

陈凯：

打造春秋文化,提升山东拍卖影响力



从小对艺术情有独钟的他，毕业后开始涉足拍卖行业，从最初的懵懂到现在的业内大咖，面对大风大浪，他却始终静气凝神，坚守对艺术的执着和热爱。如今，他一手打造的春秋文化已经成为一种艺术符号，不断提升自己的他也致力于提升山东拍卖品牌的影响力。他是山东春秋国际拍卖有限公司董事长陈凯，在艺术追求的道路上从未止步并将一路扬帆前行。

本报记者 高倩倩



偶然接触拍卖 一发不可收拾

秋天踏着轻盈的脚步不经意间来到了我们身边，空气中俨然已经有了凉爽的味道。没有了夏天的燥热，正是沉下心来静静读书、思考的好时节。陈凯也难得有空暇时间，看着眼前的典藏，思绪不由被拉回到了刚刚入行时的情景，虽已久远，却依然历历在目。

陈凯是济南章丘人，小时候他便对绘画有浓厚的兴趣。尤其是上初中后，经过专业老师的培训和指导，他的绘画造诣不断提升，高考时便选择了自己喜欢的水墨画专业。1994年，陈凯从南京艺术学院毕业，从象牙塔初入社会，难免有一丝迷茫。最初的几年，他只是给朋友帮帮忙，还没有进行清晰职业定位，偶然间经朋友介绍接触到了拍卖行业。“拍卖行业和自己所学并没有很直接的关系，虽然上学时也接触过很多艺术品，但多是听说，很少亲身接触，涉足这个行业也是想通过拍卖来更多地了解艺术品。”陈凯说，自己接触拍卖行业时，济南的拍卖市场处在刚刚起步的阶段，发展并不很成熟和完善。

1996年正是不良资产最多的时候，这年的7月份，陈凯涉足拍卖行业，接触的第一个资产便是在济南附近的一个银行的不良标的，面积在4600平方米左右，价格200万元。“当时算是很便宜了，不到三天标的成交，实属偶然。”陈凯说，他去看标的时候，正好有4个人在看房子，他便顺口问了对方“是否感兴趣”对方也很轻描淡写地回了一句“你负责么？”得到陈凯的肯定回答后，三天后，房子便成交了。“随着城市变迁和规划调整，现在那所房子已经不存在了，可却曾见证了我做拍卖行业的开始。”陈凯感慨着时光变迁。

吃过大亏
也赚过大便宜

也正是从那年开始,陈凯开始了自己人生规划的第一步,2003年7月份,他注册成立了公司——春秋拍卖,开始从事自己喜欢的艺术品拍

卖。众所周知，这一行是一个“水很深”的行业，稍不留神，跌个跟头吃点亏都是常见的事儿，陈凯也不例外，因为最初自己和团队的鉴别能力不是特别专业，也曾在工作中吃过大亏。“我花了42万元买了一张假作品，还报了警打了官司，跌了个大跟头。”陈凯说，也正是因为吃的这次亏让他永远记住了知识的力量。他开始购买大量专业资料和书籍，拼命学习，恨不能一夜间把所有的专业知识系统掌握起来。

通过专业、系统的学习,陈凯的鉴别和鉴赏专业技能也不断提升,有一年,他到一位藏家手里征集作品,对方拿出来十五张作品,声称故宫专家都鉴别过了,是假的!当时陈凯还暗自心想“假的给我看什么”,藏家想以每幅2000元的价格卖给陈凯,陈凯讨价还价后,用一口价15000元打包了全部作品。回

到家的陈凯仔细甄别,并在同年,将里面自己认为很精的作品送去了国内最大的拍卖公司,两幅作品最终成交价为100万元。“看着后面很多零,却没有太多激动。”陈凯说,他也清楚地认识到,专家也是“术业有专攻”,不一定面面俱通,还是要通过学习提高自己的专业水平和能力。

多年来,陈凯从未放弃学习,他活跃在国际及国内的各大展览上,只要有大型展览,不管工作多忙,他都会抽身前往,“看展其实也是一件辛苦活儿。”陈凯说,每到一场展览,他都会认真鉴赏,并买回大量专业书籍和资料精心研读和学习,唯有时刻保持学习的状态,才能不被市场淘汰。

