



突围篇

本该是书画交易一线市场的画廊，面对大环境、面对自身问题，“四面楚歌”的安徽本土画廊，未来发展虽然堪忧，但顽强前行的态度从未改变。如何走出困境？希望在哪里？

■ 记者 张亚琴 周玉冰



墨润山房画廊

抓住文化大发展的机遇

“书画市场存在泡沫”、“中国书画市场过去10年，经历了30~200倍增长，未来10年，增速会放缓，但还是增长期。”记者在采访中发现，有各种声音和观点，也昭示了这一行业的复杂。

在合肥古玩城、裕丰花市的几家画廊，老板们都表示生意不如过去。在墨润山房的张书龙看来，一般普通的消费者很少，原因很多。“比如书画市场的赝品造成对画廊信任度低，还有书画的价格都在千元以上……就我接触过的普通消费者，他们基本上都认为一张字画卖千元以上是暴利行为，认为不值当。”

记者注意到全国情况都是这样。比如，有记者调查陕西书画市场，从采访情况来看，交易普遍缩水，刘文西等大家作品接手的都很谨慎。

“中央反腐，礼品书画大幅缩水。”采访中，许多画廊老板如此认为。

“书画收藏现在几乎全是礼品市场，真正的收藏市场还没有开始。”反对的声音也有。

虽说拍卖市场已经取代画廊的一线市场地位，但随着2014年嘉德、保利、匡时、翰海、西泠秋拍相继落幕，从全年来看，市场仍处于深度调整期。业内人士认为，艺术品市场类似前几年那样“高歌猛进”的行情是不能持续的，现在要在“新常态”中寻找新机遇。

机遇在哪？其实随着经济社会的发展，安徽书画家大有作为。安徽不仅古玩市场在增加，安徽美术馆、中国书法大厦的建设，都将为书画交流、交易提供场地。整个书画市场繁荣了，画廊肯定好做，看谁会抓机遇。

“文化大发展、大繁荣需要全社会参与，需要广泛的民众基础。”安徽省文联书记处书记、主席吴雪曾在一次接受专访时提出看法。从政府层面来说，通过一些举措，树立全民的文化自觉意识，树立书画市场意识很重要。千名艺术家下基层、举办艺术惠民消费季，安徽政府层面正在努力。



雅德馨香画廊举办的书画展览

安徽画廊，如何突围 (下)

书画家、画廊要相互配合

安徽也有不少书画家走画廊代理之路，他自己潜心创作。比如，朱松发的作品交给“新安画馆”，韦远柏的作品交给“望佛斋”，叶家和的作品在合肥寿春路的一家画廊代理都不错。雅德馨香画廊推出“雅德四家”，勤利书画社代理周觉钧等人作品，都做出了影响。

“安徽许多书画家不好合作。”在询问一些画廊为什么不像北京琉璃厂的画廊一样专门代理一个人时，大多数人如此回答。一位画廊老板告

诉记者，他准备代理一位画家，可是条件太苛刻。不是价格定位不准，就是配合意识不够。“有些画家，不考虑自己没有培养市场，只考虑自己与谁谁一样，作品价格也就不能低于谁谁。”

安徽书画界为什么没有好的画廊和策展人？“与画家配合不起来，许多画家，看到自己画画，别人赚钱了，心中不能平衡。”许多画廊老板感叹当代安徽书画家缺少大胸怀，大境界。

提升画廊营销、策划能力

提升画廊营销策略，这已经是安徽许多画廊老板的共识，许多画廊也在这么做。比如，雅德馨香画廊有个艺术专家评审团队，主要任务之一就是推选出艺术家。“我们推出‘雅德四家’多是50岁到60岁的中青年书画家，是相对稳定、但是流动的方阵，有进有出。就是说始终有四位艺术家不变，根据市场的接受程度和市场的检验，会调整其中的成员。”该画廊负责人何朝云详细地介绍，雅德馨香有着长远的规划之路，开展公益讲座、举办书画展览、推出理财回购服务：在一定期限内，画廊会采取回购的方法买回作品，确保不会贬值。

