



ARTYSTA – ZAWODOWIEC

Materiały uzupełniające

Warszawa 2017

Dziękujemy za udział w projekcie *Artysta – Zawodowiec*, zrealizowanym przez Fundację Sztuki Polskiej ING. Celem projektu było wsparcie początkujących artystów w zorganizowaniu sobie życia zawodowego po opuszczeniu uczelni.

Materiały są uzupełnieniem zajęć, które odbyły się na wiosnę 2017 r. w siedmiu miastach w Polsce: Krakowie, Katowicach, Wrocławiu, Szczecinie, Poznaniu, Toruniu i Warszawie.

Fundacja Sztuki Polskiej ING rozpoczęła działalność w 2000 roku. Została założona przez spółki wchodzące w skład Grupy Kapitałowej ING Banku Śląskiego. Jej głównym celem jest wspieranie rozwoju polskiej sztuki współczesnej. Fundacja angażuje się w organizację wystaw, wydaje publikacje, prowadzi działania edukacyjne, lecz przede wszystkim buduje własną kolekcję prac powstałych w Polsce po 1990 roku, która liczy obecnie ponad 170 dzieł.

www.ingart.pl

facebook.com/fsping

Instagram: [ingpolishartfoundation](https://instagram.com/ingpolishartfoundation)

Organizatorzy:

Kamila Bondar

prezesa Fundacji Sztuki Polskiej ING

Marta Czyż

koordynatorka

Jakub de Barbaro

identyfikacja wizualna

Monika Zaleszczuk

asystentka

Agata Nowotny, Hubert Borowski

realizacja badania wśród uczestników

Iwo Zmyślony

Mechanizmy świata sztuki

W Polsce istnieje kilka różnych światów sztuki – kilka alternatywnych instytucjonalnych obiegów, wzajemnie niepowiązanych, z własnymi, odrębnymi hierarchiami wartości i systemami ich ewaluacji. Na zajęciach przedstawione zostały głównie instytucje mainstreamowe, które stanowią element międzynarodowego obiegu artystycznego.

W świecie sztuki nie chodzi o pieniądze, ale o reputację i miejsce w historii sztuki. A kluczem do tego jest współpraca z dobrymi kuratorami, dobrymi galerzystami i krytykami sztuki, a w szerszej perspektywie – umiejscowienie pracy w dobrych kolekcjach sztuki poważnych instytucji.

Kryteria jakości w sztuce podlegają ustawicznym negocjacom i ewoluują w czasie. Warto jednak pamiętać, że takie kryteria istnieją i są obiektywne w tym sensie, że jako początkujący artyści nie mamy na nie wpływu. Kto je ustanawia? Kto je negocjuje? Najogólniej rzecz biorąc, robią to wspólnoty ekspertów (kuratorów, krytyków, galerzystów, artystów, kolekcjonerów), którzy się nawzajem uznają za ekspertów, którzy ze sobą blisko współpracują i którzy na tej drodze wzajemnie się ewaluują.

Kapitał

Klucz do zrozumienia mechanizmów świata sztuki stanowią rozmaite kapitały, o które w nim wszyscy ze sobą rywalizują i których gromadzenie zapewnia pozycję w hierarchii, a co za tym idzie – pozwala na sukcesywny rozwój. Są to wg Bourdieu:

- kapitał społeczny – czyli reputacja;
- kapitał kulturowy – m.in. erudycja, znajomość sztuki współczesnej, kompetencje twórcze;
- kapitał symboliczny – tzw. network;
- kapitał ekonomiczny – dobra materialne.

Ciemna materia świata sztuki

To pojęcie wprowadził Gregory Sholette – nowojorski artysta, kurator i teoretyk – na określenie tych wszystkich twórców, którzy nie działają w obrębie świata sztuki, ale w aktywny sposób do niego aspirują. Najogólniej rzecz biorąc, obejmuje ono 90% wszystkich osób pracujących twórczo, których praca nie jest jednak widoczna w tzw. mainstreamie (pozostałe 10% to artyści uznani przez instytucje).

Rynek sztuki

Rynek pierwotny stanowią dobre galerie, których właściciele współpracują z instytucjami oficjalnego obiegu. Tutaj rynkowej wartości prac artysty nie wyznacza popyt, ale pozycja twórcy i jego miejsce w historii sztuki (chodzi o biografię artystyczną, czyli historię wystaw w dobrych instytucjach oraz liczbę prac w cenionych kolekcjach). Ceny na rynku pierwotnym ustala galerzysta w porozumieniu z artystą oraz kolekcjonerem – prywatnym lub publicznym. Podobnie jest w przypadku artystów, którzy sprzedają swe prace bez pośrednictwa galerii.

Rynek wtórny stanowią domy aukcyjne oraz sklepy ze sztuką, z których wiele nazywa siebie „galeriami”. Różnica polega jednak na tym, że ich właściciele nie współpracują z instytucjami oficjalnego obiegu. W odróżnieniu od dobrych galerzystów, nie łączą ich trwałe relacje z wąską grupą artystów, ale współpracują z przypadkowymi twórcami. Nie prowadzą również selekcji wśród kupujących, tylko sprzedają każdemu. Ich działalność polega zasadniczo na pośrednictwie w sprzedaży obiektów dekoracyjnych. Kierują się przy tym gustami szerokiego widza oraz kryterium monetarnego zysku. Ceny w takich galeriach są wyznaczone stosunkiem popytu do podaży – ustala je właściciel (zwany niekiedy „dealerem” lub „marszandem”), na podstawie analizy wyników sprzedażowych.

Więcej o tematach poruszanych podczas wykładu

Bourdieu:
<https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/fr/bourdieu-forms-capital.htm>

Ciemna materia:
http://www.beczmania.pl/856,ciemna_materia_swiatego_sztuki.html

Instytucje sztuki:
https://www.academia.edu/6124756/Essentialism_vs_Anti-essentialism_What_is_the_Merit_of_the_Argument_about_the_Definition_of_Art

Galerie prywatne vs publiczne:
<http://archiwum-obieg.u-jazdowski.pl/teksty/33789>

Karolina Plinta

Na starcie

Młodzi artyści mają wiele możliwości debiutu. Oprócz instytucji i galerii, których dyrektorzy i właściciele chętnie pokazują debiutujących artystów, istnieje szereg specjalistycznych programów pomagających w organizacji, finansowaniu i promocji twórczości.

W Polsce galerie państwowe, które często pokazują młodych artystów to te należące do sieci BWA. Biura Wystaw Artystycznych powoływane były pierwotnie jako oddziały Centralnego Biura Wystaw Artystycznych (w 1989 roku usamodzielnili się, a dawne CBWA to dziś Zachęta —Narodowa Galeria Sztuki).

Są również instytucje, które realizują specjalny program i oddają przestrzeń na debiuty (np. Bank PKO Project Room w U-jazdowskim w Warszawie).

Zawsze można też samodzielnie zorganizować wystawę i stworzyć tymczasową galerię do prezentacji własnych prac, próbując w taki sposób dotrzeć do szerszej publiczności.

Poza wystawami młodzi artyści mają szereg programów stypendialnych, rezydencyjnych oraz konkursów.

Poniżej prezentujemy listę uwzględniającą specyfikę i hierarchię instytucji sztuki oraz listę konkursów skierowanych do młodych artystów.