敢于创新
涉足美术教育行业



海峡两岸艺术家创作基地



位于肥城的美术馆

近年来,拍卖行业市场火爆,行业加入者也越来越多,如何在激烈地市场竞争中站稳脚跟、分一杯羹是很多从业者研究的课题。陈凯在将拍卖行业做得风生水起后,开始向行业的外延拓展,开始涉足美术教育行业。

陈凯说,市场不景气时,文化产业或许会受到冲击,而若做教育行业则可能是一个很好的缓冲。他在决策时,也充分考虑了自身优势,将多年来在艺术圈积累的人脉资源和专业学识运用起来,最终,他选择了美术教育行业。

陈凯的公司是7所大学的
教学实践基地,也是山东省委
宣传部金种子工程的人孵企
业,陈凯自己也是三所大学的
客座教授,2013年开始,他开辟
了自己的另外一条事业道路。

“表面看似很不相关的领域，但艺术品也是美术，从事的教育也是美术，二者是有关联的。”陈凯说干就干，他先在泰安肥城市做了一个美术馆。自己的拍卖平台就是市场平台，将来也给更多的艺术家做展览，而推广美术学习也离不开艺术家，他便提出“在美术馆里学画画”的理念，慢慢地就有了第一个学生、第二个学生……生源不断扩大，“现在有面向3到15岁孩童的教育，有面向高考艺术生生的培训，也涉足零基础的成人油画、水墨画等课程。”陈凯说，每一门课程都由专业老师来授课，一来推广艺术文化，二来也能让大家在绘画中修身养性。

从宋放松学习的陈凯还去中国台湾、欧洲、美国、东南亚等地考察，他发现在美术馆推广美术教育在国外早有先例，且已发展得很成熟，“有些理念和模式拿来即用。”陈凯在肥城组织了多次高等院校教授的写生展览，以此展现了肥城的城市面貌和发展，用艺术品宣传了桃花在肥城。

明晰方向
打造多元化发展平台

勇者的奋斗从未止步,在艺术品行业 and 美术教育行业都已做得风生水起的陈凯并未停下自己开疆拓土的脚步,而是进一步明晰了自己的发展方向,着手打造多元化的发展平台。

台。

2015年,陈凯在威海投重金建设了集写生基地、美术馆展览、美术教育、艺术品拍卖、艺术基金、艺术家推广等于一体的多元化发展平台,并在泰安、威海成立了大学生创业就业培训服务平台。

今年8月份,由陈凯牵头的海峡两岸艺术家创作基地正式成立,立足于为两岸文化及艺术家的沟通和交流搭建更便利的平台。

而在不久的将来,陈凯的集团公司还要打造一个集艺术品保税仓库、艺博会、港澳台艺术家工作室于一身的国际艺术园区,目前已经洽谈完毕,进入到选址阶段。

在这个行业奋斗多年，陈凯也深知其中的“水深火热”，他坚守对艺术的执着追求，并始终保持一份热爱，站在一幅画前，他会定睛欣赏好久，甚至到了一种“痴迷”的状态，有时身边的人表示不解，他却也只能微微一笑，因为对艺术的鉴赏和审美，每个人都有不一样的见解。陈凯始终觉得“艺术品不应当‘生意’来做。”在他看来，对艺术的欣赏是一种营养的汲取，唯有浸润在艺术的文化熏陶中，才能让身心彻底放松，也能提升文化修养，“这也是我做美术教育的初衷，想让更多人通过艺术文化的熏陶，修身养性。”

在陈凯看来,山东的拍卖市场还未达到高歌猛进的状态,因地处京沪之间,在交通发达的今天,更多藏家会选择去北京参加嘉德、保利的大型拍卖会,导致山东本地市场受冷落;另一方面,各家拍卖公司还处在各自为战的状态,很难办成可以拿出大量精品的有影响力的拍卖会。

多年来,陈凯和他的春秋拍卖公司也一直致力于提升山东拍卖行业的影响力。“要做好山东拍卖市场,行业必须要自律,树立诚信经营的品牌。艺术品收藏市场向来真真假假,即使身在其中的人也难识庐山真面目。”陈凯说,拍卖公司要想长久经营下去,用诚信来打造品牌是必由之路。同时他也希望能联合山东各拍卖公司,合众家之力推出藏品更加丰富的大型拍卖会,形成自己的影响力。