

中国书画看山东,山东书画看青州。简单一句话,道出了青州在全国书画市场举足轻重的“江湖地位”。2014年下半年,全国书画市场大震荡,“崩盘之说”甚嚣尘上,“江湖地位”超然的青州书画市场理所当然地受到媒体更多“照顾”,市场冰点、画廊倒闭、黑幕揭露等各种负面消息席卷青州。近日,借参观画展之机,笔者走访了青州各大书画市场数日,现将观感付诸文字。

春天离青州书画市场有多远?

黎 昕

家里没画不正常

南下高铁,浓浓的书画气息扑面而来,中国民间文化艺术(书画)之乡巨型广告牌让你猝不及防间进入青州。

抬手招辆出租车,可能是因为时间久的关系,出租车稍显破旧,“去哪儿?”司机师傅操着一口浓重的青州口音问道。

“金……美术馆,就是明天有画展的那个美术馆。”因为出发时间仓促,笔者未能记全举办展览的画廊名称。

许是听到笔者问美术馆,感觉笔者是个文化人,司机师傅换了听起来颇为别扭的普通话:“小伙子,青州一天多了不说,十几个画展还是有的,你这样讲,我也不明白你要去哪儿。”

掏出电话询问主办方,电话刚讲了10秒钟不到,司机师傅插话,“我知道了,那个地方就在……”看笔者挂断电话,司机师傅和笔者攀谈起来,问明天是去看谁家的画展,有没有艺

术大家?送不送画册云云,说到兴起处,青州方言再次替代了蹩脚的普通话。

司机师傅姓方,说起书画,仿佛打开了话匣子:“青州几乎人人家里都有那么几幅画,不管是有名气的还是没名气的,女婿前两天刚给我送过来几幅宋诚志(音译)的,很气派。”为了掩饰笔者不认识宋诚志的尴尬,笔者插话:“您家都收藏着谁的画?”方师傅罗列出一堆笔者没有听过的带有各种头衔的画家名字:“太多了,后来也不裱了,直接拿个信封包起来。”

“收藏这些画,花了多少钱?”笔者问道。

“我一个开出租的,哪有那闲钱?大都是别人送的。”方师傅骄傲地答道,“女婿给的最多。”本以为方师傅的女婿是一个画家或者画廊老板,“他就是一个厂子里上班的,年轻人嘛,总是有方方面面的朋友,能弄到(画)也很正常,谁家要是没个几幅画,那才是不正常。”

青州市场会不会垮

青州市本不大,原本十几分钟的车程,因为下班堵车和绕路走了将近30分钟,方师傅不住地道歉:“这个时候正好是下班的点,再加上修路,我们只能往东边绕了。”看笔者点了点头,他随即嘟囔道,“路几乎修不完,天天都在不停地拆建,新的书画城马

上就要建好了。”

据《青州书画市场2014年度报告》显示,截至2014年底,青州市打造出包括九大书画市场、六大书画写生创作基地、五个书画交流培训平台、三个民间支持体系在内的“9653”书画产业集群:书画艺术城、宋城、泰丰书

画古玩城、大明衡王城等九大书画市场,遍布青州全城;青州艺术馆群、青州画院、清华高级美术研修班青州基地等五大培训平台培育了一大批书画展览、鉴定人才;文化行业协会、青州书法美术家协会、青州画院协会等三大民间协会帮忙加强对外联系,拓宽了发展空间,青州书画产业俨然步入新常态。

书画产业发展,方师傅是得了好处的。“活多了,很多外地人来到青州,每天总能拉几个去书画城的。”跟这些外地客聊天,耳濡目染下,方师傅早已变身卷着裤腿的文化人。相较于精神上的收获,方师傅更羡慕那些摇身一变,

成为馆长、画廊老板的人。“女婿厂里的一个小带班长,干画廊不满两年,发了,抽烟最低都要40多元的苏烟。”

方师傅的女婿想要跟着带班长一起开画廊,“外地来客都说行情不好,我劝他别折腾。”他反驳我说,“政府铺了这么大摊子,能让(它)黄了?”

就在青州之行的前一天,笔者曾在济南药王楼见过一位“狼狽逃离”的画廊老板,问他未来的去向。“去青州开个画廊吧,书画市场就像是前几年中国高速发展的经济,发展得太快就要停下来挤一挤泡沫,也许全国会有不少书画城、书画市场倒闭,但青州不会垮,也不能垮。”

核心团队在努力

“描描画画,渐渐地就能有点感觉,有时候也看点艺术评论的书”。

像韩老板这样“叱咤”在书画市场的门外汉不在少数,他们没有丰富的美术知识,也没有非常殷实的家底,但凭着一股子拼劲儿在这个行当中学。“他们之所以到今天还能存在,还能产生全国性的影响,就是因为他们是经过时间和市场检验的。”青州画院协会副会长唐世洲说,不要把他们看做是开画廊的、买画的画贩子、卖画赚取差价的小生意人。“是这群人营造出来的一种市场文化,是他们成就了青州的江湖地位。”

“倡导崩盘论调的所谓专家,大多是坐在书斋里边,喝着茶,偶然从网上看到一组数据就得出的结论。”在青州

“你只要工商营业执照办好,书画城门面租好就可以了,就可以向银行申请贷款。”笔者以想在青州开画廊的名义,与书画城韩老板交流,“这两年,钱不好赚了,前两年,在银行贷完款,带着钱就去北京收画,只要在全国美协、全国书协担任要职或者在艺术学院里担任领导,直接订上1000尺,回来办画展、出画册、上电台、编故事炒作,转手最少翻这个数。”他伸出一个巴掌,张开五根手指,“这还算少的,是不是有点空手套白狼的意思?”

