

## 燕京书画社与居然之家签署战略合作协议

# 让原创艺术品走进千家万户

8月12日,燕京书画社与北京居然之家家居连锁集团有限公司(以下简称“居然之家”)签订战略合作协议,致力于推动原创艺术品与家居产业的深度融合。双方将在组建艺术委员会、策划艺术活动、组织“原创艺术家”交流、写生和创作等方面展开全方位的合作,真正让原创艺术品走进千家万户。活动当天,燕京书画社成立40周年名家精品系列巡展活动——居然之家“原创艺术家”十里河站也同期开幕。

燕京书画社是一家集收藏、展览、传播等为一体的京城老字号文化企业单位,成立40年来,在众多艺术家口中树立了良好的口碑,著名山水画大家李可染曾为其题写“书画家之家”的赞誉,在业界广为传颂。近年来,燕京书画社紧跟市场,创新经营模式,强化品牌加品牌的经营模式,以弘扬传统文化为己任,打造具有多功能、全新的文化艺术品牌。这次与居然之家的合作,是一次全新市场模式探索。

燕京书画社总经理石占成表示,我们两家的合作由来已久,作为家居业巨擎,居然之家是第一个打出文化发展牌的家居企业。这次合作,燕京书画社将依靠自身丰富的资源,推出适合百姓看得懂、买得起的文化精品,助力“原创艺术家”茁壮成长,让原创艺术品走进千家万户。

据悉,6月2日和6月3日,北京居然之家投资控股集团有限公司全资子公司——北京居然传世文化艺术发展有限公司打造“原创艺术家”(Art Home)项目,相继在居然之家北四环店居然之家十里河店揭开神秘面纱。

居然之家总裁王宁表示,自6月初开业以来,“原创艺术家”项目推进效果良好,包括燕京书画社、境艺园俄罗斯油画、金坪朝鲜艺术馆、宝甄网、现代艺术中心、梁代书法+艺术馆等一批颇具特色的原创艺术品牌已经入驻,同时围绕书法、绘画、雕塑等主题开展了一系列培训活动。原创艺术家正逐步成为北京最大的集展览、销售、培训、一体化的原创艺术文化交流平台。

在卖场中,消费者可以买到保真的原创艺术品,真正实现原创艺术走进千家万户。同时,原创艺术家也是居然之家探索家居卖场艺术化的新尝试,在家居行业内也属首创。

牵手燕京书画社,共同探索卖场艺术化的新路,这是合作双方深思熟虑的战略规划。“燕京书画社是中国书画艺术行业的老字号招牌,一直致力于传统书画艺术的收藏、传播。”王宁表示,“未来,双方将在共同推进社会文化产业繁荣、满足艺术品消费需求、推动原创艺术走进千家万户方面做出更大贡献!”

此外,活动还举办了原创艺术座谈会,孙安民、李燕、刘万友等在座艺术家和家居企业家共同探讨了如何更好地让原创融入家居、提升家居的艺术性,从而引领家居行业未来的发展,促进卖场空间的艺术化。居然之家十里河店总经理高正元表示,“原创艺术家”不仅要体现在居然之家的原创艺术区域,还要体现在各品牌门店的原创艺术品与家居产品的巧妙搭配上,体现在卖场空间的每一个角落。

未来,燕京书画社与居然之家将联合艺术家们根据各品牌的产品风格或商户老板的需求,量身定制原创艺术品,对卖场展厅进行布置,让顾客在选购家具的同时也可以购买跟家具风格统一的原创画作,让原创艺术走进千家万户。

北京商报记者 隋永刚



嘉宾云集



签署协议



媒体聚焦



嘉宾签到



驻足赏画



活动现场

# 一场艺术与家居的跨界对话

**石占成 燕京书画社总经理**  
“让老百姓买得起艺术作品”



燕京书画社成立四十周年书画系列活动名家精品展刚刚在新闻大厦隆重举行。居然之家董事长汪林朋当众宣布，居然之家与燕京书画社要深度合作，并将此画展在十里河店或北五环店进行巡展。今天我们在居然之家十里河店原创中心开始了巡展，两家将签订关于发展文化艺术战略合作协议。居然之家已经营业260余家，创造了很多家居业的第一，第一个提出先行赔付，第一个提出收购旧家具，第一个打出文化发展品牌的家具企业。燕京书画社是文创机构的老字号，曾在旅游、酒店、地产、商场等方面发展，经过几年的调整，把文化艺术作为发展方向，有着40年经营书画的经验，有懂书画的人才，有众多书画家资源。习总书记在十九大报告上的讲话提出，主动提高文化自觉，增强文化自信，以及在全国文艺工作座谈会上阐述，文化要贴近人民，文化为百姓服务。燕京书画社与居然之家经过几年来的深度合作，一致认为当今发展文化的重要性和紧迫感，急需探索一条文化发展的新路，这成为双方的共识。