Muzea

Profil

1. Ochrona i upowszechnianie dziedzictwa naturalnego i kulturalnego.
2. Kolekcja, magazyny.
3. Główny trzon – wystawy stałe.
4. Wystawy czasowe o z reguły historycznym charakterze.
5. Edukacja.

Wybrane placówki

Muzea Narodowe w Bydgoszczy, Warszawie, Krakowie, Gdańsku,
Szczecinie, Wrocławiu i Poznaniu

Muzeum Sztuki w Łodzi

Muzeum Sztuki Nowoczesnej w Warszawie

MOCAK – Muzeum Sztuki Współczesnej w Krakowie

Muzeum Współczesne Wrocław

Zachęta – Narodowa Galeria Sztuki

Centra sztuki współczesnej

Profil

1. Analiza bieżących wydarzeń artystycznych.
2. Prezentacja uznanych twórców.
3. Multidyscyplinarność.
4. Kolekcja.
5. Edukacja.

Wybrane placówki

CSW Kronika w Bytomiu

CSW Łaźnia w Gdańsku

CSW Znaki Czasu w Toruniu

U-jazdowski w Warszawie – Bank PKO Project Room

Mazowieckie Centrum Sztuki Współczesnej „Elektrownia”
w Radomiu

TRAFO Trafostacja Sztuki w Szczecinie

Galerie miejskie

Profil

1. Zwykle dotowane przez miasto.
2. Promocja lokalnych twórców.
3. Kulturotwórcza rola w regionie.
4. Częściowo z dawnej sieci BWA (Biura Wystaw Artystycznych).

Wybrane placówki

Galeria Arsenał w Białymstoku
Galeria Arsenał w Poznaniu
Galeria Bunkier Sztuki w Krakowie
Galeria Labirynt w Lublinie
Galeria Sztuki im. Jana Tarasina w Kaliszu
BWA Bielsko-Biała
BWA Jelenia Góra
BWA Opole
BWA Olsztyn
BWA Tarnów
BWA Sandomierz
BWA „Sokół” w Nowym Sączu
BWA Wrocław
BWA Zielona Góra
Miejska Galeria Sztuki w Łodzi
Państwowa Galeria Sztuki w Sopocie

Galerie komercyjne

Profil

1. Promocja wybranych twórców i sprzedawanie ich prac.
2. Podmioty prywatne.
3. Brak społecznych zobowiązań.
4. Wielowymiarowa współpraca z artystami.
5. Udział w targach sztuki.

Wybrane placówki w kilku miastach

Warszawa

W stolicy galerie dzielą się na te, które biorą udział w Warsaw Gallery Weekend oraz takie, które nie są związane z tą inicjatywą. WGW to coroczny festiwal sztuki współczesnej organizowany przez prywatne galerie w ostatni weekend września. Wszyscy uczestnicy mają w dniu rozpoczęcia wernisaże. W ciągu całego weekendu można spacerować po Warszawie, zwiedzając wystawy, uczestnicząc w oprowadzeniach i spotkaniach z artystami.

Galerie związane w WGW

Asymetria
BWA Warszawa
Biuro Wystaw
Fundacja Galerii Foksal
Galeria Dawid Radziszewski
Galeria Wschód
Kasia Michalski Gallery
Le Guern
Leto
lokal_30
m2
Monopol
Piktogram
Propaganda
Raster
Stereo

Poza WGW

Galeria aTak
Galeria Stalowa – aukcje młodej sztuki
Galeria Bardzo Biała
Galeria Milano
WizyTUjąca Galeria
Leica Gallery
Galeria Fundacji Promocji Sztuki Współczesnej
Galeria Fibak
Galeria Program
Galeria Sztuki Katarzyny Napiórkowskiej
Galeria XXI
Kwaciarnia Grafiki
Galeria Nizio
Galeria Stefan Szydłowski

Poznań

EGO
Poznańska Galeria Nowa
Rodríguez Gallery
Piekary
Galeria TAK

Kraków

Art Agenda Nowa – organizator Krakera, Cracow Gallery Weekend
Starmach Gallery
F.A.I.T.
Galeria Zderzak
Galeria Henryk
TA Galeria Feministyczna
Onomato
Olympia
Artemis Gallery
Galeria Sztuki Attis
Galeria Dyląg
Jan Fejkel Gallery
Galeria Fotografii
Galeria Sztuki Raven
galeria i!
Miasto Sztuki
Galeria Trzecie Oko

Galerie niekomercyjne

Profil

1. Galeria przy instytucji.
2. Artists-run space.
3. Galeria studencka.
4. Galeria działająca przy fundacji.

Galerie te mają różne cele, strategie i modele działania.

Wybrane placówki w kilku miastach

Poznań: Łęctwo, Raczej, 9/10 (dawniej Oficyna)

Szczecin: Zona Sztuki Aktualnej, Obrońców Stalingradu 17

Katowice: Galeria Szara

Kraków: Szara Kamienica, Księgarnia/Wystawa, The Greenroom,
Galeria ZPAF, Potencja, Widna

Łódź: Galeria Manhattan, Galeria Wschodnia, W Y

Wrocław: Entropia, Miejsce przy Miejsku, MD_S, Wykwitex

Warszawa: Galeria Foksal, Galeria Studio, Stroboskop, Śmierć Człowieka, XS, ROD, Fundacja Archeologii Fotografii

Domy aukcyjne

Domy te organizują czasem aukcje młodej sztuki. Trzeba jednak uważać, bo aukcje takie mają zwykle niski prestiż, wystawia się na nich dużo kiczu (brak selekcji), a prace sprzedawane są po niskiej cenie. Warta polecenia jest za to aukcja charytatywna Bátor Tátor, organizowana w Budapeszcie i Warszawie od 2013 roku.

Wybrane placówki

Desa Unicum
Sopocki Dom Aukcyjny
artissima
Rempex
Ostoya
Xanadu
Pragaleria
Art in House
Warszawski Dom Aukcyjny

Konkursy

Przed przystąpieniem do konkursu trzeba się dobrze zapoznać z regulaminem. Poruszane są w nim wszystkie ważne zagadnienia.

1. Ile wynosi wpisowe.
2. Liczba prac możliwych do zgłoszenia.
3. Warunki nadsyłania prac w poszczególnych etapach.
4. Kwestia katalogu.
5. Dalsze losy prac.
6. Kto organizuje i opłaca przejazd i noclegi.

Konkursy organizowane są zazwyczaj w cyklach letnich jesiennych.

Wybrane imprezy

Lato

Triennale Młodych w Orońsku

Organizator: Centrum Rzeźby Polskiej w Orońsku

Rybie Oko

Organizator: Bałtycka Galeria Sztuki Współczesnej

Artystyczna Podróż Hestii

Organizator: Fundacja Artystyczna Podróż Hestii

Nagroda Artystyczna Siemens

Organizator: Siemens Polska, Akademia Sztuk Pięknych w Warszawie

Najlepsze dyplomy

Organizator: Akademia Sztuk Pięknych w Gdańsku

Coming Out

Organizator: Akademia Sztuk Pięknych w Warszawie

Konkurs Fundacji Grey House

Organizator: Fundacja Grey House

Gdańskie Biennale Sztuki

Organizator: Gdańska Galeria Miejska

Nagroda Filmowa PISF i MSN

Organizator: Polski Instytut Sztuki Filmowej, Muzeum Sztuki Nowoczesnej

Griffin Art Space-Lubicz

Organizator: Griffin Art Space, Miesiąc Fotografii w Krakowie

Jesień

Bielska Jesień

Organizator: Galeria Bielska BWA

Konkurs Gepperta

Organizator: ASP Wrocław

Promocje

Organizator: Galeria Sztuki w Legnicy

Spojrzenia

Organizator: Fundacja Deutsche Bank

Młode Wilki

Organizator: Akademia Sztuki w Szczecinie

Inne drogi promocji swojej twórczości i działań

Do działań autopromocyjnych warto wykorzystać Internet.

