

# Müzayedelerin sanat piyasalarındaki rolü ve Türkiye'deki yansımaları

**Julide BOZOĞLU DEMİRDÖVEN\***, Ayla ÖDEKAN

*İTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sanat Tarihi Programı, 34437, Taşkışla, Taksim, İstanbul*

## Özet

*Bu makale, Türkiye'de sanat müzayedelerinin kurumsal altyapısının oluşturulmasında önceliklerin belirlenmesi için gerçekleştirilen, sanat piyasasının oluşumu ve müzayedelerin piyasadaki rolü üzerine, sanat ve ekonomi alanlarında disiplinler arası bir araştırmanın bir ürünüdür. Sanat müzayedeleri üzerine tarihi araştırma yapmanın ötesinde, güncel çalışmalar gerçekleştirmek, dünyanın her yerinde ve her dönem güç bir iş olmuştur. Araştırma içerisinde Türkiye'de sanat piyasalarının tarihsel gelişimini izlerken, bir satış şekli olarak müzayedelerin katılımı incelenmiş, müzayede tipleri ve stratejilerine yer verilmiş, geniş kapsamlı özgün bir süreç tablosu üzerinden geçmişten günümüze dek müzayede izleği ile ilgili karşılaştırmalar yapılmıştır. Gelişmiş ülkelerdeki müzayedelerin hukuksal altyapısı ve kurumsallaşmasına ilişkin vaka örneklerinin incelenmesinin yanında Osmanlı Arşivi'nde gerçekleştirilen katalog taraması sonucu karşılaşılan, 2500 adedi aşkın kayıtlı arşiv belgesi arasından seçilen örneklerle, geçmişe ışık tutulmuştur. Örnek vaka incelemelerinden ve güncel araştırmalardan elde edilen bilgilerle, sanat müzayedelerinin yönetsel ve örgütsel yapılanması ve pazar dinamiklerine ilişkin zengin bir ilişkili literatür incelemesi yapılmış ve oluşturulan ikinci bir özgün tablo üzerinden okuyucuya müzayede olgusu ile ilgili bazı kavramlar hakkında bilgiler verilmiştir. Sanat müzayedelerinin bir sanat eserinin fiyatını belirlemedeki rolünün büyüklüğü nedeni ile sanat piyasalarının kalbini oluşturduğu yaygın bir kanıdır. Bu nedenle sanat eseri üretimi ve talebini belirleme yönünde müzayedeciliğin ne kadar payı olduğu bilinmelidir. Ciddi piyasa araştırmaları sanatçıların ve sanatseverlerin yararına olduğu kadar, piyasaları olumsuz etkilerden korumak Türkiye'de sanatın geleceği açısından önlemler almak için de yarar sağlar.*

**Anahtar Kelimeler:** Müzayede, sanat piyasaları, sanatsal üretim, sanat yatırımı, sanat çevreleri.

\*Yazışmaların yapılacağı yazar: Julide BOZOĞLU DEMİRDÖVEN. jkd@profesyonsanat.org; Tel: (534) 626 63 64. Bu makale, birinci yazar tarafından İTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sanat Tarihi Programında tamamlanmış olan "Sanat ve ekonomi: Müzayedeler" adlı doktora tezinden hazırlanmıştır. Makale metni 15.08.2008 tarihinde dergiye ulaşmış, 27.10.2008 tarihinde basım kararı alınmıştır. Makale ile ilgili tartışmalar 31.10.2009 tarihine kadar dergiye gönderilmelidir.

## The role of auctions in art market and its reflections on Turkey

### Extended abstract

*This article is the output of an interdisciplinary (art-economy) study, historical research and a survey on the evaluation of the art market in Turkey, helping us to realize the role of auctions within these improvements. The points of contact between the arts and auctions are many and complex. Our aim is to examine some of the main impulses informing discussions in the management of auctions as a powerful mean of arts and cultural organizations. The effects of public or private notions of patronage, interactive media to create works of art and market protection is the structuring features of the subject.*

*The art market is one of the oldest investment markets in the world. Wealthy individuals and various special purpose vehicles, including royal and imperial museums, began purchasing paintings, sculptures and tapestries long before railway stocks became known to the investing public and well ahead of the textbook tulip bubble. While the infrastructure of all major investment markets, including real estate, evolved into forms that would have been unrecognizable four centuries ago, the art market turned out to be magically immune to social changes, new technologies or any other drivers that fueled the evolution of other types of investment markets.*

*Centuries ago, the investment process for buying art, real estate or underwriting the cost of geographical expedition was largely the same, relying on expert opinions, connections and subjective judgments on the part of investors about exit opportunities, holding horizons and expected rates of return. In today's contemporary investment markets, however; only the art market is largely free from the scientific, rational and disciplined approach to institutional investing.*

*Introducing innovations, such as automated securities trading and more transparent accounting or increased depth and timeliness of information disclosure by issuers, would have been impossible, however, without two driving forces in the investment market - an increasing need in the capital markets from the sell side (issuing auction houses) wishing to attract large volumes of capital under optimal conditions and greater sensitivity of the buy side (investors) to how investment risks are disclosed and managed.*

*We see two principal sources of supply to satisfy this increase in demand. One source is the art carefully assembled and groomed through the rational art investment strategies and the other comes from Sotheby's "4D concept: Death, Divorce, Discretion, Debt" which explains the reasons why significant art enters the market. We believe that there are actually some art investment strategies suitable for rational investors.*

*The absence of public information sources on registers of artworks, the low quality of pricing information, the additional expenses related to masterpieces' authentication and the secrecy of buyers and sellers are all factors that foster uncertainty, irrationality and emotion in the art market, creating an advantage for professional intermediaries. Due to these conditions, an exaggerated level of importance has long existed in favor of intermediaries in the art investment process, justifying their enormous fees in comparison to the commissions and transaction costs found in other investment markets. In this context, it is not surprising that very few parties are seeking to develop the art market's infrastructure and improve its efficiency. Perhaps only buyers of art, as well as contemporary artists concerned with increasing the investment attractiveness of their works can honestly support major revisions. When we consider multimillion dollar valuations for artworks, we cannot overemphasize how emotional and other subjective factors take center stage in determining prices paid for significant art. These factors naturally have a lot to do with national and historical consciousness.*

*In this study, the comparisons among auction procedures are realized through a historical timeline table. Comments and thoughts on some institutional case studies about auctions in Europe are supported by presented references from Ottoman Archive Records. A peculiar table of organizational structure of art auctions in marketing mix with a related literature scrutiny is another authentic reference for the article. In terms of our investigations and experience since 2002, important variables of art market in Turkey are selected to constitute a quantitative survey objected to artists. Outcomes of the quantitative survey and statistical graphics of the survey from artists' point of view are partly the unique reference of our study.*

**Keywords:** Auctions, art market, art productivity, art investment, art professionals.

## Giriş

Günümüzde birçok araştırmacı, “sanat üretiminin ekonomiye” ya da tam tersi “ekonominin sanat üretimine” etkilerini belirlemeye çalışmaktadır. Aslında böyle bir etkileşimin varlığı, Rönesans döneminde ve 18. yüzyıl ele alındığında çok belirgindir. Ancak, günümüzde durum çok daha karmaşık bir yapıya bürünmektedir. Zamanın ruhu, teknoloji ile ölçülebilen değerlerin güdümündedir. Tüm bu değerleri besleyen ekonomi kaynakları sanatın üretimine doğrudan etki etmektedir.

