

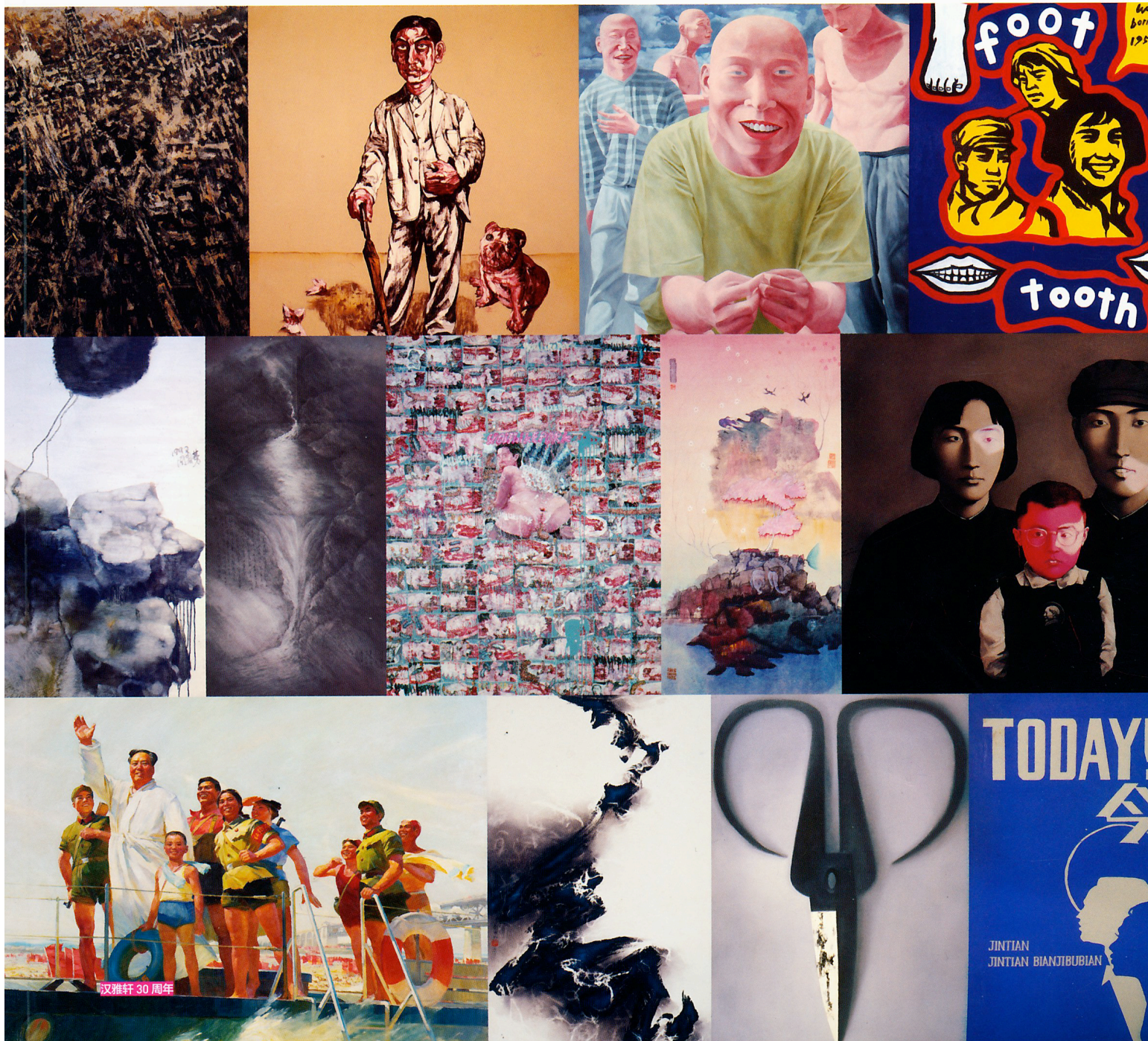
缤纷

Hi艺术

ISSUE 11-2 特刊
2014

随《缤纷》2014年1期发送

2013 Hi艺术年度榜



那特画廊 探索中走向成熟

文 / 付玲芳 图 / 那特画廊提供

那特画廊的中文名由来比较自然随性，没有其他特别的含义，2011年成立之初，便很快就被圈内人知晓，不过都与这些客观因素有或多或少的关系：经营者是著名策展人吕澎的女儿、画廊所在的建筑是由成都著名建筑师刘家琨设计建造的、画廊展厅是由知名艺术家杨冕设计改造的，甚至与成都当代美术馆毗邻，也成了被关注的一个客观因素。