“这么容易?”笔者反问道。“那是以前,现在,不行了,政治画家有些吃不动了。未来将是‘眼力’至上的时代。”韩老板本来不爱画,也不懂画,趁着市场冷淡,他也开始拿起毛笔,

剧好不怕巷子深——看中演院线如何丰富演艺产业链

清 风

“六一”儿童节当晚,一场别开生面的音乐会在山东省会大剧院音乐厅举行,音乐会主角是美国佐治亚州男童合唱团,孩子们天籁般的嗓音让现场观众为之动容。济南市民马丽丽当天特意带儿子前去观看,“孩子在学校参加了合唱团,这次让他来学习一下国外优秀合唱队伍的表演”。2013年投入运营以来,诸多国内外经典演出亮相山东省会大剧院的舞台。更让马丽丽等观众想不到的是低廉的票价。美国佐治亚州童声合唱团是世界上优秀的合唱团之一,与奥地利的维也纳男童合唱团、英国的伊顿男童合唱团并称为“世界三大男童合唱团”,而马丽丽仅花费100元就购买了两张位置不错的门票。“现今,通过院线内的高效沟通和区域联动机制,原本只能在一线城市看到的国际性演出已经走到了全国更多民众的家门口。”山东省会大剧院运营方、中演演出院线发展有限责任公司副总经理王龙说。



世界知名钢琴演奏家阿什肯纳齐(右二)指导济南琴童。李真摄

中演院线于2009年12月组建,目前有57家成员单位,包括9家直营剧院。迄今为止,中演院线共有坐席数10.3万个,年演出场次超4800场,年观众总量400多万人次。中演院线的成员多为所在地区的标志性文化中心,硬件设施堪称一流。每年400多万人流量并非靠观光客,更多原因是剧场内多元化、适合不同人群观赏的演出。

王龙介绍,中演院线近年来致力于推动国家级艺术院团的优秀节目在旗下剧院上演,使全国观众有更多机会观赏到优秀艺术作品的同时,反向推动国家级艺术院团从各方面与市场进一步接轨。今年,受国家艺术基金资助,“中演院线国家艺术精品

推广工程”正式启动,超过100场次的国内精品演出将在全国范围内上演。其中既包括国家级艺术院团的经典演出项目,也包括来自地方各级艺术院团,特别是少数民族地区的精彩演出项目。“通过不断探索和实践,中演院线已成为联通国内外市场、共享国内外舞台、助力我国优秀演出产品全地域、立体化运营的强大平台。”

此外,重视艺术普及和艺术教育也是中演院线的特色。“每当国际名团大师来到剧院,形式丰富、内容新颖的‘大师班’‘艺术沙龙’等活动就会受到各地家长和学习艺术的小朋友们的追捧。”王龙说,中演院线始终将“让艺术普及和教育常态化”作为剧院发展的宗旨。以厦门闽南大戏

院为例,剧院艺教中心拥有包括钢琴、舞蹈和童声合唱等多项由知名外教进行授课的艺术培训内容,学员不仅来自厦门当地,每期都会吸引来自福建各地,甚至台湾地区的学员们的积极参加。

山东社会科学院研究员赵迎芳认为,演出院线在内容提供方面和剧院的专业化营销方面有着独到优势,这种创新协作的盈利模式有利于我国演出市场向规模化、集约化、专业化方向发展,不仅可以提高剧院资产的使用效率,更能活跃文化市场氛围。

问题也并非没有。演艺行业一些从业者告诉记者,由于目前国内演出行业缺乏有市场、利于巡演、能长期演出的作品,具有市场潜力、民族特色、符合现代欣赏习惯的创新和改编的文艺精品很少,极少有像欧美市场上那样影响广泛的保留剧目。王龙认为,这一方面是因为剧院产业发展的不成熟、不规范,没有相对成熟的演出院线体系和市场化程度较高的剧院经营团队;另一方面是因为创作艺术作品的理念和方向不明确。“此前很多艺术院团创作的思路是大规模、大阵容、大置景,以获奖为导向,演出后即‘刀枪入库、马放南山’,并不以剧目的常演常新和市场巡演作为目标,久而久之形成恶性循环。”