Şekil 1’de görülen bir dolarlık banknotla yetmiş sent bozuk parayı resmeden bir John Haberle tablosu 1899 yılında 170 dolara satılmıştır, 1987’de ise aynı tablo Sotheby’s müzayedesinde 470.000 dolara satılmıştır (Leppert, 2002). Bu durum, hem sanatın sermaye ile olan tarihsel ilişkisinin hem de önemli toplumsal ve kültürel işlevinin açık bir göstergesidir.



Şekil 1: “One Dollar Bill”/ “1 Dolarlık Banknot”, John Haberle, 1890, “trompe l’oeil”/ “gözü aldatmak”<sup>1</sup>

Sanatçılar, tarih boyunca genellikle doğrudan doğruya bir müşteri için ya da daha sonraları olduğu gibi, bir sanat piyasası için çalışan; işledikleri malzemeleri dönüştüren insanlardır. Bu

<sup>1</sup> Bu Fransızca terim ilk olarak 1803 yılında, ilk örnekleri Batı tarihinin başlangıcına uzanan özel bir tasvir türünü tarif için aşağılayıcı amaçla kullanıldı. İmgelerin insan karakteri üzerindeki etkisinin, tasvire bir toplumu ve bu toplumun kültürünü biçimlendirme gücü vermesi, eski filozofların canını sıkıyordu.

dönüşüme sanatsal bilinç de tarih, toplum ve kültürün sınırları içinde hizmet etmektedir.

## Sanat piyasalarının oluşumu Jeopolitik dengeler ve müzayede olgusu

Tarihin her çağında, nerede ve nasıl olursa olsun, kuralsız elde etme hep gözlemlenmiş; savaş ve korsanlıkta olduğu gibi, özgür ticarete de yabancılarla ilişkilerde engel tanınmamıştır. Böylece jeopolitik dengeler oluşmuş yani devletlerin saldırgan nitelikteki genişlemesini, ekonomik ve siyasi coğrafya açısından haklı kılmaya yönelik siyasi öğretiler benimsenmiştir.

Bir satış yöntemi olarak müzayedelerin de, devletlerin dengeleri oluşurken nasıl bir coğrafya olursa olsun, toplumsal ve ekonomik kurallarla aynı paralellikte, devlet politikaları üzerinde etkili olduğu görülmüştür. Başlangıcından itibaren incelendiğinde müzayede yönteminin kullanılması ve yaygınlaşması, zaten en ilkel şekliyle bol ganimetli ve kuralların ne şekilde işlediği şüpheli ortamlarda gerçekleşmiştir.

Müzayedeler, küresel şekillenmeyi sağlayan kazanç arzusunun toplumların ruhunda belirışıyle birlikte, en ilkel pazarlık usullerinden, rasyonel kurallara dayalı satış usullerine geçerken karşımıza çıkar. Ekonomi tarihi, insanlığın satma hevesiyle başlar ve müzayede yöntemi de o kadar eskilere dayanır. Ancak müzayedelerin yapısal şekillenmesinde ve satış kurallarında tespit edip tartışabileceğimiz rasyonelliği toplumsal arzularla görmek mümkün değildir.

Günümüze kadar vurgulamak istediğimiz değişim süreçlerinin sadece sanat eserleri üzerinde değil, aynı zamanda tüm üretim şekillerinde etkili olduğunu düşündüğümüzde para piyasalarının oluşumuna sebep olan birçok faktörün aslında sanat piyasaları oluşumunda nasıl etkisi olduğu da daha iyi kavranmaktadır. Başlangıçtan itibaren tüm ticari süreçlerde varlığını gösteren müzayede yöntemi ile satışların da her iki tür piyasa ortamında önemli rolü vardır.

## Kentleşme ve sanat piyasalarının gelişimi

Kentlerin gelişimiyle ticaretin yayılması arasındaki kesin ilişki, İtalya ve Hollanda şehirleri

gözlemlendiğinde daha iyi anlaşılır (Pirene, 1991). Bu iki ölkede hem ticaretin, başlangıç ve gelişme zamanlarında en yaygın olarak uygulandığı, hem de gerçek anlamda ilk kentlerin kurulduğu ölkelerdir. Ayrıca Batı Uygarlığı'nın doğuşundan itibaren temsili sanatın kentleri biçimlendirmede güçlü etkisinin varlığı ve özü itibariyle siyasi olduğu çok iyi bilinmekteydi.

Sanat eserine yönelik piyasa hareketinin modern anlamda başlangıcı da 17.yüzyıl Hollandası'nda görülür. Aristokratik ve resmi patronluk sistemindeki kökten bozulma da Hollanda'da olmuştur. Protestan kilisesinin resme hiç ilgi göstermediği ve yönetici sınıfların geniş ölçüde yakın zamanların başarılı işadamlarından olduğu bu kentte sanat, hiçbir yerde olmadığı kadar ticari değer kazanmıştır. Tüccarlar, sergiler ve müzayedeler sanat ortamının temel unsurları olmuştur.

18.yüzyılda ise Avrupa'nın kültür yaşamının şekillenmesine Fransa öncülük etmiştir. Rokoko çağında Fransa'da sanata ilgi gösteren kesimin tek bir merkezden çıkarak aristokrat ve kentsoylu kesimlere yaygınlaştığı görölmektedir. Böylece genişleyen talep, tüccarların aracılığını kaçınılmaz hale getirmiştir. Fransız İhtilali ile birlikte, aristokratlar dışında parası olan herkes resim ısmarlayabiliyordu.

18.yüzyılda ekonomik, toplumsal ve siyasal alanda ilerlemeler kaydeden İngiltere'de güçlenen varlıklı sınıf, sanata yoğun ilgi göstermiş, dönemin en önemli koleksiyoncuları bu sınıfın içinden çıkmıştır. Londra, Avrupa'nın en önemli sanat pazarı haline gelmiş; müzayedeler, sergiler, kataloglar, aracı ve koleksiyoncular bu pazarın içinde yer almışlardır.

19. yüzyılda ise sanayi devrimi ile birlikte yeni bir çağ başlar. Önce saray, sonra din ve kısa zamanda bütün kurumlar değişmiş, bireysellik ve kişisel görüşlerin etkin olduğu bir akımlar devri açılmıştır. Böylece tarım kültürü ve ekonomisi ile şekillenen toplumların sanat üslupları, sanatsal üretim ortamları ve modelleri değişmiştir.

20. yüzyılın ikinci yarısını sanatsal anlamda irdeleysek, teknolojik gelişmelerin, sanatsal yaratıcılığın temel motivasyonlarından biri, hatta en önemlisi haline geldiğini görürüz. Son yüzyılda "bilgi ve iletişim" alanında çok hızlı bir değişim ve gelişim gözlemlenmektedir. Buna bağlı olarak bilgilenimin mal değeri artmış, enformasyon alınıp verilebilen bir olgu olmanın yanında, alınıp satılabilme misyonunu da üstlenmiştir.

