

اتمسفری که «هفت‌نگاه»

پدید می‌آورد



علی شیرازی

همیشه همراه «هفت‌نگاه» بودام زیرا به خلق رویدادهای مستمر در هنرهای تجسمی ایران اعتقاد دارم؛ کشورهای همسایه ما که آثار هنرمندانشان گاه فاصله‌های بسیار از هنرمندان ایرانی دارد با برپایی سالانه آرت‌فرها و نمایشگاه‌های بین‌المللی متنوع برای خود اعتباری ساخته‌اند اما ایران از این منظر به کل فقیر است. حال که تصمیم‌سازان کلان قدیمی در این وادی برنمی‌دارند، همت این شش بانوی پدیدآورنده هفت‌نگاه را می‌توانیم که با محوریت فروش آثار تجسمی پنج دوره است رویدادی با ضوابط معین و مشخص را طراحی و اجرا می‌کنند تا شاید روزی از راه برسد که دهها نمایشگاه مستمر سالانه و دوسالانه در گستره‌های بین‌المللی در ایران برپا کنیم. بنا به همین اشتیاق همیشه همراه هفت‌نگاه بودام، گاهی حتی خودم کاری آماده برای ارایه به هفت‌نگاه نداشتم‌ام اما به جهت اهمیتی که برای این رویداد قایلیم، پیگیری کردم و از دوستان مجموعه‌دار تقاضا کردم اثری از من را در این نمایشگاه شرکت دهند. خوشحالم که می‌بینم بزرگان و پیشکسوتان نیز بر این رای‌اند و حضورشان در هفت‌نگاه مستمر است.

مهم‌ترین شاخصه «هفت‌نگاه» استقلال این رویداد است؛ از همین روست که ۱۹۰ هنرمند شرکت‌کننده در سال ۱۳۸۵ در هفت‌نگاه، در سال جاری به ۳۰۰ نفر رسیده است. خطمشی، اهداف و همین‌طور خط قرمزهای هفت‌نگاه روشن و واضح است و در این فضای شفاف، هنرمندان بدون دغدغه حضور می‌یابند. فروش هفت‌نگاه در همه پنج دوره گذشته از مرز ۲۰۰ میلیون تومان گذشته‌ست. این نکته نیز به جلب‌اعتماد مردم به خریداز هفت‌نگاه‌اشاره‌دارد. هفت‌نگاه در سال‌هایی به این مهم دست یافته که سبد خنثاور ایرانی چندان وسعتی ندارد و قدرت خرید اقشار متوسط، پایین است. اما به لطف فرهنگ‌سازی‌ای که بخش خصوصی در این چندساله انجام داده و نیز ارتقای قیمت آثار هنری ایران در جوامع بین‌المللی و حراج‌های معتبر، توانست راه هفت‌نگاه را تا حدودی هموار کند تا به بازار داخلی هم هیجانی بدود. هفت‌نگاه به پشتوانه سال‌ها تجربه مدیریتاش با شناخت کامل از بازار هنر، سیاست تعدیل قیمت‌ها را در پیش گرفت و بسیار شنیدم که در این راه با هنرمندان و مجموعه‌داران جلسات بحث و گفت‌وگو طولانی داشته‌اند؛ آنها با همین راهکار توانستند حتی مردم عادی را به خرید آثاری تشویق و سرمایه‌ایی را جذب بازار هنر کنند که تا به حال در این وادی سیر نمی‌کردند.



آموزه‌های جهانی روند حرکتی و کشورهایی که صاحب هنرهای تجسمی تاثیرگذارند ثابت می‌کند که توسعه حرفه‌ای این هنر، تنها از راه قدرت‌یافتن گالری‌ها ممکن است. گالری، نهادهی‌ترین بخش جامعه تجسمی و پل ارتباطی میان مثلث هنرمند، خریدار و مجموعه‌دار است که می‌تواند بار نظر داشتن منافع همه اضلاع، رشد متوازن را میسر کند. ما نیز اگر در ایران خواهان دستیابی به چنان رتبه‌ای هستیم باید به این شغل زیربنایی اهمیت دهیم و به این تخصص احترام بگذاریم. به گمان یکی از دلایل توفیق هفت‌نگاه همین است که هفت گالری آن را برپا می‌کند، نه هفت هنرمند یا هفت مجموعه‌دار؛ این هفت گالری جزو قدیمی‌ترین گالری‌های تهران‌اند و شاید در مجموع نزدیک به ۱۲۰ سال تجربه روزانه تعامل‌های هنری با اضلاع مثلث نامبرده را در پشتوانه دارند. همین فاکتور مهم برای جلب اعتماد عمومی کافی است.

