

The research



Το ίδρυμα

Το ίδρυμα mOTHER είναι μία προσωπική ανάγκη που δημιουργήθηκε βλέποντας την έκκληση βοήθειας των καλλιτεχνών για μία πιο δίκαιη εκπροσώπηση στο εμπόριο της τέχνης σε συνδυασμό με μία πηγαία αναζήτηση στην κοινότητα αυτή που νιώθω μέρος της τα τελευταία χρόνια. "Έτσι, αποφάσισα για την πτυχιακή μου εργασία να κάνω μία έρευνα για την διαμόρφωση μελλοντικών προγραμμάτων, συγκεκριμένα την δημιουργία ενός ιδρύματος υποστήριξης και συμβουλευτικής για καλλιτέχνες, με γνώμονα την αναζήτηση των σύγχρονων αναγκών της δημιουργικής διαδικασίας. Στόχος της είναι η καλύτερη κατανόηση των αναγκών της καλλιτεχνικής κοινότητας για την εξατομικευμένη μελέτη αυτών σε σχέση με τις υπάρχουσες ελλείψεις τόσο σε κοινωνικό όσο και σε οικονομικό επίπεδο, προσπαθώντας να γίνει η καλλιτεχνική διαδικασία προσβάσιμη σε όλους. Η έρευνα αυτή βασίζεται σε δύο πυλώνες, ενός ερωτηματολογίου που έχει διανεμηθεί σε 100 φοιτητές του εικαστικού τμήματος της Ανώτατης Σχολής Καλών Τεχνών της Αθήνας και σε 10 συνεντεύξεις από τους πιο καταρτισμένους επαγγελματίες της τέχνης στο εμπόριο, την επιμέλεια, της παραγωγή και γενικά την καλλιτεχνική διαδικασία. Ο λόγος που επιλέχθηκαν οι δύο αυτές διαδικασίες είναι για να διαπιστώσουμε εάν τελικά υπάρχει κάποιο χάσμα ανάμεσα στον δημιουργικό κόσμο και το κόσμο του εμπορίου με τελικό στόχο να διερευνηθεί εάν η ανάγκη μιας "ενδιάμεσης" πρακτικής που θα ενώνει με διαφάνεια τον δημιουργό με το εμπόριο της τέχνης είναι τελικά ζωτικής σημασίας.

Η έρευνα

Η έρευνα βασίστηκε:
-Σε ένα ανοιχτού τύπου ερωτηματολόγιο που απαντήθηκε από 100 φοιτητές της Ανώτατης Σχολής Καλών Τεχνών της Αθήνας, βλέποντας με ποσοστά τις ανησυχίες σε διάφορους τομείς των καλλιτεχνών του αύριο.
-Σε συνεντεύξεις με καταξιωμένους ανθρώπους του χώρου της τέχνης στην Ελλάδα, όπου εκμαιεύτηκαν κάποια quotes και αποτελέσματα που μπορούν με λίγα λόγια να δώσουν τον παλμό του ελληνικού εμπορίου της τέχνης σήμερα.
Τα αποτελέσματα από τα ερωτηματολόγια και τις συνεντεύξεις συνδέονται αρμονικά και συμπληρώνουν το ένα το άλλο. Οι φοιτητές εντόπισαν συγκεκριμένα πρακτικά προβλήματα και ανάγκες για καθοδήγηση, ενώ οι εδραιωμένοι άνθρωποι του χώρου προσέφεραν εμπειρίες και απόψεις σχετικά με τα εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι νέοι καλλιτέχνες και τις βέλτιστες πρακτικές υποστήριξης που μπορούν να υιοθετηθούν.

Οι υπηρεσίες

Η ίδρυση ενός συμβουλευτικού ιδρύματος, φάνηκε από την έρευνα ότι πρέπει να καλύψει (μία πρωταρχική φάση) τα εξής:

- **καθοδήγηση και υποστήριξη** σε νεαρούς καλλιτέχνες συνάμα με τη δημιουργία ενός δικτύου επαφών και συνεργασιών.
- **νομική υποστήριξη** στους δημιουργούς αναφορικά με τα δικαιώματά πνευματικής ιδιοκτησίας - copyrights, ενώ θα μεριμνούν για την προστασία των έργων τους και την αποτροπή μη εξουσιοδοτημένων χρήσεων ή παραβιάσεων.
- **λογιστική υποστήριξη** με φορολογική συμβουλευτική, διαχείριση εσόδων - εξόδων και υποβολή φορολογικών δηλώσεων. Επιπλέον, θα μπορούσε να διοργανώνει σεμινάρια και εργαστήρια για την οικονομική διαχείριση, να προσφέρει ατομικές συνεδρίες συμβουλευτικής, και να παρέχει τεχνολογικά εργαλεία και πλατφόρμες οικονομικής διαχείρισης.

Νομικά στην Ελλάδα δεν ξέρουμε καν τι σε καθιστά καλλιτέχνη.

Η mainstream αγορά τέχνης στην Ελλάδα κινείται κυρίως προς το διακοσμητικό και το customized.

Η Αμερική είναι market driven αγορά ενώ η Ευρώπη είναι concept driven.

Όσο η κουβέντα παραμένει σε ζητήματα diversity στην τέχνη, είναι επιφανειακή.

“86% δεν έχει ή έχει άσχημη εμπειρία από ιδρυματικό πρόγραμμα στήριξης!”

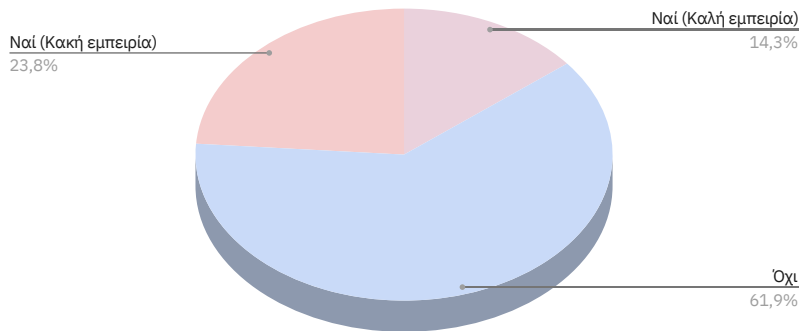
Από αυτό το κομμάτι της έρευνας βλέπουμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό των συμμετεχόντων δεν είχαν καμία εμπειρία ή είχαν μία κακή εμπειρία (86%) πράγμα γεγονός που υποδηλώνει είτε έλλειψη πρόσβασης σε τέτοια προγράμματα είτε άγνοια της ύπαρξής τους. Η απουσία εμπειρίας μπορεί επίσης να οφείλεται σε ένα γενικότερο κλίμα δυσπιστίας ή αδιαφορίας προς τα ιδρύματα, ίσως λόγω προηγούμενων απογοητεύσεων ή έλλειψης πληροφόρησης.

