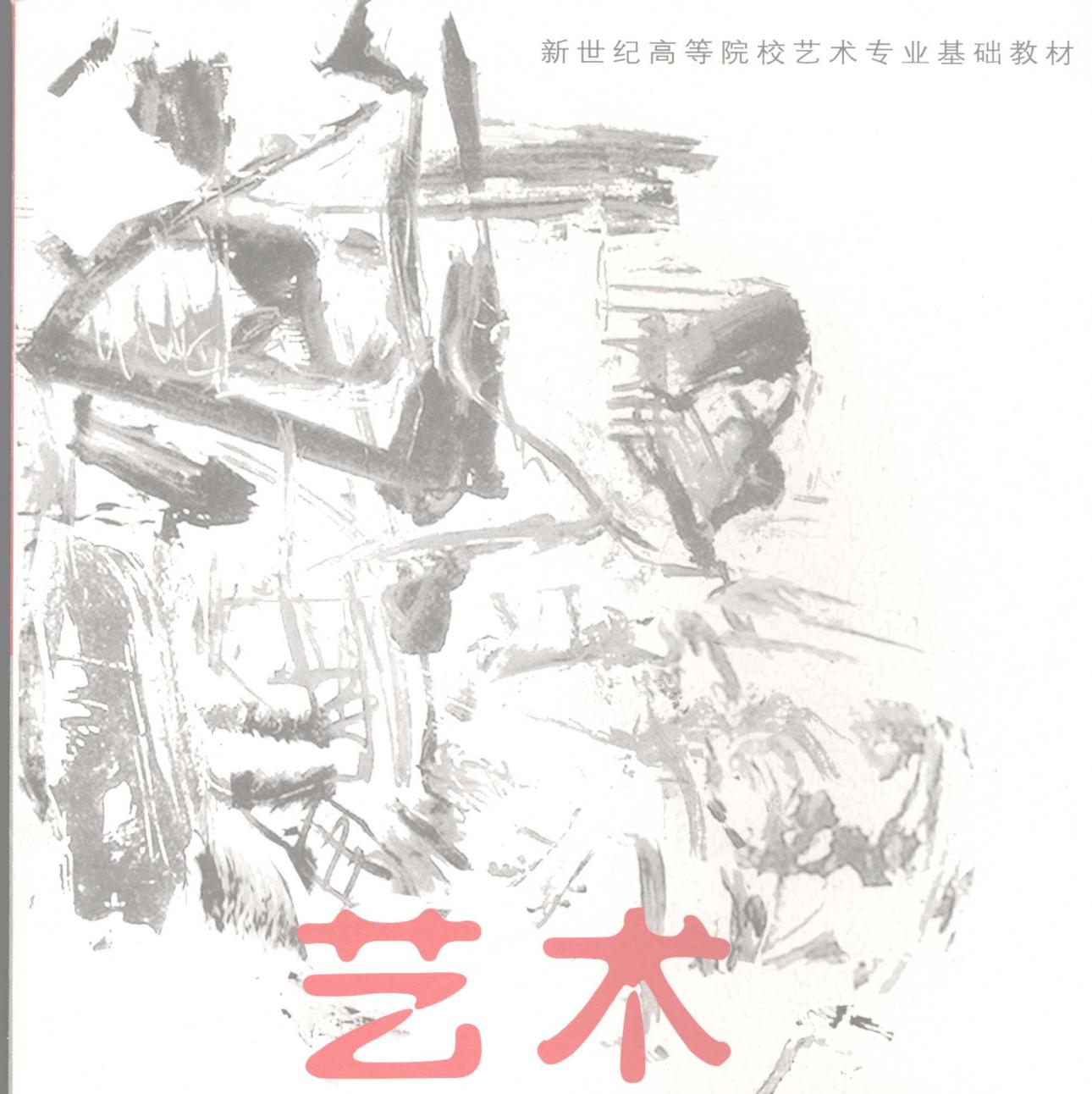


新世纪高等院校艺术专业基础教材



艺术 产业管理

ZISHU CHANYE
GUANLI

■ 成乔明 著

云南大学出版社

艺术

产业管理

YISHU CHANYE
GUANLI

成乔明 著

云南大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

艺术产业管理/成乔明著. —昆明: 云南大学出版社,
2004

ISBN 7 - 81068 - 865 - 0

I . 艺 … II . 成 … III . 艺术—产业—经济管理—
研究 IV . J0 - 05

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 103347 号

艺术产业管理

著 者: 成乔明

责任编辑: 蔡红华

装帧设计: 丁群亚

出版发行: 云南大学出版社

印 装: 昆明市五华区教育委员会印刷厂

开 本: 787 × 1092 1/16

印 张: 15

字 数: 253 千

版 次: 2004 年 10 月第 1 版

印 次: 2004 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 81068 - 865 - 0/J · 37