یکی از مهم‌ترین دستاوردهای هفت‌نگاه، اتمسفری است که در فضای جامعه به وجود می‌آورد. چنانکه در این یادداشت هم اشاره شد، هفت‌نگاه توانسته در اسوری مثل تعدیل قیمت‌ها، خریدار سازی، جلب سرمایه‌های کوچک مردمی و... قدم‌های مثبتی بردارد اما به طور حتم مهم‌ترین دستاوردش، اتمسفری است که با برپایی‌اش می‌آفریند. روزهای هفت‌نگاه رسانه‌ها بیشتر به هنرهای تجسمی می‌پردازند و هرچا می‌روی از آثار روزانه فروش هفت‌نگاه می‌پرسند، گوین رقبای هنری به جریان می‌افتند که مردم را به این هنر بیش از همیشه توجه می‌دهند. باید قدر این موقعیت را دانست و برای استمرار آن برنامه‌های به‌روزتر داشت.

از نظر من شوق‌انگیزترین بخش هفت‌نگاه، پربنگ بودن فروش جوانان در آن است. نمایش آثار جوانان در کنار آثار بزرگان و پیشکسوتان خود یک امتیاز بالاست اما خوشبختی آنجاست که آثار جوانان در هفت‌نگاه بسیار خوب می‌فروشند. در این سال‌ها بسیار با این سوال همیشگی از سوی جوانان هنرمند مواجه بودام که آیا می‌توان از هنر زندگی کرد؟ «هفت‌نگاه» پاسخ را ساده کرده است، می‌توان، باید کوشید و نو و هنرزدانه کوشید. گاهی کم و گاهی زیاد برکت هم می‌آید. از فروش آثار جوانان که سمبل جوشش و زایش بی‌پایان هنر معاصر ایران است به وجود می‌آیم و به آینده امیدوارتر می‌شوم. شاید به همین سبب بود که بسیار چشم به راه بودم تا دستنگاه‌های اجرایی بخش‌هایی از یک‌دهم درصد خرید آثار هنری خود را به خرید از هفت‌نگاه و آثار جوانان حاضر در این رویداد اختصاص دهند؛ امری که تا امروز خبری از آن نیست.

ادامه در صفحه ۱۱

میزگردی با حضور الهه جواهری،

مژگان والی‌پور، لی

لا ثمری، لیلی

گلستان، فریال

سلحشور و آریا

اقبال، مژگان

عکس، آیدین رهبر شرق

۴ مساله‌ای که خیلی جذاب بود، اینکه رقم خریدهای اخیر در هفت نگاه پنج نشان می‌دهد. خریداران اصلی مردم عادی هستند. ما در هنرهای تجسمی فرهنگ دیرپایی نداریم. هفت نگاه چه کار کرده که در جامعه تجسمی چنین با استقبال مواجه شده‌است؟

لیلی گلستان: همه ما سعی کردیم این مساله در گالری‌هایمان جا بیفتد که غیر از مجموعه‌داران، مردم عادی هم که عادت به خرید آثار هنری ندارند از ما خرید کنند. حالا همگی با هم جمع شدیم تا این فکر را در هفت نگاه پیاده کنیم. در اصل فکر می‌کنیم دلیش قیمت‌های پایین آثار بود که مردم عادی هم توانستند خرید کنند. هم آنها خوشحال بودند هم هنرمندان و ما.

