

我国画廊总数超1500家 多数画家仍坐在家中卖画

书画交易何时摆脱“农超对接”？

一边是艺术集聚区里明亮的画廊，一边是画家家里幽暗的画室，如果你想买画，你会选择在哪儿买？这个问题似乎早就有答案。文化部市场司日前称，截至去年底，我国有实施经纪代理制度的画廊1512家，但书画市场中私下交易行为仍然异常盛行。如何使市场摆脱画家坐在家中卖画的“农超对接”现状，走到公开、公平、公正的阳光平台上来，成了监管层和市场的共同难题。



由于其资金匮乏、信用体系不成熟，资源平台早已被拍卖公司取而代之。

针对这一问题，《通知》明确表示，今后一段时期，将积极支持画廊行业发展。鼓励画廊建立以经纪制为主体的经营模式，拓展艺术品授权、艺术品有限复制等新兴业务领域，鼓励艺术博览会建立以画廊为参展主体的营销模式，鼓励社会资本通过画廊进行艺术品投资和收藏，积极推动改善画廊发展的政策环境。同时，文化部也要加大对“诚信画廊”称号的推广力度。由此可见，政策方对画廊发展缓慢的“病根”已基本厘清，下一步就是政策如何落实的问题了。

对于资金扶持，圈内人士都认为治病治到根了。

“本土画廊说到底只有几十年的市场经验。而且刚成长起来马上就要面对国外有着百年历史画廊的竞争，处境可谓艰难。”北京星空间画廊艺术总监房方这样表示。据其分析，目前最关键的问题是绝大部分所谓“画廊”充其量只是寄卖艺术品，只能被称为“画店”。它们面对一般消费者而非收藏者，接纳普通生产者而非艺术家，“这是艺术品市场中最低级的交易方式。艺术家太过浮躁，关心的热点是画价，而不是艺术问题。大部分艺术家又不止给一家画廊供货。画家签约画廊委托卖画，有的通过画展、艺博会等方式认识了藏家之后，索性就直接与藏家联系上了，挂在画廊的1万元/幅，私下卖可能只要5000元。有的在经过画廊的运作有所起色后，可能绕过画廊直接送拍”。业内甚至有这样的说法，画廊为艺术家的一系列“包装”实际上是在培养自己的“敌人”，这让本属于画廊的营业份额由此被大大挤占。

北京邦文当代艺术投资有限公司董事陈波此前表示，如果引导资本和画廊结合，就能促进艺术市场逐渐规范。因为在国内艺术市场，画廊的市场空间已经被挤压，拍卖占据了超过七成的市场空间，而私下交易的画廊和经纪人大约占有三成的市场份额。一级市场没有成型的主要原因是画廊的资本实力不够，如果资金和画廊结合，以一种长期投资的心态来培养和扶持艺术家，那么一级市场才有希望影响市场。但，仅仅是钱的问题吗？

本报记者 崔吕萍/文 东方IC/供图

书画交易潜规则：
买家不爱画廊爱“画室”

众所周知，“农超对接”是我国在农产品销售过程中的一种便捷方式，特指农产品成熟后直接由田地运往超市，省掉中间多个流通环节，为的是让农民落多些实惠。用在书画市场上，则特指该领域内长久存在的画家坐在家中卖画。这种销售方式对于画家而言，既省掉了宣传费用，又可以逃税；对于买家而言，既可以买到放心的“真画”，价格还好商量。两方都看似有利可图，所以供销两旺。

事实上，这种模式风险重重。文化部市场司日前发布的《关于加强艺术品市场管理工作的通知》中就提到，艺术品市场存在的侵权假冒商品泛滥、私下交易盛行、经营行为不规范、市场发展不均衡、法规不健全、管理不到位、行业组织建设滞后等问题，严重制约了艺术品市场的健康发展。这里，由私下交易引发的问题尤为多。

对此，北京匡时国际拍卖公司董事长董国强就提到了一个不为外界所熟知的情况，一个画家对一家即将要拍卖他画作的拍卖公司说，他的这幅画是假的，要求拍卖公司撤拍。事实上，很多时候这幅画不是假的。但可能是他10年前以非常低廉的价格卖出去的。现在他感到这个东西会对他的身价造成影响，他用哪种方式阻止被动局面出现？直接说这幅画是假的，这样最简单。如果付诸法律，其实对画家而言

是很被动的，因为在法律上，画家对自己画作的鉴定结果都是没有效力的。”由此看来，在买家心目中“农超对接”最有利的保真环节，也成为一种美好的愿景，只要画家想反悔，即便是在他家里买的，也可能被画家说成是假画。

除此之外，画家在家卖画还存在同画不同价、画家逃税等方面的问题。对此，《通知》强调，将积极发展画廊业，并将画廊行业定位为艺术品市场繁荣的基础。

不值得托付？
画廊难过画家信任关

事实上，画廊业在我国艺术品市场中并不是新生儿。从功能上看，中国传统的画店已经扮演了代理销售画家作品的角色。1991年，澳大利亚人布朗·华莱士在北京开设“红门画廊”，签约代理经营年轻画家作品，成为北京第一家现代意义的画廊。文化部数据显示，截至2010年，我国有实行经纪代理制度的画廊1512家，有一定规模的艺术集聚区76个，加之300余家从事艺术品拍卖的拍卖公司，这个市场交易总额达到1694亿元。

