

景德镇画廊业生存状态研究¹

李雨青

(景德镇陶瓷大学, 江西景德镇 333403)

【摘要】瓷都景德镇, 历经千年发展, 其艺术瓷市场已经走到了一个非常关键的时期。一、二级市场倒挂现象严重, 束缚了该市场健康发展。作为一级市场的典型代表, 景德镇画廊业存在着代理关系混乱、专业人才缺乏、融资困难等问题。因此着重对上述问题进行了分析, 并提出相应回应。

【关键词】景德镇 画廊 状态

【中图分类号】 F27 **【文献标识码】** A doi: 10.19311/j.cnki.1672-3198.2018.34.022

0 引言

在欧美相对熟的艺术品市场中, 一二级市场交易数额的对比关系约为 1:1, 这是整个艺术品市场经济结构和发展态势稳定平衡的较佳状态。《2018 全球艺术市场报告》(由瑞士巴塞尔国际艺术博览会与瑞银集团联合发布) 所提供的数据显示:2017 年全球艺术市场总成交额为 637 亿美元, 其中一级市场(经纪人和画廊)交易额为 337 亿美元, 同比增长 4%, 占比为 53%;而在当年, 中国艺术品市场的成交额为 132 亿美元, 却有 70% 来自二级市场——拍卖;在拍卖继续引领中国艺术品市场成交额增长的同时, 中国画廊近 3 年来发展缓慢。

在中国, 以画廊为代表的一级市场在整个艺术品行业中所占比重远远小于以拍卖行为代表的二级市场, 导致整个画廊业在艺术品市场中没有相应的话语权, 进而其价格发现、维系艺术家、宣传品鉴艺术作品的作用无法完全实现。大量艺术作品并未经过一级市场发行, 直接流入以投资交易为主要功能的二级市场, 使得艺术品市场倒挂, 显得“头重脚轻”。

对于景德镇而言, 艺术瓷市场的重要性不言而喻。然而, 艺术瓷市场一、二级市场倒挂现象更为严重吗, 约束了该市场健康有序发展。

1 画廊业研究现状

结合具体地区对中国画廊业发展现状进行的研究:辛宇(2016)认为画廊协会作为画廊行业的自律组织, 对一级市场的发展责无旁贷。通过对北京画廊协会的基本面貌、工作职能及发挥作用进行调查研究, 将有助于厘清北京乃至中国画廊协会发展的状况。周川(2015)以杭州画廊业为研究对象, 总结当下中国画廊的发展困境, 从微观角度——藏家、画廊、艺术家以及宏观角度——中国的文化背景、时代背景出发, 探究中国画廊发展困境的原因, 并对画廊如何摆脱困境, 与国际接轨给予一些解决方案与建议。

在法律层面的研究:罗晓东(2007)认为画廊需要商业运作推广代理艺术家及其作品, 使艺术家和艺术品得到社会的承认。

¹基金项目:景德镇陶瓷大学校级自选项目“景德镇画廊业生存状态研究”。

作者简介:李雨青,景德镇陶瓷大学管理与经济学院,讲师,硕士。

并分析了艺术家与画廊之间两种形式的法律关系:购买协议和是寄售协议,后者是在美国通用的标准形式,它确立了一种代理关系,在这种关系中,画廊即是艺术家的销售代理人。雨木(2006)建议严格执行代理协议,用长远的眼光处理画廊与其代理的艺术家的关系。朱倪(2005)、李延(2008),都认为可以通过借鉴国外相关艺术立法运用法律和行政手段规范艺术品市场。如通过发挥行业协会的作用建立艺术品市场的信用管理体制、建议最高立法机关建立一整套完整有效的《艺术法》,跨越艺术与法律、完善艺术品市场运营机制,建立一套完整的市场监管体系以及形成必要的市场监管法。