۴ خانم گلستان بالای ۲۰ سال است که گالری دارد و بقیه اعضای این گروه هم لافل بالای ۱۰ سال سابقه فعالیت گالری‌داری دارند. به نظر تان چه اتفاقی افتاد که فرهنگ خرید آثار هنری در جامعه در حال گسترش است؟ ریشه‌ها و دلایل این امر چیست؟

گلستان: زحمتی بوده که گالری‌داران کشفیدند تا بگویند هنر باید وارد خانه مردم شود. حالا زمانی است که این تلاش‌ها در حال جواب دادن است.

۴ سال ۸۵ گروه هفت نگاه تشکیل شد. تاسیس هفت نگاه براساس چه ضرورتی بود؟

آریا اقبال: در نتسستی که مدیران شهرداری در ماه مهر داشتند به این موسسه و گالری این پیشنهاد را دادند. متعاقب آن در جلسه‌ای که با مدیران شهرداری داشتیم آقای محسن هاشمی هم آمد و ما هم از دوستان دعوت کردیم و همه موافقت کردند.

۴ سال ۸۵ وضعیت آثار هنری در ایران چگونه بود؟ چون ما در آستانه حراج کریستیز بودیم که در دویی برگزار شد...

اقبال: زمانی که ما این کار را شروع کردیم هنوز حراج‌ها آغاز نشده بود. نمایشگاه هفت نگاه بعد از حراج برگزار شد اما قبل از حراج تصمیم به این کار گرفته بودیم.

۴ سال ۷۸ یا ۷۹ نمایشگاهی از هنر ایران در لندن برگزار شد. البته نمی‌خواهیم هفت نگاه را به حراج کریستیز ربط بدهیم اما اصولا حراج‌های خارجی در روند معاملات و خرید و فروش آثار هنری بی‌تاثیر نبوده... روی مثبت و منفی بودن جریان کلی حراج‌ها در بعد بین‌المللی، هفت نگاه در داخل ایران توانست به اقتصاد هنر سروسامان بدهد.

گلستان: اتفاق خوب دیگری که افتاد، این بود که در هفت نگاه اول، آقای رسول‌اف را بانک اقتصاد نوین آمدند و خرید کلی کردند. این ماجرا خیلی سررسودا کرد و خیلی مهم بود که یک بانک برای اولین بار بهترین آثار هنری را خرید. فکر می‌کنم این مساله در جریان هفت نگاه برای آینده تاثیر زیادی داشت. بعد با این آثار در دفتر کارشان موزه‌ای تأسیس کردند؛ بعداً که روسای بعدی این بانک، موزه را برداشتند. اما آقای رسول‌اف به خریدی که کردند احترام گذاشتند و برای آن خرید، موزه درست کردند. این اتفاقات حاشیه‌ای بود که باعث شد هفت نگاه در مسیر بهتری قرار بگیرد و اعتبار بیشتری به آن بخشید.

سلحشور: بانک اقتصاد نوین در زمان مدیریت ایشان در بخش اقتصادی هم خیلی موفق بود. آن زمان حدود ۳۰ یا ۴۰ تابلو از ما به مبلغ ۸۰ میلیون تومان خریدند؛ اما حالا قیمت دو تا از آن تابلوها برابر کل مجموعه است! **حاشیه‌ای بود که باعث شد هفت نگاه در مسیر بهتری قرار بگیرد و اعتبار بیشتری به آن بخشید.**

سلحشور: هفته گذشته در نمایشگاه هفت نگاه خانم و آقای برای خرید کاری به مبلغ ۶۰۰ هزار تومان آمده بودند. هرچه را در کارت اعتباری‌شان داشتند، جمع کردند تا بتوانند این اثر را بخرند. معلوم بود که خرید اثر هنری برایشان سخت است؛ اما با علاقه این کار را خریدند. این اتفاق برای ما خیلی خوشایندتر از زمانی است که یک مجموعه‌دار، ۱۰ کار از ما می‌خرد.

گلستان: این اتفاق امسال خیلی بیشتر از گذشته افتاد. مجموعه‌داران هم خرید کردند. شد اول، وقتی ما اسامی خریداران را نگاه کردیم، دیدیم غیر از سه نفر مجموعه‌دار، کسی را نمی‌شناسیم؛ در واقع ما هفت گالری این خریداران را نمی‌شناختیم. ما باید این خریداران را جذب کنیم و در هفت نگاه‌های بعدی همراهان نگه داریم. من فکر می‌کنم زحمات این چندساله اسمال جواب داد.

