

成都多家商业艺术机构2015年遭遇经营困难

在市场困局中思变求新

谢礼恒

春节期间,笔者收到四川成都环球中心一家已成立3年的艺术机构负责人发来的新春问候短信:“去年不堪回首,销售数字惨不忍睹,但幸好,那颗爱艺术的心还没死。祝新春快乐!”成都艺术品市场的老字号诗婢家,其公司董事长柏优坦言,去年成都艺术机构的日子难过,绝大多数是“赔本赚吆喝”。

根据99艺术网提供的2015年8月出炉的《2014四川艺术品市场年度报告》(四川省文化厅市场处主编),2014年,四川艺术品拍卖市场涨幅很大,拍卖全年成交额6.78亿元,较之前增长137%,全省共有73家当年比较活跃的画廊。由于2015年度的市场报告尚未公布,画廊、艺术机构的实际经营状况因为各种原因又难以获取,目前尚没有具体的数据可供查阅,但99艺术网相关负责人表示,2015年四川艺术品拍卖成交额下滑巨大,艺术机构的日子很不好过。

去年成都本土商业艺术机构日子究竟难过在哪里?通过对近30家艺术机构的实地调查,笔者了解到成都本土商业艺术机构生存状态的几个基本特点:去年成都本土商业性艺术机构的经营状态普遍堪忧,综合盈利的艺术机构凤毛麟角,且几乎都是靠艺术辅业维持艺术品的核心销售板块。至于艺术品销售的下滑程度,从调查和了解的情况来看,承认下滑超过五成以上的商业艺术机构占到90%,其中,倒闭和歇业的艺术机构超过3家。

销售吃紧,艺术机构多是赚吆喝

在成都本土当代艺术领域颇受关注的千高原艺术机构和其他成都艺术机构一样,去年过得并不顺心。在其负责人刘杰看来,去年成都本土商业性艺术机构肯定亏损,“画廊这个行业赚钱好难。”刘杰坦言,千高原2015年也只是

赚吆喝,虽然比2014年更活跃,但盈利几乎不可能。他认为,在盈利困难的时候,要出更好的项目,传播更好的艺术,增加大家对优秀艺术的认知。“再就是要‘熬’。艺术本来就不是一个赚钱的行业。对真正的严肃艺术来说,这是一个可控的档口。相反那些持投机态度的人,他们会唱衰这个行业。其实国内非常专业的艺术平台、博览会等,去年的表现还是比较正常的,去年6月我去巴塞利展,情况比往年还要好。”

从2014年3月至2015年3月,怀古堂美术馆共举办展览20场左右,去年年初“寿终正寝”。一位不愿具名的怀古堂美术馆前工作人员直言,美术馆开馆时声势较大,主要走高端路线,受众面较窄。地段好,房租贵,装修及硬件设施档次较高,运营成本过大。“加上艺术品市场整体不好,销售吃紧,展览也多以公益性为主,光靠展览难以支撑发展。”他表示。

在成都,和怀古堂命运相近的还有一家名为“知白”的美术馆。此外,还不乏因为房租问题换场地的艺术机构,比如在圈内一直颇为活跃的宽云美术馆,因为续租的租金偏高,宽云去年搬了家。艺术机构业绩下滑也直接影响到艺术家,多位青年艺术家在谈到去年的收入时摇头,一位年轻女画家直言去年是靠着好友的支持,才勉强维持创作。

市场“僵持”需“思变”

在成都艺术圈“存在感”相当高的吴永强,身兼艺术批评家、川大艺术学院博导、域上和美术馆馆长等多重身份。2015年,他参加了众多艺术展的开幕活动。在他看来,去年艺术活动很多,但效益差,从销售这个角度来讲,去年成都本土艺术市场“开花的多,结果的少”,销售额比较惨淡。

“活动多一方面是为了宣传,赚吆喝,一方面也是艺术家或者艺术机构希望在低迷的情况下保持向上的劲头。去年整个艺术品市场的疲软已经是不争的事实。”吴永强用了“僵持”这个词来形容去年的成都艺术品市场,“整整一年,成都艺术家的作品流通性很差,除个别艺术家的作品流到省外、国外,大部分作品在川内流通。”吴永强也提到,去年很多藏家手上的钱不到位,虽然对心仪的艺术品表示出了收藏意愿,但一般都是“作品我先订,但交割再等等”。

作为2015年4月18日开张的一家私人艺术机构,身处成都环球中心的大观艺术馆起点不低,馆长晏璧说去年是自己过得最纠结的一年。“做艺术馆太累了,经营情况没有达到预期效果。”晏璧提到的预期是想用艺术馆配套服务来养艺术馆主业,即艺术品展陈与销售,但去年做的几个个展反而在经济上支撑了配套的高支出。