定 价: 29.00 元

社 址: 云南省昆明市一二一大街云南大学英华园内 (邮编: 650091)

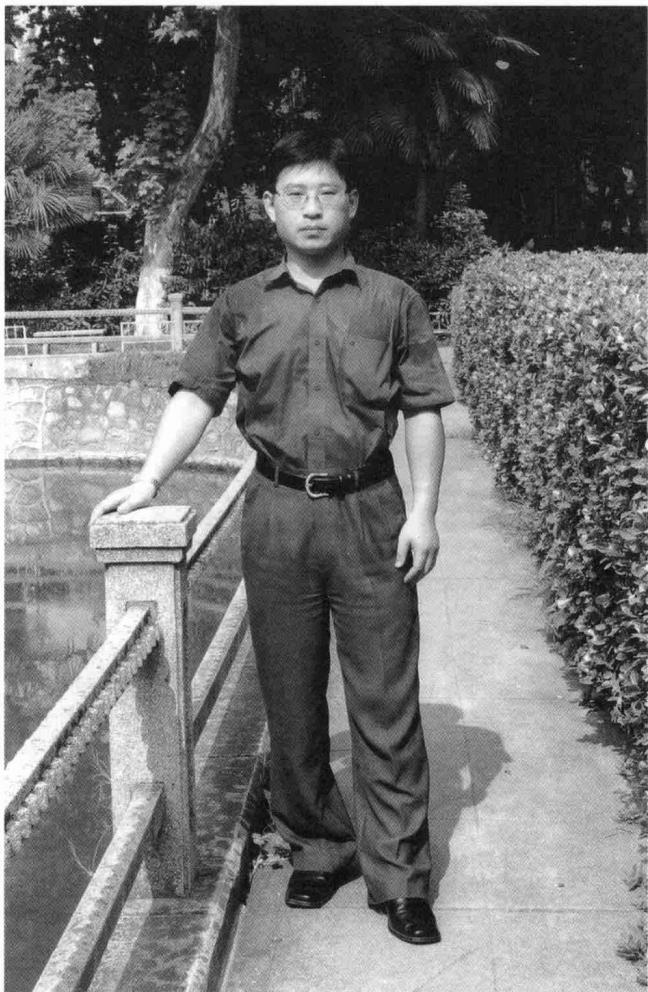
发行电话: 0871 - 5033244 5031071

网 址: <http://www.ynup.com>

E - mail: market@ynup.com

新世纪高等院校艺术专业基础教材





成乔明 1976年7月出生，江苏泰兴人。1998年大专毕业于南京化工大学经济贸易系；2003年本科毕业于南京大学行政管理系，获管理学学士学位；2004年硕士研究生毕业于东南大学艺术学系，获文学硕士学位。现为南京航空航天大学艺术学院文化产业研究中心教师，研究方向为艺术产业、艺术管理、艺术批评，先后在《东南文化》、《艺术百家》、《装饰》、《教育理论与实践》等各类学术期刊上发表学术论文多篇。

序一

时代的呼唤

张道一

俗话说“三百六十行”，从表面看似乎很具体，其实并非是个实指的数字，只是极言其多，说明社会职业的众多和分工的细致。社会分工是一种进步，它是依据社会的需要而产生和发展的。社会上出现了什么新的职业或者消失了什么老的职业，都是适应了社会的实际需要；而且职业也不是固定不变的，当然更不可能局限在 360 种之内。现在的社会职业之多，恐怕早已超越了这个数字。在艺术界所出现的“艺术中介”的新概念及其所包含的内容，便是由此而产生的。

“中介”原是一个哲学名词，就是指“事物的相互联系、相互转化的条件和手段”。它之所以同艺术的活动联系起来，是因为在商品社会中，艺术品变成一种可交换的商品，甚至艺术的展示、表演、演奏等都要通过经济的形式来运作时，就需要“中介”的关系了。

