

JAKUB MOŚCICKI

NIE

INWESTUJ

BRUDNA PRAWDA O ŚWIECIE FINANSÓW

WYDANIE DRUGIE

ISBN: 978-83-958463-1-1

Wydawca  
MarcinFilm  
Ul. Boremlowska 46/304  
04-347 Warszawa

Warszawa 2021

Copyright Jakub Mościcki  
[www.nieinwestuj.pl](http://www.nieinwestuj.pl)

# Spis treści

Wstęp .....	6
Słownik funkcjonalny .....	9
78,9% .....	58
Oślepienie.....	65
Ogłupienie .....	70
Naiwność.....	75
Doradca czy sprzedawca? .....	85
Wolisz skarb czy mapę do skarbu? .....	96
Pułapki.....	105
Diamenty.....	107
Condohotele.....	116
Kryptowaluty .....	132
Crowdfunding.....	140
Piramidy.....	147
Forex.....	164
Sztuka .....	177
Zakończenie .....	187
Case study.....	189
Kryptowaluta – hybrydowy system zarabiania .....	190
Forex – profesjonalny doradca .....	193
Śmieci przyszłością gospodarki .....	196
Polecane książki.....	199

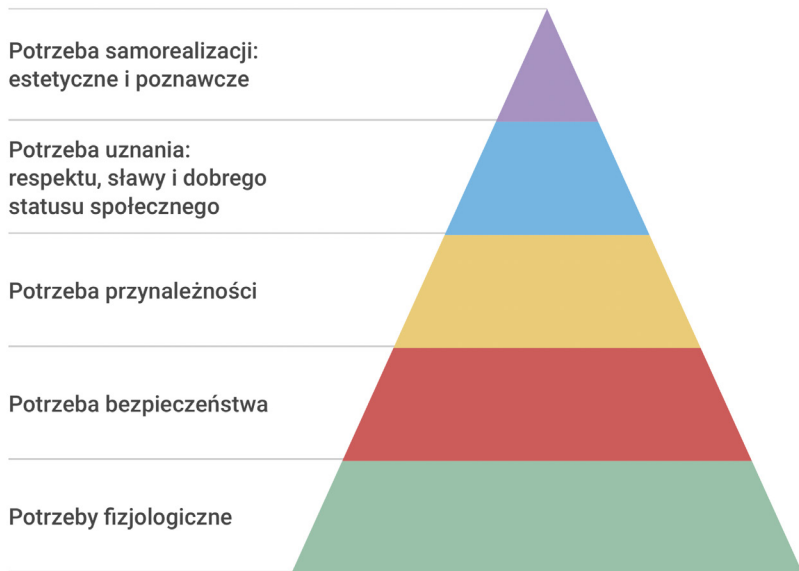
# Sztuka

Ludzie od tysięcy lat tworzyli sztukę po to, aby upamiętnić ważne dla siebie wydarzenia, osoby, rzeczy czy miejsca. Materia, w jakiej sztuka zostanie stworzona, nie ma większego znaczenia, gdyż równie dobrze mogą to być: figurka z kamienia kredowego, topolowa deska dotknięta pędzlem samego Leonarda da Vinci czy porcelanowa waza będąca własnością ostatniej chińskiej dynastii. O ile sama sztuka nie ma jednoznacznej definicji i granic, ponieważ ciągle się zmienia i ewoluuje, o tyle wszystkim nam kojarzy się z czymś pięknym, poruszającym i poniekąd wyrafinowanym.

Aby tworzyć, doceniać lub przeżywać sztukę, trzeba być w pewnym sensie spełnionym człowiekiem, którego nie ograniczają problemy dnia codziennego. Nie dotyczy to wyłącznie czasów współczesnych – działa się tak właściwie w całej historii ludzkości: odkąd tylko człowiek był w stanie wyprodukować więcej żywności, niż sam mógł skosztować. Im mniej czasu zajmowało mu zdobywanie pożywienia, tym więcej czasu mógł poświęcić na wyższe cele. Nie bez powodu potrzeby uznania, prestiżu i samorealizacji zostały umieszczone w górnych partiach piramidy potrzeb amerykańskiego psychologa Abrahama Maslowa<sup>105</sup>.

---

<sup>105</sup> <https://www.simplypsychology.org/maslow.html> (dostęp: 20.01.2021).



