

西派克与加尼尔 个展亮相上海

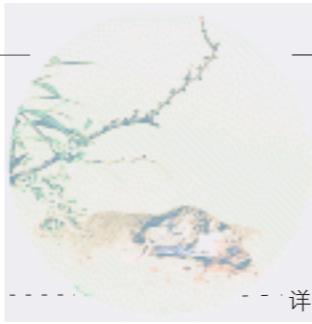
博雷克·西派克被认为是世界领先的最多才多艺的当代设计师之一



详见 C6

影像艺术品收藏正当时

影像艺术品在成交量和成交价格上均呈现出明显增长之趋势, 摄影静物摄影备受学术界和市场肯定



详见 C7

香港佳士得春拍 仇英《蓬莱仙奕》图

《蓬莱仙奕》是明代画家仇英送给当时艺坛前辈吴宽的青绿设色山水人物画, 曾著录于《石渠宝笈续编》



详见 C8

■本周视点

放长线, 钓大鱼?



汪建伟作品

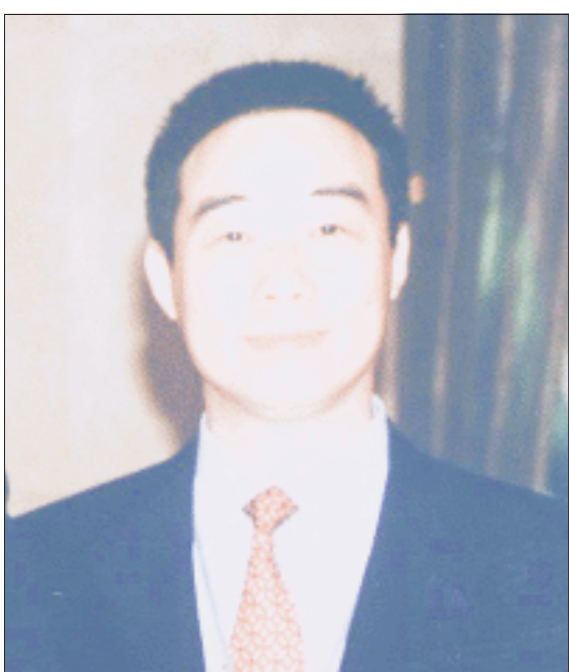
隋建国作品

邱志杰作品

■人物跟踪

诚信: 市场不变法则

专访中国嘉德国际拍卖有限公司董事副总经理寇勤



中国嘉德拍卖公司副总经理 寇勤

□王静

2005年是令中国嘉德国际拍卖有限公司极为振奋的一年, 全年拍卖总成交额17.6亿元人民币的骄人成绩比2004年的12亿元成交额增长了近五成, 在全球艺术品收藏投资热的大背景下, 中国嘉德的行进步伐也变得更加沉着而坚定。寇勤是中国嘉德这艘重型驱逐舰的大副舰的灵魂人物。2006年中国嘉德春拍在即, 笔者与他进行了一次聊天式访谈, 解析中国嘉德的竞争策略和未来的发展战略。

竞争是市场化语境下永远不能回避的课题, 中国嘉德在成立以来的十余年间, 一直身处激烈的竞争环境中, 今天面对雨后春笋般涌现出的新的同业竞争者, 嘉德的态度也显得气定神闲。“竞争激烈与否不完全取决

于拍卖公司的数量, 而在于对手的竞争能力。目前, 国内拍卖行业的格局并非随着拍卖公司数量的增加而改变, 也没有因为十几年的竞争过程而有丝毫弱化。相反, 国内拍卖公司正发挥各自不同的特色, 在市场上争取自己的立足之地——综合性、项目的完整性、某些项目的超前性, 在竞争中自然形成各自的优势和格局。”面对国内拍卖公司整体规模过速膨胀的说法, 寇勤如是理解, “在这种意义上, 对艺术品拍卖企业数量的判断应更慎重。外资进入中国并非可怕的事, 拍卖公司数量增加也非市场无法承受, 单纯从市场竞争角度讲, 一定是优胜劣汰、资源组合的长远趋势。当外界认为艺术品拍卖行业是一个很大的趋利目标时, 蜂拥而至是阻拦不了的, 任何市场的形成和发展到了某个阶段, 许多现象都有其存