我从小生长在农村。小时候虽然知道了“伯乐相马”的故事，但不知道怎样相马，甚至很少见到马，更谈不到骑马。在农业生产上，多是驴和骡子，骡子就是那种“非驴非马”的家畜。旧时的农村市集非常热闹，专门有一片牲口市场，也叫骡马市场。我之感兴趣的和大人不同，主要是看那些刚刚学步的小骡驹，雅趣可爱，每个动作都讨人喜欢；另外是看那些买卖牲口的人讨价还价，他们都抬起一只胳膊，袖口相对，两只手在袖口舞动，面部一会儿惊讶，一会儿紧张，等到笑的时候可能是达成了协议。

在我幼小的心目中，就像看变戏法一样，感到很神秘，直到现在仍然不知每个指头所代表的含义。这是一种带有职业性的买卖人物，不论买者还是卖者，都要托他办理，以求得到一个合理的好价钱，当然他也从中收取一定的佣金。在我们家乡称这种人为“牙行”。后来才知道，这种“牙行”并不限于买卖牲口，而且在唐宋之前就出现了。唐宋以后，他们的营业范围逐渐扩大，除了为买卖双方说合交易之外，还专门设立“牙店”，在通商港口经营对外贸易，还代官府收取税银。近代在市场上则出现了一种中间式的商人，叫做“经纪人”。过去的经纪人有两种，一种是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人，即所谓“一般经纪人”，另一种是“交易所经纪人”，是按照有关法律规定，经过注册认可，具有一定资格的人，他们代客进行买卖。“经纪”一词在这里有两层含义，即秩序和安排，也就是经纪条贯和安排料理。对于市场经济来说，社会发展到一定的阶段，经纪对交易双方都是非常必要的。

以上所谈的这种“牙行”、“经纪”虽具有现代“中介”的性质，却不能简单地等同起来，其中也很少触及到艺术。艺术在过去无疑也有经济的关系，可是很少形成普遍的社会问题。

明显的原因有两种，一种是很多艺术带有自娱性，尤其是文人阶层，他们把艺术当作相互间的应酬，就像诗的唱和一样，一般不构成经济上的交换。另一种是以艺术为生的人，当然存在报酬和润格问题。譬如说戏曲的演出，明清时期戏曲已经成熟，并出现了以营业为主的戏班。清代初期的李渔不只是个戏曲理论家和作家，并且在自己的家里设立了一个戏班，常往各地达官贵人的门下演出，其本人则身兼编剧、导演和演员；从经济的角度看，他也是一个戏曲方面的“经纪人”。

不过，像李渔这样的例子不多，更多的是下层的职业戏班及其演员。如清咸丰元年（1851年）山西晋城市《五聚堂纪德碑》所记：

窃人生各有执业，赖以养家糊口。凤邑西南一带，山多土薄。梨园一行，大抵皆自幼迫于饥寒所致。业虽不同于农工商贾，而恃以仰事俯畜，则无有不同。早年官戏一役，每岁犹祇万寿节、文昌宫、关帝庙、城隍庙、火神、马王等庙数处而已，近来增至六十余台，每天仅给官价钱八百文。本属苦累不堪，而胥役更加舞弊，有一次祭祀而出票叫戏三四班，挨次索取灯点，终使一班支奉者；有此衙门已经出票，彼衙门又复出票者，纷纷滋扰，并无定期筹备。遂至写戏之家，或因失误时期纠众抢箱，或因缚捆掌班而聚众攘殴，几无酿成案件者屡矣。（冯俊杰编著：《山西戏曲碑刻辑考》，中华书局2002年版）

由此可见，下层艺人的生活是很悲惨的。当然，这是当时的社会制度所致，不能归罪于“经纪”和管理。但在社会制度不完善，艺术家的利益

得不到保障时，只有靠强者的自我保护意识。在此之前，就有一个被视为“怪”的著名画家，在他 67 岁时贴出了一张自定的《板桥润格》：

大幅六两，中幅四两，小幅二两，条幅对联一两，扇子斗方五钱。凡送礼物食物，总不如白银为妙；公之所送，未必弟之所好也。送现银则中心喜乐，书画皆佳。礼物既属纠缠，赊欠尤为赖帐。年料体倦，亦不能陪诸君子作无益语言也。