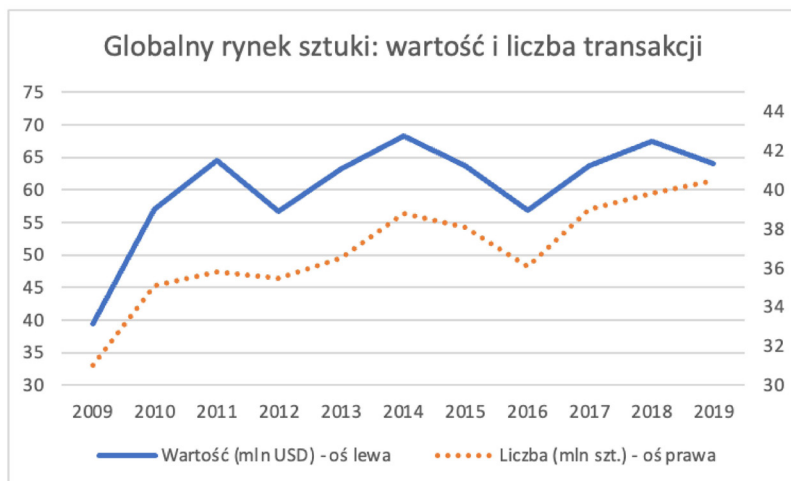
### **Piramida Maslowa**

*Źródło: opracowanie własne na podstawie [simplypsychology.org](http://simplypsychology.org).*

Innymi słowy: warto było nakarmić kogoś, kto umilił nam czas swoją kreatywnością i stworzył dla nas coś unikalnego. Dlatego możni tego świata przez dziesięciolecia lubowali się w sponsorowaniu artystów i zlecaniu im wykonania mniej lub bardziej rozpoznawalnych dzisiaj dzieł sztuki. Tak właśnie powstał sponsoring sztuki, szerzej znany obecnie pod określeniem mecenatu sztuki – pochodzącym od nazwiska Gajusza Cilniusza Mecenas, rzymskiego polityka słynącego ze swojego zamiłowania do sztuki i kultury, co wyrażał przez hojne datki.

Wszystko to sprawia, że sztuka stanowi dla nas coś niezwykłego, tajemniczego, a niekiedy wręcz luksusowego lub ekstrawaganckiego. Tylko w jakim celu pojawia się w książce o inwestycjach i co to wszystko ma wspólnego z naszymi pieniędzmi? Wbrew pozorom wiele, ponieważ rynek sztuki stał się kolejnym hitem wśród inwestorów (ku uciesze sprzedawców różnorodnych

„inwestycji alternatywnych”), a liczba sprzedanych dzieł sztuki na tej fali popularności ciągle rośnie.



### Globalny rynek sztuki

Źródło: „The Art Market 2020”, An Art Basel & UBS Report.

Rozgłosu tego typu inwestycjom niewątpliwie dodają kolejne rekordy na rynku sztuki, które lotem błyskawicy obiegają wszystkie media i rozgrzewają wyobraźnię potencjalnych inwestorów. Warto tutaj wspomnieć między innymi o obrazach „Salvator Mundi” Leonarda da Vinci (istnieje sporo wątpliwości co do prawdziwego autora tego dzieła<sup>106</sup>), sprzedanym w 2017 roku za kwotę 450,3 miliona dolarów<sup>107</sup>, oraz „Interchange” Willema de Kooninga, sprzedanym w 2015 roku za kwotę 300 milionów dolarów<sup>108</sup>.

<sup>106</sup> <https://www.art-critique.com/en/2020/11/annalisa-di-maria-links-drawing-to-leonardo-da-vinci/> (dostęp: 2.02.2021).

<sup>107</sup> <https://www.nytimes.com/2017/11/24/arts/design/salvator-mundi-leonardo.html> (dostęp: 2.02.2021).

<sup>108</sup> <https://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/northamerica/usa/12169527/Billionaire-paid-500-million-for-abstract-expressionist-paintings-in-record-art-deal.html> (dostęp: 2.02.2021).

Niestety sam rynek sztuki jest o wiele bardziej zagmatwany, niż się na pierwszy rzut oka wydaje, a co najważniejsze – nie ma zbyt wiele wspólnego z wolnym rynkiem oraz prawem popytu i podaży. Na rynku sztuki ceny są ustalane dosyć arbitralnie przez wąską grupę ludzi. Niekiedy motywacją do odpowiedniego ustalenia ceny dzieła danego artysty są sprawy tak przyziemne jak... podatki.