但是，自那特画廊创立至今，画廊负责人吕婧及画廊团队一直在以专业的艺术态度来经营和构建画廊的核心和理念。

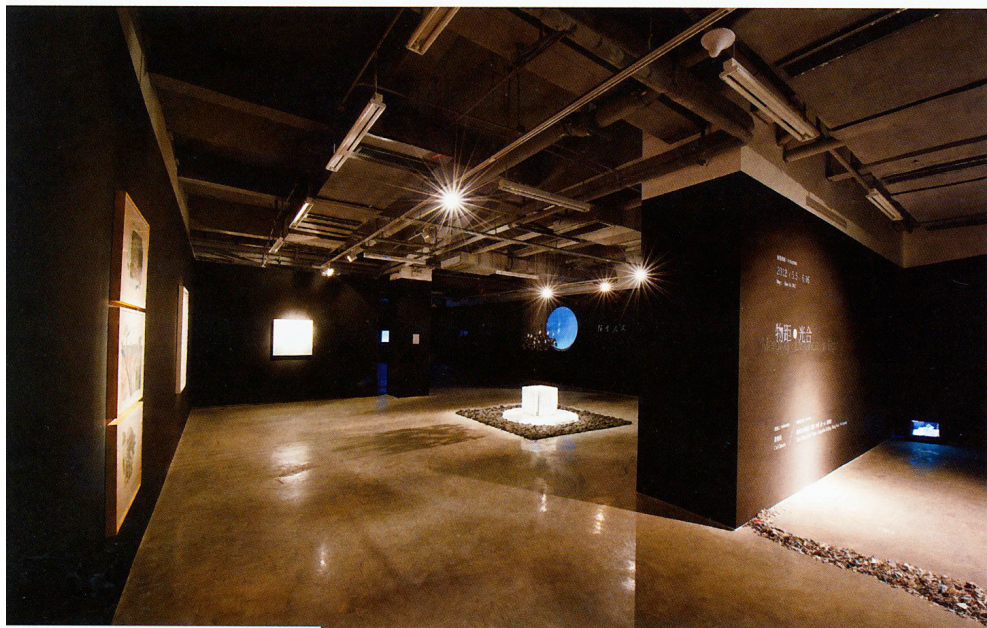
发展和经营理念

那特画廊成立于2011年7月，以“新色”为主题的“那特画廊开馆展”由李娟、吕婧联合展，邀请了三位“80后”艺术家张亚、钱丽丽、谢帆和一位“60后”艺术家王海川参展。抛开该主题狭义的客观世界的色彩之意，更多的是一种气质、观察，甚至是由环境，人的态度与情绪所影响出的主观结果——“新色”其实是发现全新艺术表征背后的同一本质世界。同年九月份，那特画廊还承办了

