

喷薄欲出：  
10+3 共打亚洲牌  
——亚洲美术馆馆长论坛



· 详见 C6

浙商拍卖：  
致力打造地方  
品牌



· 详见 C7

主推女性艺术  
致力品牌提升

——3/4 画廊负责人  
李文子专访



· 详见 C8

■ 本周视点

□ 丁绍麟

■ 市场观察

□ 一君

## 是“投资人”？还是“交易人”？

2003年以来的中国艺术品市场经过了不间断地激变，已经逐渐完成了从收藏性的初级市场向投资性的中级市场的历史转型。然而正如专家们所预测的那样，转型则意味着一个动态的过程，其本身自然也会带来不确定的风险以及矫枉过正的弊端。

事实的确如此，在当下的中国艺术市场中，艺术投资的观念甚嚣尘上，已成为了一种压倒一切的声音。中国嘉德四季书画部经理郭彤说：“2003年之前我们还是可以发现不少从个人趣味出发的所谓‘收藏者’，但是现在市场中更多的是投资人，他们今天买了，明天如果涨价了，肯定会卖出的。”作为以拓展与维护长线客户为目的的画廊，也越来越不敢把艺术品卖给这些“投资人”了，因为疯狂逐利的本质可以使这些“投资人”毫无顾忌地将画廊买来的艺术品随即再次投向市场，而他们打着的“艺术收藏”旗号更像是一种砍价的策略或者是欺人的借口。艺术家可能会在开始的阶段热情地“拥抱”这些“投资人”，或许“投资人”手中的大把现金以及关于市场价格实现的种种承诺就是诱惑，而“投资人”对有价值资源的急功近利更可能不断地放大着这些“诱惑”，然而过不了多久多数艺术家就会有“痛不欲生”的感受，因为艺术家将会要额外地、独立地、长期地承担维系市场高价的责任，而那些信誓旦旦的“投资人”早就已经清仓出货，并躲在一边“偷着乐”呢！

然而在此我们无意给予太多的恶评，因为这只是某种客观现状，或者从长远来看也只是某个发展阶段中的特征。事实是中国艺术品市场总会走向收藏与投资兼容的成熟市场，也只有到了这个阶段“艺术投资”的理念与方式才能最终成型。

从更深的层面上加以解释，则可以通过与西方的对比而得出更有意思的结论。在西方，投资已经成为一种社会性的习惯，成为了一种“以钱生钱”的赚钱方式。因为在西方人的观念中，挣钱(earn money)是凭自己的努力工作来获取收入，赚钱(make money)则是依靠自己的资本去获取收入。在大多数情况下，西方的艺术投资人会聘请自己的艺术顾问，通过艺术顾问来确定长线投资、短线投资的目标与比例，而在市场具有很大的不确定性的时候，艺术顾问还会提醒艺术投资人去选择一些较为稳健的投资目标。一些更为专业的艺术顾问不仅懂得消费支出、保险学、投资学、税收、利率、国际贸易等九个方面的基础知识，更在把握艺术发展潮流、对艺术品价值的研判等方面卓有远见。与此同时，专业的艺术顾问不仅仅为客户制定某个阶段的投资规划，而且还涉猎长线投资的目标设定与实施、风险管理与风险规划，甚至是个人的税务筹划及艺术遗产规划的领域。

事实上西方艺术顾问所涉及的诸多领域无疑真正构成了艺术投资的体制系统，当然就是在西方这种体制系统仍在建设之中，远未达至成熟完善。与之相比，中国目前的“艺术投资人”并不能真正称之为“投资人”。

因为他们的目的往往关注短期收益，他们的行为往往是单枪匹马。他们自身没有判断力，完全受制于所谓的市场传闻，因而被称之为“用耳朵买画的人”。他们对任何有潜力的艺术家作品和艺术项目置之不理，却盲目跟从市场的热点。他们甚至往往不顾及艺术品市场高昂的交易成本，热衷于频繁地交易，而不是中长线的持有。从这一点而论，与其称之为“投资人”，还不如说他们是“交易人”了。

