

◎本报记者 杨琳

5月7日,北京歌德拍卖有限公司与通银典当行在北京公开签署了一份有关艺术品典当业务的合作协议。北京歌德拍卖公司总顾问刘新惠明确指出,目前这还只是一个完全“一对一”的合作项目,仅为北京歌德拍卖与通银典当之间的“单通道”业务,不涉及任何第三者。通银典当公司总经理陈福胤也表示,“通银”这项贷款业务只针对在“歌德”上拍的拍品,成交与否都可以;即使没有通过歌德公司拍卖,但只要得到歌德公司的认可,达到标准的艺术品同样可以在通银典当行进行质押融资;而由于品质问题被撤拍的拍品则不算在内。在质押典当业务办理时,北京歌德拍卖公司会派出专业鉴定人员对质押物进行精确再评估,以保证质押人和典当行的利益。

危机中典当业寻新机

陈福胤坦言,该合作由“通银”主动提出,主要是看到了艺术品进入融资市场的新机遇。他指出,“通银”于今年2月刚刚成立,而艺术品典当业务是“通银”在这次经济危机中颇为看好的一项“生计”。他说,近年来,中国的典当业有了快速的发展,加之金融危机的爆发给中国股市、楼市带来巨大市场波动后,让典当业出现了更为激烈的竞争。相反,伴随近几年中国艺术品市场的火热,不仅收藏和投资艺术品的人群在持续增加,艺术品价格更是飞速增长,由此通过艺术品进行资金周转倒有了一定的市场需求。所以,“通银”典当与北京歌德达成共识,共创艺术品典当业务。

陈福胤表示,经过认真调研和多方调查后,“通银”对于歌德拍卖“精品店”式的经营理念尤为认同。而且,双方规模相当,“歌德”在人才专业素质、



双方领导,刘新惠与陈福胤签约

危机下艺术品或成融资『新贵』



清乾隆剔红锦纹布函式文具匣

拍品的品质保障和拍卖服务上都具有不错的水平,这些都是“通银”选择与其合作的重要原因。以往,一直鲜有人敢涉足的关键是艺术品真假难辨和鉴定机构缺乏公信力所致。因此,这也是“通银”与“歌德”只选择“单通道”合作的重要原因。

“单通道”合作只为降低风险

艺术品进入典当的实例并不陌生。早在2005年上海家鑫典当行成立不久就对公众开放了艺术品典当业务;而2008年3月,杭州“瑞信”典当一开张也开设了艺术品典当业务,相似的是他们也是与浙江某拍卖公司合作,由后者提供专业的鉴定评估支持。

刘新惠表示,拍卖行负责技术鉴定,典当行给予资金支持,这样相互依托、彼此监督的“单通道”合作方式更具保障性,从而降低客户与典当行的风险。他说:“这样的合作方式也符合‘歌德’的‘专卖店’经营理念,能为客户带来更为精细、周全、专业的增值服务。这样的服务是建立在权益清晰,渠道安全和彼此负责的基础之上,做到真正的利益共享。”

另外,估值也很关键。刘新惠告诉记者,

双方对此专门设立了一个再评估小组,由“歌德”和“通银”双方各出人员组成,对前来典当的艺术品进行二次评估,他称之为合作双方的“保险丝”。刘新惠幽默地比喻,既然这条“高速公路”没有“交警”,那么这就是保证正常通行的“要卡”。

刘新惠表示,在这个环节上,“歌德”之前针对上拍拍品所给出的估价或成交价都只能是参考值,再评估小组会根据典当人前来典当时候的市场行情和艺术品的实际品质、历史记录以及品相给予二次评估,并与客户协商后给出最终估值。他明确指出,这也是歌德拍卖严格杜绝拍卖场上恶意抬价的一种有效方式,以避免委托人蓄意抬升艺术品价值,从而欺骗、换取超出艺术品本身价值的典当金。

“通银”典当陈福胤也指出,这里的二次估值往往是排除艺术品市场价格波动风险后的一个市场底价。同其他典当业务一样,艺术品典当也有自己的典当折率,这里他们设定为30%-50%。也就是说100万元的艺术品,可以贷到30万-50万元。他说:“这是针对艺术品的一个特殊折扣率,与房产等动产抵押略有不同。”而艺术品典当的费率,陈

福胤告诉记者,目前暂与民品抵押一样,按月结算,费率为3.2%;典当期限最长为6个月;且手续简便,当期灵活。他还介绍,只要在协议的信用额度范围内和期限内,客户还可以采用分批提取贷款的方式,而不用再重新申请典当协议,由此减少利息成本;6个月结束后,也可以续签典当协议,不过价格得重新评估。整个艺术品典当的流程无非就是以下5个步骤:真伪鉴定、价值评估、价格协商、艺术品封样保存和支付当金。

艺术品典当发展空间巨大

陈福胤表示,由于目前很多条件还不成熟,机制也不完善,“通银”艺术品典当业务还不考虑接受其他散户或者拍卖行的客户。他说:“现在,我们和‘歌德’还在尝试阶段。即类似佳士得、苏富比这样的大拍卖行,由于实力和资金的悬殊,通银典当也不可能考虑合作,毕竟我们只是民营资本,资金量有限。”陈福胤告诉记者,其实银行也是有兴趣的,只是目前还在观察期,例如这次参加他们签约仪式的东亚银行中国有限公司北京分行就表示出了浓厚的兴趣。