### **Sanat yatırımı ve takım tekeli**

Sanat ticareti yapanlar, sanat eseri satınalıp en kısa zamanda satarak sanat eserinin piyasadaki yerini somutlaştıran gayretinde olan, müzayedeler, büyük sanat fuarları ya da sanatçı ve koleksiyoncu arasında doğrudan satışın dışında kalan, organize piyasadaki bağımsız profesyonel araçlardır. Sanat tüccarlarının mesleki yapısı yüzyıllar boyunca hiç değişmemiştir. Değişime uğramadan ayakta kalmalarının sebebi, sanat değerlerine odaklanan yatırımcıların alım satımı etkileyen, diğer profesyonel sanat işleri ile kıyaslandığında, oldukça güçlü bir rekabet avantajına sahip olmalarındandır. Ancak günümüze kadar sanat ticareti, bütünlüğü sağlanamamış bir yapıyla süregelmiştir. Uluslararası büyük tüccarlar, adeta dünyanın para piyasalarındaki yatırım bankaları gibi işlerken; otantikleştirme, restorasyon, ve değerleme gibi profesyonel hizmetler, esnaf ve zanaatkarlık düzeyinde kalmıştır.

Sanat pazarındaki yatırımcılara enformasyon satışında uzmanlaşan firmaların birleşik yıllık gelirleri 75 milyon \$ civarındadır. Sonuçta, sanat pazarının altyapısını geliştirme ve verimliliğini artırma yönünde bir yenileşim için 'parmakla sayılı' tarafların çaba sarfetmesi şaşırtıcı değildir. Belki de sanatsal inovasyon sadece alıcılar - sermayelerinin kökeni hakkında endişesi olmayan veya sanat yatırımları hakkında bazı bilgilerin yayımlanmasından korkmayan - ile yapıtlarına ilgi çekmek ve yatırımı artırmak isteyen çağdaş sanatçılar tarafından desteklenmektedir.

Sanat pazarında dünyanın en büyük firması olarak Sotheby's, faaliyet raporunda "Uluslararası sanat piyasasını bir bütün olarak belirli bir birim ile ölçmek mümkün değildir." şeklinde ifade

etmiştir<sup>(2)</sup>. Bunun altında yatan sebep ise sanat pazarındaki katılımcılar tarafından sunulan düzenleyici raporlardaki boşluklar ve bilgilendirme eksikliği olarak görülmektedir. Sanat piyasalarında sanat hizmetleri alanında özelleşmiş firmaların sayısı oldukça azdır. Pazardaki oyuncuların gelir ve giderlerine dair bilgilerin aşırı kapalı olması nedeniyle araştırmaya dayalı kıyaslama yapmak çok güçtür. Piyasada hizmet sektöründe gösterebileceğimiz eBay gibi müzayede tabanlı firmalar, ya da finansal hizmetler veren banka ya da sigorta şirketleri, ekonomik göstergelerinde sanat pazarına yönelik etkinliklerini ayırarak alt başlıkta sunmazlar. Bunun başlıca sebebi, sanatsal etkinliklerin tüm firma gelirleri ile kıyaslandığında küçük bir tutar oluşturmasıdır.

Genel olarak küresel sanat pazarı, tek bir merkez etrafında dönmez. Sanat satışlarına ait kelimelerin ezici çoğunluğu eser sahipleri ya da profesyonellerin aracılığı ile yürütülmektedir. Bununla birlikte sanat ticaretinin önemli bir kısmı, yıl boyu dünyanın farklı kentlerinde gerçekleştirilen büyük sanat etkinliklerinde yer alır. İsviçre'de Art Basel ve Hollanda'da Maastrich Art gibi dev organizasyonlar binlerce profesyonel arabulucunun ve on binlerce yatırımcı ve koleksiyoncunun ziyaretine açıktır. Yerel finans piyasalarının aksine, bu tür sanat pazarları bir ila üç hafta sürer. Ancak sanat fuarları ve benzer organizasyonlar, organize ve sabit pazarların işlevlerini yerine getiremezler, çünkü yüklenici risklerini azaltıp bertaraf edemedikleri gibi para akışı (likidite) garantisi veremezler ve sanatsal değerlerin pazar fiyatında süreklilik sağlamazlar.

Büyük müzayede evleri, organize pazarların görevlerini icra etmeye yönelmişlerdir. Sergi ve fuar organizasyonlarının aksine müzayede evleri, bir ya da iki sabit yerleşimde, yıl boyunca ticari faaliyetlerini sürdürürler ve küresel işlemler de gerçekleştirirler. Borçlanma ve ödeme işlevlerini yerine getiren merkezler oldukları

gibi, sözleşmede karşı taraflardan kaynaklanan riskleri ve taklit sanat eserlerinin bulunması riskini yok edebilmektedirler. Ayrıca dünya genelinde sanat müzayedeleri, son yıllarda en iyi dönemini yaşamaktadır.

Dünya sanat piyasalarının oligopolisini (takım tekeli) oluşturan iki firmanın - Sotheby's ve Christie's- tarihinde Rus müşteriler önemli roller üstlenmişlerdir. Müzayede oligopolisinin sessiz dünyası, 2000 yılında görünüşte rakip olan iki büyük müzayede evinin aralarında gerçekleşen 'fiyat saptama' skandalı ile sarsılmıştır. Bu anlaşmanın amacı, en yüksek komisyon gelirini elde edebilmektir<sup>(3)</sup>.

Sanat piyasalarında finansal hizmetlerle ilintili gelirler ve kazançlara ilişkin kalemler hakkında bilgi eksiktir. Bu pazarın büyüklüğünü tahmin edebilmek mümkün değildir; çünkü dünyada asıl işi sadece sanat piyasasının finans veya sigortacılık işlemlerini gerçekleştirmek olan kamusal tek bir şirket yoktur. Araştırmalar finansal hizmetlerde sigortacılık sektörünün pazarın baskın iş model olduğunu göstermektedir. Sanat pazarında finansal hizmet karşılığı edinilen tüm gelirlerin %95'i depolama ve nakliye riskleri için verilen güvenceleri içeren sigortacılıktan gelmektedir. Sanat eserlerine yatırım yaparken karşılaşılan en büyük riskler olan otantiklik ve kamulaştırma için herhangi bir özel güvence ya da sigortacılık tipi mevcut değildir.

Dünyanın en büyük bankalarında kredilendirme birimlerinde, sanat sektöründeki riskleri değerlendirme ve yönetme alanında pozisyonlar yoktur. Ticari borç verme açısından sanat eserlerinin, temel bedeli yanlış değerlendirme, yatırımcılar ve koleksiyoncuların alım gücünü etkileyen makro ekonomik değişim, sanat eserinde hasar veya sahtecilik, teminatın kolay taşınırılığı, geçmişten kaynaklanan borç ve ipotekler ile eserin ihraç ve yeniden satışına engel teşkil edebilecek yasal iddialar gibi riskleri vardır.

<sup>2</sup> Sotheby's Form 10K, 31 Aralık 2005'te kapanan dönem raporu için 16 Mart 2006'da sunulmuştur, sf 4.

<sup>3</sup> Daha fazla bilgi için bakınız: Demirdöven, J., (2008).

Şimdiye kadar sanat eserlerinin satış işlemlerine yönelik üstü kapalılık, sanat değerlerine yönelik önemli yatırımların önüne set çekmiştir. Bu durum aynı zamanda sanatçıların ve mirasçıların da 'fikri mülkiyet hakları' kapsamında düzenli ödemeler almasına engel olmuştur. Oysa müzisyen ve oyuncuların durumu daha farklıdır. Bazı otoriteler ve piyasa düzenleyiciler, yine de bu durumu değiştirmek peşindedirler. 2006 yılının Şubat ayında İngiltere'de yeni bir yasa ile yaşayan sanatçıların telif haklarına ilişkin düzenlemeler yapılmıştır. "Droit de Suit" olarak bilinen bu kavram, içeriği ile herhangi bir sanat profesyoneli tarafından bir sanatçının herhangi bir eserinin 'her alım satımında' sanatçıya telif hakkı bedelinin ödenmesini sağlamaktadır.