■ 国际动态



布鲁塔  
《数字》



杜荣 索罗门  
《士兵兄弟们》

□ 黄亚纪

## 中东艺术市场兴起

■ 佳士得首拍成绩斐然

经过一年的准备，佳士得终于在今年5月24日于迪拜举行了第一场现代及当代艺术专拍，并以总成交额850万美元(超出最高预估总额450万美元)的傲人成绩证明了其经营中东市场的准确眼光。这是中东地区的第一场国际性艺术品拍卖会，有128件来自伊朗、印度以及其它中东或欧洲国家的现、当代艺术品上拍，成交率为87%，其中有不少艺术家又缔造了新的高价纪录。

从成交结果来看，整场最高价为印度艺术家布鲁塔的作品《数字》，以91万美元成交；其它不少印度艺术家都借着印度市场今年的热度再创佳绩，如锐扎、苏扎、侯赛因等艺术家，这次拍卖的前10名拍品中有9件来自

这些印度艺术家。另外，埃及艺术家莫斯塔夫的《大洋交汇处》是唯一进入前10名的非印度艺术作品，成交价为28万美元。而伊朗前女卫性艺术家嘉得瑞安的作品也以超过预估价两倍的13万美元卖出。

佳士得这次拍卖的成功，在于对迪拜优势的认知与掌握，作品挑选的策略刚好符合了这个即将兴起市场的结构；根据佳士得的调查，这次拍卖的收藏家中，有53%来自中东，23%来自欧洲，11%来自美国，11%来自亚洲，少数来自其它地区。这次成功与印度操作印度当代艺术的结果显示，除了现有大量印度侨民外，同时也受到印度国内市场的关注，毕竟这里来往印度仍需短数小时，中东和印度艺术市场的合流使迪拜具有成为艺术交易重镇潜力。

佳士得目前的计划是每年在迪拜举办一次拍卖会，但不排除增加为两三场的可能，而苏富比的欧洲区首席Henry Wynndham也表示，只要苏富比找到合适经营中东地区的人选，将会在不久的将来也于迪拜成立办事处。

■ 艺术产业发展迅速

今年的4月19日到21日，迪拜已经举行了它的第二届古董艺术博览会(International Art & Antique Expo)，这个由迪拜的展览公司环球链接和迪拜政府所合办的古董博览会聚集了41间来自美国、英国、土耳其、希腊、印度尼西亚等地的古董商前来；而将于明年展开的海湾艺术博览会也已开始受到瞩目，据报，已经有25位英国的艺术经纪人申请参展。参与这些

博览会的参展单位大多看上迪拜艺术市场的潜力，迪拜除了先前提及的印度富有入口之外，同时也是俄国富豪的聚集城市之一，另外，在迪拜的各大国际企业也将是博览会或画廊的重要客户。

现在除了国际型艺术产业纷纷进入中东地区之外，中东的当代艺术也在国际舞台上表现不凡。刚在纽约MOMA结束的《无界：17种看法》便是一个集合伊斯兰艺术家的特展。而以以色列的画廊Sommer当代艺术画廊，则自5年前就在各大博览会中露面，并早已是巴塞尔、军械库展的常客，Sommer所代理的以色列艺术家获得欧美市场认同。

■ 古根海姆美术馆入驻

古根海姆基金会已经决定在阿布扎比建立古根海姆

美术馆，这将会是古根海姆众多美术馆中最大的一个；古根海姆基金会的总监Thomas Krens表示，中东地区为现今全球最重要的文化新兴之地，古根海姆美术馆将坐落在阿布扎比海外的一个小岛，并且有众多的艺术中心 and 饭店休憩设施，预计将会在2011年开幕。