沪上知名艺术品鉴赏家石建邦也认为,艺术品是很需要这样的金融服务产业的,不过,要想大规模实施,还存在很大的困难。

典当业内人士也认为,此举在一定程度上给了典当行业一个启示,在融资方式不断发展的今天,尝试开辟新的业务品种对于典当行的发展是非常重要的。就典当来说,无论艺术品投资是否盛世,都有很大的需求。如果艺术品市场很繁荣,那藏家与投资客则希望有更多的流动资金进行投资;而一旦艺术品市场不景气,很多人也会将手中藏品当出去变做“活钱”。

艺术界专业人士指出,从目前的实际情况来看,全国的艺术品典当业务还处在观望、探索的阶段,真正做成此项业务的典当行还是凤毛麟角。毕竟,典当行不像银行等金融主题那样有强大的资金支持,而且其预见风险的能力相对较低,所以为求保险,没有把握的业务只好进行观望或者干脆放弃。而银行这样的金融机构之所以不大愿意做艺术品抵押贷款业务,一个最直接原因就是无法辨别真假。由此可见,真伪难辨、价值评估不准,以及对市场前景的预见性较低、缺乏专业资质机构进行评估都是制约当今艺术品典当业务发展的因素。当然,一旦这些问题解决了,艺术品典当还是有不小的发展空间和利润的。

艺术博览会走入星级饭店 消费型艺术品概念热度空前

◎本报记者 杨琳

当大家仍然围绕艺术品收藏、艺术品投资等高端理财概念进行着不止不休地讨论的时候,台北王朝大酒店却于5月7日举办了一场别开生面的小型艺术博览会——第一届台北国际当代艺术博览会(Young Art Taipei 2009)。主办方台湾当代艺术社打出“平价收藏——可负担的艺术品”作为口号,吸引了来自中国台湾、中国大陆、日本还有韩国共42家当代艺术画廊的踊跃参展。主办方透露,该博览会在预展当天就创



站台中国参展艺术家史金泓《咏梅》

下了超千万台币(合计200万人民币)的成交量。

参展艺术家年龄平均不到30岁

参展画廊中,20家来自中国台湾本土,5家为韩国画廊,还有15家日本画廊和2家中国大陆的画廊——北京站台中国艺术空间和北京艺凯旋艺术空间。博览会别出心裁地在星级酒店展出,酒店房间直接成为画廊展区,由于价格便宜加之每个房间不大,所以大部分展商都会租上1-3个房间作为展区。他们除了在房间的空白墙面挂上作品之外,房间的床、桌子、板凳等基本家具都可以被参展商们因地制宜、因材施用地改装为他们的展示台。有限的空间被充分加以利用,有的在桌子上摆雕塑,有的将装置直接就摆于床上。

整个博览会呈现的都是年轻艺术家或者新兴艺术家的作品,让人耳目一新。其中也不乏大师所作,例如日本三浦末雄画廊推出的艺术家Aida Makoto的作品;日本Yokoi艺术空间带来的艺术家青山广行(Hiroyuki Aoyama)的作品;而由设计师组成的团队东京假面(Tokyo Kamen)也在王朝酒店大厅展出了他们大型玩偶,其创作的一系列平价公仔让收藏者们有了更多可以介入的机会;中国台湾本土艺术家也不逊色,如趣艺廊代理的年轻艺术家王亮尹、大象艺术所展出的徐睿甫、布查艺术展出的李宜全、金禧美术展出的黄柏维、德鸿画廊所展出的吴咏絮、郑甘美以及新苑艺术的苏孟鸿等艺术家的作品都吸引了不少买家出手。

作品价格5000美元以下

该博览会艺术顾问陆洁民介绍,此次博览会还对参展画廊提出了两大要求:一是要求所有画廊推出的艺术家年龄要在45岁以下;另一个就是参展作品的价格不超过15万台币(约合5000美元)以下。其目的就是让这些价格合理的亲民艺术品走入艺术爱好者、初级艺术收藏者的视野,让艺术收藏不再是遥不可及的

想,而是贴近你我生活的都市新风貌。他表示,该博览会为亚洲艺术收藏提出了另一种可能性。除了能让新进收藏者们看到最新、最鲜活的艺术面貌外,更是希望能将当代艺术收藏的门槛降低,以“负担得起”的艺术品吸引亚洲新兴中产阶级来健全当代艺术市场。他强调:“由此才能让亚洲艺术收藏金字塔结构中一直处于‘中空’的中间部分得以填充。”

上海800艺术区董事长洪平涛对这种新型博览会的举办表示高兴。他说:“我觉得这样的艺术博览会才能让艺术真正走入民众的生活。这种‘消费型’艺术品才是真正贴近人们生活的艺术品,是属于人类生活的直接需求的。”

洪平涛表示,这是对那些刚刚开始收藏艺术的人群的一种有效培育和鼓励。他指出,这里所说的“消费型”艺术并不等于装饰性艺术,而是相对于过往中国艺术品价格过高的现象而言的一种价格更为合理的艺术品。这类艺术品一样可以考验购买者的眼光,未来也有可能在这样的艺术品中发掘出具有相当升值空间的作品以及艺术家。他说:“前几年,中国当代艺术家的作品价格实在太高,动辄就能卖到百万以上,这是不正常的。消费艺术与收藏艺术并不相互违背。而是太多的艺术都与实际需求相去太远。”

北京站台中国艺术空间负责人孙宁也表示,这是一场非常有意思



的博览会,他们很高兴参加并推出他们代理的年轻艺术家。另外,她也告诉记者,在这场博览会上他们也发现了很多不错的台湾艺术家,而且她发现这些艺术家的作品很不错,但价格却相当便宜,这是不同于大陆艺术家的。