Η άσχημη εμπειρία συνήθως οφείλεται σε διάφορους λόγους, όπως η ανεπαρκής υποστήριξη, οι περίπλοκες διαδικασίες, η έλλειψη διαφάνειας ή η απογοήτευση από την ποιότητα της παρεχόμενης βοήθειας. Αυτές οι δυσκολίες μπορεί να έχουν οδηγήσει σε αποθάρρυνση και δυσαρέσκεια, επηρεάζοντας αρνητικά την άποψή τους για τη στήριξη που παρέχουν τα ιδρύματα.

EXPERTS TALK

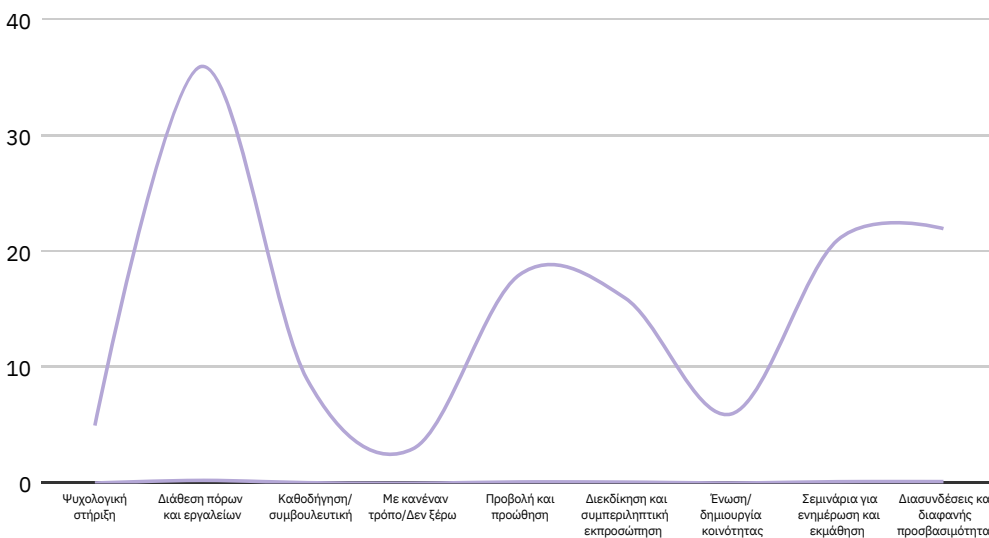
“Μπήκα στην διαδικασία της διοργάνωσης για να αποκτήσω ενεργητική στάση απέναντι στα πράγματα από την στασιμότητα της αναμονής μεγάλων φορέων να το κάνουν για εμένα”

Εμπειρία με ιδρυματικά προγράμματα υποστήριξης



“Ποια είναι τα κριτήρια που επιλέγονται οι νέοι καλλιτέχνες που θα αποκτήσουν αξία αύριο, γιατί δεν ανοίγει η πύλη;”

Τρόποι ιδρυματικής στήριξης της καλλιτεχνικής κοινότητας

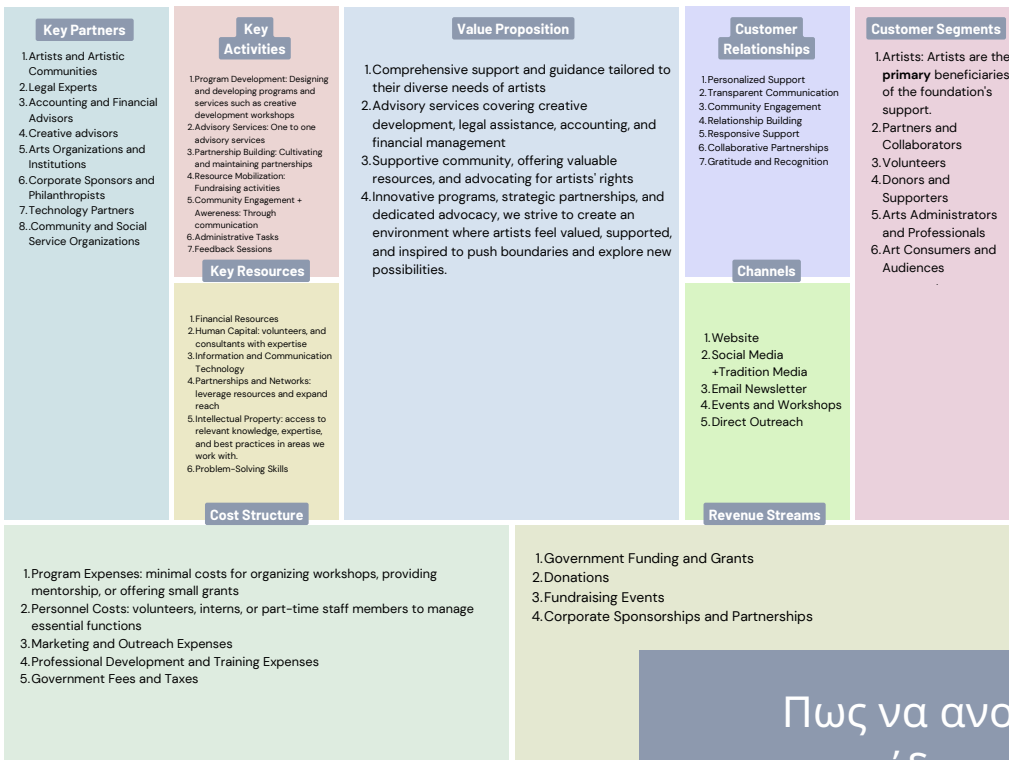


Η έρευνα ανέδειξε πολυάριθμους τρόπους με τους οποίους τα ιδρύματα μπορούν να στηρίξουν ουσιαστικά την καλλιτεχνική κοινότητα, πολύ σημαντική είναι η διασύνδεση και η διαφανής προσβασιμότητα (16,5%). Οι καλλιτέχνες επιζητούν ευκαιρίες για να δικτυωθούν με άλλους επαγγελματίες του χώρου, να προβάλλουν το έργο τους και να ενισχύσουν την παρουσία τους στην αγορά της τέχνης. Οι δυνατότητες για συνεργασίες και συμμετοχή σε δίκτυα είναι καθοριστικές για την επαγγελματική τους ανάπτυξη. Παράλληλα η εκπαίδευση μέσω σεμιναρίων προσφέρει στους καλλιτέχνες την ευκαιρία να αναπτύξουν νέες δεξιότητες και να παραμένουν ενημερωμένοι για τις τάσεις και τις εξελίξεις κάτι που φαίνεται να απασχολεί αρκετά τους καλλιτέχνες. Η προβολή και η προώθηση του έργου τους μαζί με την καθοδήγηση και τη συμβουλευτική αποτελούν επίσης έναν κρίσιμο τομέα στήριξης, διότι χρειάζονται πλατφόρμες και καθοδήγηση στις ευκαιρίες για να φτάσουν σε ευρύτερο κοινό, να αναγνωριστούν και να καθιερωθούν.