Istnieje wiele prac na temat obiektywnych sposobów wyceniania sztuki, jednak nie ma na to prostego matematycznego wzoru. W teorii liczą się takie cechy jak wielkość dzieła, reputacja artysty, reputacja dealera, a także – co dosyć wyjątkowe przy inwestycjach – reputacja kupującego. Co ciekawe, wartość estetyczna samej pracy jest właściwie pomijalna – czego zapewne doświadczyło wiele osób patrzących na obrazy wyceniane na setki tysięcy dolarów, a składające się z plam lub kresek godnych dokonania artystycznych przeciętnego pięciolatka.

Tutaj właśnie pojawia się wspomniany wcześniej problem inwestowania w sztukę – ceny ustalane są najczęściej zupełnie arbitralnie. To, czy jakiś obraz lub rzeźba będą warte w przyszłości więcej, zależy w głównej mierze od tego, czy komuś będzie się to opłacało. Oczywiście nie chodzi o samego drobnego inwestora, który dał się namówić na wyłożenie pieniędzy na dzieło „młodego i perspektywicznego artysty”, ale o interesy wszystkich pośredników i dużych inwestorów, często powiązanych towarzysko ze wspomnianymi pośrednikami. Innymi słowy: inwestowanie w sztukę nie jest inwestowaniem w sztukę samą w sobie, a jedynie obstawianiem, czy kiedyś ktoś z insiderów rynku sztuki będzie miał interes w podbiciu ceny innych dzieł danego artysty, którego prace inwestor będzie miał w swojej kolekcji.

Warto też zauważyć, że sztuka nie ma jednej ceny. Na rynku sztuki występuje niekiedy praktyka dostosowywania ceny do kupującego i jego „prestżu”. Inną cenę może dostać przedstawiciel rodziny królewskiej, a inną – ktoś, kto wejdzie do galerii z ulicy. Prestiżowi nabywcy bardzo dobrze działają na pozostałe dzieła

danego artysty, dlatego tacy kupcy są szczególnie cenieni przez galerie i domy aukcyjne. To jeden z głównych powodów, dla których galerie sztuki niechętnie stosują plakietki z cenami. W 1988 roku Nowy Jork próbował zakazać tego typu praktyk, wprowadzając regulację zwaną Truth-in-Pricing<sup>109</sup>, która zmuszała galerie do podawania cen. Był to efekt otrzymywanych przez departament spraw konsumentów Nowego Jorku skarg dotyczących manipulacji cenowych, które komisarz departamentu określił jako „endemiczne” dla rynku sztuki. Rezultat był jednak taki, że niektóre galerie wolały płacić kary, niż ujawniać swoje ceny.

Mogłoby się zatem wydawać, że bardziej wolnorynkową – a tym samym lepiej odwzorowującą siły popytu i podaży – formą handlu sztuką są aukcje. Nic bardziej mylnego! Po rynku krążą plotki, że domy aukcyjne niekiedy dogadują się z kupującym na określoną cenę<sup>110</sup>, a jeśli cena wylicytowana przewyższy tę umówioną, ów kupujący dostanie procent od różnicy, jeśli przegra licytację, lub zniżkę, jeśli wygra.

Kolejną sztuczką, jaką czasami stosują prowadzący licytację, jest praktyka zwana chandelier bidding<sup>111</sup>, czyli licytacja na żyrandol. To dokładnie to, co wynika z nazwy, a konkretnie wskazywanie przez aukcjonera nad głowami ludzi na koniec Sali – na wspomniany żyrandol – i wykrzykiwanie swojej ceny. Ma to sprawić wrażenie, że na dane dzieło popyt jest większy niż w rzeczywistości, a tym samym ma zachęcić innych licytujących do składania coraz wyższych ofert kupna. Ta praktyka jest dosyć dobrze znana w świecie sztuki, co przyczyniło się do prób jej zakazania lub uregulowania – w większości przypadków nieskutecznych<sup>112</sup>.

---

<sup>109</sup> <https://www.nytimes.com/1988/02/10/arts/art-galleries-told-to-post-prices.html> (dostęp: 10.02.2021).

<sup>110</sup> [https://www.huffpost.com/entry/art-market-opacity-and-regulation-ny-times\\_n\\_2566927](https://www.huffpost.com/entry/art-market-opacity-and-regulation-ny-times_n_2566927) (dostęp: 10.02.2021).

