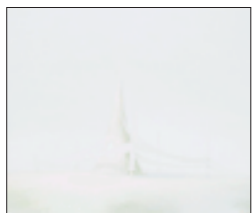


高原之魂——陈小雄油画展亮相北京秦昊画廊

陈小雄借助简约平常的题材、现代的手法、纯艺术的语言,来表现他对藏文化以及宇宙洪荒的神秘与博大精深的理解



详见 C6

东北油画 市场价格偏低

2006年上海朵云轩推出韦尔申的“古典主义时期”的末期之作《草原上汉子们》最终拍出了33万元



详见 C7

冯法祀于1950年创作《红军过夹金山》

在这幅反映工农红军穿越冰天雪地、雪覆盖的夹金山的油画作品在北京保利春拍上以71.5万元成交



详见 C8

■本週视点

■国际动态

收藏家应该承受市场的反作用

□丁绍麟

自20世纪80年代末期开始,艺术投资已经从一种单纯的概念而逐步落实为明确的事实,并为社会各阶层所普遍接受。这种潮流对收藏群体的冲击也显而易见。影像艺术投资咨询专家西蒙·华生(Simon Watson)认为,将真正的艺术收藏家和追逐潮流的投资性买家有效地加以区分在当下已经变得越来越困难了。事实是随着当代艺术作品的价格在全球市场上的飞涨,正如另一位市场研究专家米西·苏利文所言,“无论是专业收藏家或是投资收藏家都面临着一个自我膨胀问题,他们会受到市场因素的影响而变得过于急切近利,以至于他们都会去争购那些目前市场中的‘抢手货’,而忽略了那些需要时间来实现其价值的艺术家及其作品。”即便专家们一再告诫,严谨的收藏家应该不被市场因素所迷惑,尤其不应该为任何的市场营销手法所左右,然而正如安迪·鲁斯(Andrew Ruth)指出的,即便是在让全球收藏家聚集一堂的瑞士巴塞尔艺术博览会(Basel)、迈阿密巴塞尔艺术博览会(Basel Miami)、英国的弗里兹艺术博览会(Frieze)的现场,也存在令人晕眩的感觉。因为置身于这些一流的艺术博览会,虽然会有更多的艺术资源可供选择,也具有不必等待即可直接交易的特性,然而艺术品的购藏仍然常常是在竞争出价下的结果,同时存在收藏家在匆忙之下便会很少有时间去认真考虑所谓的“艺术家的独特风格和在艺术

的地位”等等因素。是什么造成了当下的收藏家在认识上的矛盾?“是艺术市场,”纽约Acquavella画廊负责人迈克尔·芬德利也给出了这样的答案,“艺术市场在挑衅地心引力定律。在前一段时间里价格上涨的艺术品现在的价格扔在上漲。”瑞士日内瓦市立投资公司艺术投资部(ArtVest S.A.)的总裁丹尼利·卢森堡则指出了问题的另一方面,“当市场行情高涨时,更多的收藏家乐意出售他们的藏品,而市场低迷时,他们仅仅是不会这样做。”美国拉斯维加斯娱乐业的要人物亿万富翁斯蒂芬·A·韦恩是当今世界级的艺术收藏家之一,他的回答则可能更能代表收藏家的观点,“收藏家们总是身处于认识上的矛盾之中”,“他们在思想上苦苦斗争着,他们明白自己所拥有绘画绝对是物超所值,同时他们也知道如果把画卖掉就再也找不到替代品。”在回答美国《艺术新闻》杂志关于收藏家和投资人有什么不同的提问时,韦恩给出的标准是“收藏家对作品的欲望要高于他对钱的欲望。”从美国《艺术新闻》杂志对全球著名收藏家问卷的结果来看,他们的共同点除了都具备大量收藏资金之外,对一些收藏家来说艺术品是一种生活的必需,对一些收藏家来说艺术品是一种生存的激情,而对更多的收藏家而言艺术品则意味着以上两种价值的混合。美国《艺术新闻》的出版人米尔顿·艾斯特鲁在最近的文章中也指出了作为收藏家的风险。2006年“艺术收藏家

