si poplatky vybírají obchodníci sami. Zde si umím představit například model výběru autorských poplatků skrze Komoru aukčních síní, pokud by poplatky nevybíral přímo stát. Na druhou stranu je dnešní model nějak zaběhnutý a dle mého názoru je dobré, pokud je v pravidlech nějaká kontinuita – pokud se všichni zúčastnění domluví na nějakém kompromisu a ten funguje, je dobré, aby tak praxe zůstala co nejdéle.“

Co je podle vás nejpalčivějším problémem českého aukčního trhu s výtvarným uměním?

„Nejpalčivější problém, pokud vynechám legislativní a ekonomické problémy o kterých už byla řeč, je jednoznačně nedostatek kvalitních děl na trhu. Od roku 1989, kdy se trh uvolnil a zahájil svou činnost, se prodalo mnoho kvalitních děl a ta skončila u majitelů, kteří v současné době nemají potřebu je pouštět znovu do oběhu. Hodnota děl stále roste a dříve, když chtěl někdo 15 milionů korun, musel prodat několik svých nejlepších pláten, dnes pokud chce 15 milionů korun, stačí mu prodat plátno jedno.“

Je také důležité, aby si lidé vybírali kvalitní a solidní aukční síně. Falz a neautentických věcí přibývá, mnohdy jsou falza stará desítky nebo i stovky let, a když se člověk podívá zpětně na to, co prošlo trhem v letech 2004 nebo 2005 a dříve, by dnes rozhodně neprošlo. Dříve nebylo zvykem složitě posuzovat umělecká díla, často stačil názor jednoho teoretika, a to je samozřejmě dnes přístup, který už nestačí. Pokud se objeví nové krásné dílo, tak není možné, aby se z ničeho nic zjevilo – musí mít nějakou provenienci, je třeba zjistit, kde se na trhu vzalo a často je třeba ho posoudit i z technické stránky. Pokud známe provenienci, je důvěryhodná a lze ji ověřit v soupisu, tak samozřejmě není třeba dělat nákladné chemicko-technologické rozbor, ale pokud si jisti nejsme, tak je důkladný rozbor nutný.“

Jaké navrhuje změny do budoucna, co by nejvíce pomohlo českému trhu s výtvarným uměním?

„Můj výhled do budoucna je takový, že živá aukce samozřejmě nezmizí, tak jako nezmizela černobílá fotografie po nástupu barevného filmu. Aukce je společenská událost a pořád je to unikátní aspekt pro kupující na trhu, zároveň je to garance největší transparentnosti a šance na největší výdělek. Zároveň je ale jasná nějaká digitální transformace, možnost dražit online, živý streaming aukcí, ale nemyslím si, že s tím zmizí aukce fyzická. Online je pro mě platforma pro jiné umění, než živá aukce a nahradil pro mě spíše střední proud galerií, ale nejdražší díla se stále budou dražit živě. Obecný trend vidím ve stále větší popularitě moderního umění, což má více důvodů – mění se vkus konzumentů, ale jde i o to, že starší kvalitní díla budou čím dál více nedostupná.“

Osobní rozhovor s Ing. Janem Neumannem, Praha, 14. 7. 2018 (přepis)

Jaký je váš pohled na český aukční trh? Jak hodnotíte jeho stav, jaké jsou současné trendy?
Jak byste srovnali český aukční trh s výtvarným uměním se situací v zahraničí?

„Dle mého názoru je český aukční trh stále ještě regionální, není sice tak malý jako například na Slovensku, ale také nedosahuje takové velikosti jako trh v Rakousku nebo Německu, kde mají aukce výtvarného umění svojí dlouholetou tradici. Český aukční trh se znovu narodil po roce 1989, překonal všechny počáteční útrapy, ale stále je na našem trhu několik specifíků – je u nás poměrně málo osvěcených sběratelů, kteří by sbírali zahraniční věci, sbírá se převážně české umění a co se týče formy, draží se nejvíce díla výtvarná. Až na několik výjimek, což je u nás například Dorotheum, se v českém prostředí téměř nedraží starožitnosti, což je v zahraničí daleko více běžné. Například v Anglii jsou z hlediska obrátu největší tržby za starožitný nábytek, což by bylo u nás naprosto nemyslitelné. Co se týče výtvarného umění, v Evropě je běžné, že se nejvíce sbírají obrazy, následně kresby a nejméně grafiky, u nás je zde znovu specifikum – nejvyhledávanější jsou obrazy, ale poté grafiky a až následně kresby, což je také velmi zajímavé.“