<sup>111</sup> <https://itsartlaw.org/2018/07/24/the-chandelier-in-the-phantom-of-the-auction/> (dostęp: 10.02.2021).

<sup>112</sup> <https://www.artnews.com/art-news/news/legislators-seek-to-stop-chandelier-bidding-at-auction-1563/> (dostęp: 20.02.2021).



Jeden z najbardziej namacalnych przykładów na zawyżanie cen stanowiła polska spółka zajmująca się obrotem dziełami sztuki – Abbey House. Po zaprzestaniu działalności tego domu aukcyjnego ponowna wycena dzieł sztuki przez zarząd spółki ARTnews (następcę Abbey House) spowodowała obniżenie wartości posiadanych przez Abbey House dzieł sztuki o bagatela 80%<sup>113</sup>.

Tylko jakie to wszystko ma znaczenie dla inwestora, skoro ceny bywają manipulowane w górę? Przecież w inwestycji właśnie o to chodzi, aby ceny rosły – niezależnie od tego, czy powodują to siły rynkowe, czy różne wątpliwe praktyki wąskiej grupy ludzi. Problem polega na tym, że najbardziej spektakularnie rosną ceny dzieł, które zostaną autorytarnie wybrane do wzrostów, a nie tych, które są obiektywnie najlepsze (jeśli w przypadku sztuki można użyć takiego określenia) i które są w posiadaniu drobnych inwestorów. Korzyści z wysokiej wyceny dzieł sztuki mogą być bardzo przyziemne i wykraczać daleko poza sam zysk kapitałowy: od korzyści podatkowych<sup>114</sup> aż po pranie brudnych pieniędzy<sup>115</sup>. W ekstremalnych przypadkach sztuka znajduje zastosowanie w działaniach służb specjalnych lub nawet w wojnach ideologicznych – CIA wykorzystywała (lub nawet w pewnym sensie stworzyła) sztukę nowoczesną do walki ze Związkiem Radzieckim<sup>116</sup>. Sztuka ta miała za zadanie pokazać, że świat zachodni jest otwarty na kreatywność i wolne umysły – w przeciwieństwie do socrealistycznej i topornej sztuki ZSRR.

Sztuka jest również kusząca dla przestępców z kilku prostych powodów: gotówka przy zakupie zostawia ślady oraz stosunek wartości do objętości jest atrakcyjny ze względów logistycznych.

---

<sup>113</sup> <https://dziennikpolski24.pl/wielka-klapa-na-polskim-ryнку-sztuki/ar/c3-3545117> (dostęp: 12.02.2021).

<sup>114</sup> <https://www.morganstanley.com/articles/art-of-donating-art> (dostęp: 12.02.2021).

<sup>115</sup> <https://edition.cnn.com/2020/07/29/business/art-money-laundering-sanctions-senate/index.html> (dostęp: 12.02.2021).

<sup>116</sup> <https://www.independent.co.uk/news/world/modern-art-was-cia-weapon-1578808.html> (dostęp: 12.02.2021).

Przykładowo przy obecnej cenie złota (1 kilogram = 56 673 USD) pół tony tego metalu byłoby warte 28,3 miliona dolarów – cena nie wzbudzająca większych emocji na rynku sztuki, a samo przetransportowanie jednego obrazu jest o wiele łatwiejsze niż przetransportowanie 500 kilogramów złota. Co znamienne, kiedy w 2010 roku meksykański rząd wprowadził prawo wymagające większej ilości informacji na temat kupujących dzieła sztuki oraz pochodzenia ich gotówki, sprzedaż dzieł sztuki spadła dramatycznie (od 30% do nawet 70%)<sup>117</sup>.

Największym sprzymierzeńcem rynku sztuki są natomiast podatki – a właściwie ich unikanie, co pokazała między innymi afera Panama Papers, w której sztuka stanowiła jeden ze znaczących elementów biznesowej układanki<sup>118</sup>. W wielu krajach istnieją również rozwiązania podatkowe pozwalające na odliczenie od podatku darowizny dzieł sztuki dla muzeów lub organizacji pożytku publicznego. Rozwiązanie, które w zamyśle miało umożliwić muzeom pozyskiwanie nowych eksponatów, stało się w pewnej mierze mechanizmem optymalizacji podatkowej dla milionerów i miliarderów. Im wyższy przychód danej osoby, tym bardziej wartościowy obraz musi ona przekazać do muzeum, aby uniknąć płacenia podatku.

