

LV产品上使用 村上隆作品作为元素

艺术产业在文化和经济发展中扮演重要的角色,是社会文化和经济发展的先锋。



详见 C6

王广义作品《大批判—耐克》上北京保利春拍

北京保利、华辰、诚轩和中国嘉德等将陆续举槌,新一轮油画和当代艺术春拍大戏即将上演。



详见 C7

上海泓盛春拍 陈逸飞代表作《玉堂春暖》

陈逸飞“海上旧梦”系列代表作《玉堂春暖》表现出唯美浪漫之陈氏古典风貌,估价600万至800万元。



详见 C8

■本周视点

学术热潮策应中国当代艺术品市场

□赵力

进入21世纪以来,学术研究与艺术市场间的互动已经变得越来越紧密,尤其是在当代艺术的领域。其中,现阶段的学术研究为艺术市场不断生成新的艺术资源与价值评价系统,同时也为收藏家新的趣味与收藏方向提供了强有力的学术引导和学术支持。在不断地互动过程中,商业的学术化转型,以及学术价值与市场价值逐渐合一的趋势,构成了一种全新的活态景观。

以中国美术史研究为例,最近的动态是出现了所谓“两头热”的情况。所谓的“两头热”指的是对中国早期美术史研究与中国近现代、当代美术研究两个方面的偏重趋势,扭转了20世纪以来注重对唐宋元明清时期的美术研究,尤其是对文人系统的书画艺术研究的格局。其背景则一方面是由于西方世界以“汉学家”为代表的原有基础,近年来由于这些“汉学家”群体的消失而逐渐解构,另一方面则是自新中国以来随着大规模“美术考古新发现”的层出不穷,以及现当代中国美术的蓬勃

发展,客观上给研究者带来了无限的、明确的、无需进一步验证的图像资料。这在一方面有效地回避了对作品本身真伪性的不同意见,一方面又有力地回应了社会变化的现实。

在美国以芝加哥大学的巫鸿为代表的新一代西方美术史家,在上世纪90年代已经全面介入到了中国现当代美术的领域,这种介入包括关于这个领域的资料整理与汇集、不同主题的研究课题与研讨会,甚至还包括了策划展览、展览图录。最重要的例子是上世纪90年代由安雅兰、沈揆一参与策划的古根海姆“中国5000年文明展”,在展览中两位策划人加大了对中国现当代美术作品部分的展示,引发了西方学者、西方收藏界对中国现当代美术的关注。此后像美国的旧金山亚太美术馆等机构,又集合临近的加州伯克利分校、斯坦福大学的中国当代美术史的研究力量,举办了一系列中国现当代艺术展览。此外还有像巫鸿在中国台湾地区参与策划的台北双年展,在广州策划的广州三年展等等。

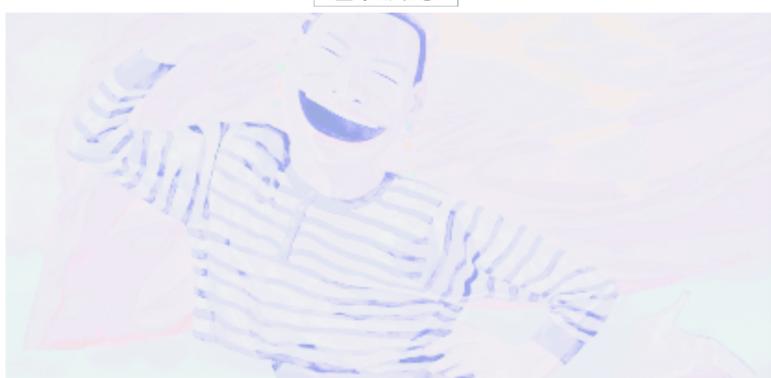
除了这些以院校教授为主

力的研究力量之外,在西方世界关于中国美术史的研究队伍还包括了具有学术背景的艺术策展人和美术博物馆的研究人员。在整个学术新趋势的引导下,这部分人员的有效参与,更建构出有关中国当代艺术的崭新公共收藏机制与活动展示平台。

由于西方的艺术策展人和美术博物馆具有相对成熟与完善的募集资金机制和能力,因此也在资金的支持层面为中国当代艺术的全球化提供了另一种切实有效的保障。从海外华人艺术家譬如徐冰、蔡国强、黄永砅而言,学院资金、展览资金、美术馆博物馆等公共收藏资金构成了其创作与生存的主要资金来源。