Η υποστήριξη και η καθοδήγηση στην προβολή συμβάλλει σημαντικά σε όλα αυτά που θα χρειαζόντουσαν ένα ίδρυμα καλλιτεχνικού ενδιαφέροντος να προσφέρει. Τέλος η διεκδίκηση δικαιωμάτων και η συμπεριληπτική εκπροσώπηση προάγουν την ισότητα και την αναγνώριση της καλλιτεχνικής εργασίας. Επιζητώντας ένα περιβάλλον που προωθεί την ισότητα και υποστηρίζει ενεργά τα δικαιώματά τους, δημιουργώντας ένα δίκαιο και ανοιχτό πεδίο για την τέχνη.

Business Model Canvas

A nonprofit foundation for artists' support, offering guidance in creative development, legal, accounting, and financial management, empowering their careers.



Πως να ανοίξω ένα ίδρυμα ;

Ποια είναι η νομική διαδικασία για την υλοποίηση της πρωτοβουλίας αυτής;

Υπάρχουν διάφορες νομικές μορφές που μπορεί να λάβει το συγκεκριμένο εγχείρημα, κάθε μία με τα αντίστοιχα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα. Για την συγκεκριμένη πρωτοβουλία του mOTHER foundation, θα εξεταστεί το νομικό πρόσωπο του ιδρύματος. Ο όρος "Ίδρυμα" αναφέρεται σε ένα νομικό πρόσωπο μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα που ιδρύεται με σκοπό την εξυπηρέτηση ενός κοινωνικού, φιλανθρωπικού, πολιτιστικού, επιστημονικού ή άλλου ωφέλιμου σκοπού. Τα Ίδρύματα διαθέτουν δική τους περιουσία και λειτουργούν με βάση το καταστατικό τους, το οποίο εγκρίνεται από το αρμόδιο Υπουργείο και εν συνεχεία από τον εκάστοτε Πρόεδρο της Δημοκρατίας. Εναλλακτικές μορφές υλοποίησης της πρωτοβουλίας αυτής είναι το σωματείο, το οποίο ιδρύεται και λειτουργεί εύκολα και άμεσα και είναι αφορολόγητο, ωστόσο δεν είναι εύκολη η διαδικασία χρηματοδότησής του. Ακόμα, είναι δυνατή και η ίδρυση μίας εμπορικής εταιρείας, η οποία μπορεί να αντλεί πιο εύκολα χρηματοδότηση μέσω των επενδύσεων της, ωστόσο υπόκειται σε βαριά φορολογία και η διαδικασία ίδρυσης και λειτουργίας της είναι σαφώς πιο δυσχερής, καθώς βασίζεται εξ ολοκλήρου στην ιδιωτική πρωτοβουλία.

Ποια είναι η νομική διαδικασία για τη δημιουργία ενός ιδρύματος;

Για τη σύσταση του ιδρύματος απαιτούνται δύο προϋποθέσεις: Αφ' ενός μεν, η ιδρυτική πράξη εκ μέρους του ιδρυτή, αφ' ετέρου δε, το εγκριτικό διάταγμα εκ μέρους της πολιτείας. Η ιδρυτική πράξη, ενόσω πρόκειται για δικαιοπραξία εν ζωή, θα πρέπει να καταγραφεί σε συμβολαιογραφικό έγγραφο (ΑΚ 109 εδ. β). Ο σκοπός και η περιουσία του ιδρύματος αποτελούν το ελάχιστο και αναγκαίο περιεχόμενο της ιδρυτικής πράξης. Τα στάδια που ακολουθούνται για την ολοκλήρωση της διαδικασίας είναι τα εξής:

- Υποβολή αίτησης και συμβολαιογραφικής ιδρυτικής πράξης προς το Υπουργείο Οικονομικών από τον ενδιαφερόμενο.
- Αποστολή του σχετικού φακέλου από το Υπουργείο Οικονομικών στο ΥΠΠΟΑ για διατύπωση απόψεων επί της συστάσεως του Ιδρύματος και της κύρωσης του Οργανισμού του.
- Κατόπιν θετικής γνωμοδότησης του ΥΠΠΟΑ συντάσσεται από το Υπουργείο Οικονομικών ο οργανισμός του ιδρύματος σε πάπυρο και η αιτιολογική του έκθεση.
- Τελική υπογραφή κατά σειρά από τα συναρμόδια Υπουργεία και τελικά από τον εκάστοτε Πρόεδρο της Δημοκρατίας.

Απαιτείται αρχικό κεφάλαιο για τη σύσταση ενός Ιδρύματος;

Δεν υπάρχει συγκεκριμένο απαιτούμενο αρχικό κεφάλαιο για τη σύσταση ενός Ιδρύματος στην Ελλάδα. Η περιουσία εξαρτάται από τους στόχους του εκάστοτε Ιδρύματος. Αν οι σκοποί του Ιδρύματος απαιτούν σημαντικές επενδύσεις, όπως για παράδειγμα πρόσληψη προσωπικού, αγορά ακινήτων κλπ, θα χρειαστεί, σαφώς, μεγαλύτερο αρχικό κεφάλαιο. Από την άλλη πλευρά, ένα Ίδρυμα που ξεκινά με μικρότερες φιλοδοξίες μπορεί να λειτουργήσει με ένα πιο περιορισμένο αρχικό κεφάλαιο, το οποίο μπορεί να προέλθει από δωρεές μελών ή ιδρυτών. Εναλλακτικά, το Ίδρυμα μπορεί να αναζητήσει χρηματοδότηση από δωρεές, χορηγίες, έσοδα από δραστηριότητες ή συμμετοχή σε προγράμματα χρηματοδότησης.

Ποια είναι η φορολογική μεταχείριση των Ιδρυμάτων στην Ελλάδα;

Τα Ίδρύματα στην Ελλάδα λαμβάνουν ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση, με μειωμένο συντελεστή φορολογίας εισοδήματος 20%. Τα κέρδη από κοινωφελείς δραστηριότητες απαλλάσσονται εντελώς από φόρους, ενώ οι δωρεές προς τα Ίδρύματα θεωρούνται αφορολόγητα έσοδα. Ωστόσο, τα πράγματα μπορεί να γίνουν πιο περίπλοκα ανάλογα με τον τύπο του Ιδρύματος, τις δραστηριότητές του και την πηγή των εσόδων του.