Pośrednim dowodem na to, że dzieła sztuki są kupowane nie po to, aby je podziwiać, ale po to, by robić na nich biznes, jest popularność magazynów bezcłowych, do których trafiają dzieła zakupione przez ultrabogatyh inwestorów. Jednym z takich magazynów jest Geneva Freeport w Szwajcarii, w którym w 2013 roku znajdowało się około 1,2 miliona egzemplarzy dzieł sztuki – największa galeria, której nie można zwiedzić<sup>119</sup>. Nikt na te dzieła nie patrzy i nikt ich nie podziwia, po prostu czekają spokojnie

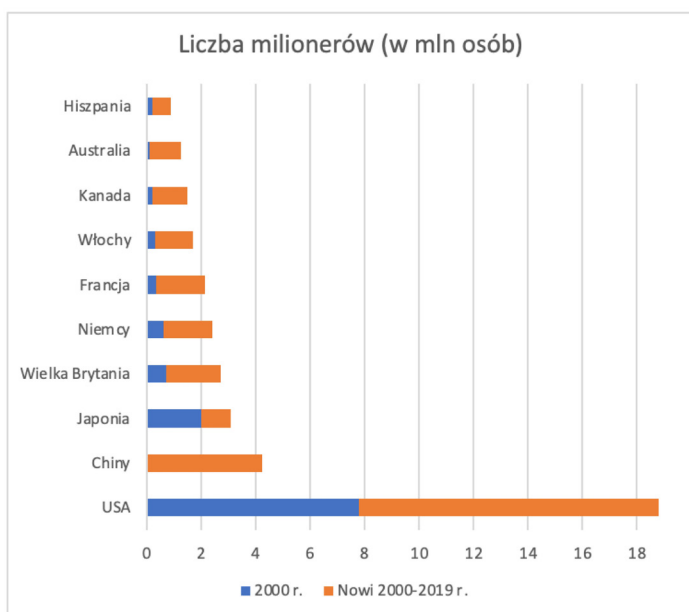
---

<sup>117</sup> <https://www.artandobject.com/news/how-money-laundering-works-art-world> (dostęp: 12.02.2021).

<sup>118</sup> <https://news.artnet.com/art-world/panama-papers-tax-dodging-super-rich-465305> (dostęp: 12.02.2021).

<sup>119</sup> <https://www.nytimes.com/2016/05/29/arts/design/one-of-the-worlds-greatest-art-collections-hides-behind-this-fence.html> (dostęp: 12.02.2021).

na odpowiednią wycenę i moment, aby się przyczynić do finansowego sukcesu swojego właściciela. Wyceny takie przeprowadzane są przez zawodowych rzeczoznawców, którzy swoją wiedzą i doświadczeniem potwierdzają wysoką zwykle wartość danego dzieła. Nietrudno się domyślić, że nikt nie zatrudni rzeczoznawcy, który przypisuje sztuce zbyt małą wartość. Dlatego dane szkodrych rzeczoznawców prędko się rozchodzą wśród majątnych posiadaczy sztuki, którym zależy na dobrze wycenionych dziełach. Warto jednak zwrócić uwagę, że milionerów, którzy ze sporym prawdopodobieństwem będą chcieli skorzystać z dobrodziejstw optymalizacji podatkowej poprzez sztukę, ciągle przybywa, dlatego wybrane dzieła sztuki będą zapewne zyskiwać wartość. Problemem pozostaje jedynie to, czy będą to dzieła z kolekcji drobnych inwestorów.



### Liczba osób z majątkiem netto większym niż milion dolarów

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu  
„Global Wealth Report 2019”, Credit Suisse.

Jeśli chcesz inwestować w sztukę i sądzisz, że za 20 lat w modzie będą: kubizm, konstruktywizm czy impresjonizm, to nawet jeśli strzelisz w trend na topie, niekoniecznie oznacza to, że trafisz w artystów wybranych przez insiderów do odniesienia sukcesów na tym dosyć specyficznym rynku. Tym samym dzieła w twojej kolekcji nie muszą dać spektakularnych stóp zwrotów. Dlatego jeśli wśród twoich znajomych nie ma właścicieli topowych galerii czy domów aukcyjnych, raczej **NIE INWESTUJ** w sztukę.

Jeśli jednak potrzeba posiadania czegoś wyjątkowego jest u ciebie tak silna, że nie możesz się powstrzymać od zakupu jakiegoś dzieła, wybierz przynajmniej coś, co nie będzie szpecił ściany.