### **Müzayede kurumunun gelişimi**

Müzayede yöntemi, çok modern bir satış şekli olduğu gibi, İbraniler'den ve Antik Yunan ve Roma'dan itibaren günümüze kadar kullanılarak varlığını ana çizgileri ile korumuştur. Müzayede olgusu ve müzayede kurumlarının geçmişı, sanat müzayedeleri ve sanatsal kurumların geçmişinden çok daha geniş bir düzlemdir. Bu ticari yöntemi sanatsal ürünlerin satışında kullanma da şüphesiz sanat tarihinin gelişmeleri ile paraleldir. Antik Çağ'ın kendine özgü yapısı ve sanat tarihine bakış açısı nedeniyle müzayedelerin ne zaman başladığını kesin olarak bilen yoktur, fakat bir ürünü havaya kaldırarak onun etrafında mümkün olan en yüksek bedeli vermek için yavaşan insanları toplama düşüncesi çok erken toplumlarda insanın aklında oluşabilecek doğal bir olgudur. Bazı bilim adamları, ilk müzayedenin kutsal kitaplarda anlatıldığı üzere Yusuf'un kardeşleri tarafından köle olarak satılması ile gerçekleştirildiğini tartışmaktadır.

İngilizcede artırma anlamına gelen 'auction' kelimesi Latin kökenli 'auctus' kelimesinden gelir ki, bu kelimenin anlamca karşılığı da 'artırmak'tır. Açık artırma, bir malın alıcılar arasında fiyat artırma esasına dayanan satışını ifade eder ve artırma ya da Arapça olan müzayede kelimesi aynı anlamı taşır. Mezat kelimesi açık artırma ile satış işaret etmekte, aynı zamanda açık artırma ile satış yapılan yer olarak da bilinmektedir. 'Mezada çıkarmak/koymak' deyimini

açık artırma yolu ile bir malı satışa çıkarmanın ifadesidir ve genelde 'mezat malı' dendiğinde, bayağı ve ucuz mal ifade edilir. Ancak açık artırma ile satışa sunulan sanat eserleri için bu söylenemez. Üstelik, kelime anlamı ile satışa artırma yönteminin kullanıldığı vurgulanmış olsa da tüm müzayedeler öngörülen bedelin artırılması ile gerçekleştirilmez.

Genel olarak kabul edilen ilk müzayedelerin, M.Ö. 500 civarında Babil'de yapıldığı bilinmektedir. Yunanlı Herodotus, aynı tarihlerde, kadınların eş olmak üzere müzayedeye çıkarıldığını yazmaktadır. O dönemde, kız evladın müzayede yöntemi dışında evlenmesine izin vermenin yasa dışı olduğundan söz edilmektedir. M.S. 30'larda, Roma'da müzayedeler, ev eşyaları ve savaş ganimetlerini satmak için popülerdi. Marcus Aurelius, borçları karşılamak için ev eşyalarını müzayedelerde satışa çıkarmıştır. Bu müzayedelerin iki ay sürdüğü iddia edilmektedir. Romalı askerler de savaş ganimetlerini müzayedelerde satmaktaydılar (Cassady, 1967).

Lisanslı müzayedeciye 'magister auctionarium' denirdi ve müzayedeyi başlatmak üzere yere mızrak atarak saplama beklenirdi. Müzayedeler, 'atrium auctionarium'da düzenlenirdi. Bu ticaret, dört memur ile yürütülürdü: Malı satan tarafın temsilcisi veya satıcı, 'dominus'; satış düzenleyen, finanse eden veya organizatör, 'argentarius'; reklam ve tanıtımı üstlenen ve müzayedeyi yöneten 'praeco' ve en yüksek teklifi veren yani alıcı ise 'emptor' olarak bilinirdi. Ayrıca 'lex bononun vedendorum' başlıklı bir katalog ya da şartname ve tanımlama şeklinde bir broşür yapılmaktaydı. Bu satışların, bir zil ya da trampet çalarak anons edildiği de yazılmıştır. Teklif verenler, normalde açık açık seslenmezler, bunun yerine teklifte bulduklarını ifade etmek için göz kırpar, ya da el sallarlardı.

Romalı tüccarların savaş alanlarına asker yollayarak satış beklentilerini karşıladıkları belirtilmektedir. Tarihte en şaşırtıcı müzayedelerden biri M.S.193 yılında, Roma İmparatorluğu Praetorian Guard (özel muhafızlar) tarafından askıya çıkarıldığında gerçekleştirilmiştir. Önce

İmparator Pertinax öldürülmüş, ardından en yüksek teklifi verenin imparatorluğu almaya hak kazanacağı ilan edilmiştir.

Tarih boyunca ticarete kullanılan müzayede yöntemi, sanıldığı kadar da üstü kapalı bir sistem değildir. Adi pazarlık yöntemlerinin bir sonucu olarak gelişmiş ve çok büyük bir evrim geçirilmeden, temel kuralları ile günümüze aktarılmıştır. Ancak müzayedeciliğin geçirmiş olduğu evrim, daha çok onun istismara açık formundan ya da uygulama biçiminden kaynaklanmıştır. Şarap gibi beğenisi uzman değerlemesi ile sağlanan sanat eserlerinin müzayedesine ise, bu yavaş değişimin en büyük sebep sonuç ilişkilerini doğurmuştur. Yüzyıllar boyunca küçücük dekoratif bir parçadan, devasa mülklerin elden çıkarılmasına kadar, birçok satışta çok çeşitli müzayede teknikleri kullanılmıştır. Çok çeşitli tipleri olan müzayedelerin stratejik tercihlere göre piyasalar üzerindeki etkilerinin de farklı olduğu gözlemlenmiştir.

#### **Osmanlı Dönemi'nde ticaret ve müzayedeler**

Türk tarihinde, Ahilik Kurumu'nun toplum hayatını derinden etkilediği görülür. Anadolu Selçuklu Devri'nden itibaren loncalar aracılığı ile esnaf ve sanatkâr üzerindeki etkisi ve kültürel faaliyetleri düzenlemesi nedeniyle, Ahiliğin toplum üzerindeki etkisi tartışılmaz. Erken Rönesans döneminde görüldüğü gibi esnaf örgütlerinin kuruluşunda ve işleyişinde kültürel değerler etkilidir olmuş ve lonca ilkelerine tabi, ortaklık ruhunun egemen olduğu atölyelerde üretim sağlanmıştır (Öndin,2006).

14. ve 15. yüzyıllarda, Osmanlı'da temel kurumların oluştuğu görülür; ancak iktisadi gelişme çok yavaştır ve yüzyılın ikinci yarısına kadar kurumsal yapıda değişme gözlemlenmez. Osmanlı ekonomi dünyası, her kesimin mal ve hizmet ihtiyaçlarının bol, kaliteli ve ucuz sağlanması ve bunun sürekliliği prensibi ile işler. Toprak, emek ve sermaye devletin kontrolindedir (Genç, 2008).

Araştırmalar, Osmanlı toplumundaki iş ortaklıklarının ticaret ve sanayi ile sınırlı kalmayıp, devletin finansmanında da etkin bir biçimde kulla-

nıldığını göstermektedir. Devletin vergi toplama yöntemlerinden biri de iltizamdır. İltizam sisteminde sermayeleri olan kişiler, devlete yaptıkları peşin ödemeler karşılığında, belirli bir bölgenin veya kaynağın vergisini toplama imtiyazını elde etmekteydiler. Devlet iltizam kontratlarını genellikle müzayede yoluyla satışa çıkarmaktaydı (Çizakça, 1999).