1. Facebook.
2. Instagram.
3. Własna strona www.

Szymon Żydek

Samoorganizacja

Samoorganizacja to jedno z kluczowych zagadnień, z którym muszą zmierzyć się artyści rozpoczynający karierę w świecie sztuki.

Dwa poziomy organizowania się

Samoorganizacja to po pierwsze umiejętność administrowania własną karierą, a po drugie zdolność tworzenia grup, struktur i parainstytucji, w ramach których grupa artystów realizuje wybrane przez siebie cele.

Self-management

Pierwszy aspekt samoorganizacji – self-management – dotyczy szeregu zagadnień, które często umykają młodym adeptom sztuki. Wśród nich istotną rolę odgrywa wciąż wymagający rozwiązania problem dostępu artystów do systemu opieki zdrowotnej i systemu emerytalnego.

Zrzeszanie się

Drugi aspekt samoorganizacji artystów to tworzenie różnego rodzaju grup, spółdzielni czy niezależnych galerii. Żywy przykład stanowią tu członkowie Galerii Potencja (Karolina Jabłońska, Tomasz Kręcicki, Cyryl Polaczek) czy współzałożyciel spółdzielni artystycznej Goldex Poldex Janek Simon. Wyzwaniem może być utrzymanie entuzjazmu wszystkich członków grupy oraz zapewnienie sprawiedliwego podziału kapitałów symbolicznego i ekonomicznego. Oprócz tego każda organizacja na pewnym etapie rozwoju musi wybrać strukturę prawną (grupa nieformalna, fundacja, stowarzyszenie, spółdzielnia, spółka prawa cywilnego) oraz zapewnić sobie stałe przychody umożliwiające jej funkcjonowanie (składki członkowskie, bogaty sponsor, wnioski grantowe czy stypendialne, działalność gospodarcza).

Sposoby włączenia się artysty do systemów zdrowotnego i emerytalnego

1. Dobrowolna rejestracja w ZUS.
2. Odprowadzanie składek na podstawie umów zleceń.
3. Odprowadzanie składek na podstawie umowy o pracę.
4. Założenie własnej działalności gospodarczej.
5. Rejestracja w systemie Zaopatrzenia Emerytalnego Twórców.

Każda z dróg, mimo że prowadzi do tego samego celu (możliwość korzystania z bezpłatnej opieki zdrowotnej), charakteryzuje się różnymi konsekwencjami finansowymi i administracyjnymi.

Aspekt prawny

Istnieje kilka rodzajów umów cywilno-prawnych, które mają różne konsekwencje prawne i podatkowe.

Rodzaje umów

1. Umowa o dzieło (z przekazaniem i bez przekazania praw autorskich).
2. Umowa kupna-sprzedaży.
3. Umowa zlecenie.
4. Umowa o pracę.

Prawo autorskie

Często ignorowane i nie dość dokładnie czytane zapisy dotyczące przekazywania praw autorskich mogą mieć poważne konsekwencje w przyszłości. Prawa autorskie dzielimy na osobiste (forma niezbywalna) oraz majątkowe (forma zbywalna).

Zasady pisania wniosków o dotacje

Na udany wniosek składają się dwa elementy: dobry opis projektu i poprawność formalna wszystkich opisów i złożonych dokumentów. Wnikliwie i w skupieniu przeczytaj regulamin danego programu i wszystkie związane z nim dostępne dokumenty, takie jak np.

informacje o ubiegłorocznych laureatach, karty oceny zawierające listę kryteriów itd.

Dobry opis projektu

1.
Jest napisany prostymi słowami i wyłącznie na temat.
2.
Określa cel przyznanej dotacji/stypendium, miejsce realizacji oraz znaczenie dla wykonawcy/stypendysty.
3.
Jest napisany w taki sposób, żeby oceniający zrozumiał, czym ma być realizowana praca w warstwie zarówno merytorycznej, jak i praktycznej (czyli że efektem jest np. seria 10 fotografii albo film zrealizowany w określonej technice etc.).
4.
Określa cel przyznanej dotacji/stypendium, miejsce realizacji oraz znaczenie dla wykonawcy/stypendysty.
5.
Nie zawiera zbędnych informacji, a najwyżej odnośniki do stron www albo do materiałów w załącznikach (portfolia, publikacje, płyty CD/DVD).
6.
Odnosi się precyzyjnie do ram czasowych narzuconych przez program dotacyjny. Jeżeli stypendium/grant przyznawane jest na 6 miesięcy, a twój projekt ma trwać rok, to w kontekście całego projektu opisz szczegółowo etap, który będzie zrealizowany w ciągu tych 6 miesięcy.
7.
Odnosi się bezpośrednio do założeń/kryteriów/priorytetów programu. Jeżeli program zakłada np., że realizowane projekty mają mieć charakter nowatorski i edukacyjny, to opisz osobno te dwa elementy.

Weryfikowanie poprawności formalnej wniosku

1.

Czy przeczytałeś kilkakrotnie regulamin i przygotowałeś wszystkie wymagane dokumenty?

2.

Czy spełniasz wymogi formalne (np. kryterium wieku)?

3.

Czy dobrze wybrałeś dziedzinę, w ramach której aplikujesz? Wiele projektów ma charakter interdyscyplinarny, ale należy pamiętać, że wybór dziedziny determinuje eksperta, który będzie oceniał nasze prace – jeżeli zatem jesteś artystą sztuk wizualnych, a realizujesz projekt muzyczny, to zastanów się, kto lepiej go oceni – specjalista od muzyki czy mimo wszystko od sztuk wizualnych. Opis projektu musi odnosić się do dziedziny, w ramach której aplikujesz, zły wybór czasem oznacza błąd formalny.

4.

Czy odpowiedziałeś na wszystkie pytania i punkty formularza aplikacyjnego?

5.

Czy nie zostawiłeś żadnego pustego pola? Często puste pole oznacza błąd formalny, więc jeśli nie ma odpowiedzi, należy wpisać „nie dotyczy” lub „brak”.

6.

Czy odpowiedzi przedstawiają projekt zarówno od strony merytorycznej, jak i praktycznej?

7.

Czy opisałeś cele i rezultaty (artystyczne i rzeczowe) projektu (jeśli jest to wymagane, ale zazwyczaj tak)?

8.

Czy opis nie jest zbyt lakoniczny lub zbyt długi i czy skorzystałeś z możliwości umieszczenia materiałów opisujących szerszy kontekst w odnośnikach (linkach do www) oraz załącznikach?

9.

Czy w odpowiedziach nawiązałeś do celu/tematu/priorytetów i kryteriów programu dotacyjnego, do którego aplikujesz?

10.

Czy wszystkie daty określające rozpoczęcie projektu i jego harmonogram są prawidłowe i zgodne z warunkami programu dotacyjnego?

11.

Czy harmonogram obejmuje cały okres, na który przyznane są środki i opisuje też wszystkie działania przygotowawcze i podsumowujące (np. rozliczenie projektu i przygotowanie sprawozdania)?