۴ فکر می‌کنم هنوز به این سوال جواب نداده‌اید. چرا مردم در زمانی که سینما از نبود مخاطب رنج می‌برد و در دیگر عرصه‌های فرهنگی مشارکت مردم به چشم نمی‌خورد، نقاشی می‌خرند؟ چرا در حوزه هنر که نسبت به دیگر مسایل فرهنگی هزینه بالاتری دارد مردم ورود بهتری دارند؟

الهه جواهری: می‌توانیم اشاره کنیم به اضافه شدن تعداد گالری‌ها. شما ببینید ۱۵ سال قبل چه تعداد گالری داشتیم. همه این مسایل می‌تواند پایهای باشد برای بیشتر مطرح شدن آثار هنرمندان و بالا رفتن تعداد خریداران آثار هنری.

اقبال: موضوع دیگر هم این است که مردم متوجه شده‌اند اثر هنری در واقع فقط برای لذت بردن و تماشای نیست بلکه حکم یک سرمایه را دارد و قیمت کاری که می‌خردند در همان حد باقی نمی‌ماند و بالا می‌رود. مردم با خرید اثر، پول‌شان را دور نریخته‌اند، قبلاً مردم این سرمایه‌گذاری را روی فرش می‌کردند.

والی‌پور: این مساله خیلی تاثیرگذار بوده؛ اینکه مردم، اثر هنری را به عنوان کالایی ببینند که می‌توان با آن تجارت کرد. این بخش اقتصاد هنر است. آقای مهندس کاظمی

میزگردی با حضور الهه جواهری، مژگان والی‌پور، لی لا ثمری، لیلی گلستان، فریال سلحشور و آریا اقبال

عضای گروه هفت نگاه

«هنر» صبور مان کرده است

پرویز براتی – مرجان صائبی



بود. در همین سال هفت نگاه خود را برای برگزاری سومین نمایشگاه در فرهنگسرای نیاوران آماده می‌کرد که به دلیل نگرفتن مجوز، برپایی نمایشگاه فروش موفق به انجام‌این کار نشد. در سال ۸۸ سومین آرت‌اکسپو با فروش ۲۲۴ میلیون تومان در خانه هنرمندان به پایان رسید و سومین هفت نگاه در پردیس سینمایی ملت فروشی نزدیک به ۲۰۰ میلیون تومان داشت. چهارمین نمایشگاه گروه هفت نگاه نیز در آذرماه ۱۳۸۹ با فروش ۵۶ اثر تجسمی به قیمت ۲۲۰ میلیون تومان به پایان رسید. این گروه فعالیت خود را به صورت سالانه در خصوص برپایی نمایشگاه و فروش آثار هنری هنرمندان ادامه می‌دهند. این روزها پنجمین هفت نگاه در فرهنگسرای نیاوران در جریان است. همین امر بهانه ما شد تا با دعوت از اعضای این گروه به روزنامه با آنها صحبت کنیم. در این میز گرد لیلی گلستان، فریال سلحشور، مژگان والی‌پور، آریا اقبال، الهه جواهری و لی‌لا ثمری شرکت داشتند.

گروه هفت نگاه متشکل از هفت نگارخانه آریا، الهه، دی، گلستان، والی، هفت ثمر و ماه مهر به عنوان بخش خصوصی فعالیت خود را سال ۱۳۸۵ با برگزاری نمایشگاه فروش آثار هنری با نام «فروش بزرگ سال» آغاز کرد. هفت نگاه در حالی نمایشگاه فروش خود را به صورت گسترده آغاز کرد که پیش از آن تنها یک آرت‌اکسپو در سال ۸۳ برگزار شد که بخشی از آثار خریداری شده بعد از پایان نمایشگاه، از سوی یکی از وزار تخانه‌ها بازگردانده شد. دومین دوره هفت نگاه بعد از یک سال در سال ۸۶ با فروش ۱۸۰ نقاشی، مجسمه، خوشنویسی و نقاشیخط به قیمت ۲۲۰ میلیون تومان حاکی از آن بود که این گروه در گام‌های اول با شناخت درست خریداران و مجموعه‌داران، توانسته است راهی را برای رونق بازار تجسمی ایجاد کند. دومین اکسپو تهران در سال ۱۳۸۷ در تالار وحدت برگزار شد. این اکسپو با اینکه در تالار وحدت و در فضای وسیع‌تری برگزار شد، ۱۲۵ میلیون تومان فروش کرد که ۶۴ میلیون تومان آن توسط دولت خریداری شده