但是，众多画家似乎对画廊的存在并不买账。他们中间有不少人既是画家又是自己的经纪人，根本不需要画廊。另有一种人认为画廊不值得托付，所以才会采用直销的方式。常年奔波于各类艺术展的油画画家郭女士告诉记者，除了通过艺术展来为自己的作品进行推广寻找新的欣赏者外，她主要靠自己社交的小圈子，或者朋友之间的口耳相传来卖画。“在家卖画，在

朋友圈里卖画，这是很多画家的生活状态。”

而对于画廊的作用，郭女士表示，很多刚刚毕业的美院学生对画廊情有独钟。“这也不难理解，那些孩子需要平台，需要与国际接轨，但我们更信自己的圈子。”

更有人直陈，之所以不选择与画廊合作，就是不想被别人控制。在采访中，部分曾经与画廊合作过的画家表示，相比国外画廊几百年的传承经历，中国画廊业对画家的培育期很短。“多则5年，少则两年，画廊就要见到市场成效。前期画家不得不出席各种画展、被画廊带着到处走关系。产生利润后，画家拿到的比例并不高。有时很多画家宁愿找拍卖公司，要跟画廊结束关系。”对此，一位业内人士透露。而谈到画家在家卖画，该人士表示，在成本最小化，利润最大化的抉择中，这是必然的结果。

“国外画家一旦成名，他就跟画廊签约，画廊提供的画作证书都是有市场认可的。在国内其实也有做得好的，比如陈逸飞的画就是画廊代理的，只要有这家画廊的证书，圈内不会有人怀疑这幅画是假的。但中国画廊整体还不够强大。”对此，董国强表示。而一级市场的不够强大，也间接增加了拍卖市场（二级市场）的压力。

引入资本
画廊做好一级市场很难吗？

那么，在中国艺术品交易市场中，一级市场应该扮演怎样的角色？多数人士认为，画廊原本应具备广泛的资源优势，但

资讯

琴岛荣德2011秋拍
2.39亿收官

商报讯（记者 李瀛）经过两天11个专场的激烈角逐，北京琴岛荣德2011秋季拍卖会于近日收官，并创下了2.39亿元的总成交额。此次拍卖会拍品共计1500余件，与春拍相比，拍品数量翻了一番，杂项专场拍品类别明显增多，除紫砂、文房和犀象等拍品外，琴岛荣德特设了民国六大艺人紫砂专场和朱泥壶专场，并单独推出名家精品成扇专场。其中的顾景舟壶艺专场18件拍品成交17件，顾景舟的雨露天星提梁壶以761万元成交。拍卖会还首次推出了夜场拍卖，囊括了明清期间的32件犀角精品。

IDG资本6000万元购入百雅轩20%股份

将联手打造面向世界的艺术资源整合运营平台



商报讯（记者 姜琳）百雅轩文化艺术机构董事长李大钧与IDG资本合伙人李建光昨日联合宣布，百雅轩与IDG资本已达成战略合作，IDG资本以6000万元价格购入百雅轩20%的股份，正式成为百雅轩的战略投资者，IDG资本资深合伙人李建光和熊晓鸽成为百雅轩的董事会成员。由此，百雅轩也成为获得境外主流风险投资公司青睐的首家文化艺术品机构。

IDG全称为美国国际数据集团（International Data Group），是全世界

最大的信息技术出版、研究、会展与风险投资公司。IDG资本作为最早进入中国市场的国际投

资机构，致力于长期参与中国卓越企业的发展。IDG资本目前已经在中國投资了200多家优秀企业，包括携程、百度、搜狐、腾讯等公司，已有数十家企业在美国、中国香港、中国A股证券市场上市。

据合作双方透露，此次百雅轩正式与IDG资本牵手，是双方经过长期认真考察后达成的战略合作。IDG资本投资百雅轩，将进一步推动百雅轩成为中国领先的艺术家推广机构和艺术版权、艺术品综合运营机构，致力于

中外文化交流和艺术产业化的创新实践，打造面向世界的艺术资源整合运营平台。

能够获得风投青睐，百雅轩做了大量基础性工作和市场扩展尝试。记者昨日在百雅轩举办的“2011回顾展”上了解到，今年百雅轩798艺术中心连续举办了8个包含老中青三代艺术家的具有影响力的展览。其中不乏“玉兰花开——祝大年绘画作品回顾展”、“吴冠中逝世一周年版画展”、“艺缘——黄苗子郁风艺术展”等一大批备受国内外艺术市

场关注的重量级展览。

与此同时，于今年11月百雅轩798艺术中心和梯级艺术中心举办的“首届北京798国际版画博览会”，不但引起了社会的广泛关注、给中国版画市场的发展指明道路，更让机构投资者看到了版画市场的利润空间。2011年是中国版画年，北京798版交会作为一次具有首创性、国际性、开放性、普及性的版画艺术盛会，吸引了来自国际国内的200多位艺术家的700多件参展作品。

百雅轩/供图