Είναι απαραίτητη η συμμετοχή και άλλων μελών; Ποια είναι η νομική υποχρέωση και τα καθήκοντα των μελών του διοικητικού συμβουλίου του ιδρύματος;

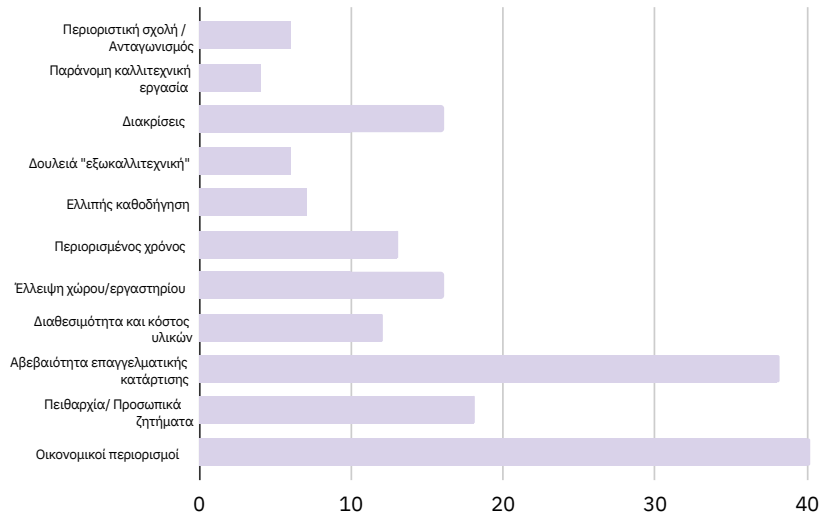
Εξαρτάται από τον τύπο του Ιδρύματος και το καταστατικό του. Σε γενικές γραμμές, τα Ίδρύματα οφείλουν να έχουν Διοικητικό Συμβούλιο (ΔΣ), το οποίο είναι υπεύθυνο για τη λήψη αποφάσεων σχετικά με τη λειτουργία και τη διαχείριση του Ιδρύματος. Τα μέλη του ΔΣ οφείλουν να ενεργούν με καλή πίστη και σύμφωνα με το συμφέρον και τον σκοπό του ιδρύματος, πρέπει να ασκούν τα καθήκοντα τους με επιμέλεια, να τηρούν το απόρρητο, να μην εμπλέκονται σε συγκρούσεις συμφερόντων, να συμμορφώνονται με το καταστατικό και τη νομοθεσία, να εκπροσωπούν το ίδρυμα σε τρίτους κ.ο.κ.

“50% δεν έχει κανένα εισόδημα ή αναγκάζεται να δουλεύει “εξωκαλλιτεχνική” δουλειά για να βιοπορίζεται. ”

Οι οικονομικοί περιορισμοί αναδείχθηκαν ως το πιο σημαντικό εμπόδιο, με το μεγαλύτερο ποσοστό των φοιτητών να αναφέρει ό έλλειψη χρημάτων περιορίζει την ικανότητά τους να αποκτούν τα απαραίτητα υλικά και να συμμετέχουν σε εκπαιδευτικές δραστηριότητες που θα ενίσχυαν τις δεξιότητές τους. Αυτό το πρόβλημα γίνεται ακόμα πιο έντονο όταν συνδυάζεται με την αβεβαιότητα σχετικά με την επαγγελματική τους κατάρτιση και το αίσθημα ματαιώσης που βιώνουν πολλοί φοιτητές. Η αβεβαιότητα αυτή, που αφορά τις επαγγελματικές τους προοπτικές μετά την αποφοίτηση, δημιουργεί άγχος και αμφιβολίες, επηρεάζοντας αρνητικά την αφοσίωσή στις σπουδές τους. Το 11% πιστεύει ότι η πειθαρχία και τα προσωπικά ζητήματα αναδεικνύονται ως σημαντικές προκλήσεις, επηρεάζοντας σημαντικά την καλλιτεχνική πορεία των φοιτητών, αποτέλεσμα αρκετά ασυνήθιστο και αρκετά θαρραλέο ως προς την παραδοχή του από τους ερωτηθέντες.

Ακόμη, η περιοριστική φύση της σχολής και ο ανταγωνισμός μεταξύ των φοιτητών δημιουργούν περαιτέρω εμπόδια στην επαγγελματική ανάπτυξη, ενώ η ανάγκη για εξωκαλλιτεχνική ή παράνομη/ απλήρωτη εργασία μειώνει τον διαθέσιμο χρόνο και την ενέργεια που μπορούν να αφιερώσουν στην τέχνη τους και έχει συνέπειες νομικές, ηθικές και ψυχολογικές. Η ενίσχυση της οικονομικής υποστήριξης, η βελτίωση της καθοδήγησης, η παροχή καλύτερων εργαστηριακών υποδομών και η αντιμετώπιση των διακρίσεων είναι μερικά από τα βήματα που μπορούν να συμβάλουν στην επίτευξη αυτών των στόχων.

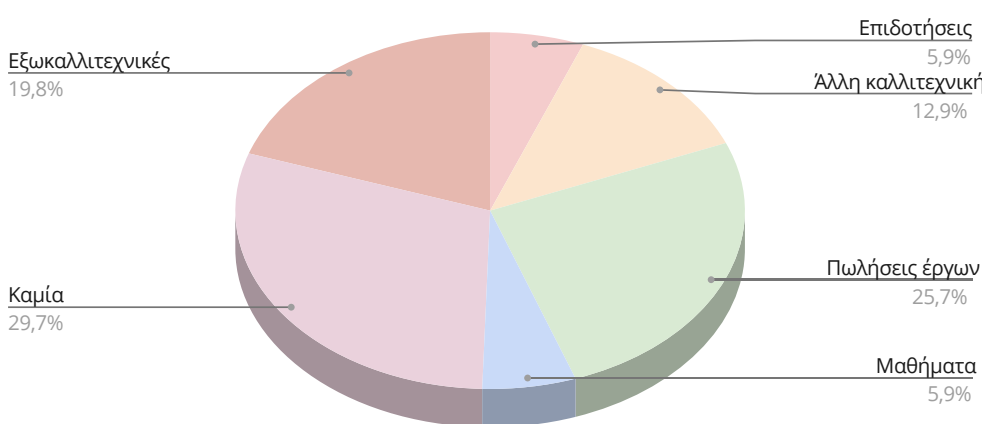
Προκλήσεις καλλιτεχνικής δραστηριότητας



EXPERTS TALK

“Θα έπρεπε όλοι οι καλλιτέχνες να μπορούν να επιβιώνουν από την τέχνη τους, διότι όσο χρειαζόμαστε το ρηξικέλευθο χρειαζόμαστε και το διακοσμητικό.”

