

罗学勤如是说。

新一年，东艺提出了“东方质造”的概念，罗学勤对记者说：“这个‘质’一是指的‘质量’，我们的演出必须是精品品质；另一方面指的是‘气质’，我们主办的演出要符合这座城市的人文气质。”

年初，荷兰阿姆斯特丹皇家管弦乐团献演东艺，之后，辛辛那提流行管弦乐团、维也纳广播交响乐团、费城交响乐团、鹿特丹爱乐乐团、底特律交响乐团轮番登场。秋天，则是东艺新的演出季，维也纳爱乐和柏林爱乐两大当今世界最顶尖的交响天团成为演出季里最让乐迷激动的名字。

演出季，按照国外著名表演机构实行的演出季概念，时间当为当年9月至次年6月或7月，早在2006年，东方艺术中心就是全亚洲最先推出与国际接轨的跨年度演出季的剧院。

在东艺的新演出季手册上，除了维也纳爱乐乐团和柏林爱乐乐团，国际小提琴大师帕尔曼、钢琴王子李云迪、俄罗斯芭蕾舞团新名片——圣彼得堡艾芙曼芭蕾舞团、世界一流的现代舞团台湾云门舞集等等均赫然在目。观众对这些高品质项目的热烈反应直接体现在了票房上：维也纳爱乐2场演出开票三周即悉数售罄，帕尔曼小提琴独奏不到一周时间便被一抢而空，而柏林爱乐的2场演出开票，更是创下26小时售罄的销售速度新纪录。李云迪与华沙爱乐、艾夫曼的《安娜·卡列妮娜》一票难求，5场云门舞集的《稻禾》也全部售完。剧院罕见的连夜排队购票场景在东艺多次出现。

高品质的节目意味着巨大的演出成本。而东艺的票价基本上都是从观众承受力的角度考虑，低于成本定价，剩余的成本靠其他的运营收益和拉赞助来填补。为了能让更多的普通观众有能力走近国际顶级乐团，东艺通过招商赞助等多种方式，与企业联手，化解高品质节目的高成本，从而尽可

能地降低票价。除了通过各种渠道寻找和联络企业之外，今年4月，东艺还举办了开业12年来的首个招商会，为柏林爱乐上海音乐会寻找赞助商。功夫不负有心人。最终，维也纳爱乐音乐会获得了招银金融租赁的合作支持，柏林爱乐上海音乐会则获得了德国宝沃汽车的赞助支持。企业的加盟令降低票价有了更多的操作空间。此次维也纳爱乐音乐会，800元及以下的票张数占到了一半，平均票价比2009年时低了35%，柏林爱乐音乐会，无论是最高票价还是最低票价均比2005年首次来沪演出时大幅下降，其中最低价票数量增加了1/4，而2000元以上的高价票占比下降超过了30%，700元以下低价票数量占比增加了20%，总体平均票价降低了30%。东艺也针对各种可能出现的情况设计了购票细节严防黄牛，以确保低价票真正惠及普通市民。

每年9月，都是东方艺术中心节目总监刘爱华最忙碌的季节，东艺新演出季的重磅揭幕演出，离不开她的牵头策划。“其实很多欧洲乐团现在很希望来到中国，”刘爱华说，“他们把中国看作现在古典音乐市场的新兴之地。当然国外乐团众多，比如仅德国就有140支乐团，水平各不相同，我们要做的就是加以甄别，引进更多高质量的乐团和节目。通过谈判，去年5月17日，我们和维也纳爱乐签订了5年合作协议，协议期间，因为演出内容不同，维也纳爱乐每年都会来东艺演出一至两场，今年是第一年。相比之前来上海的演出，今年乐团规模更大了。”

除了维也纳爱乐，得知柏林爱乐今年也有亚洲巡演计划后，东艺设法促成了乐团到东艺的演出，这才有了两大天团在不到一个月的时间里的接踵而至，这在上海演出史上，又创下了一个纪录。

和乐团洽谈不易，更难的是掌握全局和应对各种突发事件。刘爱华记得很清楚，芝加哥交响乐团首次来东艺演出时，开演

柏林爱乐开票引发大批观众提前排队购票。



英国兰伯特舞蹈团《牧神午后》。