有的画廊则走平民化之路。张书龙抛出一个问题：什么是艺术品的基础市场呢？“它还是跟任何其他产业没有太大的区别。它的所有基础市场，就是我们的平民消费。”

面对画廊层出不穷、相继关门的不好境遇，张书龙着重走平民化的消费路线。

“中国98%以上的老百姓，没有受过书画的专业训练，但

是，这些没有受过书画专业训练的人，他们有自己的文化修养，自己的审美取向。”张书龙认为，对于最普通的平民消费来讲，他们更多的依附于整体的社会发展和社会审美，画廊要肩负普及艺术知识责任。

利用互联网、微信也是许多画廊的营销手段。黄山云画廊主人罗崇艺告诉记者，画廊现在只是个朋友顾客们相聚、看画的场所，他更主要的精力，是在黄山云艺术网上。在罗崇艺看来，互联网为艺术品交易提供了多元展示和销售平台，“通过网络宣传，结识了一批朋友，逐步建立信任达成交易。上次卖一幅王涛的作品，我还请了书画家本人和买画者合了影。”

有的画廊还建立专门的团队，采用微信、微博的平台进行推广；有的画廊推出了艺术品投资的方式吸引消费者；有些则由于市场的冷静及调整，走与藏家及艺术家一起成长的路线，即转向销售年轻艺术家的作品，因为他们的作品价格偏低，白领及中产阶层都可以接受，在长期发展中共同获益。

走诚心之路，摒弃恶性竞争

而由于有些画廊只顾眼前利益，制假售假，结果损害了整个行业，让大家对画廊的诚信度整体上持怀疑态度。

“自从催生了收藏热，很多原本靠‘零打碎敲’制假售假的那些人，在售假过程中挖空心思，编织故事，埋设陷阱。目前的现状，各种伎俩几乎要尽用完，到头来害的却是这个行业本身。”古玩资深玩家杨炯如此感叹。记者发现，诚信问题让许多画廊都意识到了，新安画馆、老玩家画廊、赵光辉工作室都推出保真的承诺服务。

此外，恶性竞争也厉害。“目前在安徽，画廊卖得最贵的本土书画家是郭公达、王涛、朱松发、童乃寿等人，他们的作品价格都相对透明。但有些小画廊为了在最短时间取得效益，有时会压价出售。这对于我们来说是个挑战，因为规模大点的画廊，经营的费用肯定是要高点的，如果低价卖出，对费用低的画廊是赚钱了，对我们就亏钱了。”大家画廊周玲峰呼吁，摒弃恶性竞争。

记者采访发现，安徽不少人经营画廊和艺术机构很有经验。望江人陈求之在深圳的“太阳山艺术中心”已经是深圳书画艺术的窗口，不少阜阳、巢湖人在北京代理刘大为、龙瑞等全国性名家，做得风生水起。因而，团结起来相互学习很重要。

期待金融界对艺术品的支持

全国书画看山东，山东书画看青州。青州书画的繁荣离不开金融行业的支持，比如山东潍坊银行，对艺术机构的艺术品抵押贷款非常支持。

“对于我们安徽画廊来说，最大的困境还有安徽的金融界对艺术品机构的支持很少。”何朝云告诉记者，目前他们画廊的融资基本上还得靠股东个人的资产和资源。

艺术品不同于其他商品，它具有艺术性、独创性和不可复制的诸多特性。而将蕴含在艺术品中的艺术价值转化为现金价值，则需要复杂的流程。而往往，艺术品的价值只有通过艺术品市场才能够体现出来。将艺术品质押在银行，申请贷款，是急需资金的艺术品藏家的强烈诉求。但是，安徽的银行目前都不提供此项业务。

何朝云认为，传统的金融行业面对复杂的艺术品收藏投资领域，还存在很多困难和制约。希望有政府层面引导，行业内自律，迎来金融界与画廊共荣的良好未来。