TOP200”的榜单上,斯蒂芬·A·韦恩、迈克尔·芬德利、丹尼利·卢森堡皆名列其中,但榜单中至少有20位收藏家是刚刚露头的新人,米尔顿·艾斯特鲁解释说,在艺术市场上总会有几个新面孔,而全球重要收藏家的核心群体也一直在发生着变化,“有人进来,有人出去,虽然短期内不会有剧烈的变化,但十年以后,这其中的变化是十分巨大的。”当我们回顾《艺术新闻》1996年的“艺术收藏家TOP200”的榜单时,这一点会变得清晰。进一步研究已经表明,曾经名列于1996年前200位的收藏家中有122个或者说61%的收藏家,已经在2006年的榜单中销声匿迹,淘汰比率之高确实是十分惊人的。事实上越来越多的收藏家已经认识到艺术市场的反作用力,并且把是否能够承受这种压力作为检验自己的重要指标。因为艺术市场是一个动态的概念,正如奥斯陆当代艺术的发起人尼尔·梅尔策所言,“没有人能预见到最后”,“市场将改变,但没有人知道那会是什么时候”,丹尼利·卢森堡也如是说。另一位匿名的收藏家进一步强调,“要记住的是在今天的市场价格系统里增加一个零或者去掉一个零都是十分容易的事。”因此在当下这个“价格优先”的时代,纠缠于艺术市场将走到多么高的位置?它何时能够发展到顶峰?对于收藏家而言无疑是个自扰。而坚持所谓的“价值优先”,既是收藏家的不二法门,也应该是艺术投资人的不移原则。

■市场观察

拍卖公司要引导艺术品市场

——西泠印社拍卖公司春拍预展侧记

□本报记者 邱家和

杭州西泠印社拍卖公司的春拍,是今年全国春季拍卖的压轴戏,加上首次开拍油画专场,令业界和媒体格外关注。此次春拍,西泠推出1200多件拍品,总估价逾2.5亿元。其中传统书画拍卖共6个专场,不仅保留了近现代10位大师和海上画派等专场,更新推了西泠印社部分社员专场和成扇专场;新的华人西画、雕塑专场则推出了估价超过9000万元的259件拍品。用公司油画业务部负责人洪平涛的话来说,其规模可以和中国的嘉德相伯仲。拍卖会于7月15日至16日成功举办,全场总成交率83%,总成交金额包括10%的佣金在内达到了2.62亿元,打破了西泠印社拍卖有限公司去年12月秋拍会约2.56亿的纪录。记者采访了公司总经理陆镜清和油画主管洪平涛先生。



潘玉良《非洲裸女》

立足江南文化

曾在中国台湾担任过画廊协会主席、主持过上海保利三次大拍的洪平涛对记者说,我们在杭州西泠做油画拍卖前,经过审慎的分析。中国各地的拍卖都各有其特色:台湾的拍卖,追踪台湾本土的画家以及在国际市场上受到追捧的画家;香港的拍卖,则侧重于国内公认的第一代和第二代的大师以及被西方承认的华裔画家;北京的拍卖,主轴是写实主义和所谓“当代艺术”两大板块的此起彼伏。

他认为,写实主义由徐悲鸿及其创立的中央美院一脉相承,代表官方的主流;“当代艺术”则以反传统、对主流意识形态的讽刺和非官方为特色,符合西方的意识形态和宣传需要,受到西方媒体的青睐,两者都和政治关系密切。但是艺术的价值是多元化的,艺术品市场也会趋于多元化,不是写实和当代就能代表的。洪先生介绍,从土山湾画馆,到从上海出去留学的画家,直至徐悲鸿、林风眠、刘海

粟等人回国创办北平、上海和杭州的美院,上海、杭州一直是中国本土油画发展传承的地方。他认为,我们的拍卖应该体现江南文化的审美观。江南文化的背景使这里的画家远离政治,不结派,不造势,有独立的追求,在日益走向多元化的艺术品市场,他们的作品的艺术价值正日益显现。同时,这些画家目前市场影响小、作品价格低,反而有了未来上涨的空间。江南的藏家对这个传统不了解,跟着北京、香港起舞,是因为本地的拍卖公司没有自己的观点。因此我们这次首拍,就以百年中国油画史为线索。

拍卖业进入战国时代

尽管春拍规模宏大,西泠人对拍卖市场却抱着冷静和清醒。总经理陆镜清在上海预展现场接受记者采访时说,走过了十几年的中国拍卖业目前已经进入了新的阶段,他认为从去年下半年到今年艺术品拍卖业绩的下滑,既和艺术品价格自身波浪形的发展规律有关,也和

大多数拍卖服务不到位有关。因为买家的眼光、审美趣味、对服务的要求、对市场行情的分析和判断都变了。他指出,拍卖是艺术品交易的高端市场,这两年什么人都可以开拍卖公司,什么拍卖公司开业都兴隆,这样的现象太不正常了。今后,拍卖行将面临市场的残酷选择。