在的必然性与相对合理性, 这种趋势很难阻挡, 最终只能靠市场调节。市场资源有限也是相对的, 随着行业整体发展会带来新的资源, 新的藏家和藏品都会不断涌现; 随着拍卖公司增加, 也增加了外界对拍卖行业了解的几率, 对扩大宣传还是有利的。从辩证的角度看, 食客多了, 人气旺了, 蛋糕也有可能变大”。寇勤笑言, “不恐多, 只怕乱”。

或许归咎于去年春季拍卖的超现实的火爆, 拍卖业中出现了“三角债”关系, 许多人参与拍卖的资金超出了自己的能力范围, 更有极端者将婚嫁买房的资金拿到拍卖市场, 企图趁拍卖的火爆, 发艺术的横财, 流落在数家拍卖公司之间四处开花, 造成资金周转不畅, 资金链断裂, 一些拍卖公司在这样的关系中左右为难, 竞争力不强的小型公司更是有苦难言。虽然这个现象在嘉德并不突出, 但寇勤仍倡导同业, 坚定秉持“公开、公平、公正”的经营原则, 维护行业尊严, 必要时寻求法律支持, 大胆维护自身权益, 以防范拍卖市场交易秩序混乱现象的膨胀。信守偿付规则是艺术品交易这一被人们誉为“高雅行业”的最起码的人场前提条件, 不能遵守这个游戏规则的人只能被判出局。

嘉德的气定神闲还源于他们对自身竞争力的清晰把握, 所谓“知己知彼, 百战不殆”。嘉德的领导团队深知, 对拍品专业精深的诠释, 良好有效的公关能力都是一家拍卖公司必备的素质, 但如果丧失诚信, 一切都无从谈起。一个公司能够长期立足和发展, 说明它实践了最初追求品质、诚信经营诺言。每个企业创立时的目标和口号都很

重要, 但关键要看结果, 中介机构尤其如此。嘉德品牌的树立, 靠的就是十几年来不断追求诚信理念和一步一个脚印的踏实工作。嘉德竞争的长远战略在于诚信规范、重视人才和专业知识。这两方面保持住并不更新, 就会保持嘉德的不不断发展。拍品质量是衡量拍卖公司品质的重要砝码。寇勤认为, 嘉德良好的知名度和商业品牌还得益于较长时间的积淀, 许多藏家慕名而来, 把嘉德作为委托拍卖或参与竞拍的首选。我们注意到, 正是嘉德从最初的委托程序, 直至拍卖后的结算过程都细心周到地为客户着想, 对拍品的成交价格预期和成交比率有清晰的判断, 才会凭实力留住并带来更多的客户资源。拍品的征集向来是嘉德的长期战略, 对重要拍品的长期跟踪与合理配置, 使嘉德几乎每场拍卖都有精品出现而夺人眼球。

2005年, 对嘉德来说是一个新的制高点, 自身的拍卖档次和拍品质量都有很大的提高, 四季拍卖和邮品、钱币、铜镜拍卖已发展成为中型项目, 瓷器、工艺品项目各自独立, 佛像专场、织绣专场、王世襄收藏专场等, 都是嘉德新思路的有效探索和成功尝试。在分析了一系列数据后, 寇勤认为, 艺术品市场所谓泡沫的含量并非传言的那样严重, 2006年嘉德的第一场四季拍卖也几乎保持了去年的水平。寇勤预言, 对于嘉德来说, 2006年会保持平稳的势头, 春拍的总体成交水平较去年不会有太大的起伏。他还表示, 虽然市场走势、行业格局仍有许多不确定的因素, 但中国嘉德的长远规划仍将是一个立足国内、面向国际的乐观进取的蓝图。

□马学东

4月22日, 国际“艺术家共同信托”计划 (Artist Pension Trust 简称 APT) 执行总裁大卫·罗斯和长征艺术空间主持人卢杰宣布启动该计划的北京分部, 同时公布了首批参加该计划的艺术家名单, 这是国内首家专为艺术家设立的投资工具。