双方共同打造居然之家原创艺术家，让原创艺术走进千家万户，推出老百姓看得懂、买得起的文化精品，燕京书画社以40年经营书画的经验，支持和把关居然原创艺术家的发展，共同打造一个具有正能量的文化讲坛。原创艺术精品能够在画家工作室与书画爱好者之间互动，形成能够体验触感的艺术园地。向着服务于百姓，服务于企业，服务于艺术家的企业化平台发展。今天是个难得的日子，燕京书画社邀请了20多位艺术家，居然之家邀请了20多位家居行业的老板，共同探讨书画艺术怎样走进千家万户，为丰富老百姓的文化生活建言献策。

**王宁 居然之家总裁**  
“推动艺术品走进千家万户”



燕京书画社是中国书画艺术行业老字号的艺术招牌，一直致力于传统书画的收藏传播。多年来为推广书画艺术、致力文化产业做出了巨大贡献。今天，基于传统文化的传承和发展，推动原创艺术共同发展的理念，居然之家原创艺术家与燕京书画社达成战略合作，我相信双方将在共同推进社会文化产业的繁荣、满足艺术品消费需求、推动艺术品走进千家万户做出更大贡献。

目前居然之家原创艺术家项目推动的状况良好，包括燕京书画社、金坪朝鲜艺术馆、宝甄网等一批原创艺术品牌已经入驻，并且已经举办了两岸书画艺术展、宝甄网沙龙，以及中国传统绘画与当代水墨的变革等主题活动，同时围绕书法、绘画、雕塑等主题开展一系列培训活动。原创艺术家正在逐步成为北京最大，集展览、销售、创作、培训一体化的艺术交流平台。居然之家准备等这一模式成功后，在全国卖场进行复制，将原创艺术家推广全国。

今天居然之家的原创艺术家和燕京书画社即将开启战略合作，同样也是燕京书画社四十周年巡展十里河站的重要开始。6月居然之家原创艺术家分别在北四环店和十里河店分别开业，原创艺术家项目是我们落实新时代文化强国、文化建国国家发展战略的具体举措，更是从企业自身出发，以原创艺术品满足消费利民的举措。原创艺术家项目初衷是引导艺术走向生活，通过搭建原创艺术家与大众消费的平台和空间，既为年轻艺术家提供了发展创业的空间，也迎合了消费升级的需求，让消费者能买到原创、保真的艺术品，真正推动原创艺术走向千家万户，同时实现居然之家卖场本身空间的艺术化，可谓是一举多得的创举。



纪清远



李燕



孙安民



刘万友



赵准旺



晁谷



赵青仲



邢少臣



温世权



高正元

一个美好的家，应该是与艺术作伴的。在燕京书画社与居然之家签署战略合作的同时，一场关于艺术与家居的对话正式开幕，孙安民、王宁、石占成、李燕、刘万友等来自艺术界、企业界的40余位重量级嘉宾以艺术走进家庭为中心，进行跨界对话，围绕艺术如何更接地气，真正地走进日常生活，去关心人们的居家感受等话题展开深度探讨。

**孙安民 北京市原副市长、书画家**  
“家有书画雅韵生”

今天企业家和艺术家能够坐到一起，非常有意义。书画家作品画得再好，要是无人赏识，只能是怀才不遇。艺术家需要得到更多人赏识，特别是企业家的支持，艺术家的生命才能更加旺盛。这次合作可以说是适应了当前的市场趋势，让书画家插上市场的翅膀。合作双方资源互补，有家具品牌店，有各种营销渠道，将书画和这些绑在一起，一定会让艺术产业走得更远。通过家居，使人们更重视书画，将书画引入到家

居生活，我觉得这是务实的一次合作。

“腹有诗书气自华，家有书画雅韵生”。艺术可以提升我们的生活品质。希望我们携起手来，让经济发展，让文化自信。

**李燕 著名书画家**  
“艺术的审美标准在群众之中”

中华民族哲学核心的代表者老子讲自然为道。看居然二字，居，体现了屋中带古意的雅致；然，表示同意。我们讲自然为道，天人合一，环境要和家居是一体。我们现在需要真正的艺术眼光和标准，标准就在群众之中。西方人造房子，先要平整土地，再在屋里设计，再盖房。中国人则是盖园子，园子中只一小块属于人的生活区。中国人喜欢把自然的東西引入生活。

老北京话讲：好房子得配好瓢子。瓢子是指室内的陈设，需要根据房屋有所设计。有些地方需要加围帐，改变尺寸和空间。在传统美学观念之下，我们要考虑家居、陈设。现在家庭家居背景格调不高，缺少文化的沉淀，但书画艺术可以很好地体现家庭文化品位。书画要和家居环境协调，要和器物协调，也要和时令协调。夏天可以挂雪景、荷花，显得清新雅致，就不要挂大红绸子了。

另外，艺术品要看得懂、买得起。前些年市场不正常，泡沫化、混乱化、苍白化。燕京书画社与居然之家的合作是艺术市场重要尝试，可以先从艺术品价格的调整入手。

**赵青仲 燕京书画社副总经理**  
“强强联合，探索发展新路”

这几年艺术市场的调整是巨大的、深刻的。很多艺术圈外的人可能体会不是很深，但是艺术家、画廊、拍卖反应非常巨大。原创艺术家的创建是一个创新，也是燕京书画社发展文化的探索。我们对原创艺术家的创建有很多想法。因为燕京已经经过了40年的风风雨雨，经过了很多次的调整，我们对这个市场的变化非常敏感。所以原创艺术的平台打造好了之后，双方可以发挥各自的优势，强强联合，探索一条新的路子，但是这条路子需要做的事很多，路还很长，是一个巨大挑战。