2011成都双年展特别邀请展路演之“记忆缝合”展。也就是说，从成立之初，那特画廊就开始关注青年力量，致力于发掘和培养新艺术家，推动中国当代新艺术。

2012年，艺术市场的“寒冬”来临。在北京，“全球最大画廊”阿拉里奥北京分支关闭；经历5年非营利艺术之路的伊比利亚艺术中心正式改名为蜂巢当代艺术中心；成立于1997年的资深画廊世纪翰墨从798艺术区消失。但是，这场寒流几乎没有影响到那特画廊的成长和发展。众所周知，画廊的良性经营依托于藏家与画廊之间的相互固定和信任的关系，关系稳固，并得以拓展和延续，画廊才能更好地生存和发展。然而，此时的那特画廊也正在寻找和挖掘新的藏家群体。在大市场不景气的情况下，她的经营必须要有针对性。

那特画廊借助四川已有的当代艺术土壤，在关注本土艺术家的同时，更着力于发现、支持与推广活跃于全国范围内的当代艺术新力量。更是通过学术严谨和形式多样的展览和艺术项目，提倡中国当代艺术更自由、开放和多元的发展方向，力求为公众提供和呈现中国当代艺术的新景观和可能性。是年，那特画廊举办了四次展览，11月份还参加了2012台北国际艺术博览会，均取得了不错的成绩。正如吕婧在一次访谈中说的，在经历了2012年之后，藏家们越来越了解自己的喜好，也越来越清楚市场的需要，因此藏家们在作品选择上也更加地谨慎和沉稳；同时，画廊也随之提高自身的品选择和品味。尽管那特画廊不像那些经营多年的成熟画廊，但她也在逐步创建一种适合自己的经营方法，



2012年5月，“物距与光合”展览现场空间

日期	展览 / 活动名称	活动场地	参展艺术家 / 活动相关人物	主办方
2013/1/24—2013/1/27	徐跋骋个人项目	Marina Bay Sands Expo & Convention Centre	徐跋骋	艺术登陆新加坡博览会 (Art Stage Singapore)
2013/4/30—2013/5/3	张亚个展项目	北京全国农业展览馆	张亚	2013艺术北京 (ART BEIJING)
2013/6/8—2013/8/8	“热城”艺术时尚跨界展	那特画廊	陈秋林、陈天灼、郭璞源、李青、刘昊威、王俊、叶甫纳、张天军、周褐褐	芭莎艺术、那特画廊
2013/8/9—2013/8/22	“醒·夏”珠宝艺术品鉴月	成都美美力诚, 天一大厦、川信大厦	韩娅娟、殷九龙、周褐褐	成都美美力诚、那特画廊
2013/9/4—2013/10/10	内部美学	成都仁恒置地广场A区508	李瑞、杨勋、他们、赵洋、张亚、翟惊	意大利家具品牌米洛提 Minotti、那特画廊
2013/10/12—2013/12/8	“怎么做, 怎么错” 王俊个展	那特画廊	王俊	那特画廊
2013/11/7—2013/11/11	张亚、张天军双人项目	台北世贸中心展览大厦 (B+C+D区)	张亚、张天军	2013台北国际艺术博览会 (Art Taipei 2013)
2013/11/28—2013/12/11	李瑞、季鑫、钱佳华、张亚四人项目	上海洛克·外滩源ROCKBUND-中实大楼 (北京东路130号)	李瑞、季鑫、钱佳华、张亚	ART021-上海廿一当代艺术博览会
2013/12/5	欧洲&台湾艺术考察暨国际顶级艺术展分享会	那特画廊	成都创意互动联盟、《1314》杂志、那特画廊	成都创意互动联盟、《1314》杂志、那特画廊
2013/12/21—2014/2/10	匪翼·行游——微图盛景: 中国当代小幅作品收藏计划·2013年冬季	那特画廊	刘玉洁、钱佳华	那特画廊

