

■艺术经营

打造多向平台, 获益盈利时代

嘉瑞画廊负责人黄钢专访

□姜长城

2005年以后中国画廊业进入发展的快车道,在旺盛的买气的刺激下,业界有称画廊业进入了“盈利时代”。尽管有如此美好的遍地飘红的景象,但一个涉及资本运作和精神性消费结合的运营行业毕竟不会是个无所选择的普渡众生、富裕全民的乌托邦,而是个风险和机会并存的投资场域,所以必须要有正确经营之道才可以生存并获利、提升。作为艺术经营行业的资深人士,黄钢很早就被称为“少数投资艺术品获利的人”,而今他名下拥有三家画廊、两家古玩店、一个艺术俱乐部,他是如何运营这个多向平台并使之逐步提升、壮大的呢?这些导致记者对这位艺术、文化学渊博的艺术家出身的艺术经营者进行采访,有关他的经营策略和远景构想。

需求导向, 多点运营

黄钢的母亲是国家级的文物鉴定专家,父亲是博学的文人,小时候邻居都是徐邦达等鉴定界的大腕人物,而他自己读的是艺术专业,因而在古董收藏方面他具有得天独厚的优势,投入这一块的运营是非常自然和适宜的。而从1998年左右黄钢则开始从他的工程企业中抽身出来进行当代艺术的运营。

多年的商业磨练使黄钢有了敏锐的商机洞察力和稳固的经营策略。对黄钢的经营综合分析就是:以需求为导向进行多点运营。这一方面体现在选址上:黄钢开始运营的地点选在两家外宾聚集的酒店,其中的凯宾斯基饭店一直是嘉瑞画廊的所在地。后来的798嘉瑞艺术仓库和观音堂空间也都是买气和影响力聚集的区域,接近目标顾客推行运营是他的运营策略之一。

另一方面是体现在各个空间的风格定位区分上:798嘉瑞艺术仓库定位于西方客户,所经营的艺术品风格倾向当代艺术,而且是当代艺术中的知名艺术家的作品,目前那边有当代艺术名家的复制版画和雕塑等艺术品销售。位于凯宾斯基饭店的嘉瑞画廊则是要适应多样化的海外客户需求,风格覆盖多样、全面。“一些经典的或东方性韵味浓厚的艺术品在这里有好多西方客户喜欢。因为客户的需求是多元化的,因而这里一般是多层次陈列,主题展览相对少些”,黄钢如此总结嘉瑞画廊。观音堂空间则是致力于年轻的、当代艺术家的推广,而且因为画廊的聚集使从业者内部的交流往来频繁,“画廊之间的交易要占我们经营的80%,因而那边也是一个很好的交流空间。”

渠道开拓, 架构商业链条

黄钢的职务是北京嘉瑞文化艺术有限公司的董事长,这个公司正是他打造的综合经营平台。三个定位不同的画廊空间在客户和资金金融通上可以共享、互补,而且往往古董生意的顾客群也会和这边的当代艺术顾客群产生关联,从而往往是多向营销,拓宽了销售渠道,使之运营效益最大化。

另外,因为原来工程企业的背景,黄钢有很多实业、商业和金融界的朋友,而随着艺术品市场的火爆使业外投资驱动随之上扬。这对黄钢的影响就是他现在又有了一个私募基金的管理人的角色,和翰墨画廊的林松合作的嘉瑞翰墨艺术基金就是其中之一,这部分基金将专项投资当代艺术。而观音堂的空间也可能引进基金合作扩充成1000多平米的空间。

嘉瑞另外的运营渠道是进行海外商业合作。嘉瑞在海外拥有多家代理合作机构,这些机构往往是当地的连锁经营的大型艺术品运营力量,本身具有强大的分销能力。出于对当代艺术理解的沟通顺畅和双方对各自艺术品价值和判断能力的认同,在多年的销售和合作基础上以及对作品销售难易度的把握的精准度的相互信任,这些使嘉瑞与其海外的代理机构合作稳固,有的已经有三到四年的合作。