对中外画廊业发展的对比研究:李乐(2013),主要从中美画廊业发展的基本现状比较和通过对美国画廊业发达原因解析,映射出中国画廊业存在的问题,如缺乏统一的监管和制度,中国画廊业未形成区域化的画廊格局和规模,画廊同拍卖行关系错位,画廊与艺术家关系权责不清,部分画廊在经营上缺乏诚信等问题。龙丽婷(2014),真正意义上的画廊应该是推出画家、发展画家,为画家办展览、出画册,帮助画家找买家的画廊。然而,我国现在的画廊的发展还不规范,与西方相比在画廊所处的地位、融资渠道、经营方式等方面还存在许多的差异和距离。

2 景德镇画廊业存在的主要问题

今日之景德镇艺术陶瓷,其发展已经走到了一个非常关键的时刻,不仅全国性的艺术品市场低迷对于陶瓷产生了一定的影响,而且艺术品收藏者/投资者向画廊提出了更高的素养要求,以为其提供高质量,高性价比的艺术陶瓷。为了应对这种市场变化和需求,在景德镇的艺术陶瓷经营推广者群体的基础上,联合理论批评工作者,艺术家,媒体,全国各地的陶瓷经营推广机构,2016年4月23日下午,在浮梁县古县衙人间瓷画博物馆召开了景德镇市艺术陶瓷经纪人协会成立大会。该协会的成立无疑会推动景德镇画廊业的发展,但目前在景德镇艺术陶瓷画廊业仍然存在如下主要问题。

2.1 代理关系——相应法律、法规缺失

当下,景德镇画廊与艺术家尚未形成真正意义上的代理关系。即使偶有代理关系出现,也是非常松散的:或为非独家代理,即一位艺术家作品同时为几家画廊代理,或画廊直接购买后转手再卖。如此引致如下问题出现:

(1) 代销而非代理。

画廊应当是专业的艺术机构,其融合了画廊自身、艺术家、艺术评论者、收藏者等诸方关系,而非简单的画店——售卖艺术品。画廊最主要的功能是艺术经纪功能。它要发现有独特艺术品格与才华的艺术家,并为其制定相应推广思路,以使得其作品为公众所知,并保持其作品市场价格的稳定性与上升性。然,当存在多头代理,画廊没有足够的动力去做有关艺术家的推广工作;仅为代销时,画廊以市场出现主观压低瓷器价格,谋取短期暴利的行为。

(2) 艺术家对代理关系的背离。

在景德镇艺术瓷界,如下现象并不罕见:XX画廊在历经数年策划、推广,将某位艺术家培养成名。许多艺术品消费者会慕名直接找到该艺术家购买瓷器,而不通过XX画廊,这样就回到了所谓的艺术家“自产自销”模式。这样画廊前期所做的努力,无法得到相应的回报,处于非常尴尬的境地。

上述问题的出现,直接原因在于我国相应的法律、法规缺失,无法对画廊主与艺术家有关行为产生相应约束。

在画廊的经营管理上,需要规范代理制,规范画廊与艺术家之间的关系。这些都需要法律法规的约束。

2.2 经纪人队伍 人才缺乏

当下，景德镇艺术瓷市场经纪人队伍，人才严重缺乏，主要体现在两个方面：

(1) 专业能力缺乏。

成功经营画廊，绝非易事。它要求画廊主不仅需要拥有极高的艺术修养，以能够发现具有潜力的艺术家，还应当有很强的沟通能力，方能与极具个性的艺术家顺畅交流，令藏家或投资者信服。

可喜的是，尽管凤毛麟角，景德镇艺术瓷画廊良莠不齐，但也确实出现了数位极富艺术眼光，且沟通能力很强的画廊主。

(2) 观念落后。

在景德镇艺术瓷画廊发展中还存在一个不良现象，一些陶瓷经销商没有将经营的中心放在发掘好的艺术家、如何进行推广方面，却存在着“三年不开张，开张吃三年”的观念。这样，导致艺术瓷市场中出现了代笔、仿冒等不良现象。