Jak vnímáte průběh aukcí v českém prostředí, jaké navrhuje změny ve srovnání se zahraničím (např.: dilema vyvolávací cena versus zveřejnění pouze odhadního pásma, dilema rezerv a příhozů "z lustru")?

„Myslím si, že by bylo dobré se v tomto ohledu srovnat s Evropou, protože jsme zde opět velmi specifictí, což dle mého názoru není dobře. Rozumné by bylo inspirovat se v Německu nebo v Anglii, kde legislativa funguje dobře desítky let. U nás platil velmi dlouho starý tereziánský zákon, který byl následně upraven za první republiky a byly v něm zohledněny dvě větve – dražby dobrovolné a dražby vynucené. Dnes máme v legislativě zvláštní mix, který zohledňuje zejména dražby nemovitostí a dražby vynucené a pro oblast výtvarného umění se použít zcela nedá.“

Jaký je váš názor na legislativní aspekty trhu s výtvarným uměním v ČR? Je dle vás aktuální legislativa dostatečná, pokud ne – jaké navrhuje změny?

„Jak jsem již částečně zmínil v předchozí otázce, naše legislativa má stále co dohánět. První mezerou je podle mě postihování obchody s falsifikáty, což legislativa téměř neupravuje a v dnešní praxi může člověk obraz posouzený v jedné aukční síni jako falzum přinést do druhé aukční síně a snažit se ho znovu prodat, aniž by tam byl jakýkoliv postih. Druhou velice nepřehlednou věcí související s legislativou je soudní znalectví. Soudní znalec v dnešní praxi může napsat jakýkoliv posudek a pokud tvrdí, že ho napsal v dobré víře, může cokoliv. V této otázce je tedy nutná výrazná změna, aby se trh mohl posunout o kousek dál.“

Jaký máte pohled na ekonomické aspekty aukcí výtvarného umění, např.: výše provizí, současná praxe výběru daní apod.?

„Co se týče ekonomiky provizí, zde má každý subjekt právo stanovit si provizi dle svého uvážení a záleží na klientovi, zda si danou aukční síň vybere. Pokud by i u nás provize vyšplhala na 30 % a výše, jako je tomu běžné v zahraničí, myslím, že by si klient velmi rozmyslel, zda se mu obchod s danou aukční síní vyplatí.“

Jak vnímáte autorské poplatky Gestor? Jaké změny byste ve výběru autorských poplatků učinili?

„V otázce autorských poplatků bych jednal velice razantně – pokud u nás soukromá organizace vybírá nějaké peníze a dodnes není prováděcí vyhláška, která by jasně určovala, co se bude dít s nerozdělenými penězi, je to pro mě velmi nepřehledné. Původní plán byl takový, že autorské poplatky jsou jakousi skrytou daní a po několika letech budou nerozdělené peníze převedeny do kultury, což se ale dosud neděje. Umím si proto představit zrušení autorských poplatků úplně, jsou státy, které je nemají a praxe zde funguje v pořádku.“

Co je podle vás nejpalčivějším problémem českého aukčního trhu s výtvarným uměním?