12.

Czy przedstawiony budżet jest kompletny? Czy sumy poszczególnych kosztów się zgadzają i czy suma ogólna wszystkich kosztów jest prawidłowo obliczona?

13.

Czy budżet spełnia założenia programu? Czy nie jest przekroczona minimalna i maksymalna kwota dotacji? Czy uwzględnia wymagany procentowy udział wkładu własnego lub finansowanie z innych źródeł?

14.

Czy formularz jest prawidłowo podpisany? Czasem trzeba parafować strony, dobrze jeżeli koło podpisu jest miejsce i data, lepiej umieścić podpis czytelny (drukowanymi literami), a obok własny „bazgroł”.

15. Czy zebrałeś wszystkie wymagane załączniki i czy są prawidłowo podpisane?

16.

Czy materiały na płytach CD/DVD są uporządkowane w katalogach?

17.

Czy sprawdziłeś na innym komputerze (PC/Apple), czy nagrana płyta działa?

18.

Czy przygotowałeś wymagane rekomendacje? Jeżeli wymagane są minimum dwie, to złóż trzy, a maksymalnie cztery, to podwyższ punktację. Poproś o rekomendacje osoby z różnych instytucji, środowisk, posiadające różne kompetencje.

19.

Czy rekomendacje mają aktualne daty? Jeżeli dysponujesz tylko skanem rekomendacji, sprawdź w biurze programu dotacyjnego, czy można złożyć dokument za zgodność z oryginałem. Jeżeli tak, to podpisz go w następujący sposób: 1. „Za zgodność z oryginałem”; 2. Miejsce i data; 3. Podpis.

20.

Czy masz jeszcze jakiegokolwiek pytania lub wątpliwości? Jeżeli tak, to koniecznie zadzwoń do osoby, która jest opiekunem danego programu stypendialnego i zapytaj o wszystko.

Główne źródła finansowania artystów

Informacje o wielu rezydencjach i programach zagranicznych zawiera newsletter e-artnow, do którego można się zapisać na stronie www.e-artnow.org. Oprócz tego można ubiegać się o pieniądze z:

- stypendium budżetowego MKIDN (w każdym wieku!);
- Funduszu Promocji Twórczości;
- programu NCK Młoda Polska (do 35. roku życia).

Ponadto IAM zajmuje się na przykład dofinansowaniem wyjazdów, a w ramach różnych programów ministerialnych i miejskich o dofinansowanie projektów w imieniu artysty ubiegają się stowarzyszenia i fundacje zajmujące się działalnością kulturalną (np. Bęc Zmiana).

.....
Imię i nazwisko

**KOMISJA DO SPRAW ZAOPATRZENIA
EMERYTALNEGO TWÓRCÓW**

.....
Pseudonim (używany w działalności twórczej)

przy Ministrze Kultury i Dziedzictwa
Narodowego

.....
Data i miejsce urodzenia

ul. Krakowskie Przedmieście 15/17
00-071 Warszawa

.....
PESEL

.....
Adres zamieszkania

WNIOSEK

o uznanie działalności za twórczą/artystyczną i ustalenie daty jej rozpoczęcia

1. Proszę o ustalenie wykonywania przeze mnie działalności twórczej/artystycznej.
2. Posiadam następujące kwalifikacje do wykonywania działalności twórczej/artystycznej (dyplom ukończenia szkoły artystycznej odpowiedniego typu lub szkoły wyższej na kierunku odpowiednim do wykonywanej działalności twórczej lub artystycznej albo zaświadczenie o nabyciu w drodze praktyki umiejętności zawodowych wydane przez właściwe stowarzyszenie zrzeszające twórców lub artystów – wymieniń jakie)
.....
.....
.....
3. Działalność twórczą/artystyczną wykonuję od (data)
w charakterze
i proszę o uznanie tej daty za datę rozpoczęcia działalności twórczej/artystycznej.
4. Posiadam następujący dorobek twórczy/artystyczny:
.....
.....
.....

5. Należę do związku (stowarzyszenia) twórczego lub artystycznego (właściwie zakreślić)

tak

Nazwa związku/stowarzyszenia:

.....

..... od

nr legitymacji

nie

Przedkładam następujące dokumenty (dokumenty potwierdzające czas trwania i charakter działalności twórczej – umowy o pracę, umowy o dzieło, umowy zlecenia, katalogi z wystaw, recenzje, przyznane nagrody i wyróżnienia):

.....

.....

.....

.....

Do wniosku dołączam opinię związku (stowarzyszenia) / opinię właściwego terenowo Wydziału Kultury i Sztuki dla osób niezrzeszonych (właściwie zakreślić)

tak

nie

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych do celów uznania działalności za twórczą/ artystyczną i ustalenia daty jej rozpoczęcia, zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2016 r., poz. 922 t. j.).

.....

miejsowość, data

.....

podpis

UMOWA O DZIEŁO

/z przeniesieniem praw autorskich/

zawarta w {miejsowość}, w dniu roku pomiędzy:

{imię} {nazwisko},
{ulica}, {kod pocztowy} {miasto}
{PESEL} {NIP},
zwany dalej Zamawiającym,
a {imię} {nazwisko},
{ulica}, {kod pocztowy} {miasto}
{PESEL} {NIP},
zwanym/zwaną dalej Wykonawcą,
zwanymi łącznie dalej Stronami.

§ 1

- Zamawiający zamawia a Wykonawca zobowiązuje się wykonać , zwane dalej „dziełem”.
- Szczegółowy opis dzieła stanowi załącznik Nr do umowy.

§ 2

Dzieło będzie wykonane i dostarczone do siedziby Zamawiającego w terminie do dnia

§ 3

- W terminie dni od dnia dostarczenia dzieła przez Wykonawcę, Zamawiający zastrzega sobie prawo zgłoszenia uwag do wykonanego dzieła.
- Wykonawca zobowiązuje się do dokonania ewentualnych poprawek i uzupełnień dzieła bez dodatkowego wynagrodzenia w terminie dni od dnia zgłoszenia uwag przez Zamawiającego.
- Wykonawca użyje do wykonania dzieła materiałów własnych.

§ 4

- Za wykonanie dzieła Zamawiający zapłaci Wykonawcy wynagrodzenie brutto w wysokości zł (słownie złotych:).
- Zapłata wynagrodzenia nastąpi na podstawie rachunku (faktury) wystawionego (wystawionej) przez Wykonawcę na wskazany przez niego rachunek bankowy w terminie 14 dni od dnia doręczenia rachunku (faktury) do Zamawiającego.
- Warunkiem wystawienia rachunku (faktury) przez Wykonawcę jest odbiór dzieła przez Zamawiającego stwierdzony protokolarnie, po dokonaniu ewentualnych poprawek i uzupełnień, o których mowa w § 3 ust. 2.
- Za datę dokonania zapłaty przyjmuje się dzień obciążenia rachunku bankowego Zamawiającego.

5. Wynagrodzenie obejmuje wszelkie koszty i wydatki poniesione przez Wykonawcę z tytułu zawarcia i wykonania niniejszej umowy i wyczerpuje wszelkie roszczenia Wykonawcy wobec Zamawiającego z tytułu zawarcia i wykonania umowy.