王龙认为,目前文化部已取消很多文艺评选活动,对全国艺术院团的创作方向必将产生有益影响。中演院线未来将继续致力于管理人才培养和剧目制作,打造开放、共赢的院线平台。

『抱团取暖』开创演艺新业态

华北剧院演出(区域)联盟年会在京召开

本报驻山东记者 苏锐

5月28日,华北剧院演出(区域)联盟(简称华北联盟)年会在京召开,就华北联盟成立一年来取得的成就、现状及未来发展路径进行研讨。

成立一年运作项目超1800场次

近年来,伴随我国演艺产业发展,单兵作战的剧场愈发了解到“抱团取暖”的必要性。基于此,中国东部演出联盟、西部演出联盟等合作组织相继涌现。

华北联盟成立于2014年5月,现有成员单位17家,遍布晋、冀、鲁、豫、辽、苏6省及京、津两市。华北联盟成立一年来发展迅速,在模式创

新、资源整合、文化惠民、项目运作、剧场标准化制定等方面受到了社会各界的广泛关注。

华北联盟理事长于剑介绍,华北联盟成立之初确立的发展使命为打破区域界限,加强跨省剧场资源信息共享,切实增强发展的计划性和前瞻性,充分挖掘各地区潜力,大幅降低运营成本,实现规模化效益。“资源共享、创意融合、科学发展、合作共赢”,成为联盟的发展宗旨。

记者拿到的数据显示,2014年5月至今,华北联盟成员累计运作演出项目超1800场次,较全体成员上一年度运作总和增长18%。全年演出覆盖观众近200万人次,其中各种形式的文化惠民演出场次超600场,较好地满足了普通群众特别是低收入人群和学生、老年人、军人等特殊群体的文化需求。

联合运作项目外,华北联盟与其他联盟在不同领域的互补效应也渐次显现。以山东演艺联盟为例,华北联盟成立后,两联盟以历山剧院为阵地,打造“世界艺术之窗之国外舞台艺术展演”活动,8台国外精品演出亮相泉城。历山剧院负责人介绍,这是山东“十艺节”后首次规模化引进国外艺术项目,对推动对外艺术交流、提升观众审美素养起到了良好促进作用。

开拓市场需扫清制度障碍

文化体制改革后,原来的大部分国有文艺院团被推向市场。期间,很多剧场在经历阵痛期后正逐步走向正轨,但前面的道路并不平坦。

华北联盟成员、山西演艺集团董事长贾新田认为,目前个别地区仍存在“只抓创作不抓演出”的情况,导致文艺作品没有社会效益。“个别地区仍把排戏当政绩,演多演少不管。”贾新田说,专业人就应该做专业事。“之前艺术产品创作生产面临的问题不应再出现在剧场管理方面。”他建议加强剧场经营管理人才培养,同时呼吁国家对转制剧场、院团的扶持力度。

杭州剧院总经理柯朝平是中国东部演出联盟的首任“盟主”。谈及演艺联盟这一国内新生事物时,他认为前期联盟走了一些弯路。“联盟内部成员,无论院团还是剧场均为国有单位。”他形容如此运作模式为将财政资金“从一个口袋掏到另一

个口袋”。2008年成立的中国东部演出联盟,如今的范围已涵盖10省1市共58个剧场,由于东南地区经济发展条件的优势,联盟取得了较好成绩。作为发起单位的杭州剧院,现在每年演出都超过200场次,有效提高了公共文化设施的使用效率。

目前多地施行的剧场补贴政策也广受演出联盟负责人诟病。

“国有剧场有压力,因为有人员负担,却没有补贴;相反,新建剧场没有人员方面压力,却得到大量补贴。”柯朝平说。而另一位华北联盟成员则表示,他们当地政府对某演出经纪机构的补贴达到每年1300万元。“按照这个数字,当地无数个小剧场都能被救活。”

“精品剧目+联盟巡演”有望很快实现

内容为王,这是很多联盟负责人的共识。在文艺产品日趋丰富多元的今天,怎样为民众提供更多、更优质的舞台艺术作品?华北联盟与中国音乐学院做出了探索。5月29日,双方共建的文化惠民演出指导基地在京揭牌。

于剑介绍,文化惠民演出指导基地将组织形式多样的文化惠民活动,包括组织惠民专场演出、发放惠民演出票价、发放文化惠民卡、组织导聆式艺术课堂,安排艺术家与当地高校、院团的交流研讨,高雅艺术进社区、进课堂等活动。计划每年组织各种形式的文化惠民演出活动1000场,年服务观众预计超100万人次。

记者了解到,文化惠民演出指导基地首批单位30家,遍布山东、河北、江苏等12省市。“依托中国音乐学院的艺术资源,华北联盟将在文化惠民演出指导基地开展系列民族传统音乐主题演出活动,内容涉及传统音乐演出、教育、交流等。”于剑表示,在30家成员单位内部巡演的基础上,华北联盟将通过市场分析和专业判断产生出优秀巡演剧目,面向全国剧场推介、巡演,形成在全国具有广泛艺术影响力、受市场欢迎的品牌剧目。“未来我们还将加强演艺行业产业研究,特别是针对剧场社会文化服务功能,政府购买演出服务,剧场行业政策和管理制度等的研究,为剧场营造良好的学术环境、管理环境和服务环境。”