文化追求, 回馈艺术

商业上的成功对于黄钢来说尽管重要,但出身艺术和文化世家的他还是有着很深的文化和艺术本身的追求。“以前你要做一些事情的时候,时机不是很成熟。而随着艺术产业的快速发展和我们自身力量的发展,我们还是想建美术馆,并且在时机成熟的时候还是要回馈文化事业,支持年轻人的艺术发展,支持非商业性的实验艺术的发展”,说这些的时候黄钢很认真、诚恳,“其实我们已经在做了。近期我们正在启动要在国际俱乐部正对面建一个约2000平米的美术馆,是一家担保公司和我们合作,由我们主持。”在ART BEIJING博览会上嘉瑞将以主题展的形式推出新签约的两个年轻艺术家,其中一个吕顺。尽管是商业行为,但是对于年轻艺术家的推广对于行业本身还是很有益的。黄钢相信随着艺术产业发展和国家经济的增长,越来越多的人会加入进来支持艺术本身的发展而不仅仅是商业投资。

自营一个相对全面和层次多样的平台并进行内部整合立体运营,这是黄钢很有特色的一个经营方式。而与海外艺术机构的商业合作,引入基金、融资拓展是他渠道拓展的策略,当然他原有的艺术教育背景和经商资历是这些运营的内在支撑。在一个画廊林立、运营多样而优秀艺术资源又相对欠缺的时代,在这个资本狂热、盈利神话鼓动的一路飙升的艺术品投资热潮中,如何规划和运营自己的机构是每个从业者需要认真考虑的问题,经营之道丰富多样,嘉瑞的策略值得作参考。



■艺术图说

□张秀娟

却话九州常雨时

雨,仿佛就是夏季的招牌。虽然已经处于立秋节气,闷热和阴雨却仍是最耳熟能详的气象术语。也许,这就是俗话所说的“秋老虎”的威力吧。八月,处在夏末秋初的分界点,真算得上是多雨的季节。

《多雨的季节》翁伟 1995年作

在这《多雨的季节》里,画家翁伟用其细腻的笔调描摹了一个奇特的静寂氛围。灰暗的环境色与纯净明亮的主体人物形成反差。而窗外繁密的钢筋水泥的现代建筑,也衬托出屋室中的宁静,更隐隐透露出细微的落寞。在这样一个多雨的季节里,外界的阴霾仿佛侵入到每个人的内心之中,营造出一片“中产阶级的空洞的闲适”。

这件作品曾两次被拍卖。2005年8月13日,以143000元人民币由中拍国际拍出;2006年6月4日再次竞拍,在北京保利以286000元拍出,在翁伟目前的作品单价成交纪录中居第二位。



《风雨交加》刘小东 1990年作

当然,落寞并不只是独处一室才有的情绪,在风雨中穿行的路人也是不会感到孤寂的。在新生代画家刘小东的笔下,漠然行走的人被从社会群体中抽离出来,独立成为特写片断。在这幅《风雨交加》里,画家还是一如既往地“冷眼旁观”,一如既往地随意构图,还一如既往地简洁笔触。画面的人物微微低着头,双眼木然,仿佛若有所思,而对周围简化成点与线的风雨却是一幅漠不关心的样子。这件作品,名为《风雨交加》,却没有风雨交加的紧迫,只有生活的随意与自然,这就是新生活的追求吧。

这件作品,今年6月4日,由北京保利拍出,成交价为人民币1100000元。在目前刘小东的作品单价成交纪录中居第15位,也算是较高的了。



《雨中母女》罗中立

对待风雨,不同的人有不同的态度。刘小东画面里的漠不关心、从容不迫是一种,罗中立笔下这样紧张奔跑,想要寻找避雨的地方,也是突遇大雨时的常见景象。《雨中母女》中,母亲在田间遇到急雨,慌忙避雨,却不忘用外套遮住背上的女儿。这一番母子亲情,平凡朴实,而又感人至深。不同于《父亲》中的超现实主义表现方式,在这件作品中,有的是厚重的色彩、凝练的笔触、饱满的构图,有力地刻画出真实的民间生活。

