

# 浙商艺术投资热情依然不减



刘伟《石头》

◎本报记者 杨琳

1月2日和3日,杭州城里两场关于中国当代艺术的拍卖专场纷纷落槌。首先是浙商拍卖的油画雕塑专场于1月2日以64%的成交率圆满收官。紧接着,江南拍卖老大西泠拍卖的名家西画·当代艺术专场和当代中国雕塑专场也于1月3日,分别以70%和78%的良好成交率顺利落槌。与下半年以来当代艺术板块的拍卖成交率普遍缩水50%相比,这两家拍卖行的当代艺术板块当属相当圆满。浙商拍卖对拍卖结果也做出了正面的应答,外界所认为的因外向型经济模式而大受全球金融危机影响的浙商群体对艺术的投资热情依然存在。

## 危机下浙商的艺术投资热情不减

不可否认,本次秋拍,浙商拍卖油画雕塑专场与自身春拍以及往年同期相比,依然是大势所趋下的“成交萎缩”的结果。例如,其拍品数量与上半年的140件相比减少了50%,但成交额1733.18万元与春拍的4796.7万元相比却下降了60%之多。不过,放到下半年中国当代艺术市场的整体表现中还算不错。

全球金融危机到来之后,外向型经济大受打击,浙商无疑是其中受害较大的一个群体。一向都是仰仗于浙

商群体支撑的浙商拍卖是否也连带被影响呢?浙商拍卖则表示,对于浙江买家来说资金不是什么问题,尽管席卷全球的金融风暴的影响大大超出人们的预期,但并没有完全打击掉浙江买家的热情,无论是预展现场还是拍卖现场,都有来自浙江杭州、台州、嘉兴、温州等地的买家身影。

## 百万拍品全部成交,雕塑作品势头颇足

在该场拍卖中,“后89中国新艺术”版块再次取得不俗成绩,19件作品有13件成交,成交率近68%。刘伟、方力钧、张晓刚、叶永青、周春芽、夏小万、宋永红、郭伟、丁乙等艺术家的作品全部顺利找到买家。其中估价过百万的5件拍品全部成交。全场标王拍品为方力钧的《2006.11.11》。该作是方力钧以Ron Mueck参加第49届威尼斯双年展的《大婴儿》为描绘对象创作的重要作品,从180万起拍一路飙升,最终以358.4万被一位浙江买家通过电话委托拿下。周春芽的“绿狗”系列是其“桃花系列”之后在技巧和艺术语言上的一个全新尝试,这次尺幅达2.5米x2米的2008年新作《绿狗》成交高达246.4万。F4中最为强悍的张晓刚的作品《女孩》为其所有纸上作品中尺幅最大的一幅,也是拍卖图录的封面作品。该作从90万起拍,最终以154.56万成交。“才情”画家刘伟的《石头》作为拍卖图录的封底作品,于开拍前便收到海外重量级藏家的咨询与委托竞标,经过场内外的激烈竞价,从75万起拍最终以141.12万的成交价格被浙江籍企业家收入囊中。

在今秋架上绘画价格普遍下跌的态势下,雕塑板块却表现不俗。浙商拍卖上,仅8件雕塑拍品全部成交,著名当代雕塑艺术家瞿广慈、向京夫妇的作品撑起该场拍卖的大半个天。其中,瞿广慈的《掷铁饼者》以48.16万的成交价成为雕塑板块的标王。



方力钧《2006.11.11》

# 上海泓盛秋拍 油画雕塑多元化策略见成效

◎本报记者 邱家和

上海泓盛拍卖公司2008秋拍1月5日落幕,油画雕塑、中国书画、邮票、钱币4个专场总成交额达4761万元。其中,书画专场成交率为53.56%,邮票钱币的成交率为64.19%。而最受关注的油画雕塑专场,上海泓盛油画雕塑主管

孙佩韶透露,拍卖当天现场有五六百人,人气很足,东南亚、港台、北京等地的客人都来了。拍卖结果成交率为57.83%,成交总额则达2228万元。对数据的分析可以发现,该专场所划分的9个单元大多取得较好的业绩,显示其多元化拍卖策略在金融海啸的寒流中已初见成效。

## 油画雕塑专场三大看点

将油画雕塑专场细分为若干单元,是上海泓盛一直坚持的传统。这次秋拍,他们将166件拍品分为8个主题9个单元,其中,各个单元的成交率参差不齐,值得玩味。首先,该公司多年来一直作为特色品种的3个单元成绩斐然:雕塑主题的“空间视界”单元成交率为88.8%;“抽象审美”单元的成交率为78.5%;老油画主题的“经典图视”单元成交率为62.5%。其次,大件作品集中的“史述当代”,成交率则保持在53.8%;围绕当代艺术弄潮儿设立的“艺海星潮”两个单元中,年轻艺术家集中的第二单元的成交率也高达68.7%。第三,新推的“动漫之美”单元,成交率达65.5%,一举成功。

相对而言,也是此次秋拍新推的“国际版画”单元,成交率仅为21.7%,影响了整个专场的业绩。尽管如此,不难看出,上海泓盛这样坚持细分单元的做法已经初见成效,一方面这种多元化策略在金融海啸的寒流中效果显著,另一方面,公司拍卖业务的特色也得到藏家的认可。正如公司油画雕塑部主管孙佩韶指出的,目前藏家出手谨慎,十分精明,而公司的单元细分有助于更精准地调整拍卖结构。她还表示,这个做法长期坚持下去,在市场活跃的时候就可以分成独立的专场。因此,在不景气的情况下每个单元也许会收缩,但都会保持下去。