Ayrıca ilkçağlarda yaşamış Babil, Mısır, Roma, İran, Çin ve Yunan medeniyetlerinde çeşitli vergilerin bulunduğu ve bunların bir kısmının iltizam sistemi ile tahsil edildiğini biliyoruz. Ortaçağ'da Fransa ve Almanya'da da uygulanan iltizam sistemi, Osmanlı İmparatorluğu'nda özellikle tımar sisteminin bozulmasıyla ortaya çıkmıştır. İltizam sisteminin Osmanlı İmparatorluğu'ndaki başlangıcı kesin olarak bilinmemekle beraber Hammer (1966), bunun Fatih Sultan Mehmed zamanında Sadrazam Rum Mehmed Paşa tarafından uygulandığını belirtmektedir. Du Velay'ın (1978) açık bir şekilde belirttiği üzere, vergilerin tahsili mültezimler ile hazine sarrafları arasında paylaşılıyordu. Tarihimizin "Kuyruklu Sarraflar" adını verdiği bu kimseler mültezimlere kefil olmakla birlikte vergilerin taksitleri de gerçekte bu kişiler tarafından ödenmekteydi.

Osmanlı ticari yaşamının gelişimi içinde çeşitli ve alışılmış pazarlık usulleri ile birlikte 15.yüzyılın ikinci yarısından itibaren bedestenlerde yapılan ticari etkinliklerin önemi büyüktür<sup>4</sup>. O dönemde Kapalı çarşıdaki bedestenlerin, alım-satım işlerinde aktif oldukları kadar bankacılığın olmadığı bir ticari şekillenmede banka rolü üstlendikleri de bilinmektedir. Eski adı Bedesten-i Atik olan Cevahir Bedesteni'nin esnafı Kapalı Çarşı tüccarlarının en varlıklılarındanı. Bunlar üretici imalatçı olmaktan çok sermaye alım satımı yapan ve sarayla sıkı bağlar içinde olan bir gruptu. Bu esnafa "Bedesten Hâcegileri" deniliyordu.

<sup>4</sup> Genel olarak bedestenler, Osmanlı'da kumaş, mücevher ve çeşitli kıymetli eşyaların alım satımının yapıldığı bir çeşit kapalı çarşı olup bu yapıların ilk örneklerine 13. yüzyıl başlarında Anadolu'da rastlanmıştır.

Müzayede yöntemi ile satış yapıldığına dair Başbakanlık Osmanlı Arşivi'nin kataloglanan kayıtları arasında rastladığımız 24 Aralık 1692 tarihli belge, en eski örnektir ve buradaki satış bedestende gerçekleştirilmiştir. 17. yüzyıldan itibaren İstanbul'da özellikle Sandal ve Cevahir Bedestenlerinde aralarında sanat eserlerinin de bulunduğu değerli eşyaların satıldığını biliyoruz. Ayrıca birçok değerli mal satışının 19. yüzyılın son çeyreğinden itibaren gizli bedesten satışları ile gerçekleştirildiğine dair Osmanlı Arşivi belgeleri de mevcuttur. Bu belgelerden anlaşılıyor ki müzayedelerde saraya ait değerli malların müzayedeli satışı da zaman zaman şikâyet konusu olmuş ve bu gizli satışlar önlenmeye çalışılmıştır<sup>(5)</sup>.

Osmanlı'da ve sonrasında Türkiye'de 20. yüzyıla kadar sanat galerileri ve onları takip eden müzayede evleri henüz yoktur ve bu nedenle bedesten satışları önemlidir. Müzayede evleri öncesinde özellikle Osmanlı Batılılaşma Dönemi'nde saray ve malikânelerde antika ve sanat müzayedeleri yapılmaktaydı ve bunlara ait tereke kayıtları olduğu bilinmektedir. Ancak uzun uzun anlattığımız sanatsal ve ticari etkinliklere göre tereddüt etmeden söylenebilir ki 12.yüzyıldan itibaren ticari etkinliklerin merkezi haline gelen bedestenlerde çok çeşitli malların satışları gerçekleştirilmekteydi. Özellikle İstanbul'un Fethinden itibaren saraya doğulu ve batılı pek çok bilim ve sanat adamı toplanmıştır.

Gentile Bellini, 1478 yılında Venedik Cumhuriyeti tarafından Fatih Sultan Mehmet'in portresini yapmak üzere İstanbul'a gönderilmiştir. Bellini'nin Fatih tablosu en önemli tablolarından biridir. Ne yazık ki II. Bayezid bu tabloyu ve Bellini'nin İstanbul'da yaptığı diğer tabloları pazarlarda sattırmıştır. Osmanlı sanatçıları Kanunî'nin atölyesinde doğulu ve batılı sanatçılarla birlikte çalışmışlar ve bunun sonucunda çalışmalarını çeşitlilik göstermiştir. İstanbul'un fethinden itibaren gelişme sürecine girecek olan minyatür sanatı da bir imparatorluk sanatı olmuştur. O tarihlerde herhangi bir sanat eseri minyatür ya

da el yazması, kitap, kumaş vb. değerli bir malın satış yolu ile kayıtlı ya da kayıtsız el değiştirmesi bu şekilde gerçekleştirilmiştir. Ayrıca Osmanlı minyatürleri, devletin toplumsal ve ekonomik yapısı hakkında önemli birer belge niteliği taşırlar.

Batı sanatının etkilerini taşıyan sanat üretimleri öncelikle Osmanlı sarayı tarafından kabul görmüştür ve dolayısıyla bunların ilk önce sultana özel olarak sunuldukları anlaşılmaktadır. Özellikle İstanbul'a gelen Batılı ressamardan bir kısmının, elçilikler aracılığı ile eserlerini saraya sunma konusunda daha etkin yöntemler izledikleri ve saraya özel sergilemeler yaptıkları görülmektedir (Üstünipek, 2007). Türk sanatının, 18.yüzyılın başından itibaren Batı'ya yönelmesiyle birlikte, saraya yabancı sanatçıların yerleştiği bilinmektedir.

Müzayede geleneğinin saray'la ilişkisini ilk kez örnekleyen, Sultan Reşat'ın müzayedeli bir satışta bulunduğuna dair bir belge Osmanlı Arşivi'nde mevcuttur. Bulunan belgelere göre Sultan II. Abdülhamit, 30 Mart 1893 tarihinde İstanbul'da müzayede yerlerinin açılmasını buyurmuş ve 13 Temmuz 1893 tarihli belge ile bu konuda Rıdvan Paşa ile Fransız Mösyö Paul Quilber'i sözleşmeli olarak görevlendirmiştir. Ancak aynı tarihli başka bir belge ile müzayede konusundaki imtiyazın Mösyö Quilber'e verilmesi konusundaki şüphe dile getirilmektedir. Bunun üzerine yaklaşık bir yıl sonra da bu işin adı geçen kişiye verilmediği için zarara uğradığını iddia etmesinden dolayı kendisine bin lira ödenmesine karar verildiğini anlıyoruz.