画竹多于买竹钱，纸高六尺价三千。任渠话旧论交接，只当秋风过耳边。乾隆己卯，拙公和尚属书谢客，板桥郑燮。（《郑板桥集·补遗》，中华书局 1962 年版）

这就是“扬州八怪”之一的郑板桥。乾隆己卯即乾隆二十四年（1759 年），当时郑板桥已 67 岁。在当时的文人中，明确表示出这种经济意识的，可能只有郑板桥一个。更多的人是心中想要钱，但表面上则装得很清高，好像远离了孔方先生，而实际上求之不得。这种虚伪的心态和文人的迂腐交糅在一起，至今也不能说完全根除。记得 20 世纪的 50 年代，曾经有过一次“票房价值论”的全国性的大批判。连篇累牍的文章基本上是一个调儿，就是对电影的拍摄放映和音乐戏剧等的演出不能追求经济指标，要算“政治账”，不能算“经济账”。道理谁都能说出一大堆，就是有一点解决不了，从事艺术要用钱，没有钱只能说说而已。在这之中，确实存在传统意识和认识上的问题，但也有不少人是明明说假话、唱高调、凑热闹。

“文革”之后，确实出现过画家抱着自己的作品到处奔走，就像街头卖唱的一样。因为私人不能把画直接卖给外国人，一定要委托能盖红图章的单位。当时有一个不成文的规定，叫做“大头归国家，中头归单位，小头归个人”，画家所得的报酬就微乎其微了。现在的年轻人可能感到古怪，其实对于年龄较大的人来说，反以为当时是正常的，因为经历过“法权”思想的批判。

在今天，在市场经济的商品社会中，人们不再留恋那种“好酒不怕巷子深”和“皇帝女儿不愁嫁”的自我陶醉，而要借助艺术中介的组织和新的经纪人（中介人）了，他们不但善于疏通关系和理财，并且能够维护委托者的利益。从社会分工的角度看，经纪人是时代的需求所呼唤出来的新的职业；从个人的资格看，新的经纪人（中介人）不同于古代的经纪人（牙行）。新的经纪人必须具备三方面的知识和能力：经济的，法律的，艺术的。新的事业必须有新的理论来武装，因此，在经济管理的总前提之下，艺术的中介管理应运而生。当我看到成乔明君的著作《把握艺术产业的主动权》时，非常高兴，颇有船头弄潮之感。我于经济和法律所知甚少，仅从艺术的方面看，研究工作是需要大大开阔的，作为艺术学的建设，就应该把“艺术经济学”包括在内，而乔明君所做的正是其中的重要部分。所

谓交叉学科，并非学科之间的简单相加，而是要找准两者或三者交叉的“节骨眼儿”。新的时代呼唤“艺术中介”的理论，也将乔明君推到了船头。

2004年9月5日于兰园寓中

(作者按：本书的成稿经历了三次修改，依次是《艺术中介管理》、《艺术中介管理——把握艺术产业的主动权》、《艺术产业管理》，书的内容虽然也相应依次推进，但总的格局大致相似。请张老写序时，交付的是第二次的修改稿，即《艺术中介管理——把握艺术产业的主动权》。考虑到张老的闲暇有限以及眼睛视力已大不如从前，因此给出版社交付最终的书稿《艺术产业管理》时并没有忍心告知张老，惟恐张老推翻自己前期时间和力气的付出而重新劳作。所以，张老此序是针对第二次的修改稿而作的，与现在的成书虽貌似离，但神实合。)

序二

李向民

社会洪流浩浩荡荡，先知先觉者有之，后知后觉者有之，不知不觉者亦有之。对于“文化产业”这一潜流的观察，大约可以向前追溯二十年。当有人呼吁关注此动向时，俗流大不以为然，“未知生焉知死”，物质的财富尚且短缺，还奢谈什么“精神经济”。但今天，文化产业却颇受追捧，从“养在深闺人未识”到“一朝选在帝王侧”似乎与灰姑娘一步登天的西方童话颇为合拍，文化产业理论一夜之间成为“显学”。人们举着不同的工具，有美学的、社会学的、经济学的、哲学的，纷纷冲到这个新的矿床淘金。

但是，当人们的注意力仍然在形而上的碧波里泛舟之时，我们不应该天真地迷信“知难行易”的信条。因为，作为一个新的领域、事业和行业，文化产业之花不是靠夸夸其谈的口水浇灌的，它需要汗滴禾下土的实干。当理论成为工具的时候，也许我们更需要锄头和镰刀，而不是拉拉队眉飞色舞的快板和腰鼓。窃以为，经济分析和管理指南也许更为实用。

成乔明的这本《艺术产业管理》正是体现了这种务实的价值取向。这是一份经过修改的硕士论文。从选题上，我们就可以看出作者及其导师独到的眼光。从全书的内容看，作者具有宽阔的视野，其知识面和研究能力都比较出色。相信本书的出版将开启一扇新的大门，并展现一片新的风景。