„Podle mého názoru jednoznačně padělky, kterých je na českém trhu velké množství. Druhým problémem, který jsem už zmínil, je nepřehledná situace ohledně soudních znalců a znalců jako takových. Na jedné straně jsou soudní znalci s razítkem, na druhé straně jsou trhem respektované osoby, které ale razítko vůbec mít nemusí. Zákon tuto problematiku nijak neupravuje a pro člověka na trhu může být pak velmi složité se v této problematice orientovat.“

„Pro zlepšení bych jednoznačně jako první krok navrhoval nový zákon o soudních znalcích. Soudní znalec by rozhodně měl nést riziko za to, pod co se podepíše a měl by mít také možnost se proti chybě pojistit, což je v zahraničí běžné, ale u nás se toho pojišťovny bojí. Zadruhé by bylo rozhodně třeba ošetřit padělání obrazů – pokud se padělek odhalí, je nutný jednak přísnější postih až po zabavení obrazu, ale také následné důkladné vyšetření případu – kde člověk obraz získal a za jakých podmínek. Ve Francii například platí, že zabavená padělaná díla stát zničí, což je ale trochu extrémní – například Česká republika se soudí o jedno velmi významné dílo, kdy oni mají podle nás padělek a náš originál prohlásili za padělek.“

Jaké navrhuje změny do budoucna, co by nejvíce pomohlo českému trhu s výtvarným uměním?

„Českému trhu by do budoucna pomohlo, aby byl trochu více otevřený – odbourat fiktivní prodeje, kdy obchodník navenek říká, že se dílo prodalo a ono se ve skutečnosti neprodalo, což se diskrétně oznámí výběřčímu daní, ale veřejnost se to nikdy nemusí dozvědět. Dále samozřejmě upravit zákon podle zahraničního vzoru a vše sladit tak, aby byl český trh přehledný i pro zahraniční kupce.“

„Co se týče přípravy nového zákona, rozhodně by se jeho přípravy měla účastnit Komora aukčních síní, ale i další zainteresované strany. Měl by existovat specifický zákon čistě pro obchod s výtvarným uměním, který má svá specifika, a ačkoliv se v něm netočí ve srovnání například s obchodem s nemovitostmi tolik peněz, určitě by měl mít svoji legislativní úpravu.“

Telefonický rozhovor s Mgr. Robertem Mečkovským, Ph.D., 17. 8. 2018
(přepis)

Jaký je váš pohled na český aukční trh? Jak hodnotíte jeho stav, jaké jsou současné trendy?

„Uvědomuji si, jak je český aukční trh historicky podmíněný, nemůže tomu být jinak, a žije hlavně z toho, jaké se dějí změny ve společnosti. Rozvíjet se začal po roce 1989, kdy byly restituovány majetky galerií, lidé začali podnikat a do jisté míry tento trend běží dál, protože je stále velký společenský pohyb, lidé bohatnou a někteří naopak chudnou a dochází k velkým převodům majetku. Zároveň se stále kultivuje sběratelská komunita, což je dle mého názoru motorem současného dění na aukčním trhu, ale zároveň stále panuje jistá nedůvěra k obchodníkům s uměním. Nejsem si jist, zda je to pouze české specifikum, ale vzhledem k této nedůvěře se pak aukce může jevit jako nejtransparentnější způsob obchodu s výtvarným dílem a odtud tedy dle mého pramení jejich vysoká obliba, kterou v českých zemích mají. V českém prostředí se velká část prodejů výtvarného umění, a to zejména těch nejdražších obrazů, odehrává prostřednictvím aukcí a mnohem méně pak prostřednictvím kamenných galerií nebo přímého prodeje.“

Jak byste srovnali český aukční trh s výtvarným uměním se situací v zahraničí?

„Pokud bych měl české prostředí srovnat se zahraničím, tak u nás je samozřejmě mezera zhruba 40 let poválečného vývoje a ta stále není zcela dohnána, což je vidět na straně obchodníků i na straně sběratelů, o čemž by se dalo velmi rozsáhle diskutovat.“

Jak vnímáte průběh aukcí v českém prostředí, jaké navrhuje změny ve srovnání se zahraničím (např.: dilema vyvolávací cena versus zveřejnění pouze odhadního pásma, dilema rezerv a příhozů "z lustru")?