但是在建立起其第一个中东据点的同时，古根海姆美术馆将面临一项新的挑战，就是中东国家对于展览作品的限制，如不可以展示裸体、或其它和其宗教信仰抵触的内容；另外，阿联酋对于以色列的抵制，任何以色列、或与以色列有关的题材都将成为危险的禁忌。如何让艺术自由和这些制约达到平衡，都是将来美术馆或其它有意进入中东国家的艺术产业需要面对的问题。

■ 业内论市

□ 王雪芹

## 北京正逐渐成为亚洲艺术中心

——韩国庆熙大学教授、评论家崔炳植专访



自1980年到台湾文化大学艺术学院研究所读硕士开始，崔炳植用了整整26年的时间研究中国艺术。但是26年后的今天，他还是坦率地说：“我现在也没有搞清楚中国艺术”，因为“中国太大了”。

作为韩国庆熙大学教授、评论家，崔炳植多年以来一直关注中国艺术的发展，他说：“韩国人的特点就是突破性非常强，有很强的适应能力，投资也很大胆。韩国人来中国，很重要的一点是要了解中国，利用中国人的眼光看待中国。”

据崔炳植介绍，随着韩国一些画廊纷纷进军北京，韩国画廊协会也正计划在中国建立一所画廊，目的是通过中国建立与世界艺术市场的联系，促进韩国与中国乃至世界的当代艺术交流。而且，韩国庆熙大学还要在798后面开辟一个空间，这可能在外围学校尚属首次，该空间的建立主要是加强中韩学生的交流，由此可见中国艺术市场对于韩国的巨大吸引力。

在谈到当地的艺术市场发展状况时，崔教授称，自去年开始，韩国国内的艺术品市

场整体上涨了20%，特别是拍卖行业非常活跃，韩国本土的SEOUL和K拍卖公司，其每场拍卖会的拍品大部分都会有80%的作品成交。去年秋天开始韩国的艺术市场变动很大，当代年轻艺术家的作品在纽约苏富比和香港佳士得卖掉不少，反响也比较好，这种现象很大程度上也是受国际艺术市场的影响。

韩国画廊已经有四十年的历史，现代画廊、国际画廊、GANA画廊是韩国本土影响力最大的画廊。崔炳植说：“去年进驻北京的阿拉里奥并没有这三家画廊那么久的历史，他们真正的开始是在北京，韩国画廊的经营方式有三种：一是将中国艺术品卖给中国人；二是把韩国艺术品卖给中国人；还有一种是让韩国人买中国艺术品。我认为不管采用哪种方式，最重要的是要了解中国的艺术市场，在中国，人际

关系也非常重要。”

在他看来，中国的艺术市场的情况非常特殊，从世界范围来看，其经营方式和活跃度都非常少见。韩国在1980年左右的时候，经济状况非常好，房地产业很活跃，也曾出现过中国现在的情况，但是5、6年之后就出现了下降的趋势。

崔炳植认为：“现在韩国的油画市场还比较好，但是传统绘画并不景气。如果走西方路线的话，会比较容易受西方青睐，现在中国也有这种情况，但中国与韩国不同，中国的传统非常深厚，且民族自尊心很强，所以可能不会出现韩国的情况。那些有学术地位的作品还是有强烈的根基的。从去年开始，中国当代艺术市场开始大受欢迎，传统作品价位开始下降，这也是之前价格过热之后的一个冷静期。中国还是不可

能永远采用中国式的经营方式，因为毕竟现在中国也正逐渐走向国际化。”

在谈到目前谁是亚洲艺术中心的问题的时候，崔炳植说：“早先日本的经济状况很好，东京一直扮演着亚洲艺术中心的角色，但现在这种状况已经发生了改变。2000年开始，北京正在逐渐成为亚洲艺术中心，并开始产生更为深远的影响。印度的发展很快，我认为印度在当代艺术上很有希望成为第二个中国。”