总体上，景德镇画廊还处在实力相对薄弱、信誉程度低、市场掌控能力弱的起步阶段，大多还停留在“画商”的层次上。

2.3 生存与发展—融资困难

尽管目前证券市场、房地产市场、艺术品市场被认为是三大投资领域，但一方面，进入艺术品市场的资金与进入证券市场、房地产市场的资金量相比，却显得过小，同时，银行贷款、基金等常规金融工具进入艺术品市场的规模就更小。《2018 全球艺术市场报告》资料显示，67%的艺术经纪人的资产负债率为 0 至 10%，低杠杆是业内普遍的融资现状，与此同时也存在着存货积压和付款周期延长的现象。

具体到景德镇艺术瓷市场，这些问题显得尤为突出。

景德镇本地艺术瓷画廊积存艺术家作品，对艺术家进行推广，均需要大笔资金，但目前为止，资金来源基本上是个人投资。因此，来自于资金的压力，严重束缚了景德镇艺术瓷画廊的成长与发展。

3 解决对策

3.1 完善画廊市场经纪人的法律法规

我国对画廊市场的法律管理，主要包括两方面：(1)隶属于国家行政事务管理，即行政法规；(2)文化经纪行为当属于民事行为，需要遵守民法的基本原则。

1995 年 10 月 26 日国家工商行政管理局令第 36 号公布了《经纪人管理办法》(该办法于 2004 年进行过修订)，目前，是我国对文化经纪人行业管理的最高级别的专门法律制度，属于部门规章。而且，为进一步贯彻实施《经纪人管理办法》，切实加强对经纪行业的规范管理，2005 年，工商市字[2005]21 号文件提出了《国家工商行政管理总局关于进一步贯彻实施<经纪人管理办法>的意见》。

但就整体而言，这部管理办法的法律层次并不是很高，强制性较弱，目前，我国尚缺乏相应的全国性法律对有关经纪人行为进行约束。所以，我们应当从相应方面，完善有关法律法规，规范经纪人行为。

3.2 提高景德镇画廊经纪人素质

观念转变，是从简单的“画商”走向“职业经纪人”的第一步。同时，若想成为一名艺术瓷经纪人，首先要提高的是自身的艺术素养，必须对陶瓷艺术史有较深刻的了解，对主要的艺术家有较为全面的了解，并且要熟悉不同风格、不同流派、不同时期作品的主要特征，唯有如此，方能发现有潜力的艺术家；其次，必须具备一定水平的真伪鉴别能力，才能为藏家或投资者提供性价比合理的艺术作品。

若景德镇艺术瓷画廊在上述三方面都有良性改善，定能提高整个队伍的素质，利于景德镇艺术瓷市场健康发展。

3.3 景德镇银行业应当积极参与艺术金融创新

在中国美术界有一个共识——“全国书画看山东，山东书画看青州”，青州隶属于山东省潍坊市。与青州在全国艺术市场中地位相映衬的是潍坊银行股份有限公司（以下简称“潍坊银行”），在地方商业银行中，其可谓艺术品贷款业务的佼佼者。2009年9月20日，“艺术品质押融资产品发布会暨第二届艺术品投资高峰论坛”隆重举行，潍坊银行成功推出了艺术品质押融资新产品，是全国银行业推出的第一单真正以艺术品为质押标的，并系统解决了艺术品质押一系列障碍的金融创新产品。2013年2月组建的文化金融事业部，专门提供文化产业金融服务的特色化、专业性服务，创新了书画艺术品质押融资预收购人制度，圆满完成“艺术品质押融资课题研究”，确立了该行在艺术品质押融资业务的领先地位，并使得艺术品金融逐步成为潍坊银行差异化竞争能力和经营特色的重要体现。

景德镇号称“瓷都”，但景德镇银行业为景德镇艺术瓷市场发展所做的工作，就目前而言，甚少。为解决景德镇画廊在融资方面的困境，需要市政府、银行业与画廊共同做出更多的努力。

参考文献

- [1] 幕星.北京画廊行业现状研究[D].北京：中国艺术研究院，2014.
- [2] 龙丽婷.中国画廊业的现状分析[J].美术大观, 2014, (6).
- [3] 周川.从杭州画廊业现状看中国画廊经纪制度发展困境[J].中小企业管理与科技, 2015, (7).
- [4] 辛宇.北京画廊协会发展现状调研分析[J].美与时代, 2016, (1).