这件作品尺幅较小,在今年6月28日的上海嘉泰春拍中以33万元成交。

《酸雨》

徐唯辛 1997—1999年作

尽管人们遇雨的表现千差万别,但如果是随着环境污染而来的酸雨,恐怕人人都是避之惟恐不及了。徐唯辛历时两年而绘的这幅220x340cm的巨作,共刻画30余人,几乎占满了整个画面,只留下一线阴郁的天空。画面主体色调呈灰黄色,正衬托出众人对酸雨的恐惧和焦虑。在这里,画家对于现代工业文明的反思表露无遗。

这件作品曾获得第九届全国美展铜奖,在2004年5月15日的中国嘉德春拍中以275000元拍出,在2006年6月25日的北京翰海春拍中,再次以968000元成交。



《塑料雨衣》陈文骥 1993年作

当阴云密布、大雨将临,有件雨衣在身边自然可以宽心不少。作为中央美院教师的陈文骥,他的作品往往是各式各样的景物。在他的笔下,没有人世的喧嚣,只有冷静的陈述。在《塑料雨衣》中,雨衣退化单纯的静物,成为人们无意间会忽视掉的真实的存在,宁静中透着无可奈何。可以说,这幅画迎合了现代人的处世心态。

目前,陈文骥的作品投拍的并不多。但在人物、情节性题材大行其道的油画市场上,这件作品在今年6月的嘉德春拍中以165000元成交,也算是难得了。



《故园新晴》夏俊娜 1998年作

阴雨绵绵,总归不是让人愉悦的事。而雨过天晴,心情也随之开朗起来。闲来无事,推窗而望,看到的是繁花似锦,呼吸的也是清新的空气,连日阴沉的天气里积压的郁结,一瞬间消失殆尽,自己也轻松起来了。夏俊娜,这样一个当红女画家,用她独特的凝重颜料、张扬的笔触表述了一个色彩缤纷的如梦世界。

这件作品,一如夏俊娜的既往风格,奇异而缤纷,在今年6月6日的北京诚轩春拍中以44万元成交,在画家目前的作品单价成交纪录中居第25位。

■艺界星踪

许江——绘画与建筑融合

□孙国胜

在今年举行的威尼斯双年展第10届国际建筑展上,中国国家馆将首次亮相。为了呼应本次建筑展“超越城市”的主题,向世界展示中国建筑艺术界是如何运用本土资源,思考人类都市化过程中出现的问题。中国国家馆此次参展的作品确定为建筑师王澍和中国美术学院院长、艺术家许江的作品——《瓦园》及组画《黑瓦·白瓦》。

《瓦园》的方案是在威尼斯的一个面海水、背城墙的庭院——处女花园的场地上,建一处800平方米的侧斜瓦顶,建造瓦园的6万片取自旧城拆迁回收的旧青瓦,体现了中国本土建造艺术与当代可持续建筑概念的结合。画家许江以中国美术学院象山校园青瓦屋顶为题材的组画《黑瓦·白瓦》将悬挂在瓦园一侧竹胶合板打造的敞廊内,与瓦园成为互望的整体。三十幅画面组成的《黑瓦·白瓦》以多角度的俯瞰,“面面观”的片断组合,在瓦园一隅的竹廊之中与瓦园相对,自然和谐的形成人的视觉与建筑的鲜明对话空间。让人们置身于瓦园中,矗立在《黑瓦·白瓦》外,体验到立体与平面,真实与虚幻,行走与沉思,超越与栖居交织融合的综合感受。

许江说,瓦是自然的延伸,也是家居的延伸,是人与自然的联结点。从瓦上可以看见山水倒映,也可看山岗丘色。这个特殊的结点,既是远望,也是反观。看瓦,既是看人自己,也看到了与家园的距离,看到了心灵中的自由与诗意。因而,他的30幅左右关于象山屋顶的画作,放置在长廊中。让观众既可俯瞰瓦片,也可回望家园。这种体验所形成的沉思,是对瓦园的超越,也是对城市的超越。