„Já jsem v této věci relativně konzervativní, pokud se to tak dá nazvat – český systém mi takto nastaven přijde přehledný, startuje se na jasně stanovené vyvolávací ceně a z pohledu kupce je očividné za jakou nejnižší cenu lze položku získat. Kupec má zároveň relativní jistotu, že s tempem růstu příhozů roste také cena díla, za kterou ho lze reálně získat, tudíž zde není takovým zvykem používat rezervy jako v zahraničí. Všechny takové prostředky dle mého názoru nahrávají spíše obchodníkovi a poněkud celou situaci dražby znejasňují pro kupujícího a pokud je někdo na aukci například nováčkem, je pro něj český jednodušší systém přehlednější. Samozřejmě je to zároveň komplikovanější pro prodávající, kteří nemohou dostatečně využít tyto nástroje tak, jako je tomu v zahraničí.“

Jaký je váš názor na legislativní aspekty trhu s výtvarným uměním v ČR? Je dle vás aktuální legislativa dostatečná, pokud ne – jaké navrhuje změny?

„Nejsem právník, tudíž nedokážu přesně tuto otázku zodpovědět, ale domnívám se, že v českém prostředí stále neexistuje legislativa, která by podrobně zohledňovala problematiku aukcí movitého majetku, který má charakter uměleckých děl a starožitností. Dražební zákon, který v současnosti platí, je stavěn na míru spíše velkým aukcím průmyslových podniků a nemovitostí, a to je něco úplně jiného. Zde tedy vidím velký deficit a bylo by ku prospěchu všech zúčastněných, jak obchodníků a aukčních domů, tak i prodávajících a nakupujících, kdyby byla vytvořena podrobnější legislativa, která by upravovala aukční provoz na uměleckém trhu. Lze to srovnat například s obdobím první republiky, kdy na každé aukci musel být přítomen úředník, magistrátní nebo státní, který si dělal z aukce podrobný zápis a nemohlo tedy docházet k nějakým podvodům a stát měl zároveň velmi dobrou kontrolu nad pohybem zboží a odvodem daní.“

„Co se týče návrhu nové legislativy, je tam vždy více zainteresovaných stran a zájmových skupin. Na návrhu zákona by se určitě měla podílet profesní skupina obchodníků s uměním, tedy například Komora aukčních síní, protože nejlépe ví jaké řeší problémy, ale je nutný i dohled státu skrze nějaký regulační státní orgán. Dále by určitě bylo dobré nějakým způsobem zapojit také dlouholeté sběratele, sbírkotvorné instituce a další zainteresované skupiny. Kdyby se nejprve odehrála takováto diskuze, vše se mohlo připomínkovat ze stran všech zájmových skupin, tak to by bylo dle mého názoru ideální.“

Jaký máte pohled na ekonomické aspekty aukcí výtvarného umění, např.: výše provizí, současná praxe výběru daní apod.?

„Co se týče provizí, myslím si, že je to nástroj obchodníka a ten s ním může pracovat dle svého uvážení. Pokud z provize odvede řádně daně, je na něm, jaký zisk mu poté zůstane a jakou dohodu udělá s prodávajícím a kupujícím. Je to také otázka jeho strategie, jakým způsobem obchodník aukce aranžuje – může sestavit aukci velmi narychlo a vydat jen malý katalog, kde jsou položky pouze základně popsány anebo to může být katalog, který se vyrovná téměř odborné publikaci. Jsou samozřejmě i mnohé další nástroje, které lze při pořádání aukce využívat, a i ty mají své nároky na finanční náklady nebo personál aukční síně. Výši provize bych proto nechal čistě na uvážení obchodníka a ač v tomto ohledu nejsem úplně liberál, mám pocit, že trh si s tím dokáže poradit a poradí si s tím také zákazník, který si dle jím nabízeného obrazu může vybrat, zda mu vyhovuje menší levnější aukční síň anebo si rád připlatí a dostane kompletní luxusní servis. To je čistě na rozmyšlení obchodní strategie aukčních síní o tom, co chtějí nabídnout a jaký komplex služeb nabídnou zákazníkům za jakou cenu.“

„V dnešní praxi se domnívám, že je obvyklé pásmo kolem 20 % prodávajícímu i kupujícímu a tam jsme tedy někde na 40 % provize pro aukční síň, což často odpovídá provizím starožitnictví nebo kamenných galerií, které si berou podobně, a proto je to dle mého názoru srovnatelné. Na druhou stranu, aukční dům nese poměrně malé riziko, protože pokud se položka neprodá, tak aukční dům přijde pouze o náklady spojenými se zveřejněním položky a jejím zařazením do aukce. Tato praxe je tedy poměrně rozumně nastavená a doporučoval bych obchodníkům, aby s výší provizí pracovali, protože to může být jeden z velmi účinných nástrojů, kterými může aukční dům profilovat svoje podnikání.“

Jak vnímáte autorské poplatky Gestor? Jaké změny byste ve výběru autorských poplatků učinili?