他说：“中国艺术最大的特点是现实主义，不过影像和摄影等观念艺术已经开始发展了。但是中国一些当代著名艺术家的作品，很多年都不变，这是非常令人失望的现象。我觉得还是要慢慢来，中国的艺术还是要有自己的语言，同时不要忘记现代感。”

## 艺术的北京，十月成焦点

艺术市场中每天都发生着大大小小的事件，大部分时间中，小事件的发生通过量变到质变而产生影响，但也有些重大事件，一旦发生便成为市场指向标，影响甚至改变整体格局。世界顶级的艺术博览会巴塞尔艺术博览会以其准入资格之严和参加的藏家、机构之多之重要而闻名，每一年举办时人们趋之若鹜，成为所谓“唯一的巴塞尔”。更为重要的是，以巴塞尔艺术博览会为重心，欧洲的艺术活动和艺术市场在六月形成燎原之势，从而被誉为“艺术的六月”。一种被广泛认可的市场状态源于市场制度的形成，中国目前的艺术市场缺乏的就是建立于一种成熟制度上的“市场状态”。

当“艺术北京2006”的主办方在策划自己的品牌项目——首届当代艺术博览会时，就意识到除了做好博览会自身的交易任务之外，还更关注对于市场和城市的影响。为了让自己的品牌成为影响国内和国际艺术市场资源的搅拌机，艺术北京的组织者做了大量而充分的准备工作。到目前为止，从几百家画廊中筛选的近百家画廊已经基本敲定。在10月5日晚上，全球1000多位重要的藏家将在特别布置过的中国农业展览馆参加艺术北京博览会的VIP专场开幕式。从目前参展画廊的名单来看，博览会走的是长远的国际路线。在参展的画廊中，国内画廊的比例大约为一半，剩下的画廊来自12个国家和地区，其中韩国9家、日本1家、德国6家、西班牙2家、意大利3家、美国1家、墨西哥1家、法国1家、印尼2家。这种国际化的阵容，一方面是由于博览会准入的限制，一方面是由于博览会在关注国际资源上的着力。艺术北京的主办人董梦阳就这点说道：“我们设计整个艺术北京2006将呈现5:3:2的格局，即中国的画廊占整个博览会的一半，亚洲和欧美的画廊各占30%和20%，经过考察和研究，在各国本土的博览会，这样的格局是最合理的，也是最能够实现推动国内艺术市场，搭建国际交流平台的格局。”

要做好这样的一个平台，就必须关注自身的品质。艺术北京在这方面主要体现在几个方面：首先是像国际化博览会看齐，注重学术建设。“艺术北京”展览期间的主题展将以关注艺术的“未来趋势”为主题，由策展人皮力策划举办Art Forbidden大型主题展，邀请徐坦、陈界仁、林明弘等10位活跃的当代艺术家参展。在展览同期举办的艺术论坛和收藏讲座也将体现新意，与参观观众、收藏家的互动生动灵活。其中主题论坛包括“当代艺术的创作现状与收藏趋势”和“艺术投资的策略与艺术基金的管理”两大论题，专题论坛包括“理念与策略——全球化背景下的画廊操作”和“艺术与公众——当代艺术媒体的目标与责任”两大论题。除此之外，博览会还设有年轻艺术区，进行年轻艺术家和年轻策展人的推介，同时博览会期间举办的还有“绿领”艺术沙龙的成立活动，以及方力钧原创版画义卖活动等。

“艺术北京2006”在十月举行，带来可能会是超过一场博览会的效应。据了解，北京在十月份将举办各类艺术活动，以艺术北京为辐射中心，配套的外围展览、各种艺术活动层出不穷。如同周末艺术节举办的通州区政府大力支持的艺术活动，成为“艺术北京2006”的外围展之一；今日美术馆将举办方力钧第一次个展，就选择了“艺术北京2006”的展览期间；新兴的北京酒厂艺术区也会举办“酒厂艺术节”。

“艺术北京”让十月的北京成为艺术的北京，成为全球的焦点。