

齐鲁艺谭

系列之四

近几年,山东文化艺术市场发展迅速,济南、潍坊、青岛、烟台、淄博、聊城等地市陆续形成了多个大型文化艺术城,涵盖了书画、古籍善本、陶瓷、玉器、古钱币、红木家具、木雕、石雕等多个艺术门类,其中以书画市场最为繁盛。古朴传统的儒家之风,相对安逸的生活环境,浓郁的艺术氛围都促使着市民观赏进而收藏书画艺术品。本期齐鲁艺谭,几位在我省艺术品经营方面颇有心得的画廊从业人士会聚齐鲁美术馆,进一步探讨和梳理了我省画廊的整体现状、经营和代理方式以及发展所面临的困境。

(文/贾佳)



论坛现场

在困境中谋发展

艺术经营者探究我省画廊发展现状

□记者:我省画廊总的来说相对传统,且形式单一,目前我省画廊业的经营模式主要有哪几种?对艺术家的代理主要有哪些形式?

严纪照(雅趣斋连锁机构总策划):目前我省画廊几乎全部以书画为主,相对保守。能够与艺术家签约全权代理的画廊极为少数,尤其是对于知名艺术家的全权代理那是更难的,因为国画创作存在很多不可控的因素。赠墨宝,送友人的事情常有发生,各种各样的笔会交流活动十分频繁,艺术家很难做到只关心创作,有人来索画,不得不给,而给画就破坏了和画廊合作的规矩,这是画廊签约代理制度难以推行的主要原因。我省目前

做的比较成功的画廊大都是签约了艺术家某一部分的作品,大部分画廊目前与艺术家的合作仍然是收藏后放在画廊以待出手,或者停留在画家作品代卖这种比较单一的合作形式。

除了一些成立多年且经验、资金丰厚的画廊以外,很多新成立的私人投资的画廊发展比较困难,但在我省多地建立美术馆或者画廊,整体操盘,各地市联动为艺术家做巡展,也是画廊逐渐强大发展的一种新模式。

□记者:我省经营油画的画廊目前是什么现状?油画市场的前景如何?

贾新伟(方圆艺术空间总经理):我省的油画市场和经营油画的画廊我是十分了解的。整个山东目前以经营油画为主的画廊不到二十家,真正做的特别好的也就三五家,济南也是寥寥无几。由于山东整个文化环境都相对传统,很当代的有画家作品在山东是非常少的,像忻东旺、闫平的作品,早年除了学院老师觉得画的很好,藏家对他们并没有很好的

了解和认可度。但等到他们的市场逐渐变好的时候,价格却已经到了很多藏家无法收藏的程度。

但是未来的油画市场在山东会越来越来好,我也明显的感觉到了山东的油画收藏家越来越多,关注油画的也越来越多,尤其是新成长起来的一些白领和成功人士,他们也渐渐去收藏一些具有装饰性的青年画家作品和那些已经非常有市场的优秀画家作品。

□记者:近年来画家层出不穷,如何区分画家和选择可以合作的艺术家和艺术品?

齐光芹(齐香斋总经理):画廊要做好代理制,就必须选对画家,只有选择那些有实力、有潜力、有特色、有发展的书画家,才能使画廊实现盈利的目的。我认为:人品看画品,选择画家一定要选择德艺双馨的,那些为人正直、真诚,做事认真、负责,艺术家,艺术造诣也可见一斑。当然,除了人品好,作品价值也要高。首先,他的作品一定要从传统中来,通过他们的作品可以寻得他们的艺术脉络;其次还要在传统的基础上形成自己的艺术风貌,有着鲜明的艺术风格;第三,要勇于创新,不断创新,有对艺术的执着和不断探索的精神。从艺术家的天赋、修养、才情、禀性来全面判断。

贾新伟(方圆艺术空间总经理):我认为自己喜欢这位艺术家的作品才是最重要的,自己喜欢的东西才有自信或者说可以去介绍给收藏家,也有信心为这位艺术家进行资金、时间上的投入。

李建国(抱一斋总经理):艺术的价值是第一位的,其次才是市场,我们作为画廊要在市场价值评估体系里面找一个艺术价值和商品价值的结合点。比如说朱新建作品,近来市场表现较好,当然这个现象与市场的炒作关系并不大,关键是收藏家对他的作品逐渐理解的过程,这是体现的市场的内在原因,也是画家作品的艺术价值和市场价格相契合的原因。