6. W razie nienależytego wykonania umowy wynagrodzenie nie przysługuje.

§ 5

1. W wypadku opóźnienia w realizacji dzieła, Wykonawca zapłaci karę umowną w wysokości 0,5 % kwoty wynagrodzenia umownego brutto za każdy dzień opóźnienia. Zamawiający jest upoważniony do dochodzenia odszkodowania przenoszącego wysokość zastrzeżonej kary umownej.

2. W razie zwłoki, o której mowa w ust. 1, powyżej dni, Zamawiającemu przysługuje prawo odstąpienia od umowy.

3. Odstąpienie od umowy nie powoduje utraty prawa dochodzenia przez Zamawiającego kary umownej.

4. W przypadku gdy wysokość szkody poniesionej przez Zamawiającego przewyższa wysokość zastrzeżonej kary umownej, Wykonawca jest zobowiązany do naprawienia szkody w pełnej wysokości.

§ 6

Wykonawca oświadcza, że przenosi na Zamawiającego, nieodpłatnie, autorskie prawa majątkowe/prawa pokrewne do nieograniczonego w czasie i przestrzeni korzystania i rozporządzania dziełem oraz zezwala Zamawiającemu na korzystanie i rozporządzanie opracowaniami dzieła, a także na sporządzanie opracowań. Ponadto Wykonawca wyraża zgodę na zezwalanie przez Zamawiającego podmiotom trzecim na wykonywanie przez te podmioty praw zależnych w powyższym zakresie.

1. Przeniesienie autorskich praw majątkowych do dzieła obejmuje następujące pola eksploatacji:

1) utrwalanie;

2) zwielokrotnianie przy zastosowaniu technik drukarskich i komputerowych;

3) wprowadzanie do obrotu;

4) wprowadzanie do pamięci komputera;

5) najem i dzierżawę;

6) publiczne wykonywanie, wystawianie, wyświetlanie, odtwarzanie oraz nadawanie i reemitowanie, a także publiczne udostępnianie w taki sposób, aby każdy mógł mieć do niego dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym.

§ 7

1. Wykonawca zobowiązuje się:

1) zachować w tajemnicy wszelkie niepodane oficjalnie przez Zamawiającego do publicznej wiadomości informacje ekonomiczne, finansowe, prawne, organizacyjne i inne dotyczące Zamawiającego oraz podmiotów pozostających z Zamawiającym w relacjach faktycznych i prawnych (zwane dalej „Informacjami”), do których będzie miał dostęp w związku z wykonywaniem zadań w ramach niniejszej umowy, niezależnie od formy uzyskania Informacji i ich źródła;

2) zachować w tajemnicy Informacje uzyskane przy okazji wykonywania niniejszej umowy;

3) wykorzystywać Informacje jedynie w ramach współpracy z Zamawiającym,;

4) nie kopiować, nie powielać, ani w jakikolwiek sposób nie rozpowszechniać Informacji lub ich części.

2. Niniejsze zobowiązanie nie jest ograniczone w czasie i Wykonawca zobowiązuje się do jego przestrzegania zarówno w trakcie obowiązywania niniejszej umowy, jak też po jej zakończeniu.

§ 8

Wykonanie dzieła ze strony Zamawiającego nadzoruje

§ 9

1. Wszelkie zmiany niniejszej umowy wymagają formy pisemnej pod rygorem nieważności.
2. Strony zgodnie ustalają, że Wykonawca bez uzyskania uprzedniej pisemnej zgody Zamawiającego nie może przenieść ani obciążyć jakichkolwiek praw i obowiązków wynikających z niniejszej Umowy, ani jakiegokolwiek jej części, w tym dokonać przelewu przysługujących mu wierzytelności powstałych w wyniku realizacji niniejszej Umowy na osoby trzecie. Jakakolwiek cesja dokonana przez Wykonawcę bez uzyskania takiej pisemnej zgody od Zamawiającego nie będzie ważna i stanowić będzie istotne naruszenie postanowień niniejszej Umowy, a tym samym może stanowić podstawę do jej rozwiązania z przyczyn leżących po stronie Wykonawcy.

§ 10

W sprawach nieuregulowanych niniejszą umową mają do niej zastosowanie przepisy Kodeksu cywilnego.

§ 11

Spory wynikłe w związku z realizacją niniejszej umowy rozstrzygane będą przez sąd właściwy dla siedziby Zamawiającego.

§ 12

Umowę sporządzono w 2 jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron.

.....
Zamawiający

.....
Wykonawca

RACHUNEK DO UMOWY

WYKONAWCA / WYKONAWCZYNI

{imię} {nazwisko},
{ulica}, {kod pocztowy} {miasto}
{PESEL} {NIP},

ZAMAWIAJĄCY

{imię} {nazwisko},
{ulica}, {kod pocztowy} {miasto}
{PESEL} {NIP},

Za wykonanie następującego dzieła:

.....

kwota brutto:

kwota brutto słownie:

.....
(miejsowość)

.....
(data)

.....
(podpis Wykonawcy/czyni)

PROTOKÓŁ ODBIORU:

Przedmiot umowy został wykonany i przyjęty bez zastrzeżeń:

.....
(miejsowość)

.....
(data)

.....
(podpis Zamawiającego)

OBLICZENIE WYNAGRODZENIA:

		KWOTA
1. Kwota brutto zł		-
2. Przychód		-
3. Koszt uzyskania przychodu	50%	-
4. Dochód do opodatkowania		-
5. Podatek dochodowy naliczony	18%	-
6. Podatek dochodowy odprowadzony		-
7. Kwota do wypłaty dla Wykonawcy/czyni		-

Sposób płatności – przelew. Numer rachunku bankowego:

{nazwa banku}

{numer konta bankowego}

Sprawdzono pod względem formalnym
i rachunkowym

data i podpis.....

UMOWA LICENCYJNA

zawarta w Warszawie, w dniu roku pomiędzy:

{imię} {nazwisko},
{ulica}, {kod pocztowy} {miasto}
{PESEL} {NIP},

zwanym dalej **Licencjobiorcą**,

a
{imię} {nazwisko},
{ulica}, {kod pocztowy} {miasto}
{PESEL} {NIP},

zwanym/zwaną dalej **Licencjodawcą**,
zwanymi łącznie dalej **Stronami**.

§ 1

Licencjodawca oświadcza, że:

1) przysługują mu autorskie prawa majątkowe do dzieła (dalej zwanego „Utworem”) stanowiącego utwór w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tekst jedn. Dz. U. z 2016 r., poz. 666) o następujących cechach:

Tytuł:

Autor:

Medium:

Wymiary:

Rok powstania:

Inne cechy:

2) jest uprawniony do udzielenia licencji będącej przedmiotem niniejszej umowy.

§ 2

1. Licencjodawca udziela niniejszym Licencjobiorcy, na czas, wyłącznej/niewyłącznej licencji, bez ograniczeń terytorialnych na korzystanie z Utworu i jego rozpowszechnianie, na następujących polach eksploatacji:

- 1)
- 2)

2. Wykorzystywanie Utworu na polach eksploatacji, w tym wskazanych w ust. 1, może następować w szczególności w następujących formach:

- 1) ekspozycja w salach wystawowych Licencjobiorcy;
- 2) wydanie utrwał Utworu w postaci drukowanej (albumy, katalogi, kalendarze, produkcje artystyczne), wydawnictwach multimedialnych towarzyszących wystawom i wydarzeniom organizowanym przez Licencjodawcę;
- 3) publikacja w Internecie (w tym na stronie www Licencjodawcy oraz w mediach społecznościowych).