سالیان سال است در جلسات می‌گویند زمانی اقتصاد هنر به گردش می‌افتد که ما بخش بین‌الملل داشته باشیم. بخش داخلی محدود است و بخش بین‌المللی باعث توسعه بخش داخلی می‌شود. ما عملاً این روند را می‌بینیم. تابلو و مجسمه، کالا محسوب می‌شوند و ارزشمندند. من گزارش نمایشگاهی را که خاتم گلستان دو سال پیش برگزار می‌کردند، می‌خواندم و قیمت‌ها را می‌دیدم. باوجود اینکه بود و سال پیش در اوج هیجانات، قیمت‌ها بی‌رویه بالا رفته بود و جامعه ناراحت بود که دیگر فقط آدم‌های محدودی می‌توانند آثار هنری را بخرند. عملاً ما دیدیم وقتی سرعت رشد قیمت‌ها کاهش یافت و به نسبت افزایش قیمت

درستی داشتیم، اثر هنری به عنوان کالا مطرح و بخش بین‌الملل فعال شد. بالطبع، اقتصاد بین‌الملل باعث می‌شود اقتصاد داخلی بیشتر به جریان بیفتد و مردم این جریان را بیشتر باور کنند. اتفاق دیگری که خودم شاهدش بودم این بود که مجموعه‌داران قوی ما که سال‌های گذشته از ما خرید می‌کردند امسال گرایش بیشتری به خرید از حراج‌ها داشتند و به جای آن مجموعه‌داران ضعیف‌تر زیاد شدند. مطمئن هستم این مجموعه‌داران سال دیگر قوی می‌شوند و این روند افزایش پیدا می‌کند. امسال به ازای یک مجموعه‌دار که ۳۰ میلیون خرید

می‌کرد چهار نفر خرید پنج‌میلیونی می‌کردند. این رخدادها هنر را نشان می‌دهد. مخاطبان هنر خیلی زیاد شده‌اند. نگاه‌ها عوض شده. مردم با گذاشتن یک اثر هنری روی دیوار فضاهای سخت بیرون خانه را فراموش می‌کنند و به آرامش می‌رسند. نکته دیگر اینکه یک نفر هر چقدر عاشق آثار تجسمی باشد اما وقتی می‌بیند این اثر مثل این است که طلا و جواهر خریده باشد برای خرید مشتاق‌تر می‌شود و پس‌زمینه ذهنی‌اش این است که این اثر هنری یک پشتوانه مادی است.

۴ این خیلی بحث مهمی است. خیلی از هنرمندان معتقدند فرهنگ هنر در ایران بیشتر «ژمنی» است یعنی مردم بیشتر به قالی اهمیت می‌دهند تا تابلو... **والی‌پور:** در حال حاضر تا حذب‌یادی این فرهنگ، دیواری شده که در حال حاضر این نگاه وجود دارد. پادم هست قبل از اینکه حراج‌ها شروع شود، اولین گروهی که از طرف کریستیز به لندن دعوت شدند تعدادی مجموعه‌دار و چند نفر از هنرمندان بودند. جالب اینجا بود که مدیر بخش نیویورک کریستیز برای دفتر کارش کاری از فریده لاشایی خریده بود. از همین جا توجه به هنر معاصر ایران شروع شد. وقتی آثار هنری ایرانی زیر چراغ‌های حراج‌ها رفت و