拍卖公司该怎么做?陆镜清说,他的应对之策是五条:严格判断真伪、合理的估价、周到的服务、客户的开拓以及引导收藏。说到引导收藏,陆镜清讲出了一番大道理:拍卖公司不完全是做生意,更大的一块工作是引导市场健康发展,把那些具有艺术价值、历史价值的艺术精品推向市场。拍卖行要负起引导这个地区乃至国家的审美潮流,影响大众审美观念的责任。他们具体做法是,不断推出有艺术、文史价值的艺术精品,并有意识地予以归类,设计专场和专题单元来引导主题收藏。比如“西泠八家”,在金石史上有很高的造诣和成就,产生了深远的影响,但价格不高,被藏家忽略,西泠就推出了专题单元。此外还有西泠部分社员专场,通过拍卖平台来展现西泠印社102年的历史。

从西泠此次拍品征集层次、推出的专场数量、拍品质量来看,西泠拍卖公司虽然在艺术品投资市场姗姗来迟,但经过一年的发展,已经迅速地步入了上升区,“西泠印社”品牌,无疑是本次拍卖会最受关注的“金字招牌”,加之浙江艺术品收藏家和投资者已经在海内外显露头角,使西泠印社拍卖公司有机会成为浙江拍卖行业领军企业。

■业内论市

甘学军:回到拍卖本身的意义

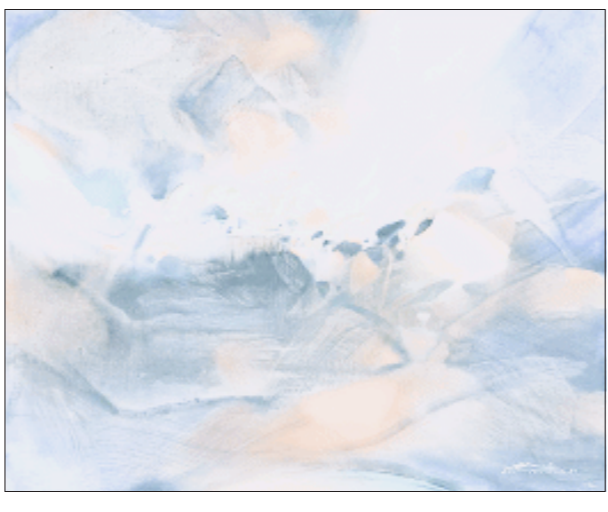
□葛颀

当记者来到北京华辰拍卖有限公司的时候,甘学军总经理正在为征集秋拍作品而忙碌。睿智儒雅是甘总给许多人的第一印象,正是这位少壮派的经理带领着年轻的华辰迈入了第五个年头。这五年当中,业绩的稳定攀升、客户的忠诚和信任让华辰在业界拥有不错的口碑;而去年策划的《走入中国——西方艺术大师精品展》和今年被媒体热烈炒作的毛泽东头像母本撤拍事件,更是让国内外都记住了华辰,记住了甘学军。站在五年的节点上,甘总还是一如平常的平静和从容:“对于一个考虑长远的公司,五年还是很短暂的。不管是过去还是将来,我们都坚持做好自己的事情,回到拍卖本身的意义上来。”回到拍卖本来意义,就意味着拍卖公司是一个平台。拍卖不是炒作,不是博览会,不是大卖场,也不是艺术家展示的地方。说起今年春拍时毛泽东头像撤拍风波,甘总显得很无奈,网络的炒作让华辰有些始料未及。虽然拍卖行方面也是希望通过这幅作品来吸引招商,但在定价时这幅作品仅100至120万,没有被抬高价格,正反映出华辰理性的判断。华辰在给拍品定价时关注的不是最终成交的拍卖纪录,在说到这一点时甘总强调:“拍卖行业热衷于创造拍卖纪录。实

际上这是一个误导,拍卖公司一旦走进误区,虚假记录就出来了。创造纪录的初衷是建立品牌,但是由于过分看重创造纪录反而砸掉了品牌。”关注自身平台的建设,就不会去追求交易纪录,而更关心如何将这个平台搭建的更结实。市场的健康和持续应该是多元化的,否则公司或市场都会是脆弱的。华辰非常关注多元化业务的开发和培育,如去年的西方艺术展囊括了毕加索、雷诺阿、夏加尔等13位19世纪到20世纪欧洲及美国顶尖级艺术家的作品,为启动国人收藏西方艺术品市场做了很好的尝试。而今年秋拍,华辰将推出首场摄影作品拍卖专场,开国内之先河。甘总认为摄影和影像在国外已经是比较成熟的收藏领域,而在中国也有着较好的群众基础,是将来市场需求的热点之一。摄影市场的培育也是引导市场发展需求。考察中国的市场情况,历来都是一级市场不发达,拍卖对于市场的影响更大。由于目前中国核心的市场偏向于投资性的,而投资就要看指标,所以行业需要有一个指标。拍卖行就是指标的诞生地。拍卖行对摄影领域的开拓也有利于画廊在这个领域的发展。据了解这次秋拍的摄影专场以中国的艺术家为主,包括了历史纪录性作品,以及创作性的摄影作品。关注平台的建设,就是要做到市场需要什么,就要有相应的