## 拍卖结果当天网上公布

孙佩韶还强调,公司为了坚持一贯的公开透明的做法,当天就在公司的官方网站上公布了成交数据。她还指出,在泓盛官方网站上所公布的拍品的估价,和图录上标明的价格不同。这是根据拍卖预展的反馈,在大拍之前所作的决定,90%的委托人都同意调价,而价格的变动都在公司的网站公布出来,网站成为公司与买家联系最快的渠道。她强调,这种调价都经过委托人的授权。

公司总经理赵涌的评价则是:成交比较平淡,比较谨慎,大件作品买家追高意愿不强,对价格还是很敏感。可喜的是藏家的忠诚度。



安迪·沃霍尔的版画《玛丽莲·梦露》



李山的《女孩 No.16》

# 从西方收藏家身上 我们可以学到什么

◎David

2005年到2008年之间,中国当代艺术经历了一场颠覆性的发展。中国经济飞速发展,社会资本迅速积累,导致各类投资热不断攀升,不仅是股市、房市,还包括2003年后快速崛起的中国艺术品市场。其中,无论是传统的古董市场还是新兴的中国当代艺术市场,都达到中国有史以来最为疯狂的收藏和投资热。这一点,无疑让我们看清了中国富有阶层对艺术的关注度和他们急速加强的购买力。

## 艺术不是用来“炫”的

艺术家的艺术作品价格无止境地各大拍卖行被新进资金不断刷新,而这些天价也成为中国富人圈内最为时尚的话题。中国的富人收藏家要追赶西方收藏家的大手笔;中国的艺术家要赶上西方艺术家的市场天价成为各大媒体的热点话题和关注焦点。可是这一切却被2008年9月美国雷曼兄弟倒闭引发的全球金融危机给彻底地粉碎了。

艺术品价格上得快,下得更快,这个特点在这场世纪危机中被突显了出来。当我们以更客观的角度去看

待艺术品的价格与分析中国的收藏家时,我们发现了一个非常悲观的现象。在大多数中国的这些新锐收藏家里,艺术品只是被纯粹的看作为一种时尚玩意与投资渠道,真正以收藏为爱好和责任的却少之又少。这恰恰反映出中国艺术品收藏的不成熟,反映出中国收藏家和西方收藏家的本质区别。中国的艺术品市场更像一场“暴发户”的派对,金融风暴的到来也宣布了这场派对的完结。

## 是否有社会责任是中西收藏家的本质区别

在西方,艺术品收藏是一种传统也是一种普及。人们收藏和鉴赏的兴趣是从小开始培养的:逛美术馆、看画展、学习美术史等等的活动是他们日常生活的一部分。因此,当一些西方的亿万富翁选择收藏和投资艺术品时,有相当一部分的人已经具备了非常好的鉴赏水平。对于这些大收藏家来说,艺术收藏的终极目标是将藏品展出和捐献给美术馆,以此来提升他们自身的社会地位与藏品重要性。世界上许多的重要美术馆,如美国的纽约现代美术馆、古根汉姆美术馆等都是建立在一些私人收藏家的

收藏捐赠上的。当然,西方政府对于这样的捐赠行为给予的扶持政策,如抵税、抵押贷款等,大大地促进了西方收藏家的捐赠行为。

但是这些收藏家自身的社会责任意识,将自己的藏品以及拥有的知识介绍给公众的分享意识,才是真正被西方世界视为艺术收藏的成功之处。不论是历史上非常著名的盖迪基金会的创始人保罗·盖迪,还是洛克菲勒基金会的洛克菲勒;或者是现在的一些大藏家,如投资者Eli Broad,对冲基金大王Steven Cohen,法国巴黎春天老板Francois Pinault,以及前不久刚来中国广东美术馆展出其个人藏品的“世界第二富”墨西哥人西蒙等等,他们都是带着责任感去做收藏的,他们都是尽可能让更多的人去接触到艺术品并认知它们的价值。他们都是属于终极艺术收藏的佼佼者,而这种行为让他们成为了真正的贵族,也成就了他们与中国富豪的本质差异。

## 只有出现真正的“中国贵族”才会有终极藏家

外国的收藏历史虽然悠久,但艺术收藏在中国同样具有传统,只不过

这个传统曾被历史原因中断。改革开放后的中国经济腾飞让我们对艺术的喜爱和追求具有了一定的社会条件和经济基础,然而,我们却过多地看到的是艺术品的经济价值。

当代中国收藏家与市场的关系过于亲密,投机行为使得艺术好坏模糊不清,美术史地位荡然无存。在西方,一部具有专题性、系列性而又注重美术史角度的收藏,不管在什么样的危机时刻都会具有它的存在价值而又不失其价格。

一场金融危机把我们刚建立起来的当代艺术市场带到了一个尴尬的局面,不过也让我们看清了中国真正的富豪收藏家寥寥无几。但同时,它也让我们看到了一个更光明的未来。人们会在这个时候更冷静地去看待收藏,而美术史将会回归它本来的位置。留下来的收藏家与未来新进入的收藏家将会有一套更完善的体系,有更专业的人帮他们完善收藏。毕竟,中国富裕起来才一代人都不到,而绝大部分真正的富有人士还没有养成收藏的习惯。世界上任何一个强国都经历过这个阶段。等到中国真正的“贵族”出现时,中国自己的终极藏家也必将出现。

(作者系职业艺术推广人)