۴ اخیرا شاهد بودم وقتی کارهای پیکاسو با جاکومتی فروش رفت نام خریدار اعلام شد. یا حتی خاندان سلطنتی قطر وقتی کار بل سزان را خریدند این مساله را رسانه‌ای کردند. این در راستای اشاره به حرف شماست، یعنی اعتباری که هر خریدار اکسب می‌کند. قبلاً این اتفاق در خفا افتاد و نام خریدار اعلام نمی‌شد... **سلحشور:** الان با افتخار اعلام می‌کنند. تابلوی ونگوک که میلیون‌ها دلار فروش رفت و خیلی سررسودا کرد خریدارش یک شرکت بیمه ژاپنی بود که سه‌لش بعد از آن چندین‌برابر شد و صف‌های طولانی تشکیل شد که مردم فقط بتوانند تابلو را ببینند. خرید هنری از نظر تبلیغاتی خیلی به نفع شرکت‌های بزرگ است. شاید

سرمایه‌داران خصوصی بخواهند اسم‌شان مخفی بماند اما شرکت‌ها اعلام می‌کنند. **والی‌پور:** نکته‌ای که من خیلی روی آن پافشاری می‌کنم و امیدوارم یک روز نهادهین شود این است که هنرمندان نباید خودشان راسا کار بفروشند. باید در خرید و فروش اثر هنری ساز و کار مشخصی وجود داشته باشد. بارها پیش آمده کارهای خوبی به من ارایه شده اما گفتم: از کجا خریدم‌اید یا کاغذ خرید بیاورید. کاغذ خرید شخص ارزش ندارد. اگر کاغذ خرید از یک موسسه یا شرکت عمومی‌تر باشد، ارزش کالا خیلی بیشتر می‌شود. وقتی اقتصاد هنر به جریان بیفتد خیلی مهم است که متلا فلان تابلوی سهراب سپهری را از چه کسی خریده‌اید. **۴ یعنی سلامت اثر هنری** یا ارایه «برگ اصالت اثری» (Certificate) تضمین شود...

والی‌پور: بله. گالری‌داری یک حرفه مهم و تاثیرگذار است. هنرمندان صاحب‌نام ما خودشان مستقیم با خریدار رویه‌رو بودند و کار را فروخته‌اند و بعد کارشان به دادگاه کشیده شده! متأسفانه این مساله هنوز خیلی جا نیفتاده. امیدوارم جا بیفتد؛ چون خیلی از اختلافات وجود دارد که بیان نمی‌شود، اما بین خریداران و هنرمندان وجود دارد. گالری‌دار نه تنها نقش بسیار مهمی دارد بلکه در خرید و فروش آثار نقش اصلی را دارد.

۴ به عنوان هفت گالری‌دار معروف و باسابقه به نظر تان چه سازوکاری برای اصالت‌بخشی به اثر وجود دارد؟ «برگ اصالت اثری» در همه دنیا یک شکل است. اما در ایران قالب و فرمت مشخصی ندارد. شما تصمیمی راجع به قاعده‌مشدن برگ اصالت اثر نگرفته‌اید؟ **والی‌پور:** اگر شکل ظاهری‌اش را بخواهید در نظر بگیرید که بخش خصوصی با سلیقه خودش انجام می‌دهد ولی از لحاظ اعتباری، اگر در حال حاضر کارتان وارد حراج هم بشود و کسی بخواهد از کار ایراد بگیرد، ارایه بر برگ اصالت اثری باعث می‌شود کار لطمه نخورد. یک‌بار کاری وارد حراج شد و هنرمندی گفت: این کار تقلبی است. بعد هم ثابت شد کار تقلبی نبوده است! اگر ثابت می‌شد کار تقلبی است به این فضا خیلی ضربه می‌زد. برای اینکه حرفه‌ای شویم و هرکس فی‌البداهه با هر جا تماس نگیرد باید مسیری طی شود. هیچ جای دنیا مثل ایران نیست. من بارها به هنرمندان صاحب‌نام گفتم‌ام لزومی ندارد درصد بدهید. فکر نکنید باید پولی به کسی بدهید. از لحاظ حرفه‌ای جالب نیست که هنرمند در آتیه خودش کار بفروشد. ولی متأسفانه هنرمندان حرفه‌ای ما هم این کار را انجام می‌دهند.