在综上所述的学术力量的作用下,近期的特征是西方当代美术馆目前普遍获得了来自社会的大量捐款,用以举办各种各样的现当代美术展览,而一些原本立足于传统艺术的美术博物馆也开始尝试着介入现当代艺术的崭新领域。于是,学术的力量、市场的力量以及收藏家的力量再次汇集起来,形成了关于中国当代艺术的互为配套又有机结合的整体网络平台与长线支持系统。

■市场动态



岳敏君《醉人春光》

中国当代艺术仍是市场最强劲的焦点

□本报记者 邱家和

5月28日,香港佳士得举行了其春季拍卖会中的头两场拍卖,总数超过3亿港元的业绩令人刮目相看。其中“20世纪中国艺术”拍品共157件,成交率92.99%,总成交额为21441.36万港元;“亚洲当代艺术”拍品共163件,全场流拍4件,其中中国(华人)艺术家的作品上拍的83件,流拍2件,总成交额为8694.56万元,超过估价(2000—2500万港元)的3倍以上。

本场春拍拍卖现场的气氛非常热烈,拍卖行为竞买人准备了400多个座位,但现场的人数超过了600人,几乎比往年多了一倍。另外,30条委托竞投的电话线爆满,还用上了许多移动电话。佳士得有关人士说,这是由于佳士得采用的策略取得了成功。本场“20世纪中国艺术”成交价超过1000万港元的有3件,其中廖继春的《花园》以1692万港元成交,另外,成交排行前10位中有5件的成交价都超过估价三四倍。香港佳士得当代艺术主管张丁元认为,这既说明了佳士得的估价比较保守,也说明市场的火热,各路买家竞相争购,同时证明了中国艺术品尚处在起步阶段。

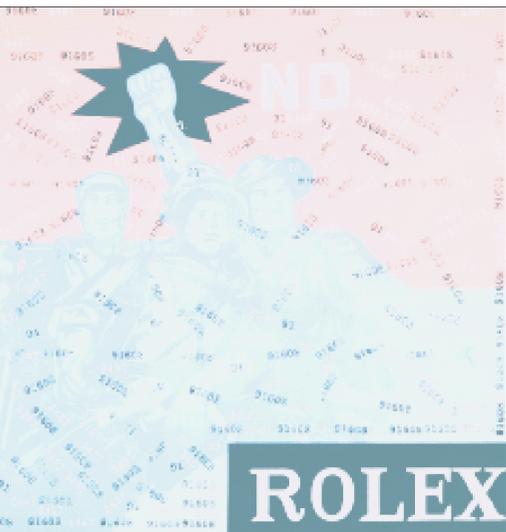
张丁元指出,买家的国际性是此次拍卖会的最大特点。而中国当代艺术仍是最强劲的焦点。他将这次拍卖的结果和今年3月底纽约的中国当代艺术拍卖作了比较,认为这次拍卖的整体价格更高:华人艺术家的作品成交价超过100万元的有16件,共有约27件超过估价的三四倍甚至更高,所涉及的艺术家的名字囊括了中国当代艺术家名单中的所有重要人物。其中,岳敏君的作品成交价超过了纽约苏富比,张晓刚这次的拍品尺幅不大却以近350万港元的价格成交,王广义、蔡国强等都拍出了新纪录;更有一些初次上拍的艺术家的作品表现也相当出色。由此,张丁元认为,中国当代艺术的冲势和潜力,是来自全球各地的许多藏家和业内人士共同期待的,市场的迅速整合与成长、新买家源源不断地涌入,这些都并不出人意料。

从艺术市场的角度来看,由此可以更清楚地意识到中国香港依然承担着国际艺术

品交易的重镇角色,在艺术品的征集和吸引国际买家方面都有不可替代的魅力。据介绍,佳士得即将着手准备今年秋季把中国当代艺术放在纽约全球当代艺术拍卖中推出,这是因为作为世界当代艺术中心,纽约对当代艺术有着特殊的兴趣,将更有助于中国当代艺术的国际化。这反映了中国从门户紧闭到开放的成就,得益于中国经济的高速崛起,反映了中国日益富强而产生的巨大魅力。



张晓明《失忆与记忆:男孩》



王广义《劳力士》

“20世纪中国艺术”成交排行(前10位)