严纪照(雅趣斋连锁机构总策划):看一个画家,首先就是他的作品要有前瞻性,选择合作画家应该还是比较全面的,虽不是琴棋书画,但他们从文学、哲学、社会学等各方面都有所涉及,有整体素养。其次最重要的还是画面背后想要传达的观念、思想等,好的作品是那种既有传统精神又有开拓精神的作品,因为艺术就是要呈现你的思想,你对时间、生命、生态、社会的关注和你的内心世界。

□记者:目前画廊自身发展面对哪些困境?拍卖业的发展对画廊的经营发展有何冲击?

齐光芹(齐香斋总经理):我对青年画家作品十分关注,但几乎很少涉及,因为青年画家作品面貌存在不确定性,而且当画廊经营者满足不了艺术家的需求和欲望时,他就会寻找其他的合作,存在很多变数,为画廊带来了很大风险。其次是一些画廊缺乏“精品意识”,画廊必须要有“精品意识”,即使是很有名气的画家,很应付的作品也不要触碰,一定要选择画家的精品。第三是很多企业开始大力投资艺术品和艺术产业,这对画廊发展十分不利。但市场形势由无序走向有序,由不成熟迈向成熟的阶段,投资艺术品的人越来越多,市场的状况也一年比一年好,所以困境只是暂时的。

李建国(抱一斋总经理):画廊一直是在夹缝中求生存,困境很多。首先从画廊自身来看,目前国内画廊的资金来源基本上是个人的投资,很难说是雄厚,所以很多画廊难以为继。第二是规范化代理机制的问题。画廊与艺术家之间如何平等相处,长远发展,双方平等、尊重、信任,遵循游戏规则,互惠互利共同进步。

拍卖行的兴盛致使现在有一大部分买家、收藏家不去画廊买画,而是去拍卖会或者直接去画家家里去买,这种方式与画廊的经营方式和目的相冲突,但想让一级市场和二级市场改变这种本末倒置的现状,还有很长的路要走。

说给藏家:

“有多大的荷叶就包多大的粽子”

齐光芹(齐香斋总经理):收藏家有的喜欢朱新建作品的,也有喜欢何家英作品的,这就跟选对象一个样,关键是要对眼。对藏家来说,你如果喜欢朱新建,你要知道庄家在哪里,要了解庄家的动向,庄家出货了,你也就不再抱着了。其次要

投资那种粉丝比较多的,跟着市场走,保证不吃亏。第三,其实无论是画家还是画廊,面对收藏一定要放平心态,顺其自然,得失随缘。刚刚涉及这个行当的,我建议还是要“有多大荷叶就包多大粽子”,不要去贷款买艺术品,否则永远都是得不偿失。

“投资一件艺术品就像对待一个孩子”

李建国(抱一斋总经理):我觉得我们现在跟上一辈人生存的环境不同了,随着书画市场的发展,我们对艺术的判断标准会发生一个转化,每个藏家都有每个藏家的判断标准,不好去下一个定论去说哪个画家的作品以后会大涨。投资一件艺术品就像对待一个孩子,并不是

知道他以后会成为什么样的人,只是觉得他具备这种可能。做艺术品投资最重要的还是朴素、真诚,只要你对你的藏品是真诚的,你就能打动你自己,也能打动别人,这是一种本源性,具体哪些作品会卖的好?是工笔是写意?我觉得那些都是表象的东西,并不是判断的根本。

链接

“齐鲁艺谭”是齐鲁晚报书画院、齐鲁美术馆共同创立的学术论坛品牌。自2014年3月以来,至今已举办了《国画创作如何突破既定模式》、《论艺术创作中的大小品》、《花鸟画的传承与创新》三期论坛活动。我省韦辛夷、沈光伟、岳海波、卢洪刚、于新生、宋丰光、雷家民、李兆虬、李勇、党震等十六位艺术名家先后参与论坛活动,提出了精彩的学术观点,活跃了山东美术界的理论探讨氛围,也对指导画家艺术创作、引导大众艺术认知、提供理论支撑提供了优秀交流平台。具体议题和精彩论点还请点击齐鲁晚报书画院官方网站<http://shuhuayuan qlwb.com.cn>。



▲齐光芹



▲贾新伟



▲李建国



▲严纪照