### **Türkiye'de sanat piyasasının oluşumu**

Cumhuriyet'in ilanıyla birlikte kültür ve sanat sorunlarına oldukça önem veren Atatürk, sanata ilgiyi devlet politikası haline getirmiştir. Atatürk'ün sanat ve eğitim sorunlarına çözümleyici yaklaşımı ile özellikle resim sanatçıları güçlerini birleştirerek birlikler oluşturmuş ve Türk Sanatı'nı olgunlaştırmaya çalışmışlardır. Bu amaçla 1921'de Türk Ressamlar Cemiyeti kurulmuştur. İlk Cumhuriyet kuşağı sanatçıları, yurt dışındaki eğitimlerini tamamlayıp Türkiye'ye döndüklerinde, sanat hayatımızda canlılık ve hareketlilik

<sup>5</sup> Osmanlı Arşivi Belgelerinden örnekler ve içerikleri için bakınız: Demirdöven, J., (2008).



başlamış ve özellikle ressamlar çok aktif etkinliklere girişmişlerdir.

1939- 1945 savaş yıllarında Türkiye, savaşa girmemekle birlikte, savaşın etkilerini yoğun bir şekilde hissetmiştir. Savaş yıllarında, sanatçıların bir kısmının silâh altına alındığı, malzeme sıkıntısı ve yüksek enflasyon gibi sorunların sanatsal üretimin önünü tıkadığı ve devlet yatırımlarının kısıtlandığı koşullar altında devlet-sanatçı ilişkisine temellenen sanat ortamı yeni bir sürece girmiştir. Türk resmi 1950'lerle birlikte kısa sürede ve atak bir şekilde soyut anlayışı benimsemiştir. Yine, bu sırada Türkiye'de bir sanat piyasasının oluşmamış olması, soyut sanatın gelişimine ivme kazandırmış olmalıdır. Sanata devlet desteğinin azaldığı 1950'li yıllarda, bir yandan sanatçılar nicelik ve nitelik açısından giderek daha üretken bir kimlik kazanırken, öte yandan artan sayıda kurum ve etkinlik gündeme gelmektedir. Devletin bıraktığı boşluk, sanatçılar ve sanata destek olan özel kişi ve kurumlar tarafından doldurulmaya çalışılmaktadır.

Türk Resim Sanatı açısından, 1960'dan bugüne uzanan süreç, daha önceki dönemlerin aksine gruplar, dernekler ya da belli üsluplar çerçevesinde tanımlanamayacak bir bireysel zenginliği bünyesinde barındırmaktadır. Sayısı artan özel galerilerin ilk kurumsal örneklerinin gündeme gelmesi gibi, sınırlı bir koleksiyoncu ilgisinin temellerinin atılması da 60'lı yıllara rastlar. 1970'lerden günümüze dek Türk resminde özel galerilerin önemli bir rolü üstlendiği görülmektedir. Kişi ve kurumların oluşturduğu talep 70'li yıllardan itibaren özellikle antika niteliğindeki eserlerle ilgili olan müzayede kuruluşlarını, Türk resmine daha fazla yer veren müzayedeler düzenlemeye itmiştir (Ödekan vd., 2007).

Türkiye ekonomisi 1980'lerde önemli değişimler geçirmiş, ekonomi, sanayi kesiminin değil, hizmet kesiminin büyümesiyle yön değiştirmiştir. Sanat ve kültürün durumu, 70'li yılların sonunda ve 80'li yılların başında bazı önemli açık oturum ve sempozyumlarda ele alınarak Türkiye'deki sanat sorunları gerçekçi olarak tartışılmış, ancak sonuçların değerlendirilmesi ve çözüm önerilerinin uygulanması devlet, yerel yö-

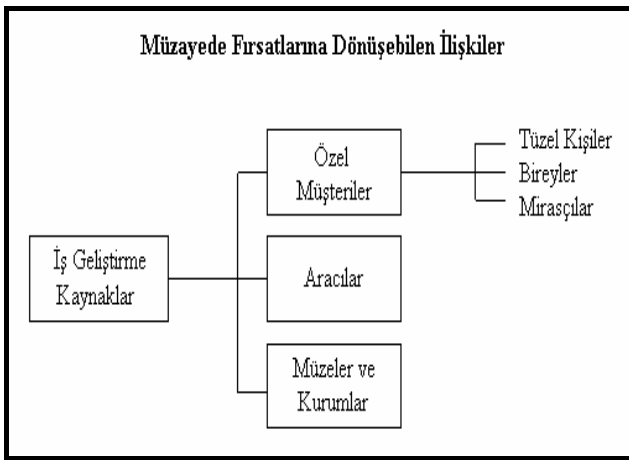
netim ve özel sektör yatırımlarına bağlı olduğu için ya gerçekleşmemiş ya da gereğinden uzun bir zamana yayılmıştır.

80'li yıllarda küresel olarak sanat piyasalarında 'patlama' adı verilen bir canlanma yaşanmıştır. Sanat piyasalarına yönelik bu itici gücün ne olduğunu kavrayabilmek için geniş katılımlı sanat oturumları ve bildirgeleri incelenecek olursa, eser üretiminin seçilebilirlik adına karşıtlıklar yaratma ve benzerliklerden sıyrılma gerilimi içinde inkübasyon (kuluçka) dönemi yaşadığını görürüz. Artık sanatçı, bilinçli ya da bilinçsiz olarak pazar segmentasyonuna yönelik girişimler içerisinde. Ayrıca büyük, küresel, çokuluslu ve merkezileşen bir iletişim ağının algılanmasında aracı olmak gibi bir işlevi üstlenmiş olan sanatçının bizzat kendisi, inovasyonun vazgeçilmez bir bileşenidir. Sanat çevreleri dünyadaki gelişmeleri takip edebildikleri için trendi yakalama çabaları içindedirler. Ancak dünya piyasalarının oligopolisinde sanatçılarımız uluslararası rekabet ortamında yer bulamamıştır ve doğal olarak harcanan emek, iç pazarda istikrarlı yer bulabilmeye yöneliktir.

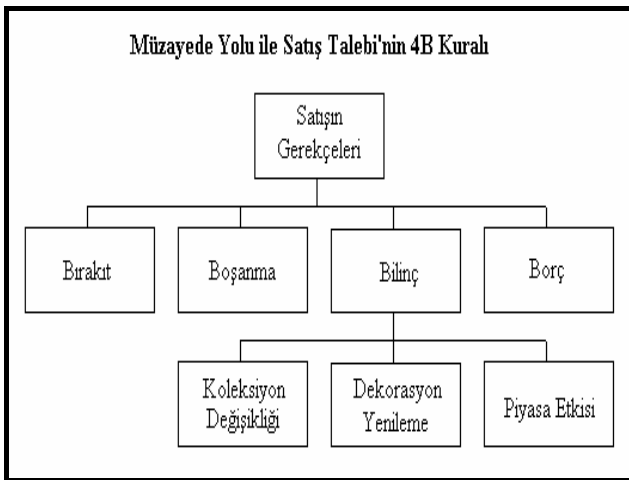
### **Örgütsel yapılanma**

Müzayede yönteminin yararı, daha çok kalite unsurlarında kararsızlık nedeniyle, bedelini belirlerken güçlük çekilen ticari nesnelere satışında görülür. Merkezi planlamadan serbest pazar ekonomisine yönelen ülkelerde müzayedeler, fiyatlandırılması başka şekilde uygun olmayan ürünlerin bedellerinin belirlenmesine olanak tanır. Az rastlanan malların el değiştirmesine olanak tanıyan ve rekabet ile yapılanmış bir yöntemdir. Satıcının en yüksek fiyatı elde etmek istediği ve aynı zamanda alıcının en düşük bedeli ödemeye çalıştığı bir pazardır. Bir malın piyasaya göre fiyatının belirlenmesinde kolaylık sağlama avantajını sunar. Ancak müzayedenin eşsizliği, fiyatın satıcı tarafından değil alıcılarca belirlenmesindedir. Diğer taraftan, kullanacağı müzayede tipini belirleyerek satış kurallarını düzenleyen yine satıcıdır. Ayrıca genellikle müzayedeci, sattığı malın sahibi değildir, ancak mal sahibi ve/veya eser sahibinin temsilcisi olarak satışta rol üstlenir.