Τρέχουσες πηγές εσόδων

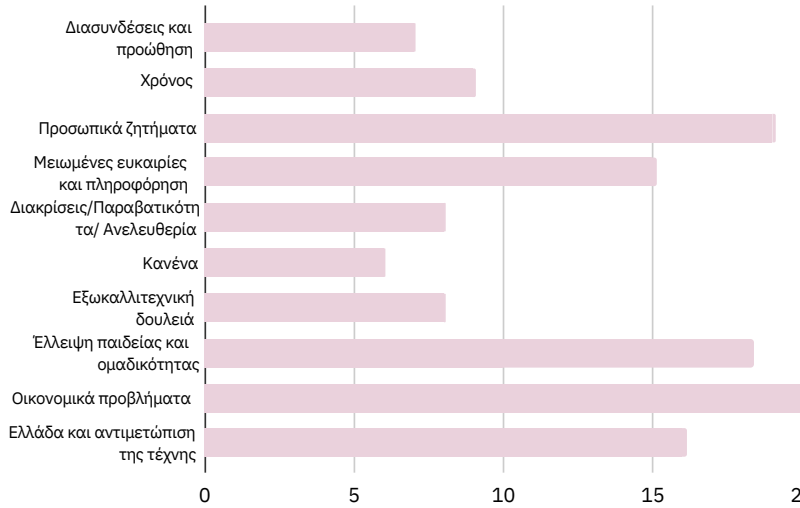


=Τέλος, οι επιδοτήσεις, τα μαθήματα και οι επιδείξεις αναδεικνύονται ως λιγότερο κοινές πηγές εισοδήματος, αν και συμβάλλουν στην ανάπτυξη και την επαγγελματική εξέλιξη των καλλιτεχνών που τις εκμεταλλεύονται.

Η έρευνα αναδεικνύει μια ποικιλία πηγών εσόδων για τους καλλιτέχνες, αντικατοπτρίζοντας την πολυπλοκότητα της οικονομικής τους κατάστασης και των επαγγελματικών τους προσπαθειών. Οι περισσότεροι εξαρτώνται από τις πωλήσεις των έργων τους για το κυρίαρχο μέρος του εισοδήματός τους, κάνοντας την δραστηριότητα της πώλησης κρίσιμη για την οικονομική τους επιβίωση. Αρκετοί βρίσκουν "εξωκαλλιτεχνικές" δουλειές (20%) που προσφέρουν σταθερό εισόδημα, αν και αυτές δεν σχετίζονται άμεσα με την τέχνη τους, και όπως αναφέρουν οι περισσότεροι αφιερώνουν σημαντικό χρόνο εκεί αποσπώντας τους από την δημιουργική διαδικασία. Ωστόσο, μια σημαντική μερίδα καλλιτεχνών δηλώνει ότι δεν έχει καμία σταθερή πηγή εισοδήματος (30%), αποτυπώνοντας την αβεβαιότητα που χαρακτηρίζει πολλούς στον τομέα της τέχνης και ό, τι συνεπάγεται με αυτό (οικονομική ανασφάλεια, έλλειψη εμπιστοσύνης της δουλειάς τους, αβεβαιότητα/ ματαιώση κλπ.).

“23,5% των δυσκολιών περιλαμβάνουν εξατομικευμένα προσωπικά ζητήματα και δυσκολίες στη διαχείριση του χρόνου.”

Άλλα εμπόδια εξέλιξης



Εδώ βλέπουμε κάποια άλλα εμπόδια, που δεν εμπίπτουν σε κάποια συγκεκριμένη κατηγορία, αλλά αναφέρονται συχνά στην έρευνα αποτελώντας τροχοπέδη στην εξέλιξη των ατόμων στην καλλιτεχνική τους πρακτική. Τα σημαντικότερα είναι οι προσωπικές δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι καλλιτέχνες (23,5%), οι οποίες περιλαμβάνουν εξατομικευμένα προσωπικά ζητήματα και δυσκολίες στη διαχείριση του χρόνου τους.

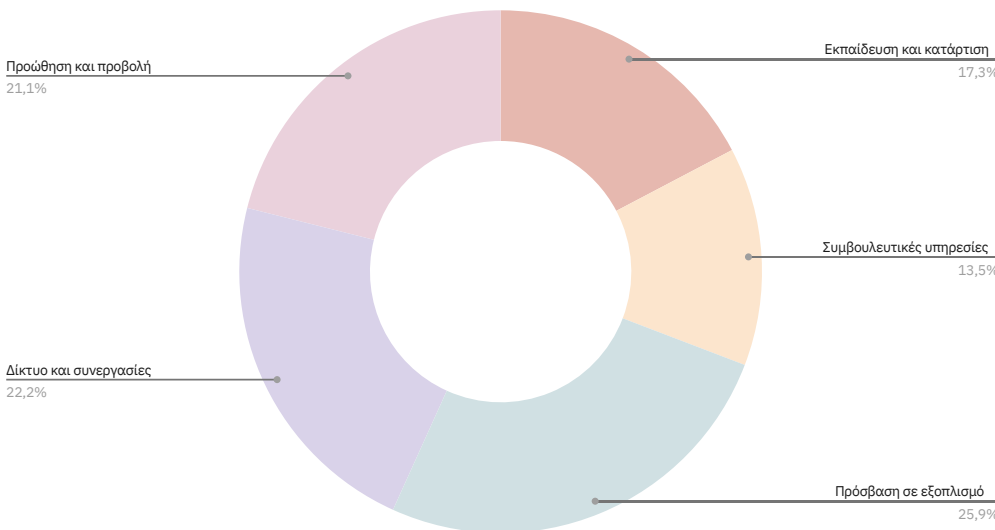
Επιπλέον, οι διακρίσεις, η παραβατικότητα και η ανελευθερία αποτελούν εμπόδια που αντιμετωπίζουν ορισμένοι καλλιτέχνες στην ελεύθερη έκφραση της τέχνης τους είτε λόγω κοινωνικών προκαταλήψεων είτε λόγω περιορισμών στην πρόσβαση σε πόρους και ευκαιρίες. Η έλλειψη παιδείας και ομαδικότητας αναφέρεται αρκετά και φέρνει στο προσκήνιο τη σημασία της κοινότητας και της συνεργασίας. Οι καλλιτέχνες χρειάζονται όχι μόνο την υποστήριξη της προσωπικής τους κοινότητας, αλλά και τη δυνατότητα να αναπτύξουν σχέσεις με άλλους καλλιτέχνες και επαγγελματίες του χώρου. Τέλος, η αντιμετώπιση της τέχνης στην Ελλάδα αποτελεί ένα ακόμη πρόβλημα, καθώς η ανεπάρκεια υποστήριξης και αναγνώρισης από το κράτος και την κοινωνία επηρεάζει ζημιογόνα τους επαγγελματίες του χώρου της τέχνης.