3. Licencjobiorca może, w zakresie uzyskanej licencji, udzielać dalszych odpłatnych lub nieodpłatnych licencji (sublicencji) na polach eksploatacji określonych w ust. 1.

4. Licencjodawca zobowiązuje się do niezwłocznego złożenia wszelkich oświadczeń i podpisania lub dostarczenia Licencjobiorcy dokumentów, jakich może zażądać Licencjobiorca w celu wykonania niniejszej umowy, w tym skutecznego skorzystania z udzielonej licencji w zakresie określonym w niniejszej umowie.

§ 3

W zakresie i na polach eksploatacji określonych w § 2 Licencjodawca zezwala Licencjobiorcy na wykonywanie praw zależnych do Utworu.

§ 4

1. Za udzielenie licencji, o której mowa w § 2, wraz z prawem sublicencji, oraz za zezwolenie na wykonywanie praw zależnych zgodnie z § 3, Licencjobiorca zobowiązuje się do zapłaty Licencjodawcy wynagrodzenia w kwocie zł (słownie: złotych) brutto.

2. Wynagrodzenie będzie płatne na podstawie prawidłowo wystawionego przez Licencjodawcę rachunku/faktury.

3. Płatność zostanie zrealizowana w terminie 14 dni od daty doręczenia rachunku/ faktury.

4. Wynagrodzenie określone w ust. 1 wyczerpuje wszelkie roszczenia Licencjodawcy w stosunku do Licencjobiorcy z tytułu niniejszej umowy.

5. W przypadku jakichkolwiek roszczeń osób trzecich o charakterze pieniężnym z tytułu korzystania z Utworu przez Licencjobiorcę lub przez osoby przez niego upoważnione, Licencjodawca zobowiązuje się do niezwłocznego zaspokojenia tych roszczeń lub przejęcia na siebie obowiązku ich zaspokojenia.

§ 5

1. Licencjodawca zobowiązuje się nieodpłatnie udostępnić Licencjobiorcy nośnik Utworu na czas obowiązywania niniejszej umowy wraz z wszystkimi elementami wchodzącymi w jego skład na mocy niniejszej umowy.

2. Koszty transportu i ubezpieczenia nośnika Utworu na czas transportu ponosi Licencjobiorca.

§ 6

Licencjobiorca nie jest zobowiązany do wykorzystania udzielonej licencji lub skorzystania z prawa do wykonywania praw zależnych. Niewykorzystanie licencji przez Licencjobiorcę nie wpływa na obowiązek zapłaty wynagrodzenia Licencjodawcy.

§ 7

Do opieki merytorycznej w zakresie realizacji niniejszej umowy zostaje upoważniona/y po stronie Licencjodawcy

§ 8

1. Umowa podlega prawu polskiemu.

2. Zmiany i uzupełnienia niniejszej umowy powinny nastąpić w formie pisemnej pod rygorem nieważności.

3. Spory mogące wyniknąć ze stosowania niniejszej umowy będą rozstrzygane przez sąd właściwy dla siedziby Licencjobiorcy.

§ 9

Umowa została sporządzona w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla Licencjodawcy i Licencjobiorcy.

.....
Licencjodawca

.....
Licencjobiorca

W przypadku, gdyby którekolwiek z postanowień niniejszej umowy było lub stało się nieważne, strony zastąpią nieważne postanowienie umowy postanowieniem, które możliwie wiernie odzwierciedla wolę

UMOWA SPRZEDAŻY

zawarta w w dniu roku pomiędzy:

{imię} {nazwisko},
{ulica}, {kod pocztowy} {miasto}
{PESEL} {NIP},

zwanym dalej **Sprzedawcą**,
A {imię} {nazwisko},
{ulica}, {kod pocztowy} {miasto}
{PESEL} {NIP},

zwanym/zwaną dalej **Kupującym**,
zwanymi łącznie dalej **Stronami**.

§ 1

1. Sprzedawca sprzedaje a Kupujący nabywa towary, wyspecyfikowane w fakturze VAT nr, w celu ich odsprzedaży konsumentom.
2. Kserokopia faktury potwierdzona podpisami przedstawicieli obu stron umowy stanowi załącznik nr 1 do niniejszej umowy.
3. Łączną cenę sprzedaży wymienionych w ust.1 towarów (zwanych dalej towarami) strony ustalają na kwotę złotych netto.

§ 2

1. Kupujący oświadcza, iż znane mu są parametry, stan techniczny, asortyment towarów, o których mowa w § 1 ust. 1.
2. Ponadto Kupujący oświadcza, że nie wnosi żadnych zastrzeżeń do stanu technicznego nabywanych towarów.

§ 3

W momencie wydania towaru Kupującemu w magazynie Sprzedawcy, na Kupującego przechodzi ryzyko uszkodzenia lub utraty przedmiotu umowy.

§ 4

Sprzedawca zapewnia Kupującego, że przedmiot umowy wolny jest od wad prawnych.

§ 5

1. W momencie wydania towarów, Sprzedawca wystawi Kupującemu fakturę VAT. Faktura będzie płatna w ciągu 45 dni od dnia jej wystawienia.

2. Strony dopuszczają możliwość rozliczenia poprzez zwrot niesprzedanych towarów.

3. W przypadku, o którym mowa w ust. 2, Sprzedawca w dniu odbioru zwróconych towarów wystawi Kupującemu fakturę korygującą za zwracany towar.

§ 6

W sytuacji, o której mowa w § 5 ust. 2, zwracany towar powinien znajdować się w tym samym stanie, co w dniu jego sprzedaży. Sprzedawca odmówi przyjęcia towarów uszkodzonych lub wadliwych.

§ 7

1. Na zabezpieczenie zapłaty ceny kupna towarów, Kupujący składa weksel in blanco z własnego wystawienia.

2. Kupujący upoważnia sprzedawcę do wypełnienia niniejszego weksla na sumę odpowiadającą kwocie należności z tytułu niniejszej umowy wraz z odsetkami zwłoki oraz kosztami. Wekslobiorca może na wekslu umieścić datę płatności według swego uznania. Może on także weksel domicylować.

§ 8

Wszelkie obciążenia publicznoprawne związane z niniejszą transakcją poniesie Kupujący.

§ 9

W przypadku, gdyby którekolwiek z postanowień niniejszej umowy było lub stało się nieważne, strony zastąpią nieważne postanowienie umowy postanowieniem, które możliwie wiernie odzwierciedla wolę stron niniejszej umowy.

§ 10

Wszelkie spory, jakie wynikną z niniejszej umowy, strony zobowiązują się zażegnać na drodze polubownej. W przeciwnym wypadku, sądem właściwym dla rozpatrywania niniejszych sporów będzie właściwy ze względu na siedzibę Sprzedawcy sąd powszechny.

§ 11

Umowę niniejszą sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach.

§ 12

Zmiana niniejszej umowy wymaga formy pisemnej pod rygorem nieważności.

§ 13

W sprawach nieuregulowanych, stosuje się przepisy prawa cywilnego.

.....
Sprzedawca

.....
Kupujący

Janek Simon

Rezydencje

Programy post-graduate i rezydencje to ciekawa forma organizacji czasu i pracy artysty. Przede wszystkim rezydencja stawia na aspekt mobilności. Można wykonywać swoją pracę, tworzyć w różnych miejscach i czerpać inspiracje ze zmieniającego się otoczenia. Wiele programów zapewnia dodatkowe finansowanie, pracownię lub gwarantuje możliwość wystawienia prac po zakończonym projekcie. Są również projekty skoncentrowane bardziej na researchu czy networkingu.