作者	作品名称	成交价(RMB)
朱德群	《红雨村,白云舍》	2558万元
常玉	《明黄瓷瓶中盛开的花朵》	2106.4万元
廖继春	《花园》	1692万元
赵无极	《16.4.59.》	740万元
赵无极	《京戏》	706.4万元
吴大羽	《花之舞》	616.8万元
吴冠中	《协和广场》	482.4万元
赵无极	《5.12.61.》	460万元
王沂东	《新娘》	460万元
艾轩	《鸽子飞离分水岭》	460万元

“亚洲当代艺术”中国艺术家作品成交排行(前5位)

作者	作品名称	成交价(RMB)
蔡国强	《看人行风筝的群鹰》	695.2万元
岳敏君	《醉人春光》	482.4万元
王广义	《劳力士》	392.8万元
张晓刚	《失忆与记忆:男孩》	348万元
方力钧	《No.8》	325.6万元

◎值班编辑:廖渊

■市场趋势

藏家近期变化 印证市场调整

□葛颀

正如一叶知秋,收藏家们在典藏作品时的表现和特征为我们把握艺术品市场动态提供了一个重要参考。不管对于一级市场画廊业还是二级市场拍卖业,藏家都是消费者。传统的商业需要对消费者做行为学、心理学等方面的研究;在艺术品市场,关注藏家变化也同样重要。而近期藏家们的变化更是让人感到艺术市场已经在潜移默化地进行着调整。

藏家的购买方式

在“后非典时期”,艺术品市场储备的“能量”与藏家手中的资金是一拍即合。不断涌入的资金量加热艺术市场行情,大大小小的拍卖行在各个城市开花结果。以投资赚钱为主要心态的藏家们,在拍场上“气度非凡”,一买就是几十张。他们将作品摆在手中,期望着能够赚到下一个刚迈进艺术品市场的新手的钱。不过现在的拍卖会上这样的藏家少了很多:很多藏家都在更加谨慎地挑选作品,特别钟爱那些已经成名的画家;一次购入的作品量也在减少,有的藏家从过去的几十张变成现在的一两张。这一方面是由于艺术品的价格相比2003年已经增长很多,另一方面也是由于目前市场中难以征集到艺术家们质量上乘的作品,资源有枯竭的迹象。加之已具备了一些收藏经验的藏家也更加理性,少了些盲目,所以在某些市场板块中藏家的胃口变小了。

藏家购买的品种种类

近期藏家们购进的品种种类也是大不一样了:以前买中国画的人,有的开始买油画了;以前买近现代书画的人,有的开始买当代水墨了;以前买写实油画的人,有的开始买当代作品、摄影和雕塑了……这些变化让拍卖行里的近现代拍场上的成交率低落,而当代艺术似乎仍然温度不减。由于近现代的作品主要在拍卖行,当代艺术则画廊居多,所以拍卖会不再像前两年那样独占风头,画廊在各种博览会的整合下也更具竞争力。

由于有更多的藏家能够了解并接受当代艺术,其升值潜力也被进一步认识,藏家的这种转向并不难理解。目前拍卖会上价格的虚高,也促使了藏家转向价格上更易接受的一级市场。藏家胃口的转变,表明艺术品市场份额发生了变化,艺术品一、二级市场的结构也发生了变化。

藏家的多重身份

最近,出现了一些本土的收藏家开办的画廊。在日本及西方,这种多重身份的藏家出现较早,而在中国却还是新现象。目前中国本土有实力的大藏家并不多,他们往往有着自己的实业,因此有充分的资金进行收藏。选择开画廊,也许是他们的一种乐趣,但同时也为调整管理自己的藏品提供了一个空间。这样的一个平台也为他们结识更多的艺术家,深化完善自己的藏品提供了方便。不管怎样,他们开办画廊心态不同,因为他们始终是收藏家。

藏家兼卖家,这实际上是一种信号。首先它标志着中国本土的收藏家愈加成熟了,其次也表明整个艺术市场在逐渐分化,市场逐渐朝日趋理性的方向发展。藏家卖掉自己以往的藏品,用来继续购入新的藏品,这说明本土藏家已经具备清晰的收藏理念和收藏策略。所以艺术品市场在藏家的成长当中也逐渐地分化和调整。而这些成熟的较早的藏家,无疑对后来的藏家起到一种带动作用。