EXPERTS TALK

“Το να καταλάβουμε ότι ο καλλιτέχνης δεν είναι απλά μία διακοσμητική ιδιότητα, αλλά ένα λειτουργήμα χρειάζεται αγώνα.”

“Επειδή δεν υπάρχει το αίσθημα της αυτοεκπαίδευσης τα άτομα όσο τρώνε στραπάτσες τόσο θα ψάχνουν τις δομές που θα μπορούν να βοηθηθούν.”

Παροχές καλλιτεχνικού ιδρύματος



Για την άμβλυνση των παραπάνω δυσκολιών ένα ίδρυμα καλλιτεχνικού ενδιαφέροντος χρειάζεται τα ακόλουθα. Πρώτον, την πρόσβαση σε εξοπλισμό για τη δημιουργία τους, εξασφαλίζοντας σύγχρονα εργαλεία και υλικά. Δεύτερον, τον σχηματισμό δικτύου και συνεργασιών, προσφέροντας ευκαιρίες διασύνδεσης με άλλους επαγγελματίες. Τρίτον, την προώθηση και προβολή των έργων τους μέσω εκθέσεων και μέσω ενημέρωσης. Τέταρτον, την εκπαίδευση και κατάρτιση, διασφαλίζοντας συνεχή εκπαίδευση επιμόρφωση και εξέλιξη δεξιοτήτων. Τέλος, τις συμβουλευτικές υπηρεσίες για την επαγγελματική τους διαχείριση και ανάπτυξη του επαγγελματικού τους ρόλου. Συνολικά, βλέπουμε πως αναζητούν ένα ίδρυμα που θα τους προσφέρει ένα ολοκληρωμένο φάσμα υποστηρικτικών υπηρεσιών, ενισχύοντας τόσο την καλλιτεχνική τους δημιουργία/ εκπαίδευση όσο και την επαγγελματική τους ανάπτυξη.

ART MARKET
SWOT ANALYSIS

Strengths

- Οι Έλληνες καλλιτέχνες είναι πολύ αξιολογικοί και μπορούν να σταθούν επάξια δίπλα στους ξένους, παρότι δεν έχουν τα μέσα, και το έχουν αποδείξει με κάθε τρόπο.
- Οι νέοι καλλιτέχνες αποτελούν trademark για τους επίδοξους αγοραστές και συνήθως κολλάνε με αυτούς.
- Δεν είναι πολύ διαφορετικά markets η Ελλάδα με την Αμερική, η Ελλάδα έχει πολύ μεγάλους αγοραστές για το μέγεθος της.
- Υπάρχει στροφή/τάση στις συλλογικότητες ακόμη και σε χώρες που δεν έχουν αυτή την παράδοση.

Weaknesses

- Υπάρχει μεγάλη ενοχή στην εμπορικότητα και τρομερός πόλεμος αυτής παρότι οι περισσότεροι καλλιτέχνες θέλουν να βρεθούν εκεί.
- Υπάρχει ένα τέλμα στη σύγχρονη τέχνη έχουν ειπωθεί τα πράγματα και έχει αρχίσει μια ανακύκλωση σε παλαιότερα μοτίβα.
- Οποιοδήποτε σύστημα (της τέχνης) είναι κλειστό επί της αρχής και εγγενώς σημαίνει ότι υπάρχει έλλειψη δημοκρατίας εκεί.
- Δεν προσελκύουν τόσο τα σύγχρονα μέσα όπως βίντεο/φωτογραφία, το αγοραστικό μάτι, διότι δεν είναι εξοικειωμένο σε αυτά "σαν τέχνη".
- Ο κόσμος της τέχνης είναι ένας όχι δομημένος, απαιτητικός χώρος που τα περισσότερα πράγματα βασίζονται στην καλή θέληση των ανθρώπων.

Opportunities

- Στη ζωή του καλλιτέχνη το networking και του socializing θα πρέπει να παίζει σημαντικό λόγο διότι είναι σχεδόν η μισή του δουλειά.
- Το να είσαι επιτυχημένος καλλιτέχνης δεν έρχεται μόνο από την επικύρωση σου από το σύστημα, σίγουρα όμως βοηθάει.
- Σημαντική προτίμηση σε νέους καλλιτέχνες με χαμηλότερες τιμές για decorative λόγους και για διακόσμηση επαγγελματικών χώρων.
- Να ταξιδεύεις, να βλέπεις εκθέσεις, να είσαι μέρος αυτής της κοινότητας, έτσι μαθαίνεις και έτσι εξελίσσεσαι σαν καλλιτέχνης.

Threats

- Η αγιοποίηση και η εξύψωση της μονάδας είναι κατάλοιπο μιας βαθιά άτομο κεντρικής καπιταλιστικής αντιμετώπισης στα πράγματα και θα πρέπει να εκλείψει.
- Το να καταλάβουμε ότι ο καλλιτέχνης δεν είναι απλά μία διακοσμητική ιδιότητα, αλλά ένα λειτουργήματα χρειάζεται αγώνα.
- Τα social media δεν μπορούν να λειτουργήσουν μόνο τους ακόμη σαν μέσο προώθησης, για αυτό είναι σημαντικές οι γκαλερί και οι "μεσάζοντες".
- Οποιοδήποτε σύστημα είναι κλειστό επί της αρχής και εγγενώς σημαίνει ότι υπάρχει έλλειψη δημοκρατίας εκεί.

*Τα στοιχεία συλλέχθηκαν από καταρτισμένους ανθρώπους του χώρου της σύγχρονης τέχνης της Ελλάδας, 2024

Η SWOT ανάλυση είναι ένα ισχυρό εργαλείο στρατηγικού σχεδιασμού που χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση των Δυνάμεων (Strengths), των Αδυναμιών (Weaknesses), των Ευκαιριών (Opportunities) και των Απειλών (Threats) μιας επιχείρησης ή ενός τομέα. Στο εμπόριο της τέχνης, η SWOT ανάλυση μπορεί να βοηθήσει τους επαγγελματίες να κατανοήσουν καλύτερα την παρούσα κατάσταση της αγοράς, να εντοπίσουν στρατηγικές ανάπτυξης και να προετοιμαστούν για πιθανές προκλήσεις. Τέλος παρέχει μια ολοκληρωμένη εικόνα της κατάστασης στο εμπόριο της τέχνης, βοηθώντας τους επαγγελματίες να αναπτύξουν στρατηγικές που μεγιστοποιούν τις δυνάμεις και τις ευκαιρίες, ελαχιστοποιώντας ταυτόχρονα τις αδυναμίες και τις απειλές.