Programy post-graduate

Programy post-graduate to dłuższe programy najczęściej połączone z procesem edukacyjnym. Często nastawione na działalność badawczą albo praktyki międzydyscyplinarne. Najczęściej przeznaczone dla absolwentów studiów artystycznych z rozwiniętą własną praktyką artystyczną.

Rijksakademie w Amsterdamie

<http://www.rijksakademie.nl/ENG/residency/>

Dwuletni bardzo prestiżowy i widoczny program post-graduate w Amsterdamie. Udział w programie to przepustka do międzynarodowej kariery artystycznej. Przeznaczony dla osób z rozwiniętą praktyką – około 3 do 5 lat po studiach. W pełni finansowany.

De Ateliers w Amsterdamie

<http://www.de-ateliers.nl/en/de-ateliers>

Roczny program dla artystów w Amsterdamie. Program przechodzi obecnie reorganizację i warunki mogą się zmienić, ale dotychczas był darmowy i uczestnicy otrzymywali stypendium.

HISK w Gandawie

<http://hisk.edu/mw/index.php/About>

Dwuletni program post-graduate na bardzo wysokim poziomie. Płatny.

De Appel w Amsterdamie

<https://deappel.nl/en/curatorial-programme>

Bardzo prestiżowy i intensywny program dla kuratorów. Płatny. Wśród absolwentów jest między innymi Adam Szymczyk – kurator Documenta 14.

Rezydencje

Najlepsze rezydencje najczęściej zapraszają artystów bezpośrednio i nie ogłaszają otwartego naboru, jednak czasami się to zdarza, dlatego warto śledzić strony gromadzące informacje o programach.

Strony z informacjami o programach

Dział rezydencji Zamku Ujazdowskiego w Warszawie

<https://www.facebook.com/ujazdowski.rezydencje/>

Najlepszy polski ośrodek Artist-in-Residence. Zamek Ujazdowski jest także często operatorem różnego rodzaju międzynarodowych programów pobytowych, a na jego stronach pojawia się dużo informacji na temat bieżących konkursów. Od tego miejsca warto zacząć poszukiwania artystycznego wyjazdu.

Transartists

<http://www.transartists.org/>

Strona gromadząca informacje o programach z całego świata. Jest tam bardzo dużo ogłoszeń, dlatego należy dokładnie je filtrować, ponieważ część nie reprezentuje wysokiego poziomu.

Miejsca, które regularnie ogłaszają otwarte nabory na rezydencje

Program rezydencyjny Funduszu Wyszehradzkiego

<http://visegradfund.org/residencies/new-york>

Finansowana przez Fundusz Wyszehradzki rezydencja w Nowym Jorku. Rezydencja odbywa się w różnych miejscach; w ostatnich latach w Art in General – bardzo uznanej organizacji prowadzonej przez artystów.

Rezydencja w NAC Dale w Norwegii

<http://www.nkdale.no/#apply>

Rezydencja w Nordic Art Center Dale w Norwegii. Pełne finansowanie. Rezydencja w cichym miejscu w otoczeniu natury.

Rupert

<http://rupert.lt/en/open-call-1/>

Bardzo progresywny i ciekawy ośrodek na Litwie. Ekipa prowadząca ten ośrodek ma bardzo rozległe kontakty międzynarodowe i pobyt tam na pewno będzie inspirującym doświadczeniem. Finansowanie zależy od sytuacji – teoretycznie rezydencje są płatne, ale bardzo często pojawiają się opcje stypendiów.

International Studio and Curatorial Program w Nowym Jorku

<http://iscp-nyc.org/>

Rezydencja dla artystów i kuratorów w Nowym Jorku. Program jest płatny. Po akceptacji należy znaleźć zewnętrzne finansowanie. W czasie pobytu odbywa się dużo *studio visit* czołowych przedstawicieli sceny artystycznej w mieście.

Pavillon w Paryżu

<http://www.palaisdetokyo.com/en/page/pavillon>

Rezydencja przy Palais de Tokyo, czołowym centrum sztuki współczesnej w Paryżu. W pełni sponsorowany 8-miesięczny program dla młodych artystów. Obecnie nie ma ogłoszonego otwartego naboru, ale warto śledzić to miejsce, bo każdego roku warunki są inne.

Fundusze

Dość często organizatorzy rezydencji nie pokrywają wszystkich kosztów. W takiej sytuacji można próbować zdobyć zewnętrzne finansowanie.

Młoda Polska

<http://www.nck.pl/mloda-polska/>

Program Narodowego Centrum Kultury dla artystów do 35. roku życia. Można zdobyć pieniądze na produkcję projektów, zakup sprzętu, a także dofinansowanie wyjazdów zagranicznych.

European Cultural Foundation

<http://ecflabs.org/grants/stepbeyond>

Granty na podróże Europejskiej Fundacji Kultury. Można się ubiegać o dofinansowanie rezydencji.

Artslink

<http://www.ccartslink.org/>

Organizacja finansująca pobyty rezydencyjne i badawcze w Stanach Zjednoczonych. Należy zacząć od znalezienia organizacji, która chce nas zaprosić, później można ubiegać się o dofinansowanie.

Marta Kołakowska, Marika Zamojska

Współpraca z galerią

Współpraca z galerią jest upragnioną formą współpracy artysty. Galeria opiekuje się twórcą, pomagając w organizacji wystawy, promocji oraz sprzedaży prac. Współpraca ta opiera się na wielu zależnościach i jest obarczona obowiązkami nie tylko po stronie galerzysty, ale także artysty. Istnieją niepisane zasady mające wpływ na tę relację, jak lojalność czy szacunek, bez których, tak jak w innych miejscach pracy, nie ma szans na powodzenie. Dotyczy to także momentu zerwania owej relacji.

Plusy współpracy

Od czego zacząć?

- a) uświadomienie sobie tego, co się robi (trudny moment deklaracji);
- b) rozpoznanie profilu galerii przed pierwszym kontaktem.

Co mogę osiągnąć we współpracy z galerią?

- a) fachowa opieka;
- b) start w świecie sztuki;
- c) dochody, prestiż.

Główne zadanie galerii – wprowadzenie artysty w obieg:

- a) instytucjonalny lokalny i międzynarodowy;
- b) kolekcjonerski.

Spis zasad

Zasady uregulowane umową

Zasady dotyczące reprezentowania artysty:

- a) występowanie w jego imieniu;
- b) kontakty z kolekcjonerami, galeriami, instytucjami, prasą;
- c) promocja – targi sztuki;
- d) posiadanie praw do wizerunku prac artysty;

- e) www artystów – informacja o współpracy z galerią;
- f) podpisywanie prac: „dzięki uprzejmości galerii”.

Zasady dotyczące przepływu informacji:

- a) informowanie o wystawach, udziałach w rezydencjach, stypendiach, konkursach;
- b) zawiadamianie o nowych pracach;
- c) dokumentacja z wystaw, w których artysta bierze udział.

Zasady dotyczące rozliczeń:

- a) wycena prac;
- b) sprzedaż przez galerię;
- c) sprzedaż przez inną galerię;
- d) sprzedaż przez artystę;
- e) koszty produkcji.