Kişileri müzayedeye katılmaya yönelten iki tip motivasyon sebebi vardır. Bunlardan en az birine sahip bir kimse, şu ya da bu şekilde müzayedede teklif verir: İlki kişisel tüketim, ikincisi ise tekrar satış veya ticari amaçlı mal gereksinimidir. Kişileri satınalmaya yönelten itici güçler olduğu gibi, müzayedeler yolu ile satılması tercih edilen değerli malların ve sanat eserlerinin piyasa döngüsünü sağlayabilmek ve finans akışının temini için tüm iş modellerinde geçerli olduğu gibi sanat müzayedelerinde de iş geliştirme modeli oluşturmak ve sebep-sonuç ilişkilerini iyi anlamak gerekir. Bu bağlamda Şekil 2 ve Şekil 3 incelenebilir.



Şekil 2. Müzayedeye fırsatları yaratma



Şekil 3. Müzayedeye talebinin 4B kuralı

Açılış tekliflerini mümkün olan en düşük oranlarda tutma stratejisi, şüphesiz akıllı alıcılar için iyi bir fırsattır; ancak ne yazık ki yaşayan bir

sanatçının galerideki bir eserinin fiyatı ile karşılaştırıldığında, aynı esere müzayedede talep olmazsa, haksızlıktan kaynaklanan anlaşmazlıklar söz konusu olabilmektedir.

Sanat müzayedelerinde satışa sunulan eser ve beraberinde sunulan hizmetlerin tamamı, ticari bir faaliyette ürün olarak adlandırılmaktadır. Elbette, sanat eseri bir sanatçının ürünüdür ve maddi yatırım olarak görülmesinin ötesinde niteliklerinden ve özgünlüğünden ötürü satış öncesi ve sonrasında bazı hizmetler gerektirir.

Sanatseverler ve sanat piyasası ile ilişkili kişiler sanat müzayedelerinde biraraya gelirler. Bir yandan müzayedeye öncesi sergilenen eserleri, sanatçıları ve müzayedeye evi yöneticilerini, uzman ve danışmanlarını tanıyarak yeni bir sanatsal deneyim edinirler, diğer yandan ise bir izleyici kitlesi oluştururlar. Bu izleyici kitlesi, merkezde sanat ile nüvelenen çok ayrışık özelliklere sahip bir kitledir ve potansiyel alıcı ve satıcı da çoğunlukla aynı izleyici grubun içinde yer alır.

İzleyicilerin tamamını müşteri olarak adlandırmak sanat ve sanatçı açısından biraz incitici bulunabilir, çünkü sıradan bir ürünün tekrarı olmadığı halde sanat eseri, özgünlüğü ve geçirdiği üretim süreci açısından yaratıcısı ile birlikte tabii de nitelendirir. Ancak diğer taraftan burada ticari bir etkinlik gerçekleştirilmektedir ve hayırseverlik amacıyla yapılan müzayedelerde bile, bir çeşit kazanç hedeflenir; tabii ki organizasyonda görev alan kimselerin geçimlerini bu yolla sağladıkları da unutulmamalıdır.

Aslında bu ticari etkinliğin müşteri ve yatırımcıya ulaşmak ve onlarla bir alım-satım işlemi gerçekleştirmek için düzenlendiğini, ancak kendine özgü doğası nedeniyle içerisinde sanatsal deneyimler ve faaliyetler barındırdığını hatırlatmak gerekmektedir. İzleyici grubunun içinde medya diyebileceğimiz bir grup vardır ki potansiyel alıcı, satıcı ya da yatırımcı olabileceği gibi çoğunlukla gerçekleştirilen ticari faaliyetin başarısı için yürütülen tanıtım sırasında sanatsal etkinliğin ve deneyimlerin kulaktan kulağa yayılmasında oldukça başarılı bir rol üstlenir. Sanat çevrelerinin oluşumunda oldukça etkili bir

iletişim kaynağı sağlayan bu grup da yapısal olarak çok heterojendir ve organizasyonda almaç (reseptör) rolünü üstlenir.

Son olarak oluşum içerisinde en önemli faktörlerden biri olan müzayede evini ve yöneticisini unutmamak gerekir ki, hem alıcı veya satıcı hem de yatırımcı ve galeri sahibi olarak ayrıca medya desteği açısından bu grup da sanatsever müşteriler arasında yer alabilir.

### **Kurumsal yapılanma**

Günümüzde müzayecilik, galeri işletmeciliği ile paralellik kurmuştur ve hatta önde gelen müzayede evleri kendi galerilerini de işletmektedirler. Aynı şekilde müzayedelerde genelde diğer galerileri alıcı, satıcı ya da aracı olarak görmek mümkündür. Eski tarihlerde, malikâne müzayedelerinin yapıldığı bilinmektedir. Zamanla müzayedelerin ve öncesinde eserlerin incelenmesi için düzenlenen sergiler malikânelerden, galerilerden ve müzayede evlerinden dışarı çıkmış, lüks otel salonlarına ve tarihi değeri olan geniş mekânlara taşınmıştır. Müzayede tanıtımları kataloglar ile gerçekleştirilmektedir ve bu nedenle katalogların ayrıca tarihi belge olarak değeri olduğu da düşünülmelidir. Günümüzde ise teknolojik gelişmeler paralelinde çok çeşitli mecralar tercih edilmektedir. Artık online (çevrimiçi) kataloglar aracılığı ile internet satışları da gerçekleştirilmektedir.

Daha çok likidite zayıflığı ve şeffaflık düzeyindeki düşüklük gibi tüm kusurları nedeni ile yatırımcılar özellikle sanat değerlerinin fiyatlandırılmasında sanat piyasalarının altyapısına güven duyamazlar. Fiyatlandırma, sanat piyasalarındaki kişiler ve organizasyonların gerçekleştirdiği işlemler içerisinde başat rekabeti oluşturduğu için, genelde dolambaçlı bir süreçtir. Az sayıda sanat eksper (bilirkişi) fiyatlandırma konusunda başrolü üstlenmiştir. Baskıya maruz olmayan işlemlerde (satış için aciliyet ya da finansal tahhüt sözleşmeleri gibi), sanat değerlemede eksper (bilirkişi) görüşleri pazarlıkların temelini oluşturur. Belli bir sanat eserine birden fazla talep olduğunu bilirlerse müzayede evleri, değerlendirme ölçütlerini çok daha yükseklerle çekmektedirler. Eksper bilgisi sanat değerlendirme sü-

recinin kalbindedir. Enformasyon şeffaflığındaki eksik altyapı eksperlerin bilgi kaynağı olarak yaşamsal bir rol üstlenmesine sebep olmuştur. Eksper tercihi, genelde bireyin kendi ismi veya kişisel ününden, akademik ehliyete dayalı ilerleyişiden, aile köklerinden (örneğin ünlü sanatçıların mirasçılarının eserlerin otantikliği konusunda eksperlik yapmaları gelenekseldir) ve tarihi kayıt tutmasından kaynaklanır. Yine de sanat eserlerinin fiyatlandırılması bir bilim dalından daha çok sanat dalıdır. Başarılı sanat yatırımlarının özünde her zaman bireysel sanat değerlendirme deneyimleri yeralacaktır.