„Tato problematika je taktéž oblast, do které nemám přímý vhled, nicméně rozhodně bych přivítal, aby vybírání autorských poplatků bylo pod ostřejším dohledem státu nebo příslušných veřejných orgánů, aby bylo veřejné, jasné a transparentní, jak je s penězi nakládáno a zda jdou opravdu na účely, na které je to proklamováno. Organizace nyní není tak transparentní, jak by mohla a měla být, a to potom souvisí dál s celou politikou financování umělecké sféry. Myslím si, že by tento poplatek měl být integrálním prvkem této politiky a měl by být zapojen do celé další struktury.“

„Vůbec se mi nelíbí způsob, kdy se paušálně vybírají poplatky a až následně se zjišťuje komu náleží. Tento systém mi přijde nešťastný a představoval bych si, že pokud umělci sami nebo jejich pozůstalí mají na autorských poplatcích zájem, mají ho projevit a registrovat se a odvody u autorů bez pozůstalých musí vyřešit stát a vyčlenit nejbolavější místo, kam by peníze mohly putovat a mělo by to být samozřejmě do rozvoje a podpory výtvarného umění, jeho produkování, prodeje a podobně.“

Co je podle vás nejpálčivějším problémem českého aukčního trhu s výtvarným uměním?

„To je velmi obecná otázka, ale co mě napadá jako specifické je fakt, že český aukční trh je relativně malý a téměř všichni, kdo se na trhu pohybují, se navzájem znají. To má samozřejmě své výhody, ale taktéž nevýhody a mě mrzí, když se pracuje způsobem, kdy se ovlivňuje mínění druhých o konkurenci nebo se poškozují dobrá pověsti obchodníků nebo uměleckých děl. Co by dle mého názoru pomohlo, je na jedné straně stále větší erudice u sběratelů uměleckých děl, jejich majitelů a kupců, protože se jedná o znalostní prostředí a čím více člověk o výtvarném umění ví, tím více mu pak setkání s uměleckými díly dává. Na druhé straně by bylo dobré také vzdělání a stále vyšší tlak na profesionalizaci u obchodníků s výtvarným uměním. To nejcennější, co obchodník s uměním má, je jeho dobrá pověst u zákazníků a pověst nikdy nemá cenu obětovat vstříc velkému jednorázovému zisku.“

Jaké navrhuje změny do budoucna, co by nejvíce pomohlo českému trhu s výtvarným uměním?

„Tuto otázku jsem již částečně zodpověděl v otázce předchozí, co se týče budoucnosti trhu a jeho trendů, tak se dle mého názoru velmi rozvíjí oblast online obchodu. Tento způsob je pak významný zejména u levnějších položek a často tam, kde už o dané věci něco víme apriori – například u grafických listů nebo knih, kdy už sběratel ví, jak by daná položka měla vypadat a umí si ji představit. Já osobně se domnívám, že živý prodej nikdy úplně nevymizí, protože k rozhodnutí k nákupu nutně potřebujete nějakou emoci, která je nejlépe sdělována při bezprostředním setkání s uměleckým dílem. Často k tomu člověk také potřebuje nějakého průvodce nebo i více lidí, kteří mu sdělí svůj názor na dané dílo, svůj názor na to, jak na ně daná věc působí. Toto fyzické osobní setkání nemůže nikdy být úplně vynecháno, protože patří k podstatě nazírání na umělecká díla, pokud se bavíme o klasických věcech jako je závěsný obraz, malba, některé práce na papíře, plastika a podobně.“