۴ مثلاً وجود دارد تحت عنوان هنرمند، واسطه (آرت دپلر) و گالری‌دار. شاید هنرمندان می‌خواهند مستقیم با گالری کار کنند و نمی‌خواهند واسطه‌ای وجود داشته باشد.

والی‌پور: واسطه‌ها رسمی نیستند. گالری‌دارا رسمی

هستند.

گلستان: ۹۹درصد هنرمندانی که موفق شده‌اند و کارهایشان خوب به فروش می‌رود، یا از طریق گالری کار می‌فروشند یا از طریق واسطه هنری.

۴ در ایران ووال به این شکل است؟

گلستان: بله، در دنیا که هیچ هنرمندی خودش کار نمی‌فروشد. قبلاً گالری را دور می‌زدند و خودشان کار می‌فروختند. الان متوجه شده‌اند گالری نفع هنرمند را در نظر می‌گیرد و درست‌تر با خریدار رفتار می‌کند. هنرمندان خیلی معروفي را می‌شناسم که همیشه موقع فروش آثارشان سوایکاری کرده‌اند. نه اینکه چون ما گالری‌داریم این حرف را بزنیم؛ بلکه در همه دنیا به این نتیجه رسیده‌اند و همه جا از طریق واسطه هنری و گالری، آثار هنری خرید و فروش می‌شود.

الهه جواهری: آنچه مسلم است این است که اقتصاد هنر در ایران خیلی جوان است. کشورهای غربی مراحل را گذرانده و تجربیات زیادی دارند و الان به این جایگاه رسیده‌اند. ما هم باید این زمان را بگذرانیم. باید با این مشکلات رویه‌رو شویم تا بتوانیم به سطح استاندارد جهانی برسیم.

۴ پروژازیم به اکسپویی که قرار است دولت خرده‌امه برگزار کند. در این اکسپو اعضای شورای تعیین قیمت همه هنرمند هستند و هیچ گالری‌داری بین‌شان نیست...

گلستان: هنرمند نمی‌تواند قیمت آثار دیگران را تعیین کند. اصلاً درست نیست. در هیچ جای دنیا هنرمند برای یک هنرمند دیگر قیمت تعیین نمی‌کند. آنچنان که در جلسه اکسپوی وزارت ارشاد اتفاق افتاد و هنرمندی گفت: من حذف از من کنم، من گالری حذف می‌کنم، من قیمت کم می‌کنم من هنرمند حذف می‌کنم... در واقع دولت در حق هفت نگاه و همین‌طور جامعه تجسمی کم‌کار بوده. در آستانه انتخاب مدیریت جدید مرکز هنرهای تجسمی فکر می‌کنید دولت چه کاری برای بهبود فضای جامعه تجسمی می‌توانست انجام دهد که تا به حال انجام نداده است؟ **سلحشور:** اولین کار یک مدیر مرکز هنرهای تجسمی این است که از گالری‌دارها دعوت کند و با آنها آشنا شود و گاهی اوقات به گالری‌ها سر بزند. باید از تعامل با گالری‌ها در زمینه هنرهای تجسمی به نتیجه برسند. صحبت با گالری‌دارها خیلی به آنها کمک می‌کند. البته نگاه باید دلسوزانه باشد؛ نه اینکه در آخر دوره مدیریت‌شان برای اولین بار گالری‌دارها را ببینند. این رابطه دوستانه و اعتماد باید از اول ایجاد شود. الان حدود ۲۰۰ گالری در سطح تهران است اما تعداد گالری‌هایی که جدی کار می‌کنند به تعداد انگشتان دست نمی‌رسند. مدیریت مرکز هنرهای تجسمی باید از گالری‌های معتبر بخواهد تا کمک کند؛ چون معمولاً کسانی که در این مقام هستند آنقدر اطلاعات درستی از اوضاع فرهنگی ندارند و باید از کمک و راهنمایی گالری‌دارها بهره‌گیرند.