“做的欧洲艺术展、丁红卫等三四个展览,还包括另外两场展览的场租收入,挣了七八十万元,可最后算下来还是个亏字,服务这块成本太高。”由于场地是当初买下的,省下了房租这块最大的成本,但服务人员和茶坊等各项开支仍高达每年上百万元。晏璧坦言:“做艺术馆不能拿情怀当饭吃,去年一年我的核心关键词就是‘投投投’,但很纠结。”据她透露,今年将会对艺术馆的经营思路进行调整,削减部分服务类的开支,重点做几个有市场潜力的艺术家个展。

路在何方? 新业务还有增长空间

行业里保持乐观的人当然有。作为一家百年老店,成都老牌艺术机构诗婢家去年遭受的下滑冲击很大。柏优

称,2015年充满了变革与挑战,堪称“汗流浹背”。

“按照全国艺术品行业的数据分析报告,2015年中国艺术品拍卖市场成交总额为506亿元,比2014年下降20%,在行业整体下滑的背景之下,成都各大艺术机构的经营数据都呈现出不同程度的下滑,诗婢家2015年的经营数据较之2014年下滑20%,跟同行相比,不论是降幅比例,还是成交率,数据在行业中不算难看;概括起来讲,我个人认为用‘以守为进,蓄势待发’来形容目前西南艺术品行业的发展是比较恰当的。”他认为,虽然“经营数据”有所下降,但市场的发展不能用数据指标进行单一评判。以往诗婢家的业态可大致分为拍卖、画廊、美术馆、文房用品四大部分,在2015年,除了巩固文房用品的销售、提高展览频次、保证春秋两拍的质量与成交率,他们还开拓了“诗婢家艺创”这一新的业务板块。“自身的力量始终是有限的,在行业中整合资源共同发展也是2015年我们的发展重点。”

西山房艺术机构总经理蒲礼也表示,2015年国内艺术品行业增长乏力,但他们发现,过去一年,除了继续努力推广签约艺术家有一定收获外,对业务结构进行调整,拓展了书画培训、文化沙龙等业务,“这些业务收入还有较大增长空间,我们对未来几年的发展仍持乐观态度。”

值得一提的是,去年,成都环球中心一家新晋艺术机构优芮艺界在2015年表现颇为亮眼。该机构负责人林野是著名艺术家林跃的女儿,高起点和灵活多变的办展,充分整合行业资源的优势,在去年为优芮艺界的经营贡献巨大,曹卫国等几个青年艺术家的个展和艺术培训也都取得了不错的经营效益,令业内关注。

非洲当代艺术热的背后

殷铎 刘寻美

提起非洲艺术,人们总是第一时间想到在20世纪初现代主义艺术发端之时,以马蒂斯、毕加索、塞尚和高更等为代表的现代艺术家们在非洲原始雕刻和非洲传统文化影响下的创作,是如何直接推动了现代主义的诞生和发展的。以马蒂斯为代表的野兽派直接得益于非洲和大洋洲雕刻的原始魅力,而毕加索立体主义的里程碑杰作《亚威农少女》,同样直接受到非洲传统艺术的启发。

这也是为什么当今世界范围内的画廊、美术馆和收藏家们一致承认非洲传统艺术的审美价值。事实上,对于非洲来说,当代艺术上任何的意图、目的和动力都会无意识地朝着折中主义的方向发展,这和非洲大陆曾经被奴役和殖民的悲惨经历紧密相关。当前非洲的艺术正是一个文化的大熔炉,其中交织着复杂的过去、当下的现实和未来的期望。这样说来,非洲当代艺术正是非洲大陆充满创伤的编年史的见证。

非洲当代的艺术家们通常不属于任何艺术运动或者已有的流派。他们以各种各样自发的方法,正式或者非正式地对非洲本土土著文化和普遍意义的美学进行独立研究。和其他地区的艺术家不同的是,当代非洲的艺术家们普遍具有十分开放的态度,似乎随时准备接受外来的信息、风格或者是新技术,但实际上那些最优秀的艺术家往往保持着创作过程的绝对独立:他们试图通过艺术实验和研究,通过情感和智力的结合,打破非洲文化停滞的桎梏。

相对于更为发达的欧亚大陆或者美洲,非洲艺术家的成长似乎更加坎坷。他们接受艺术教育的方式多种多样:很大一部分则在专业的美术学院中接受了相对正规的艺术教育。这两种方式下成长起来的艺术家,在他们的作品中显示出了明显的差异,导致作品呈现不同的风貌。

