

<https://aliqtisadi.com/107986472994643709197>

لبنان (https://aliqtisadi.com)

الاقتصادي



منوعات

آخر مقالات منوعات

Get found with
Google advertising.

Start now

With 300 AED credit

Google AdWords

منوعات

آخر أرقام الاقتصادي



لؤي كيالي وصفوان داحول وفاتح المدرّس أعلى رجال البورصة الفنية في

<https://aliqtisadi.com/79673-%d9%84%d8%a4%d9%8a-%d9%83%d9%8a%d8%a7%d9%84%d9%8a-%d9%88%d8%b5%d9%81%d9%88%d8%a7%d9%86-%d8%af%d8%a7%d8%ad%d9%88%d9%84-%d9%88%d9%81%d8%a7%d8%aa%d8%ad-%d8%a7%d9%84%d9%85%d8%af%d8%b1%d9%91%d8%b3%d8%a3>

1 يوليو، 2011 - 12:00 ص

أعلى ثمانية فنانيين سوريين من وجهة نظر خالد سماوي صاحب غاليري أيام الصالة الأشهر للفن التشكيلي في سورية، هم-دون ترتيب-: لؤي كيالي، فادي بازجي، فاتح المدرس، صفوان داحول. سارة شما، منير الشعراي، حمود شنتوت، أحمد معلا.

والمقياس الذي اتبعه سماوي هو الاعتماد على نسبة مبيعات هؤلاء الفنانين في الداخل والخارج، موضحاً: "هناك فنان يبيع لوحة واحدة سنوياً في العام وفنانون يبيعون كثيراً سنوياً، وهذا أهم من الفنان الذي يبيع لوحة واحدة طوال العام".

الفن ليس له مردود جيد

يرى مدير صالة فري هاند أحمد قطيط، أن صالات العرض في دمشق قليلة مقارنة بالبلدان المجاورة، ففي دمشق يوجد نحو 6 أو 7 صالات بينما في عمان هناك أكثر من 20 صالة، وذلك بسبب عدم اهتمام الناس بالفن التشكيلي كونه ليس له مردود اقتصادي جيد، والذين يعملون في هذا المجال هم من الهواة حيث يفتحون صالات للتفتيش عن رغباتهم. وترى مديرة صالة أيام مريم جاكيش أن المزادات العلنية هي التي فتحت عيون العالم على فكرة اقتناء لوحة، وأسعار اللوحات لم تصل إلى الحد المطلوب في المزادات، فأسعار اللوحات توضع نتيجة العرض والطلب بناء على المزادات، مثلاً مزاد "كريستيز" في دبي الذي يحدّد سعر اللوحة فيه هو المشتري؟

تكلفة المعرض مرتفعة

الأكثر قراءة

تكنولوجيا
واتساب يودّع بعض مستخدميهم
مطلع ٢٠١٨

<https://aliqtisadi.com/1018109-%d8%a8%d8%b9%d8%b6-%d8%aa%d8%ae%d8%af%d9%85%d9%8a-%d8%a7%d8%aa%d8%b3%d8%a7%d8%a8-%d9%82%d8%af%d9%88%d9%86%d9%87-%d8%a8%d8%af%d8%a7%d9%8a%d8%a9-%d8%a7%d9%84%d8%b9>

مصاريف وأسواق مالية

شركة ONEm تستعد لإطلاق أول عملة رقمية لا تحتاج..



<https://aliqtisadi.com/1017385-%d8%b4%d8%b1%d9%83%d8%a9-%d8%a3%d9%88%d9%86%d9%8a%d9%85-%d8%aa%d8%b3%d8%aa%d8%b9%d8%af-%d8%a5%d8%b7%d9%84%d8%a7%d9%82-%d8%b9%d9%85%d9%84%d8%a9-%d8%ac%d8%af%d9%8a%d8%af%d8%a9>

تجارة واستثمار



الدولار يتراجع مقابل سلة العملات الرئيسية في تعا..