2013相关展览活动

打破固定思维, 创新操作模式, 在发展和经营中实施好的创意、好的想法, 完善画廊自身的建制。

2013年, 那特画廊迎来了自己更广阔的经营拓展。尽管如今的成都画廊业, 依然不如上海、北京等地繁荣, 但是每个画廊无一不各有特点, 周末或假期的不同的艺术活动、艺术展览也是让观众和媒体“赶场似的”参观。作为新锐的当代艺术空间, 那特画廊也与不同属性的空间、品牌与个人合作, 开展跨界实践, 涉及时尚、设计、音乐等流行文化领域, 旨在以更年轻、前沿和大众化的方式引导公众接触并了解当代艺术, 提供多方位的艺术体验, 推动当代艺术与美学的大众普及。

除定期在空间内举办展览, 那特画廊每年也参

加不同的国际艺术博览会, 包括艺术登陆新加坡博览会、艺术北京、台北国际艺术博览会等; 同时, 也与国内知名策展人合作, 参与青年艺术家在海外艺术机构的展览项目。这一年,

那特画廊共参加了四次国内外的艺术博览会, 举办了三次展览, 组织了两次艺术跨界试验展和一次艺术分享沙龙, 可谓是忙忙碌碌、有条不紊。



艺术时尚跨界展“热城”展览现场



“内部美学”展览开幕现场, 艺术家杨勋为观众进行作品讲解



Art Taipei 2013 那特画廊展位现场

艺术家选择

基于自身的特点和理念, 在代理艺术家的选择上, 那特画廊自成立以来都很谨慎负责, 因为在吕婧看来, 选择艺术家跟维护藏家同样重要和慎重。她认为, 画廊和艺术家的关系必须是稳定且相互信任的, 这样才有助于画廊的长期发展。短期合作, 甚至是“一次性合作”对画廊运营和艺术家来说都没有收获, “这是一个长期的去发现、去了解、去尝试的过程”。



“怎么做, 怎么错”王俊个展现场

艺术品收藏是多元的, 因此那特画廊的代理艺术家也不仅限于整个西南地区。作为画廊负责人的吕婧, 除了在西南地区挖掘和发现新的艺术家, 也会去北京、上海和杭州等地去探寻。平时, 她也会通过走访一些艺术区, 拜访艺术家, 跟艺术家聊天来了解艺术家和他们的创作。通过对艺术家创作状态及个人经历的了解, 以及与艺术家本人的接触, 再加上对作品的整体判断, 对艺术市场的经验判断来寻找合作的可能性。目前, 那特画廊代理的艺术家并不多, 当下比较重推的是张亚。

艺术家代理是画廊和艺术家双方都要付出精力和责任的。在国内, 画廊和艺术家的合作还没有形成健全的模式和系统。一些拍卖行、艺术博览会, 甚至是藏家会直接去找艺术家求购作品; 有的艺术家也会把自己的作品拿到其他艺术机构或交付给他人去销售, 这些都是越过“画廊”这一环节而完成的。这样的模式一旦形成, 对一个画廊, 乃至整个画廊业都是很大的冲击。处在这样的大环境之中, 那特画廊在坚持自己的理念的同时, 提高自身抗压能力, 一方面与艺术家积极沟通和讨论, 让艺术家能够通过安心创作, 提高

作品的艺术质量, 不量化, 不冒进; 另一方面通过各种渠道和方式对自己的艺术家进行广泛、活跃的推广和宣传; 在稳定与艺术家关系的同时, 也为藏家做好服务。画廊与艺术家之间相互依赖和信任的“契约精神”成了那特画廊逐渐成熟的第二法宝。

2014年的计划

其实, 现在时代背景下, 画廊的经营模式、市场推广、业务拓展都会经历一个试验、发展、成熟和完善的过程。那特画廊要保持自身的不断提高, 一直也在尝试和思考, 做什么, 如何做; 一直也在实践中前行。

在2014年, 那特画廊年度“档期”已经排满: 2月份, 匪翼·行游: 钱佳华、刘玉洁双个展(微图盛景·2013年冬季展); 3月份举办云南艺术家李瑞个展; 4月份, 参加艺术北京博览会, 并且已经接到了5月份参加第二届香港巴塞尔艺术博览会的参展通知。