当然，这仍然是一个初步的研究成果，能否得到学术家，特别是实践家一致的认可和掌声，还未可知。因为这个领域之博大精深远远超过人们

的想象，我们不能指望一本书穷尽真理，毕其功于一役。对于作者来说，这虽然不是硕士论文的任务，却很可能是其下一步为之长期跋涉的使命。但任何事情都需要一个开始，需要迈出第一步。从这一点上说，成乔明的这部书是很有意义的。

“艺术产业管理”从概念上仍然需要作进一步的界定。学术意义上的产业是一个定性的描述，而现实生活中的产业却是一个较为广泛的行当。理论上的“艺术产业”是艺术生产、艺术商业与艺术消费等艺术经济活动的总和，是生产、流通、服务和消费的统称。当艺术作为一个过程而不单单是产品出现时，艺术生产与流通、消费是在一个或多个时空内实现的，理论的抽象与现实的过程就难免产生错位。由于整个学界理论的根基尚未真正建立，其上层构造中就有了一些摇移，比如说艺术产业的概念似乎显得有较大的弹性和不确定性。作为一个偏向于应用型成果的著作，成乔明在理论上基本抓住了问题的要害，同时做出了自己大胆的创造，对于一个立志于学术的年轻人来说这是难能可贵的。从来就没有完美的理论，任何新生理论都需要一个不断成长的过程，文化产业、艺术产业理论中的争论在现阶段是难免的，这不要紧，也不必苛求，因为文化产业的理论体系还处于擘画和建构之中，此刻，我们需要更多的建设者，而没有理由求全责备。

以学问做事可以立功，以学问养生可以立人。我们希望在学术的道路上看到更多衔枚疾走的青年，抛却浮华的袈裟，去赴真理的盛宴。现在南航文化产业研究中心供职的成乔明，有着良好的学术基础，又兼具年轻人的勇气与活力。当激情遭遇理性，新的理论就如夏花般灿烂明媚。我们期盼着，中国文化产业的理论沃野上能长出更多的参天大树，并连绵成同气相求的雨林。

这么一堆文字，权作序言。

2004年6月21日于金银街四号

目 录

序一	张道一	(1)
序二	李向民	(5)
导 论		(1)
第一章 艺术产业概述		(7)
第一节 艺术产业的含义		(7)
第二节 艺术产业中的艺术中介		(9)
第三节 艺术中介产生的时间考源		(12)
第四节 艺术产业的分类		(14)
第五节 艺术产业的市场模式		(17)
第六节 艺术生产与艺术消费的关系		(20)
第二章 艺术产业管理与艺术管理		(26)
第一节 艺术产业管理的含义		(26)
第二节 研究艺术产业管理的切入口		(28)
第三节 艺术管理概述		(32)
第四节 艺术管理的理论框架		(36)
第三章 艺术产业管理与一般企业管理		(40)
第一节 艺术中介作为一种企业		(40)
第二节 艺术产业管理与一般企业管理的联系		(44)
第三节 艺术产业管理与一般企业管理的区别		(47)
第四节 艺术品价格的分析		(52)
第五节 拿来主义与原创的思考		(60)
第四章 艺术产业管理的原则、目标与方法		(63)
第一节 艺术产业管理的原则		(63)
第二节 艺术产业管理的目标		(67)
第三节 艺术产业管理的方法		(70)

第五章	艺术产业的管理者	(74)
第一节	艺术产业管理者的知识构成	(74)
第二节	艺术产业管理者的素质	(76)
第三节	艺术产业管理者的类型	(80)
第六章	艺术产业的选址	(83)
第一节	艺术成为商品	(83)
第二节	选址的目的	(87)
第三节	选址的方法	(91)
第七章	艺术产业的资金来源	(96)
第一节	多样化经营的必然性	(96)
第二节	公共艺术产业的资金来源	(100)
第三节	私营艺术产业的资金来源	(106)
第四节	独立研究艺术产业融资的必要性	(111)
第八章	艺术产业的财务管理	(113)
第一节	财务管理的基础知识	(113)
第二节	财务管理的时代背景	(119)
第三节	财务管理的当前行为	(123)
第九章	艺术产业的人事管理	(128)
第一节	艺术产业中的人	(128)
第二节	艺术产业界对艺术家的管理	(133)
第三节	人事管理的原则	(139)
第四节	人事管理的内容选述	(142)
第十章	艺术产业管理的生态学研究	(150)
第一节	问题的提出	(150)
第二节	艺术市场的外生态系统	(155)
第三节	艺术市场的内生态系统	(159)
第十一章	艺术产业的品牌战略	(166)
第一节	品牌：软性的黄金	(166)
第二节	CIS：品牌的外衣	(169)
第三节	广告宣传：点石成金的奥妙	(174)
第十二章	艺术产业的企业文化	(178)
第一节	企业文化概说	(178)