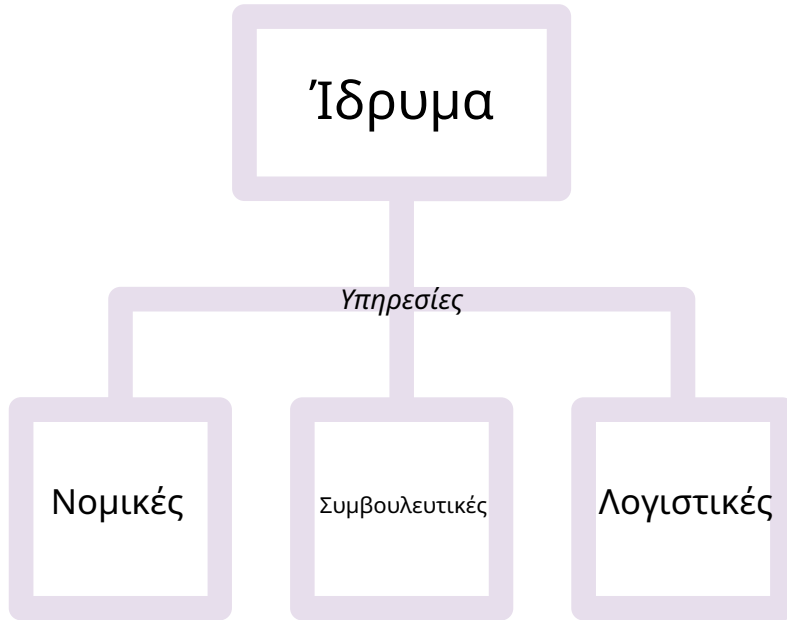
• **Δυνάμεις (Strengths):** Παρά την έλλειψη πόρων, οι Έλληνες καλλιτέχνες ξεχωρίζουν διεθνώς χάρη στην ποιότητα και τη δημιουργικότητά τους. Οι νέοι καλλιτέχνες, εκλυστικοί για τους αγοραστές, δημιουργούν ισχυρούς δεσμούς με τους συλλέκτες, ενισχύοντας την αγορά. Η Ελλάδα, αν και μικρή, διαθέτει σημαντικούς αγοραστές που επενδύουν στη τέχνη, δημιουργώντας ευκαιρίες για διεθνείς συνεργασίες. Επιπλέον, η αυξανόμενη τάση προς τις συλλογικότητες ενισχύει την καλλιτεχνική έκφραση και συνεργασία, προσφέροντας νέες δυνατότητες για δημιουργία και διάθεση έργων τέχνης.

• **Αδυναμίες (Weaknesses):** Υπάρχει έντονη ενοχή γύρω από την εμπορικότητα, καθώς πολλοί καλλιτέχνες αναζητούν αναγνώριση αλλά αντιμάχονται την ιδέα της εμπορικής προώθησης. Αυτή η αντίφαση δημιουργεί εμπόδια στην οικονομική και καλλιτεχνική τους εξέλιξη. Η σύγχρονη τέχνη φαίνεται να έχει φτάσει σε ένα τέλμα, με πολλά μοτίβα να επαναλαμβάνονται, περιορίζοντας τη δημιουργική εξέλιξη. Το καλλιτεχνικό σύστημα είναι κλειστό και μη δημοκρατικό, εμποδίζοντας την πρόσβαση νέων ιδεών και καλλιτεχνών. Τα σύγχρονα μέσα όπως το βίντεο και η φωτογραφία δεν έχουν ακόμα αποδεχτεί ως μορφές τέχνης, περιορίζοντας την αποδοχή τους από το αγοραστικό κοινό. Τέλος, ο κόσμος της τέχνης είναι ανοργάνωτος και εξαρτάται από την καλή θέληση των ανθρώπων, περιορίζοντας τη στήριξη και τους πόρους που είναι απαραίτητοι για τη δημιουργία και προώθηση των έργων. Η αντιμετώπιση αυτών των αδυναμιών απαιτεί προσπάθειες για την προώθηση της εμπορικότητας με σεβασμό στην καλλιτεχνική ακεραιότητα, τη δημιουργία ενός ανοιχτού και δημοκρατικού περιβάλλοντος στην τέχνη και στην εκπαίδευση του κοινού για τις νέες μορφές τέχνης και την δημιουργική εξέλιξη.

• **Ευκαιρίες (Opportunities):** Ο καλλιτέχνης αντιμετωπίζει μια πληθώρα ευκαιριών που προκύπτουν από το δίκτυο και τις κοινωνικές του δεξιότητες. Το networking και το socializing αποτελούν κρίσιμο μέρος της δουλειάς του, καθώς μέσω αυτών συναντά νέους συνεργάτες, ανταλλάσσει ιδέες και αποκτά ευκαιρίες για συνεργασίες και προβολή. Επίσης, η αναγνώριση από το σύστημα ενισχύει την επιτυχία του, ανοίγοντας πόρτες για περαιτέρω ευκαιρίες εργασίας και αναγνώρισης. Η προτίμηση σε νέους καλλιτέχνες για διακοσμητικούς σκοπούς και επαγγελματικούς χώρους ανοίγει νέες αγορές και πελατειακές ομάδες. Τέλος, η συμμετοχή σε εκθέσεις και καλλιτεχνικά events προσφέρει ευκαιρίες για προβολή και αναγνώριση, ενώ το ταξίδι και η έκθεση σε διαφορετικές κουλτούρες εμπλουτίζουν την έμπνευσή του. Μέσα από όλες αυτές τις ευκαιρίες, ο καλλιτέχνης αναπτύσσει το ταλέντο του και προωθεί το έργο του στο ευρύ κοινό.

• **Απειλές (Threats):** Η αγιοποίηση και η εξύψωση της μοναδικότητάς του αποτελούν κατάλοιπα μιας κεντρικής καπιταλιστικής άποψης που πρέπει να αντιμετωπιστούν. Η αντίληψη ότι ο καλλιτέχνης είναι απλά διακοσμητικό στοιχείο αντί για λειτουργικό μέρος της κοινωνίας απαιτεί αγώνα για αλλαγή. Επίσης, η υπερβολική εξάρτηση από τα social media για την προώθηση του έργου του αποδεικνύεται ανεπαρκής, καθώς η συνεργασία με γκαλερί και μεσάζοντες παραμένει απαραίτητη. Τέλος, η υποχώρηση στα μεγάλα ιδρύματα για χρηματοδότηση απειλεί την ανεξαρτησία και τη δημιουργική ελευθερία του καλλιτέχνη, ενώ μπορεί να αποτελέσει κίνδυνο για τη δημοκρατία του πολιτισμού.