<https://aliqtisadi.com/1018651-%d8%aa%d8%b1%d8%a7%d8%ac%d8%b9-%d9%85%d9%83%d8%a4%d8%b4%d8%b1-%d8%a3%d8%b3%d8%b9%d8%a7%d8%b1-%d8%af%d9%88%d9%84%d8%a7%d8%b1-%d8%a7%d9%84%d9%8a%d9%88%d9%85>

الإدارة



كيف بإمكانك استرجاع حياتك؟

<https://aliqtisadi.com/1016111-%d9%83%d9%8a%d9%81-%d9%85%d9%83%d8%a7%d9%86%d9%83-%d8%aa%d8%b1%d8%ac%d8%a7%d8%b9-%d9%8a%d8%a7%d8%aa%d9%83%d8%9f>

نقط وطاقات



خام برنت يتراجع إلى ٦٦.٨ دولاراً للبرميل

<https://aliqtisadi.com/1018519-%d8%ae%d8%a7%d9%85-%d8%a8%d8%b1%d9%86%d8%aa-%d9%82%d9%8a%d8%a7%d8%b3%d9%8a-%d8%aa%d8%b1%d8%a7%d8%ac%d8%b9-%d8%b9%d9%86-%d9%84%d8%ac%d9%84%d8%b3%d8%a9-%d8%a7%d9%84%d9%85%d8%a7>

آراء وخبرات



عشر طرق للتوقف عن إدارة فريز عمك بالتفصيل

<https://aliqtisadi.com/1017390-%d9%82%d9%88%d8%a7%d8%b9%d8%af-%d8%a5%d8%af%d8%a7%d8%b1%d8%a9-%d9%81%d8%b1%d9%8a%d9%82-%d8%a7%d9%84%d8%b9%d9%85%d9%84>



ELSL

الدرس الإنجليزي في الخارج مع ELS. ابدأ اليوم.

بشكل عام اللوحة السورية تكلفتها أقل من غيرها، فاللوحة الواحدة تكلف على الأقل خمسة آلاف ليرة سورية، وإقامة معرض يكلف مئة ألف ليرة خاصة أن الصالة هي الرعاية الوحيدة للمعرض، وصلات العرض الخاصة تهتم بالمعرض أكثر من الصالات العامة، فمثلاً بطاقة الدعوة تكلف أكثر من عشر ليرات وتطبع منها 300 بطاقة، بينما في صالات العرض العامة تكون التكلفة أقل بكثير، هكذا يقول أحمد قطيط، بينما في صالة أيام الخاصة فإن التكلفة أكثر بكثير، تقول ميريام "عند إقامة معرض تتولى الصالة رعايته بأكمله، فمثلاً الإعلانات داخل سورية وخارجها مثل دبي وفرنسا وأميركا تكون باهظة وتكلف الصالة آلاف الدولارات، فمثلاً نحن نعلن في مجلة "فن" في دبي أربعة أو خمسة إعلانات لأن معظم الذين يشترون اللوحات من صالنتنا هم من خارج سورية، ونحن الآن مشتركون بمعرض خيرى في نيويورك يعود ريعه لجمعية بسملة الخيرية.

كيفية الاشتراك بمزادات عالمية:

تقول ميريام الذي يزورنا في المزادات نعرض له لوحات لكل فنان أو بحسب طلبه حين يطلب أن يرى لوحات معينة وعليه اختيار اللوحات ويختار السعر التقريبي للوحات، وبهذه الطريقة نعرض ونبيع عن طريق مزادات "سودابيز" و"كريستيز". فأحدى لوحات لؤي كيالي بيعت بـ 70 ألف لوحة لفاتح المدرس بـ 63 ألف دولار وصفوان داحول بـ 70 ألف دولار، ولزيادة التسويق سيتم افتتاح غاليري أيام في دبي بمساحة 800 متر مربع في أيار أو تموز وسيكون مختص فقط بالفنانين السوريين وسيكون فيه معارض - محاضرات وورشات عمل وهناك قفزة عالية بالأسعار.