途径。为了满足藏家在流动资金方面的需求,目前华辰联合中兆源(北京)典当有限公司推出了面向藏家的理财服务。根据客户的财富需求,华辰拍卖对客户价值的评估,由中兆源提供相应的服务。这是国内拍卖行中首次向客户提供类似的理财服务。由于中兆源和华辰特殊的合作关系,让艺术品的典当业务成为了现实。在运营时,作品的鉴定和价值评估都由华辰承担,而典当的作品则由华辰提供了征集作品的线索。这项业务的开设既是服务客户的理念的体现,又是公司硬件的延伸和服务的多元化。在介绍这项新开的理财服务时,甘总说道:“因为这是客户所需要的,也是市场需要的,所以也是我们所需要的。我们希望通过一些实践的尝试为银行等其他金融机构提供一个参考和借鉴。”平台的建设,最关键的就是企业领导人的理念。正是由于甘总对拍卖行业的深刻认识,对拍卖事业的使命感和责任感,以及对企业战略的长远构想,在这五年当中,他才能够用从容的心态去经营华辰,而这样的心态也会给华辰一个美好的明天。



潘玉良《非洲裸女》

当代艺术:全球私人收藏的共识



布朗库西《空间飞鸟》

□鲁迪

自2005年迄今国际艺术品市场中的确有太多的新异景象,其中的一个突出现象就是全球收藏家们对二次大战之后的当代艺术品集体性的购买狂热。在2005年度的国际艺术品市场中,当代艺术成交金额的增长率已经达到了创记录的28.2%。

事实上当代艺术品成为近期市场的沸点,已经经过了近5年的孕育。在过去的5年中,当代艺术品的买主们普遍出现了“一定要买到”的情绪,即使在欧美新经济(网络经济)泡沫破灭和美国911事件之后,都不曾受到过任何的影响。

从具体事例来说,2004年苏富比春季拍卖会上,英国当代艺术家丹敏·赫斯特(Damien Hirst)的《大玻璃牛羊标本》拍出了1700万美元的高价,而其《药房餐厅》也以540万美元的价格成交。布朗库西(Constantin Brancusi)的《空间飞鸟》在2005年5月4日纽约佳士得举行的“现代艺术作品”专场拍卖会上以2450万美元拍出,而另一件戴维·史密斯(David Smith)雕塑则占据2005年度第3位排名,成交价为2125万美元。更年轻一代的艺术家作品,也似乎在一夜之间交上了“好运”。在1990年全球所举办的当代艺术品拍卖活动中,大约有28位45岁以下艺术家的作品参与其中,但只有1件作品拍出了10万美元的价格。然而到了2005年,全球单件作品拍出10万美元价格的45岁以下艺术家的数量已经达到了49位。

如果我们从更长的时段进行观察则可能对上述现象的出现了更切实的把握。从20世纪90年代中期开始,美国的《艺术新闻》杂志就通过对20多个不同国家的美术博物馆负责人、私人收藏家、艺术经纪人、艺术经纪机构、艺术专业顾问的采访,进而推出了“艺术收藏家TOP10”、“艺术收藏家TOP200”的榜单。

以1998年的榜单为例,可以发现在200位全球著名收藏家中,热衷于传统艺术品收藏的有28位,占总数的14%,收藏印象派与后印象派画家的有24位,占总数的12%,偏重于现当代艺术品收藏的有63位,占总数的34%,位居第一。也就是说在上世纪90年代后期西方私人收藏家的趣味已经发生了重大偏移,这与上世纪80年代之前对传统艺术、印象派、后印象派的集中投资已具有了本质的区别。

2006年《艺术新闻》的夏季号也推出了2005年度的“艺术收藏家TOP10”、“艺术收藏家TOP200”的榜单,这也是该杂志第16次的杰作。其中涉猎当代艺术的收藏家共计142人,占总数200人的71%,而当代艺术的专门收藏家共计86人,占总数的43%。

通过对比,我们可以进一步得出这样的结论,关注当代艺术的收藏已经成为了全球收藏家的共识,而近期当代艺术品的价格暴涨则是这种共同价值观、共同收藏趣味、共同收藏行为的现实反映。