两种在非洲大陆不同的艺术声音由此产生:一种认为严格的学院教育是创作优秀艺术的前提;另一种则认为学院教育只不过是西方文化的衍生物,有害无益。艺术家需要什么?需要的不是那些类似“原生态”“学院派”或者是“西方化”的标签,而是以美学为基础的探索

的力量和超越障碍和传统的毅力与勇气。影响,是终究会发生的事情,无论是有意识或者是无意识。从其他文化中借用美学思想在不同时期、不同社会的艺术发展中都起到了重要的作用,罗马艺术家对希腊艺术、立体主义对传统非洲雕塑,以及法国印象派对日本浮世绘的借鉴都是很好的例子。非洲当代艺术家也正是以同样的好奇心,或者说是无意识的共鸣,去拥抱着世界当代艺术界。

当今的非洲大陆,俨然又成为淘金者的乐园。近年来,非洲当代艺术品在国际市场上的爆炸式增长,让我们似乎看到了10年前的中国。市场上异军突起的表现也许不能完全代表非洲当代艺术的长足进步,但我们至少可以感受到世界对这块古老广袤的大陆的认可和关注。曾经发生了的、正在发生的,都给了我们足够的空间去想象非洲艺术可能到来的多彩明天。

微看点

私人美术馆成艺术品投资新战场——

近日,雅昌网携手一家收藏研究机构共同发布了《私人美术馆调研报告》,对世界各地的私人美术馆进行专业调研。在以详实的数据和访谈勾勒全球私人美术馆现状的同时,也向人们表明:私人美术馆已经成为富豪累积文化资本的“新战场”。如今,建一座私人美术馆,让观众免费入场参观艺术品,是留名青史的最佳方式。

调研报告显示,全球共有317个私人创建的当代艺术博物馆。按私人美术馆数量排名,韩国拥有最多数量的当代私人美术馆(45个),紧随其后的是美国(43个)、德国(42个)、中国(26个)和意大利(19个)。韩国首尔也拥有13个私人美术馆而成为全世界私人美术馆最多的城市;中国北京和德国柏林并列第二,这两个城市都有9家私人美术馆。欧洲拥有全球45%的私人美术馆,在各大洲中位居第一;亚洲拥有全球33%的私人美术馆,位列第二;北美洲位居第三,只占据15%的份额。有占全数1/5的私人美术馆是在近5年内创办的。在亚洲国家,71%的私人美术馆创建于2000年以后。

此外,从地区层面来看,中国有很多私人美术馆年营业额预算超过500万美元。相比之下,德国、意大利和英国的许多私人美术馆的年营业额预算通常在10万美元以下。(来源:雅昌艺术网)

北京古玩藏品市场现关门潮——

由于大经济环境不乐观,北京的不少文玩古玩市场出现了关门潮。人去屋空不止在春节期间,很多商户表示节后并不愿意重拾旧业。关门潮源于收藏热的降温,玉石翡翠、黄龙玉、菩提子等门类的文玩收藏品在价格步入巅峰后开始下降,市场也出现萎缩。

“如果经济形势一直不好,市场也不会好起来,我也会考虑先猫个冬。”在十里河古玩城内经营木质手串的李先生节前提前回家,将商铺防盗门上锁了。2015年,他的这家店虽然客流量尚可,周末也不乏人问津,但来看的人多,真正出手的人少。他所在的市场里,考虑节后猫冬的商户并不在少数,年底大家聊起一年的经营收获,有的平平,有的则很是惨淡。以往几年,市场内找对了热点,创造了财富神话的商户总有那么几个,而近两年,文玩商户的生意越来越难做。同样的不景气也在琉璃厂、古玩城等市场出现。看起来市场也算热闹,但仅仅是看起来而已,肯出手的人已经大不如前,考虑转型的商户则比比皆是。(来源:《北京晚报》)

大都会去年为纽约创9.46亿美元旅游收入——

大都会艺术博物馆是美国纽约的著名旅游景点之一,2015年它为纽约制造了9.46亿美元的收入。日前,该博物馆的市场调研部门通过研究得出了这一数据。研究表明,收入的大部分都来自于去年夏天3个人气爆棚的展览——“中国:镜花水月”“皮耶尔·修贺:屋顶花园装置展”“萨金特:艺术家与朋友的肖像画”。这笔金额占据了2015年外地游客在纽约总花费54.1亿美元中的一大块。研究还发现,纽约市、州因为游客游览博物馆而获得直接税款受益达9460万美元。

根据研究调查,54%的受访者表示大都会是“到访纽约的主要因素”之一。在0至10的打分系统当中,54%的受访者给出了8分以上的高分,称大都会是让他们决定访问纽约的重要原因。这些号称来纽约主要动因是大都会博物馆的人们,实际的总支出数字足有5.11亿美元。而将参观特定展览作为纽约之行主要目的的人们,总共消费了3.41亿美元。(来源:Artnet)