“34,6% χρειάζονται συμβουλευτικές υπηρεσίες και προγράμματα προώθησης και προβολής.”



EXPERTS TALK

“Το να εισαχθούν στο κομμάτι του πολιτισμού έννοιες, διαδικασίες, μηχανισμοί που να πατάνε σε πιο συλλογικούς τρόπους είναι απαραίτητο, επίκαιρο και προς όφελος όλων”

“Οι σύγχρονοι καλλιτέχνες πρέπει να αρχίσουν να παίρνουν την κατάσταση στα χέρια τους και να μην επαναπαύονται.”

“Λείπει ένας σύμβουλος καλλιτεχνών από την αγορά τέχνης.”



Η έρευνα έδειξε ότι το ίδρυμα είναι ζητούμενα από τους καλλιτέχνες του αύριο έτσι ώστε να τους βοηθήσει στην πολύπλοκη καθημερινότητα τους. Οι **νομικές, λογιστικές και συμβουλευτικές** υπηρεσίες παρέχουν μια ολοκληρωμένη υποστήριξη στους καλλιτέχνες, βοηθώντας τους να προστατεύσουν τα δικαιώματά τους, να αναπτύξουν την καριέρα τους και να διατηρήσουν την ψυχική και συναισθηματική τους ευημερία. Ακόμη λαμβάνοντας υπόψη ότι παραπάνω από το 50% των ατόμων έχουν οικονομικές δυσκολίες που τους επηρεάζουν στην καλλιτεχνική τους πρακτική και εξέλιξη, η **παροχή δωρεάν ημερίδων και σεμιναρίων για την ενημέρωση υποτροφιών, σύστασης portfolio και εφοδίων επαγγελματικής κατάρτισης** κρίνεται εξίσου σημαντικό. Αυτές οι υπηρεσίες αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο για την επιτυχία και τη μακροπρόθεσμη ευημερία των καλλιτεχνών, καθιστώντας τες αδιαμφισβήτητες σημαντικότερες υπηρεσίες/δράσεις που μπορεί να προσφέρει ένα ίδρυμα, στα πρώτα του βήματα, από καλλιτέχνες για καλλιτέχνες.

EXPERTS TALK

“Η ύπαρξη της ομάδας παίζει καταλυτικό ρόλο στην δημιουργία και την υλοποίηση καλλιτεχνικών ιδεών.”

Σε γενικές γραμμές η διαδικασία της έρευνας ήταν απαιτητική και συναντήθηκαν δυσκολίες τόσο από τεχνικής άποψης που δεν μπορούσαμε να φανταστούμε ότι θα υπάρξουν όσο και στην καλλιτεχνική κοινότητα. Συγκεκριμένα, ακολουθήσαμε τη μέθοδο της ποιοτικής έρευνας αντί της ποσοτικής, καθώς πιστεύαμε ότι αυτή η διαδρομή θα άφηνε περισσότερες επιλογές στους συμμετέχοντες να εξηγήσουν το πλέγμα των δυσκολιών που αλληλεπιδρούν και δημιουργούν αναστολές στην επαγγελματική εξέλιξη και στο 'δημιουργικό' του καλλιτέχνη. Ωστόσο, αυτό προκάλεσε πρόβλημα τόσο στην επεξεργασία των δεδομένων διότι ήταν χρονοβόρα και απαιτητική η διαλογή και η κατηγοριοποίηση των αποτελεσμάτων όσο και στη συμμετοχή των ατόμων διότι μία ερώτηση που απαιτεί απάντηση ανάπτυξης είναι λογικό να να δημιουργεί αντιστάσεις και να απαιτεί παραπάνω χρόνο στην εκπόνησή της. Από τεχνικής άποψης επίσης απαιτητικό ήταν και το κομμάτι των συνεντεύξεων καθώς έγινε χειρόγραφα και μετά η μετ' έπειτα κατηγοριοποίηση στην swot ανάλυση κλπ. έγινε εξίσου με έναν αντίστοιχο τρόπο. Από την άλλη, εάν θα έπρεπε να κάνω ένα σχόλιο, θα ήταν η αντίθεση στη διάθεση συμμετοχής μεταξύ των εδραιωμένων ατόμων στο χώρο της τέχνης και των αποφοίτων της Σχολής Καλών Τεχνών. Οι πρώτοι που με πολύ προθυμία δέχτηκαν να μου παραχωρήσουν μία συνέντευξη που πολλές φορές άγγιζε ευαίσθητα ζητήματα. Οι φοιτητές και απόφοιτοι όμως της Ανωτάτης Σχολής Καλών Τεχνών δέχτηκαν με δισταγμό να συμμετάσχουν -100 άτομα στο σύνολο- μετά από επανειλημμένες προτροπές, πλην εξαιρέσεων. Το κομμάτι αυτό της έρευνας αποδείχθηκε το πιο απαιτητικό και με εξέπληξε δυσάρεστα, αντιφατικό με το 57% των συνολικών απαντήσεων να περιείχε λέξεις, όπως συλλογικότητες, ομαδικότητα, συμπεριληπτικότητα και αυτοργάνωση.



Όπως σε κάθε καλλιτεχνική δραστηριότητα έτσι και εδώ η ύπαρξη και η συνεισφορά της ομάδας παραμένει αδιαμφισβήτητη ζωτικής σημασίας για την ολοκλήρωση αυτού του εγχειρήματος. Έτσι Θέλω να εκφράσω ένα μεγάλο ευχαριστώ σε όλους σας. Η ομάδα ήταν αναπόσπαστο κομμάτι αυτού του καλλιτεχνικού έργου, και χωρίς την πολύτιμη συνεισφορά σας, δεν θα ήταν εφικτό να φτάσουμε εδώ.

Συγκεκριμένα, ευχαριστώ πολύ.

Ανάλυση δεδομένων/ Excel: Νικόλας Δρίζος

Γραφιστικά: Γιάννης Γαλαίος και Ludovica Galleani d'Agliano

Νομικά: Αναστασία Τσόκα και βοηθός Αγγελική Τσόκα

Επιμέλεια και Διόρθωση Κειμένου: Μαρία Κωττούλα

Ειδικά: Poka-Yio, Εύη Ρουμάνη, Μάνος Τσιχλής, Τάνια Βαρβέρη, Θάνος Δεδές, Κωσταντίνος Χατζάκης, Αγγελική Σιμάτου

Συνεντευξιαζόμενοι: Χρήστος Αρτέμης, Έρρικα Δήμου, Μυρτώ Κατσιμίχα, Άρτεμις Μπαλτογιάννη, Αλεξάνδρα-Μαρία Παρώνη, Κωνσταντίνος Πίττας, Dimitrios S. Spyrou