Bir eser hakkında toplanan veriler, sanatçının adı ile eserin yaratım süreci, tanımı, tasviri ve imajı, yaratım yılı, boyutları, tekniği ve menşei ni içerdiği gibi, aynı zamanda fiyatını, ödeme tarihi ve para birimini, komisyon bedelini ve alıcı hakkında bilgileri de içerebilir. Bir eser hakkında enformasyon arşivlerken eserin orijinal adı herhangi bir dile çevrilmeden yazılmalıdır. Böylece eser eşsizliği konusunda şüpheye yer bırakmaz, çünkü piyasalarda aynı eserin farklı isimlerle ve farklı yaratım yıllarına atıfta bulunarak yeniden satışa çıkarıldığı görülmektedir. Bazen bir eserin kopyası da satılabilmektedir.

Sergilerde müzayede yöneticileri ya da yönetici ekiple ve uzmanlarla karşılaşmak mümkün olduğu için sergiler müzayedelerin halkla ilişkiler açısından önemli bir etkinliğidir. Müzayede evlerinin marka ve itibarını yöneticinin şahsi bilinirliğinin yanı sıra bu gibi etkinlikler konumlandırır. Diğer müzayede organizasyonları ile kıyaslama bu noktada başlar. Bu yüzden müzayede evleri seçkin müşterilerinin üzerinde olumlu bir etki bırakabilmek için rakiplerinden farklı yaklaşımlar da sunabilmektedirler. Tecrübeli yöneticiler lüks ve konforlu bir mekândan öte inovasyon, yaygınlaştırma, araştırma, eğitim, sunum, yetkinlik ve uzmanlığın gereklerini de sağlamalıdır.

Tarihte iyi bir müzayede yöneticisi olmak için "bone tête, bone orielle & bone yeux" yani "iyi kafa, iyi kulak, iyi gözler" gerekliydi. Ayrıca müzayedelerin eğlence olarak görüldüğü şüphe

götürmez bir gerçektir (Marchi, 2002). İngiltere tarihinde Millington gibi aslen bu gerçeğe oynayan ve yönettiği müzayedelerde satışa sunulan eserlerden ya da tekliflerden daha fazla dikkat çekici olan performansı ve hızlı konuşması ile öne çıkan müzayedeciler, bir müzayedenin eğlendirici kısmına kattıkları tescilli değer sayesinde oldukça kazançlı çıkmışlardır.

Muhtemelen yaygın organizasyonel formundan dolayı malların müzayede yoluyla satışları, tarih boyunca ihmal edilebilecek düzeyde az ilgi çekmiştir. Malların gönüllü müzayedelerinin eleştiriden sıyrılmasının ikinci bir sebebi de tarihte müzayede fonksiyonlarını düzenleyici kanunların görece az olmasından kaynaklanabilir. Erken modern dönemde Hollanda Ticaret Hukuku ile beraber kurumun başlangıç noktası incelendiğinde ilginç vakalara rastlanır.

## Sonuçlar

Günümüzde müzayedeler temelde aynı kurallarla işlediği halde, çok profesyonel yöntemlerle planlanan büyük organizasyonlar haline dönüşmüştür. Ancak burada belirtilen genel kurallar ve sözleşmeler dâhilinde asgari gerekler, müzayede evlerinin imtiyazlı müşterileri için her zaman geçerli ve rijid değildir. Müzayede evi ve müşteri arasındaki diyaloglara dayalı olarak tarihi geleneksellik içerisinde yürütölen samimi ikili ilişkilerin gücü, sanatsal etkinlikte hissedildiği kadar ticari etkinlik üzerinde de hissedilir.

Sanat pazarının enformasyon altyapısına ilişkin manzara, küresel yatırım pazarlarının bir çeşit minyatür kopyasıdır. Diğer piyasalarda edinilen deneyimlere göre, ürün ve alıcılar hakkında ne kadar şeffaflık mevcutsa ve ürünün fiyatlandırılmasına ilişkin doğru verilere yatırımcılar ne kadar eşit şartlar altında erişebiliyorlarsa, yani sadece gelişmiş bir enformasyon altyapısı mevcutsa, pazarın katılımcıları artmaktadır. Dünya genelinde sanat piyasalarının gelişimi için taraftarlar ve karşıtlar arasında bir dengesizlik söz konusudur. Sanat pazarının altyapısında anlamlı değişimlerin ancak alıcıların daha verimli bir ortam ya da pazarda yer alacak yeni segmentleri talep etmesi ile güçlükle yapılabileceği gayet açıktır.

Sanat eserlerinin sicilleri ile ilgili halka açık bilgi kaynaklarının yokluğu, fiyatlandırmaya ilişkin bilginin düşük kalitesi, başyapıtların otantikliğine dair ekstra harcamalar ile alıcı ve satıcıların gizliliği bir araya gelince, sanat piyasasında belirsizlik, irrasyonellik ve duygusallık ortaya çıkar ki, böylece sanatsever ya da sanatçılardan ziyade profesyonel aracılarn lehine sonuçlar görülür.

## Kaynaklar

- Çizakça, M., (1999). *İslam Dünyasında ve Batı'da iş ortaklıkları tarihi*, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul.
- Cassady, R., (1967). *Auctions and auctioneering*, University of California Pres, Berkeley.
- Demirdöven, J., (2008). Sanat ve ekonomi: Müzayedeler, *Doktora tezi*, İ.T.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Genç, M., (2008). 19.Yüzyıl öncesi Osmanlı ekonomisinde özel sermaye birikimi üzerinde devletin etkileri, *Bildiri*, Netherlands Institute in Turkey, Ekim, İstanbul.
- Hammer, J. von, (1966). *Osmanlı Devleti tarihi*, Milliyet Matbaası, 156, İstanbul.
- Leppert, R., (2002). *Sanatta anlamın görüntüsü: İmgelerin toplumsal işlevi*, Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- Marchi, N. De, (2002). Rules for an emergent market: selling paintings in late seventeenth-century London, *Proceedings*, Duke University Dept. of Economics, August.
- Osmanlı Arşivi, Daire Başkanlığı, (2008). T.C. Başbakanlık Devlet Arşivleri Genel Müdürlüğü, İstanbul.
- Ödekan, A., ve diğ., (2007). *Modern Türk 2: Özel Koleksiyonlardan 1950-1970 Dönemi Resim Sanatı (Cecan – Taviloğlu – Kabakçı – Bilge - Saka Koleksiyonları)*, İSMV, İBB ve MSÜ ortak yayını, İstanbul.
- Öndin, N., (2006). *Rönesans döneminde tinsel mülkiyet kavramının gelişimi ve sanatçı hakları*, Sanat teorisi e-book yayını, Url.
- Pirenne, H., (1991). *Ortaçağ kentleri: Kökenleri ve ticaretin canlanması*, (Çev. Karadeniz, Ş.), İletişim Yayınları, 92, İstanbul.
- Üstünipek, M., (2007). *Tanzimat'tan Cumhuriyet'e çağdaş Türk sanatında sergiler 1850-1950*, Artes Yayınları, İstanbul.
- Velay, A. du, (1978). *Türkiye maliye tarihi*, Maliye Tetkik Kurulu Yayını, Damga Matbaası, 26, İstanbul.