Kodeks zasad niepisanych

Wymagane zachowanie:

- a) lojalność;
- b) szczerść;
- c) zaufanie;
- d) myślenie o wspólnej korzyści;
- e) dyskrecja.

Zakończenie współpracy z galerią:

- a) czas wypowiedzenia;
- b) rozliczenie kosztów produkcji poniesionych przez galerię (np. oprawa);
- c) posiadanie prac artysty w ofercie do czasu ostatecznego rozwiązania umowy.

Kosztorysowanie

Koszty galerii związane z obsługą techniczną:

- a) magazynowanie prac;
- b) archiwizowanie;
- c) logistyka;
- d) dokumentacja;
- e) digitalizacja;
- f) transport.

Koszty galerii związane z organizacją wystawy:

- a) powierzchnia wystawiennicza;
- b) pracownicy galerii;
- c) prąd, woda, telefon, internet;
- d) ochrona budynku, ubezpieczenie;
- e) produkcja obiektów, oprawa, sprzęt multimedialny;
- f) druk materiałów promocyjnych;
- g) dokumentacja wystawy;
- h) działania PR, reklamy itp.;
- i) transport;
- j) koszty dodatkowe (koperty, znaczki itp.);
- k) wernisaż (kieliszki, alkohol, przekąski).

	Przykładowy budżet, miesięcznej, niskonakładowej wystawy malarstwa w galerii	8 000 PLN
1.	Miesięczny czynsz płacony przez galerię za wynajem lokalu	3 000 PLN
2.	Miesięczna pensja pracownika galerii (opieka kuratorska, montaż, pakowanie, inne)	2 500 PLN
3.	Koszta eksploatacyjne: media, prąd, telefon, internet, inne	1 000 PLN
4.	Transport: Kraków – Warszawa - Kraków	1 000 PLN
5.	Materiały: budowlane - przygotowanie galerii do wystawy, odnowienie galerii po wystawie (szpachle, farby, inne).	500 PLN

Polecane lektury

Andrea Bellini, Everything You Always Wanted to Know About Gallerists But Were Afraid to Ask, 2011, JRP|Ringier

Sean Moore, How to Make Money as an Artist, 2010, Chicago Review Press

Praktyczny poradnik dla artystów, red. Agnieszka Pindera, 2012, Stowarzyszenie Sztuka Cię Szuka

Inicjatywy i galerie artystów, red. Agnieszka Pindera, Anna Ptak, Wiktoria Szczupacka, 2014, Stowarzyszenie Sztuka Cię Szuka

Instytucje, które współpracują z polskimi artystami

<http://www.futuraproject.cz/en/futura>

<http://www.meetfactory.cz/cs/>

<http://plato-ostrava.cz/>

<https://polinst.hu/pl>

<http://latarkagaleria.blogspot.com/>

<http://www.polnisches-institut.de/>

Ciekawe artykuły

<http://www.wikihow.com/Become-a-Famous-Artist>

<https://www.artsy.net/articles>

<https://news.artnet.com/art-world>

Dawid Radziszewski

Autoprezentacja

Portfolio jest dokumentem, który można traktować jako przegląd dzieł i dokonań artysty. Praca nad nim jest dobrym ćwiczeniem dokumentacji, a także selekcji twórczości. Ułożony zestaw prac przydaje się do próby podjęcia kontaktu z kuratorem lub galerzystą. Nim wyśle się portfolio, warto jednak najpierw wybrać się do pracowni czy galerii i osobiście porozmawiać. Wysyłanie bez takiej uprzedzającej wizyty właściwie nigdy nie ma przełożenia na realizację wystawy.

Prezentować swoją twórczość można dziś różnymi sposobami. Najlepszym jest obecność w internecie, ale posiadanie odpowiednio skonstruowanego portfolio może być bardzo pomocne. Z reguły jest niezbędnym elementem wniosku rezydencyjnego lub stypendialnego.

Jak zrobić portfolio?

1.

Dokonaj selekcji prac.

2.

Portfolio nie musi być duże. Maksymalnie 20 stron. Pamiętaj o tym, że odbiorca może być bardzo zapracowany. Jeśli zainteresuje go to, co robisz, poprosi o bardziej rozbudowane portfolio.

3.

Zadbaj o dobrą jakość zdjęć. Przy filmach podaj link do Vimeo lub YouTube'a.

4.

Zacznij od autoprezentacji (artist statement) – krótkiego opisu aktualnych pól zainteresowań, który da czytelnikowi pojęcie o tematyce prac, ujawniając bieżące inspiracje i motywacje artysty. Wystarczy pół strony tekstu, napisanego według zasady „od ogółu do szczegółu” (np. przy cyklach: najpierw opis, potem prace).

5.

Prace najlepiej uporządkować od najnowszych do najstarszych.

6.

Bardzo ważny jest opis każdej pracy: tytuł, rok, technika, wymiary:

- przy 2D najpierw wysokość, później szerokość,
- czy pracach przestrzennych wysokość, szerokość, głębokość,
- przy wideo i pracach dźwiękowych format i czas.

7.

Na podstawie zwięzłego i krótkiego opisu i zdjęcia czytelnik powinien sobie wyobrazić pracę. O taki opis można poprosić kolegę albo koleżankę. To nie powinna być interpretacja – warto założyć, że odbiorca portfolio jest inteligentny.

8.

Nie lekceważ zasad interpunkcji i ortografii.

9.

Pamiętaj, aby umieścić w portfolio swój biogram (szkoła, wystawy, wykaz prac, nagrody). Dokonaj wyboru, nie ma potrzeby umieszczać informacji o wystawach końcoworocznych czy działalności w samorządzie. Pisz prawdę. Nie dołączaj biogramu w osobnym pliku. Warto dodać też swoje zdjęcie (nigdy to nie zaszkodzi) – być może osoba, do której wysłałś portfolio zna cię z widzenia albo rozmawiała z tobą, nie znając twojego nazwiska.

10.

Jeśli w portfolio znajdują się fotografie z wystaw, podpisz je, podając datę i miejsce ekspozycji.

11.

Przygotuj lekki plik pdf – nie wychodź z założenia, że osoba przeglądająca twoje portfolio ma szybki internet (może to na przykład robić w pociągu albo na iPadzie, może też mieć zapchaną skrzynkę). Strony powinny być zorientowane w poziomie – taki kształt ma monitor komputera. Nazwij plik swoim nazwiskiem, np.: „Magdalena Abakanowicz Portfolio”.

12.

Portfolio to nie jest osobne dzieło sztuki, powinno być przejrzyste, mieć neutralny dizajn. Stosuj popularne czcionki: Arial, Times.

13.

Przed wysłaniem daj swoje portfolio do przeczytania kilku osobom – niech przekażą ci swoje uwagi.

14.

Jeśli portfolio wysyłasz do polskiej galerii, to stwórz je po polsku.

15.

Dowiedz się, kto jest właścicielem bądź dyrektorem galerii, do której wysyłasz portfolio. Nie pisz „Państwa galerii”, jeśli prowadzi ją jedna osoba.

16.

Rekomendacje od osób, które znają odbiorcę naszego portfolio są dodatkowym atutem.

17.

Jeśli wysyłasz portfolio na konkurs, trzymaj się wytycznych dotyczących liczby stron itp.

18.

Nie dzwoń do galerii, czy dostała portfolio, z pewnością dostała!

Powodzenia!