■人物追踪

我买不起中国当代艺术品

——专访日本镰仓画廊创办人 中村守孝



中村守孝

□王雪芹

在经历了苏富比和佳士得两大国际顶级拍卖公司的迅速加温之后,2006年中国各大拍卖公司的春拍格外引人注目。像嘉德、翰海等国内老牌拍卖公司都选择在6月份举行春季拍卖会,自然吸引了大量国际买家的关注,日本镰仓画廊创办人,国际当代艺术收藏家中村守孝便是其中之一。近日,笔者采访了这位来华考察中国当代艺术市场的国际藏家和经纪人。

在中村守孝的记忆中,日本当代艺术最为鼎盛的时候,银座大街曾经云集了几百家大小画廊,那是在上世纪90年代,正值日本经济增长的最高峰。那段狂热的艺术品“喷发期”之后,他很快便感受到了“冰河期”的来临,自从1999年位于东京池袋的SEZON美术馆宣布破产之后,艺术市场的神话在日本逐渐破灭,接下来便是许

多画廊和现代美术馆的纷纷关门,以及各大画廊经营上不同程度的“缩水”。这种打击几乎是毁灭性的,中村守孝说,“如今当代艺术品在日本几乎无人问津。”

在创建镰仓画廊之前,中村守孝从事的是房地产业,喜欢现代艺术,同太太一起经常光顾本地和国外的画廊、拍卖会,后来他逐渐发现,日本当地的画廊大多都是经营本土艺术家的作品,要买欧美艺术家的作品还要千里迢迢地到国外去。于是,他们干脆成立了这家镰仓画廊,关注的对象主要是1945年以后活跃在国际范围内的艺术家。他们曾经在日本展示了欧美很多概念化和极简抽象的艺术家作品,收藏了被称为法国“最后一位后印象派画家”的克洛德·鲁克斯(Claude Roux),以及包括莫奈在内的印象派名家的作品,还在上世纪70年代第一次组织了日本当代艺术家团“MONO-HA”展。长期以来不遗余力地对当代艺术的推广,以及对日本当代艺术团体“物派”的有力推动,使镰仓画廊逐渐发展成为蜚声国际的重要当代艺术画廊之一。

而作为创建于1980年,已经有将近三十年历史的老牌画廊,镰仓画廊素以代理西方近现代艺术而在日本乃至全世界美术史上享有盛誉,并且凭借数千件的现代艺术收藏品打下了屹立不倒的基石。但是在面临社会大环境转折的时候,面对日渐萧条的本土市场,镰仓画廊还是不得不调整战略方向,寻找新的生存空间。

中村守孝在10年前开始关注中国当代艺术,2004年还曾携带罗丹的著名代表作《巴尔扎克像》参加了首届中国画廊推介展暨国际画廊邀请展。中国当代艺

术市场的日渐升温,与日本本土市场的沉寂形成鲜明对比,这是促使中村守孝近年密切关注中国当代艺术市场的重要原因之一。而最让他吃惊的是中国当代艺术家作品惊人的增长速度,在采访中中村守孝半开玩笑地说,“我买不起中国当代艺术品”,作为一个有着几十年画廊经营经验、且见证了日本当代艺术兴衰史的人物之一,他的兴趣点更在于发现中国新出现的优秀艺术家。而谈及中日当代艺术市场的比较,他认为这两者几乎“没有可比性”,因为“中国的当代艺术发展是作为世界艺术发展史中的重要一环而存在的,且在世界范围内得到了更广泛的买家支持,但日本的当代艺术品几乎只有本国人买,二者的客户基础不同。”但艺术品价格如此迅速的增长速度,也让中村守孝感到有一些担心而且无语。

中村守孝收藏艺术品的标准之一便是“自己喜欢”,另外还有很重要的一点就是“要看这件作品是否能在历史上留下痕迹。”以他几十年的经验来看,经营一家画廊最重要的是“长期不懈地坚持”,因为只有这样,才能体会到目睹自己代理的艺术家一步步成长的乐趣,同时,享受到“低价买进的作品不断升值”所带来的快感。而用他的话说,“当代艺术收藏最大的乐趣,就在于你是参与其中的一份子。”

被问及是否有意进军中国时,中村守孝表示,如果各方面的条件都成熟的话,这应该是一个不错的尝试。但如果在中国开画廊,他的经营方向将以收藏为主,而且他比较倾向出售一些尺寸比较小的,适合挂在家里欣赏的作品,而不是像中国的许多画廊那样,出售的动辄都是数米的巨作。