第二节	艺术产业企业文化的含义	(181)
第三节	艺术产业企业文化的特色	(184)
第四节	企业文化与企业管理的关系	(188)
第五节	艺术产业的企业文化建设	(193)
第十三章	艺术产业政策管理	(199)
第一节	艺术产业政策的概念	(199)
第二节	实施艺术产业政策的意义	(201)
第三节	艺术资助政策的国际性扫描	(204)
第四节	中国艺术产业的现状与政策性对策	(209)
结语	(213)
参考文献	(219)
后记	(222)

Contents

Preface I	(1)
Preface II	(5)
Introduction	(1)
Chapter One Art Industry: An Overview	(7)
1. What Is Art Industry	(7)
2. The Art Media in Art Industry	(9)
3. The Origin of Art Media	(12)
4. Types of Art Industry	(14)
5. Patterns of the Art Industry Market	(17)
6. The Art Production and Art Consumption	(20)
Chapter Two Management of Art Industry and Management of Art	(26)
1. What Is Management of Art Industry	(26)
2. The Starting of Studying Art Industry	(28)
3. An Overview on Management of Art	(32)
4. Theories of Management of Art	(36)
Chapter Three Management of Art Industry and Business Management	(40)
1. Art Media as A Business	(40)
2. The Inevitable Relation	(44)
3. The Poles Apart	(47)
4. The Price of the Work of Art	(52)
5. Use of the Theories of Business Management and Novelties in Management of Art Industry	(60)
Chapter Four Principles, Objectives and Methodologies of Management of Art Industry	(63)

1. Principles of Management of Art Industry	(63)
2. Objectives of Management of Art Industry	(67)
3. Methodologies of management of Art Industry	(70)
Chapter Five The Manager of Art Industry	(74)
1. Knowledge Acquired by the Manager of Art Industry	(74)
2. Qualities of Manager of Art Industry	(76)
3. Types of Manager of Art Industry	(80)
Chapter Six Choosing the Site of Art Industry	(83)
1. Art as A Type of Commercial Goods	(83)
2. Why Choose the Site	(87)
3. How to Choose the Site	(91)
Chapter Seven Sources of Funds for Art Industry	(96)
1. The Necessity of Diversified Forms of Operation	(96)
2. The Sources of Funds for Public Art Industry	(100)
3. The Sources of Funds for Private Art Industry	(106)
4. The Necessities of Researches on Looking for Funds for Art Industry	(111)
Chapter Eight Financial Management of Art Industry	(113)
1. The Basic Knowledge of Financial Management	(113)
2. Historical Contexts of Financial Management	(119)
3. Present Actions of Financial Management	(123)
Chapter Nine The Management of Human Resources in Art Industry	(128)
1. Human Resources in Art Industry	(128)
2. The Management of Artists in Art Industry	(133)
3. Principles of Human Resources Management	(139)
4. Quotes of Contents of Human Resources Management	(142)
Chapter Ten Ecological Study on Management of Art Industry	(150)
1. The Questions Raised	(150)
2. The External Ecosystem of Art Market	(155)
3. The Internal Ecosystem of Art Market	(159)
Chapter Eleven Brand Strategies of Art Industry	(166)
1. Brand: A Type of Soft Gold	(166)

2. CIS: Outer Garment of Trademark	(169)
3. Advertisement: Mystery of Turning Stone into Gold	(174)
Chapter Twelve The Enterprise Culture in Art Industry	(178)
1. An Introduction to Enterprise Culture	(178)
2. The Connotation of Enterprise Culture in Art Industry	(181)
3. The Characteristics of Enterprise Culture in Art Industry	(184)
4. The Relationships between Enterprise Culture and Business management	(188)
5. The Construction of Enterprise Culture in Art Industry	(193)
Chapter Thirteen The Policy toward Art Industry	(199)
1. The Concept of Policy toward Art Industry	(199)
2. Why Implement the Policy toward Art Industry	(201)
3. A Survey of the International Policy toward Art Supporting	(204)
4. The Status quo of Chinese Art Industry and Countermeasures	(209)
Conclusion	(213)
Reference	(219)
Postscript	(222)