我们注意到截止到4月22日已经有22位艺术家加入“艺术家共同信托”计划, 首批参加的艺术家包括隋建国、邱志杰、汪建伟、马六明等艺术家。除了隋建国、展是雕塑家之外, 主要以新媒体艺术家、装置艺术家、行为艺术家占据了名单的多数。这种全新的艺术投资和市场运作方式究竟会给市场带来什么? 参加“艺术家共同信托”的艺术家又是如何看待这种运作方式的? 这种长线的投资方式会对艺术家作品的价格有哪些影响? 带着这些疑问我们采访了新媒体艺术家汪建伟先生。

汪建伟先生接受采访时说: “首先我认为这个计划对艺术家而言肯定是一件好事, 从目前当代艺术的发展角度来看, 这种新的运作方式体现了社会在为新的艺术形式 (新媒体艺术、装置艺术、行为艺术等) 寻找相符合的市场机制。能在现在的艺术市场的准则下被广泛认可的依然还是以传统的艺术形式为主, 如架上绘

画依然占据了市场最大份额。我认为当代艺术现在走的是一种不断生产符号的模式, 符号有了之后就形成了一种固定的模式, 现在有不少的艺术家走的都是这样一条路。而我个人对生产符号的这种创作方式不感兴趣。新媒体艺术、装置艺术、行为艺术这几种艺术形式本身就要求艺术家要采用非传统模式, 总要不断突破、否定自己以前的创作。所以这类艺术家一般没有一个稳定的市场作为其创作的保证, 新媒体艺术现在没有很强的商业性。而“艺术家共同信托”的这种新模式可以给这类艺术家的艺术生产提供了更多的可能性, 所以就我个人而言我认为“艺术家共同信托”这种机制还是不错的”。

谈到新媒体艺术目前的市场时汪建伟先生说: “如果从市场价格来说, 我认为这种新的投资方式对我作品的价格没有太大的影响, 我十年前制作的作品到现在才有市场, 现在我的作品放在他们那也是差不多的类似的情况, 现在新媒体艺术并没有形成稳定的购买、收藏市场, 国外如此, 国内更是这样。新媒体艺术作为一种艺术形态存在的时间也不过二十几年, 现在还是传统形态的作品最有市场。我交给“艺术家共同信托”的作品都将是新媒体艺术, 我已经有13年没有创作架上绘画了, 新媒体艺术作品的提供方式会将作品制作成DVD光盘”。

艺术信托风险不可忽视

□书麟

来自美国的国际“艺术家共同信托” (APT) 计划落户北京, 这是一个专为艺术家设置的投资项目, 不同于其他艺术基金项目的是, 本信托计划是艺术家直接以作品投资, APT 作为信托管理机构, 艺术家在加入计划的20年中, 以20件艺术作品来投资, 以换取投资和回报权益。当 APT 售出一件作品时, 利润的20%将作为其投资和管理费用的回报, 40%的销售收入归作者个人, 另外的40%给集体公积金账户, 信托中的每位艺术家都会从中获得均等的一份。

艺术家共同信托为艺术家提供的一种特殊的金融服务方式, 使艺术家直接投资艺术市场。以往, 艺术作品完成后便立即进入艺术市场销售, 作品售出后, 艺术家将不再获得任何经济利益, 经常是作品在市场高价成交, 丰厚的利润却与艺术家无关。而通过 APT 计划, 艺术家拥有作品的所有权, 将经营和管理权交给专门的机构经营管理, 在未来的10到20年时间里从自己作品中获得利益。另外, 加入计划的艺术家还可以从其他艺术家的作品销售利润中获得平均分配的一部分利润。这对于那些市场收益不佳的艺术家来说, 是一个保障盈利的方式。从这个角度讲, 它更象是一个分红养老保险产品。

除了经济利益, 更具诱惑力的是加入该计划的艺术家将进入一个由各国艺术界专家组成的国际艺术平台, 如在北京的 APT 管理组就集中了国内一批相当有影响力的策展人和艺评人, 为艺术家作品提供管理、保管和展览等服务, 并进行学术梳理。在众多专家的推动下, 这些艺术家将会有