**晁谷 著名书画家**  
“双方合作是一个很好的创意”

燕京书画社与居然之家的合作关注原创艺术，可以更好地保护艺术家的权益，双方强强联手走出了一条新的市场模式。燕京书画社40年的发展是北京人的骄傲，推出了一大批在当代画坛有影响力的艺术大家。走到今天，在习近平总书记中国特色主义新时代的今天，双方联手为艺术走进千家万户，让高雅艺术之美装点我们生活之美助力，我觉得是一个很好的创意。这个举措一定会获得很大成功，也能让我们艺术家的创作真正接受大众的检验，真正能够为百姓装点生活服务，提高家居生活的居家氛围。

**赵准旺 著名书画家**  
“原创艺术可以从衍生品入手”

我在海外多年，发现艺术衍生品有很好的市场，经营的商家销量很好。我建议原创艺术可以先从衍生品来做，这个行业在日本、韩国、法国等国家很流行。对于每一个艺术家来说，最上游的是作品，下面就是以作品的衍生品，诸如制作烧制瓷器、陶器、茶杯等产品。另外，由于艺术家的作品价格太高，很多人买不起，但是可以制作高品质、高质量的印刷品，签上艺术家的名字，限量制作，做好防伪的程序，这样对于艺术进万家是一个很好的渠道。

**温世权 意风家具董事长**  
“原创艺术有助于企业产品的推广”

企业擅长产品运营，艺术家擅长艺术作品创作。燕京书画社和居然之家签约后，如何通过合作把产品、作品变成商品，可能是未来最需要解决的问题。事实证明，有原创艺术审美的商品对企业做展厅、做整体规划和设计等方面市场的提升可能会更快一些，真心希望艺术品能走进千家万户。希望企业家和艺术家能多在一起坐坐，把企业家身上所谓的市场味，和艺术家身上的文化气质能有效地融合到一起，艺术家的作品也越来越让市场挖掘出来，企业的产品也会越来越有味道。

**刘万友 蓝色早晨家居总经理**  
“书画是家具的眼睛”

北京市正在打造文化之都，今天的活动是一个很好的落地举措。随着大众艺术审美的提升，作为企业、商业，需要艺术的植入。因为我们现在需要满足客户方方面面的需求，不光是吃穿，还有艺术方面的寻找。与国外相比，我们的艺术欣赏氛围普遍不高。原来大家觉得书画很贵，都在收藏书画，现在我觉得每一个家庭中需要书画来画龙点睛。书画是家具的眼睛。没有画，房子缺少氛围。在生活水平日益提高的情况下，我们要做的就是满足客户需求。

**纪清远 著名书画家**  
“合作有助于体现艺术真正的价值”

经过近半个世纪的发展，燕京书画社还继续活跃在北京的市场，周围还聚集了一大批活跃的艺术家和优秀的企业家，一起谋求发展，这是很难得的。今天见证了居然之家和燕京书画社的合作，这是一种缘分。今后企业的发展，要吸取前些年的教训。前些年书画市场混乱，违背了规律，资本裹挟了艺术的发展，造成了很多不良现象。今后希望双方的合作不能以资本的态势进行，要让艺术走进千家万户，要实实在在体现艺术真正的价值。

**邢少臣 著名书画家**  
“双方将更好地为大众服务”

我感觉居然之家与燕京书画社此次签约就是为大众服务，既然是服务，双方就需要携手落实大量具体的工作。作为艺术作品的创作者，艺术家的责任就是对作品质量把好关，创作出佳作，为双方的合作打下良好的基础。

**高正元 居然之家十里河店总经理**  
“打造家居行业新卖点”

居然之家的原创艺术项目已经成功举办了多场交流展览活动，推出了艺术免费体验班，特别是赵准旺老师针对儿童的水墨、彩铅、丙烯、水彩等培训课程，取得了很好的效果。原创艺术家不仅是在我们居然之家的原创艺术区域，更要体现各品牌门店的原创艺术品与家居产品巧妙地搭配，体现在卖场空间的每一个角落。所以我们今天邀请到艺术家和企业家，共同探讨如何更好地让原创融入家居，提升家居的艺术性，从而引领家居行业的未来，打造家居行业的新卖点，促进卖场空间的艺术化。

原创艺术将联合艺术家们和各品牌的艺术风格以及在座老板的需求，量身定制原创艺术品，对卖场展厅进行布置，顾客在选择家居的同时，也可以购买和家居风格统一的艺术品。让艺术品不再只是价格高昂的大家之作，让广大消费者能够欣赏、买得起。原创艺术品所产生的收入，我们也将商议，制定出艺术家和家居品牌的分配机制，从而实现共赢。

北京商报记者 隋永刚 胡晓钰