威尼斯建筑双年展中国馆将于2006年9月8日隆重开幕。9月9日,第10届威尼斯双年展建筑展将正式开展,展期为3个月。届时,许江的作品《黑瓦·白瓦》将和《瓦园》一起接受来自世界各国观众的欣赏的目光。

■收藏指南

□左岸

艺术品投资获利三大策略

大凡谈到投资总要风险和收益联系在一起,当然风险又常常是获利的孪生兄弟,这是矛盾的“经济版”注解。就像所有的游戏都有它的游戏规则,无论它多么复杂,艺术品投资同样也是有投资守则的,它们的作用就是降低风险使收益最大化。下面就是这样的守则的其中三条,对于非艺术专业的人士尤其适用。

一、跟人:

正如背一套公式不如做一件事,做一件事不如跟一个人,当然是要跟对人,艺术品投资也是如此。如果你对艺术品非常陌生而又有兴趣投入,那么建议采取跟人策略。所谓跟人,一是说跟那些由专业权威且市场口碑较好人士主持的艺术品投资基金,把你的钱根据自己的资金衡量额度投入进去,省心而获利的机会又较大。当然缺陷是一般基金有好多投资人,每个人的收益都是被分散了的。

如果你资本雄厚,那就选择寻找自己的投资顾问,标准和基金主持人相同。如果他们已经被别人抢占,那就把这些人的名录打印下来,然后记录他们代人买人艺术品的特征、时机和价位,五次以上为一个单位,综合分析或请人讲解,有助于迅速成长。如果你能清楚地知道他要参加什么拍卖,那么不妨竞拍他举牌的并与他以前交易特征、风格一致的艺术品,当然你可能要花费颇多,因为那些作品价位一般不会低。

二、借势:

所谓借势,是指要借用市场之外可以引导和影响市场的力量来使自己购买和持有艺术品的投资行为能获利丰厚。这方面的力量有学术、传媒、巨额资金入场和国家相关政策法规等。知识经济时代学术的力量是被广泛看重的,而关注力导向的传媒自然对于学术的报道颇有兴趣,政府方面的政策、法规和相关行业提携的决策也需要相应学术智囊团的支撑,所以投资被学术关注的艺术品项目和门类不会错。但这一块适宜稍长期的持有,因为增值空间需要市场的反应滞后后期的过渡,还有就是你可能要准备成为官方美术馆等机构的卖主。

至于巨额资金入场,如机构收藏、风险投资基金等,那对于个人藏家是个双刃剑,就是你可以前期跟着玩玩,尤其是对于风险基金的投资对象,一般可以有所获利,但是一定要短期抛出,不能犹豫,避免被资本恶性运作套牢。国家的法规则是整个投资环境的风向标,对于入市和撤出的时机判断以及投资结构的调整是很重要的坐标。

三、套利:

这一招很原始,就是你要利用高效、迅捷的信息渠道知道艺术品市场的地域价差,低买高售,从中套利。这个尽管是现代通讯非常发达的时代,但这是由艺术品市场内在特征支撑的:一是艺术品行业信息的不对等性。艺术界还是个小众圈层,信息并不具有广而告之、天下皆知的传播度。二是艺术品喜好的地域性。不同的地域因为文化底蕴、社会习俗、社群构成等的差异在审美习惯上存在着明显的差异,还有是对地域文化品牌的有意支持和弘扬,这些都会构成艺术品的地域价差的存在,因而存在套利空间。曾经有人要找个支点把地球撬起来,这个理想有些过大,作为艺术品投资者还是要理智和冷静。但我们要找个支点把投资收益撬起来毕竟还是可以让人接受的嘛,那这个跟人、借势、套利的三角架不妨拿来用用,在没找到更好的支点以前。