

# FESTIVAL MLADI LEVI

## SKRITEN DENARNICE SPET HODIJO PRODAJAT UMETNOST

Mojca Ketiš



Kako ovrednotimo umetniško delo, ki se ponuja brez sramu? Umetniško delo, ki se ne samo ponuja ampak tudi samo sebe razvrednoti? Katarina Stegnar prodaja svoj artefakt (če ga tako imenujemo s strokovnim izrazom). Prodaja idejo (če smo malo iluzorični). Prodaja 10 evrov pod stekleno zaščito, v črni, lakirani škatlici, s svojim podpisom in s svojimi krvavimi madeži (če smo čisto iskreni). »Kaj takega,« bi se oglaševali arteistični nevernik, »če bi bilo to tako lahko bi to delal vsak!« Tako je.

Performerka izzivalno vpraša svoje potencialne financerje njene »nonsens« ideje, ki začenja s vsakim krogom ponudb dobivati večjo vrednost, zakaj si kaj takega nismo izmislili sami, če nam že na obrazih piše, da ji še ne verjamemo. No, zakaj si pa res nismo? Morda, v prvi vrsti, ker nismo vsi Katarina Stegnar; performerka, igralka, plesalka. Kaj če bi bila samo Katarina xxx: študentka, ki bi v drugem okolju preizkušala na enak način meje svojih slušateljev. A ne bi ob enaki situaciji v drugih okoliščinah mislili drugače? Pogledovali drug drugega in mrmraje odhajali? Torej VSAK tega res ne more narediti. Tako kot ne more vsak preobleči hiše ali postaviti pisoarja v muzej. Tako je s tem Katarina Stegnar, ko je na nek način »izrabila« našo pozornost, ki smo ji jo podarili za deset evrov, postala umetniški inventar v svoji lastni predstavi. Kako? Ker se je njenih 10 evrov prodajalo samo zato, ker se je zraven prodajalo njeno ime, njen podpis, njena kri, njena zgodovina in celo njena prihodnost (če ne v prvi vrsti prav to). S tem pa smo tudi mi prodajali svojo ime, svojo sramežljivost, svojo prihodnost. Zakaj? Ker nas je prepričala, da če ponudimo največ bomo postali lastniki nečesa, kar nas bo uvrstilo med »peščico izbranih«. In kdo od nas si ne želi tega. In ne samo to, dala nam je občutek, da bomo s tem, ko kupimo nazaj »naših« deset evrov umazanih, z njeno krvjo dobili v zameno certifikat nekega uspeha. Bomo soudeleženi prihodnosti umetnosti in hkrati njene zgodovine. S to prepričljivostjo in pristnostjo performerka preizkuša meje lastne vrednosti, lastnega soustvarjanja prihodnosti umetniškega dela in pozicije, ki ga dobiva z denarjem. In šlo je za veliko denarja (govorimo o znesku povprečne letne plače) in če se strinjamo s tem, da »realno ovrednoti artefakt le gledalec, ki je priča njegovemu nastajanju,« potem je kot igralka definitivno prepričala. Gre za vrednotenje umetnosti po kapitalnih poteh. Najprej se je pri prodaji sklicevala na

kvaliteto lesene škatlice in bankovca nasploh, kasneje, ko so te prednosti zbledele, je performerka poudarila kvantiteto, torej redkost lastnikov podobnega umetniškega dela. Vrednost izdelka je rasla tudi iz osebnega igralkinega poveljanja (najprej nagrade, nato naštevaje sodelovanj z različnimi priznanimi režiserji), do mnenj »visokih« teoretikov o njenem performansu. Zdi se, kot da bi se z naučenim sistemom avtoritet, ki nam ga ponuja kot nekakšen dokaz, koliko je ideja res vredna, v nas nezavedno sprožila strinjanje.

Pri vsem tem pa ne gre za identifikacijo ali interpretacijo. Tukaj ni fikcije, ki se prepleta s vtisom, da je gledalec neposredno nagovorjen, saj dejansko je neposredno nagovorjen (včasih celo imensko). Posrednica med umetniškim delom in gledalcem je sama umetniški artefakt. Zaradi nje se odločamo za tak (ne)smiseln nakup ali vložitev. In ko pade zadnja številka, se ustvarjanje ideje zaustavi. Premor. Premislek. Če se bo umetniško delo prodalo med prodajanjem, se ne bo nikoli do konca razvilo. Ustvarjanje umetniškega dela je umetniško delo. Prodajanje je igra, prodajanje je igranje, prodajanje je umetniško delo. Če je Katarina Stegnar del umetniškega procesa, je del umetniškega dela. Če se izdelek proda, je proces končan, je trenutek ideje zaključen. Performerka se prikloni in mi zapustimo prizorišče. Nekdo bi lahko nesel domov bankovec za 10 evrov s krvjo mlade igralko, varovan pod steklom, v črni polirani škatli za vrtočlavo ceno, a ne bi odnesel domov vrednosti, ki ga je imela ideja ob nastajanju. Umetniška ideja je prodajanje ideje. Ob nakupu se ideja razvrednoti. Ali kot je navajala igralka besede dr. Blaža Lukana: bankovec »porjavi« in zglela kot navadna umazanija.

### Portal za inovativnost.

Viri: <http://www.imamidejo.si/Inovativnost/Priročnik-za-Izumitelje/Izjemna-novost>

Vaša ideja mora biti seveda drugačna od že obstoječih izdelkov ali registriranih idej. Vendar ni dovolj, če je le malo drugačna. Vaša ideja mora ponujati jasne tehnične in tržne prednosti, ki jih obstoječi izdelki in ideje ne ponujajo.

Te prednosti morajo biti tudi pravno zaščitene, kajti v večini primerov ima **le dobro zaščitena intelektualna lastnina tržno vrednost.**

Da ocenite stopnjo novosti vaše ideje, morate podrobno proučiti izdelke in patente, ki ste jih našli. Še tako majhen sestavni del vaše ideje, ki že obstaja v stanju tehnike, bo zmanjšal novost vaše ideje. **In karkoli kar zmanjša novost vaše ideje, bo najverjetneje zmanjšalo njeno potencialno tržno vrednost.**

### Vrednotenje patentov

To morate opraviti zelo temeljito, zato boste mogoče potrebovali pomoč patentnega zastopnika, kajti patenti so lahko zelo zahtevni tehnični dokumenti.

Če mislite, da ima vaša ideja dober tržni potencial, se tako pripravite na trženje:

1. Zapišite seznam posebnosti vaše ideje, od najpomembnejše do najmanj pomembne.
2. Zberite vse patente, ki so podobni vaši ideji.
3. Vsak patent posebej dobro pregledajte in skušajte ugotoviti podobnosti z vašo idejo
4. Vsako posebnost vaše ideje, ki jo najdete v stanju tehnike, zbršite z vašega seznama.
5. Na koncu preverite, koliko posebnosti vaše ideje ostane na seznamu.

Če ste morali zbrisati enega ali dva najpomembnejša, lahko to pomembno vpliva na tržno vrednost ideje.

Če najdete veliko patentov iz določenega tehničnega področja, ima nova ideja le malo možnosti za uspeh. Pomembno je tudi kdo je lastnik patentov. Če imajo večja podjetja dobro zaščiteno intelektualno lastnino vašem tehničnem področju, je težko tekmovali z njimi, pa čeprav je vaša ideja mogoče zelo drugačna od njihovih.