إن حركة بيع اللوحات بشكل عام في جمود إلا في بعض الصالات القليلة التي امتصت حركة البيع والشراء، هكذا يرى الأستاذ في كلية الفنون الجميلة عبد المنان شما، ويضيف: أما في صالات القطاع العام فالحركة جامدة وهي في تراجع بسبب سوء الاهتمام مقارنة بصالات عرض القطاع الخاص الذي يرضى التسويق، ولكن الفنان التشكيلي عدنان حميدة له رأي نقيض فهو يرى أن فكرة اقتناء اللوحات توسعت مقارنة بالثمانينيات، ولكن هذا التوسع لا يتناسب مع كم الأعمال المنتجة في سورية ومع وجود صالات العرض الخاصة التي نشطت حركة بيع اللوحات وخاصة الصالات التي تعاملت بالتسويق خارج القطر، وهذا أدى إلى ازدياد وتصادف ضعيف مقارنة بالبلدان المجاورة لعدة أسباب أهمها: الحالة الاقتصادية للفرد ونقص الثقافة البصرية. اللوحة السورية كما تراها مديرة صالة السيد إلهام باكير شهدت قفزة نوعية بالأسعار، فكل عصر سعره وارتفاع الأسعار على جميع السلع شمل بدوره ارتفاع أسعار اللوحات، ولكن يبقى سعر اللوحة يزداد وينقص حسب الفنان، فمثلاً تقول باكير إن الأسعار الأعلى في صالة السيد تعود للراجلين فاتح المدرس ونذير نبعه، فقد بلغت نحو نصف مليون ليرة سورية لأن التسويق محلي فقط، وفي فترة التسعينيات كانت اللوحة تباع بحد أقصى بـ 100 ألف ليرة، أما الآن فقد زادت كلفة المواد والألوان وما زال البيع حسب أسماء الفنانين ولا توجد شركات ترعى الفن التشكيلي.

ويحدثنا مدير شركة الهيثم للمعارض باهر عبد الحق قائلاً: شركات المعارض مسؤولة فقط عن تنظيم المعارض وإحضار ممولين للمعارض، لدينا كشركة 21 حدثاً اقتصادياً على مدار السنة من مؤتمرات ومعارض، وسبب عدم دعم المعارض الفنية التشكيلية يعود لعدم غنى شركات المعارض، حيث لا توجد ميزانية كبيرة حتى تقوم بالتمويل محاولة من المشاركة في حل أزمة تمويل المعارض، فإن شركة الهيثم ستخصص ميزانية ابتداء من عام 2009 لرعاية ودعم المعارض التشكيلية.

- الفن التشكيلي من وجهة نظر الاقتصاد

علم الاقتصاد يميز بين نوعين من السلع، سلع قابلة للتجديد وسلع غير قابلة للتجديد "كتب نادرة، أعمال فكرية، لوحات نادرة"، وهذه السلع لا يوجد لها معيار لتحديد قيمتها، لا معيار قيمة عمل ولا معيار تكاليف، ولذلك هذه السلع تهمل في علم الاقتصاد حيث إن دورها وأثرها وثمنها مهما كان مرتفعاً فتبقى فردية وهي خاضعة لأذواق ورغبات الأفراد، هكذا حدثنا مدرس في كلية الاقتصاد في جامعة دمشق غسان إبراهيم، ويضيف مهما بلغت قيمتها الاقتصادية أو ثمنها فهي لا تتشكل نسبة يمكن أن تؤخذ بعين الاعتبار من الناتج القومي أو الدخل الإجمالي، بينما السلع الاقتصادية القابلة للتجديد هناك معايير اقتصادية لتحديد ثمنها، وموضوع التبادل الاقتصادي بين الدول هو موضوع متبادل بين المنتج والمستهلك. ويتابع غسان: ثم إن الذين يبيعون اللوحات هم أشخاص وليسوا مجموعات وهي لا تسهم في تحديد الدخل القومي، ولا توجد إحصائيات بتحديد نسبة الشراء للسلع الفنية، فهي سلع لا يعتد بها ولا يحددها مقياس بالنسبة للثمن، فإنما هي تعود لمزاجية المشتري حتى لو بيعت بمئات الملايين فهي لا تشكل دخلاً مرجواً ولا مصدراً جديداً للدخل القومي مقارنة بالسلع القابلة للتجديد.