更多的市场机会, 因此这一项目受到艺术家和其代理画廊的欢迎。但有业内人士担忧, 策展人和艺评人效力于这样的机构, 为推广一部分艺术家而工作, 是否会影响他们策展和评论的公正性? 但 APT 这一方案对于推动当代艺术新生代画家无疑是一个创造性贡献, 利用共同信托的“大锅饭”资金和强大的学术支持团队, APT 可以关注艺术家长线的发展, 能够支持那些有潜质却尚未被市场接纳的艺术家进行个性化创作, 而不单纯为迎合眼前的市场工作, 这将给与艺术家更大的创作空间, 为培养下一代“大师”提供了很好的环境。

在享受“共同信托”可能带来的利益同时, 其中的风险不容忽视。在本项目中, 没有人会为这一信托产品担保, 艺术家将承担全部的金融和信用风险。APT 在中国甚至全球都是刚刚开始, 虽然有资深的金融专家和艺术专家共同管理, 但本产品在国内的可行性和运作机构的信用还有待考验。另外, 艺术品不同于其它产品, 中国艺术市场尚不成熟, 发展也很难预测, 艺术家以艺术品投资10到20年, 并在未来获得利润的一半, 对于那些目前市场销售情况很好的艺术家而言, 其付出的机会成本是否能和未来的收益平衡还是一个问号。从投资角度看, 相比这种实物投资, 将作品卖掉, 并将资金投放到其他类型的成熟基金或保险中, 能获得更安全可靠收益。但对于大多数艺术家而言, 可能考虑的是“艺术”本身的价值问题, 因此能加入“共同信托”这个艺术集体还是具有很强的吸引力。一个艺术家被问及为什么加入时说: “这只是很小的付出, 我并不会损失很多, 为什么不呢?”

■市场动态

大山子艺术节 精彩北京五月天



□王丽

北京大山子国际艺术节, 一直以当代艺术的高端游戏形式呈现, 并且以深度含义的同音对仗词汇冠以主题。2004年艺术节的主题为“光影/光阴”, 2005年主题为“语言/寓言”, 今年其主题是“北京/背景”。

自4月29日正式开幕之后, 今年的大山子艺术节表现得更加充满激情。开幕式上从下午一直持续至夜晚, 其间国际鼓乐表演不断, 而之后20位年轻的国际音乐家将会组成一个疯狂的DJ工作室, 国际顶级DJ同台炫技, 在糖果俱乐部为参观者带来火热的夜晚。艺术节期间, 有关纪录片与电影的界限问题将被再次讨论——北欧电影节探索 Dogumentary。记忆、人与人之间的关系、政治和悲痛的场景、城市、爱情、成长……来自丹麦、挪威和瑞典的电影。这里值得一提的当然是荣·映里、荷兰摄影师玛丽娅·玛姬参加的“亲近北京”摄影展, 该展从他人角度微妙反映男人、女人、私人空间的心理视觉。

艺术节主策划黄锐将与内维尔·吴华、程嘉联手发起“北京兵临城下”的建筑工程主题, 借“八国联军”建筑压垮老北京, 挑战历史与未来、艺术与建筑, 最终是人性观点的极限。一系列国内、国际建筑界大牌将参与5月19日至21日的建筑问题的公开研讨会, 其中一个隐藏的动机是: 让艺术与文化立场改变城市畸形发展的轨道。

今年艺术节的活动领域扩大到酒仙桥街道地区、草场地艺术东区、糖果俱乐部、朝阳文化馆, 艺术节因为地域的渗透与互动广泛传达它的鲜活。

“星星之火, 可以燎原。”一度在拆迁、取缔等险境中生存的环境里坚持下来的大山子艺术节, 因其代表了强烈上升的文化力量, 终于完成了由被动到主动的位置转换。艺术区内众多的包豪斯式工厂建筑得以保存, 而且被政府定性为北京市的六大文化创意产业基地之一, 而大山子艺术区是其中最凸显民间的、独特的、独立的生态方式。

三周时间内, 大山子艺术区聚集了百余画廊、机构、工作室, 20多类各项活动——视觉艺术、音乐、舞蹈、电影、戏剧, 近百名国际著名艺术家, 超过500位中国当代艺术家, 所有的活动强调年轻、活跃、裸露的当代艺术, 大山子艺术区再次成为艺术节乃至整个北京的焦点。