(蔡萌 编辑整理)



近日,第十三届大连市书“春”大赛在大连图书馆举行。大赛以书“春”为主题,参赛者可从楷书、篆书、隶书、行书字体中任选一种,书写一个“春”字和与“春”字有关的四字成语或诗句,表达“一年之计在于春”的美好祝愿。图为大连市60名爱好书法的青少年参加书“春”书法大赛。

新华社发(吕文正 摄)

当艺术品市场遇上互联网金融

本报记者 蔡萌

在日前于山东潍坊举行的“2016中国艺术金融年会”上,一份《中国艺术金融发展年度研究报告(2015)》的发布引起了业界的关注。业界人士普遍认为,肇始于互联网的金融风暴正在持续发酵,不仅改变着传统金融模式,同时也对文化艺术产业的诸多方面产生实质性影响。而从目前的种种迹象来看,艺术品金融已经被这一效应所波及,开始崭露头角。那么,当艺术品市场遇上互联网金融,该如何迎难而上?

艺术品金融化有待突破

“艺术品市场需要两个‘翅膀’,一个是艺术金融,一个是艺术电商。站在互联网和金融这两个风口上,去年有不少行业已展翅高飞,而艺术品拍卖业却在徘徊探索。”春节前夕,北京保利国际拍卖有限公司执行董事赵旭与中国当代艺术品收藏家、经纪人李苏桥,就2016艺术品市场的挑战与机遇展开了讨论。

几年前,艺术品金融是个比较热门

的话题,但现在有些尴尬,很多盛极一时的艺术金融产品偃旗息鼓。究其原因,李苏桥认为,艺术品市场本身盈利能力太弱,导致把艺术品当金融产品的一些机构服从资本的要求,靠发行债券、股票甚至是高利贷获得高利润。高回报和短周期的不合理,导致中国艺术品金融化畸形。但这并不意味着艺术品金融本身是不可取的。“国内艺术品金融产品为什么很滥?因为我们按照金融要求做艺术品,而不是按照艺术品的市场周期做艺术品。”李苏桥表示。

“艺术品拍卖行业最大的困顿就是缺乏金融产品,缺乏流动资金,艺术金融会给艺术品交易提供充足的流动资金,使艺术品交易变得完整和健康。”赵旭表示,金融会给艺术品的交易提供广阔的流动资金,使传统的运营模式扩大化。

互联网带来新机遇

互联网正在改变许多行业生态,能不能给艺术品市场打一剂强心针?赵

旭坦言,最初并不特别看好网络交易,“网络拍卖做的是平台,就像拍卖公司也是做平台,拍场的客人比较传统,不会在网上拍。”但出乎意料的是,去年秋拍,很多东西是在网上成交,特别是信札,100多件,全部由网络买家买走,网上成交额达几百万元。“网络拍卖是一个趋势。”赵旭预测,2016年互联网将有非常大的爆发空间。在他看来,2016年做艺术品电商和艺术品金融的公司会非常值钱,“这种运营模式比标准化的运营模式、交易模式要难很多倍,风险大很多倍。但艺术品市场缺互联网、缺金融,它是一个待开发的处女地。”

“艺术电商的快速发展及其规模的不断拓展,使人们对互联网艺术金融的发展有了更多的期待。实际上,我们在艺术电商发展的过程中,越来越需要金融服务的介入。”在艺术品领域专家西沐看来,随着互联网基础设施、艺术电商的发展,人们已经可以预见互联网艺术金融的发展前景。艺术电商的发展必然会带动互联网艺术金融服务的快

速大力推动。“所以,艺术电商是互联网艺术金融发展的机会,或者说互联网艺术金融服务会成就艺术电商的发展。”

在不少业内人士看来,艺术与互联网金融的联姻,一方面能破解文化产业发展过程中的融资难问题,协助资本进入艺术品领域,带动艺术金融化,催生市场繁荣。另一方面,二者结合更是对互联网金融的有效补充和有力激发。然而,由于互联网金融的行业特殊性,融资主体的信用问题、风险管控问题等方面都存在不足,相应的法规与政策缺口较多,体制监督尚未到位,导致行业健康发展始终受限,屡遭市场怀疑。

有专家坦言,中国互联网艺术金融的发展尚处于萌芽状态,因为艺术电商的发展还处在一个初级阶段,忙于在互联网平台上打通一、二级市场,对金融服务的需求还没有被关注,没有深度的挖掘。在他看来,信用管理、风险识别与监管、数据服务、客户管理及平台支撑将成为互联网艺术金融发展的五个关键点。