تكلفة اللوحة بالنسبة للفنانين

في استطلاع لـ "الاقتصادي" مع بعض الفنانين التشكيليين التقينا الفنان غرو "Guro" فنان يعيش فقط على بيع اللوحات، فهو يعتمد الفن التشكيلي أساساً لمعيشته يقول: أقيمت ثلاثة معارض، بيعت في معرضي الأول 24 لوحة من أصل 64 تراوحت أسعارها بين 5 - 45 ألف ليرة، أما في معرضي الأخير الذي يضم 49 لوحة فقد حددت أسعار اللوحات من 6 إلى 100 ألف ل.س لتغطية تكاليف المعرض، فاللوحة تحتاج إلى برواز بـ 4 آلاف ل.س تقريباً، الألوان مكلفة أيضاً للرسام إذا أراد استخدام ألوان أجنبية (فرنسية أو إنكليزية..) فالماسورة الواحدة لا تقل عن 200 ل.س عدا عن الريشة التي تصل إلى 1000 ل.س، ومع ذلك يكون البيع أثناء العرض في الصالة قليلاً لأن معظم الزبائن لا يشترون إلا بعد انتهاء المعرض كي لا تأخذ الصالة النسبة المنفق عليها، ويُقبلون على الشراء بعد انتهاء المعرض واللوحات التي لا تباع للزبائن أبيعها لتاجر بنصف القيمة وهو بدوره يبيعها بالسعر الذي يريده، كان هذا في إحدى صالات العرض الخاصة.

أما في صالات العرض العامة فالبيع قليل وقد يكون معدوماً، وأقصى ما يُباع خمس لوحات رغم أن الأسعار أقل من أسعار صالات القطاع الخاص، والفرق أن صالات القطاع الخاص توجّه دعوات للزبائن الذين يحسّون أن لديهم القدرة الشرائية، بينما صالات العرض العامة لا تهتم بالناحية الشرائية.

الفنان التشكيلي سمير شقير (مدرّس) يقول: إن صالات العرض العامة أوفر وأقل تكلفة من الصالات الخاصة لأنها تقدّم خدمات مجانية للفنان مثل بطاقات الدعوات ولا تأخذ نسبة على بيع اللوحات، بينما صالات العرض الخاصة تأخذ نحو 30% من سعر بيع اللوحة وتختار الفنانين الذين ترى في لوحاتهم إمكانية البيع، وهذا لا يحدث في صالات القطاع العام وتتراوح أسعار لوحات سمير بين 6000 - 15 ألفاً.

اتحاد الفنانين التشكيليين

رئيس اتحاد الفنانين التشكيليين حيدر يازجي يقول: مهمتنا الأساسية هي أن نساعد زملائنا الفنانين في إقامة معارض وإتاحة الفرصة لمن لا يستطيع العرض في الصالات الخاصة لإقامة معارض، وكون النقابة تقدم خدمات مجانية فهي لا تأخذ من الفنان أيّ رسم أو مبلغ لقاء حجزه القاعة، بل على العكس تقوم بطباعة البطاقة والدليل مجاناً فهذا يزيد من إقبال الفنانين على الصالات العامة بشكل عام.

ولكن ما يميز الصالات الخاصة عن العامة أنه يكون هناك تسويق جيد وهذا شيء جيد عندما تكون الأمور مبرمجة ويتم هذا بالاتفاق مع الفنان، ويضيف: إلا أنه تمرّ أحياناً فترات يزداد فيها الطلب على اللوحات، وقد تمر بمواسم سياحية وأحياناً تكون بفترة ركود، ويبقى الفن التشكيلي بفترة حراك دائم بغض النظر إن كان هناك بيع أم لم يكن.

ارتفاع أسعار لوحات بعض الفنانين لأرقام أكثر من المتعارف عليها يعود أولاً للذوق الفني لكنه قد يسيء لبعض الفنانين، فالموضوع أننا لا نستطيع أن نقول له لماذا تبيع بهذا السعر وقد يكون هذا نوعاً من اللعبة التسويقية ولكن لا نستطيع التدقيق بنعم أم لا. فالارتفاع الكبير بالأسعار قد يخلق حالة عدم استقرار أو بلبلّة وهي قد تكون لعبة تجارية، لأن مثل هذه اللعبة التجارية موجودة في الغرب لكي تكون دعابة للفنان. فغلاء اللوحات ليس مؤشراً على مستواها، فالبيع يتأرجح وله مواسم، إضافة إلى أنه لا توجد سوق تسويقية لـ 3 آلاف فنان موزّعين على 20 أو 30 صالة عرض.

