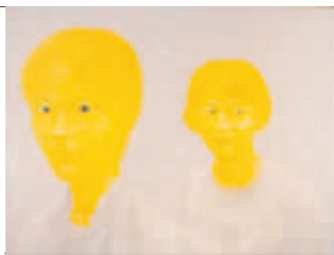


常青画廊展出
“奥塔之水”



· 详见 C6

中国当代艺术
群英会



· 详见 C7

把“老油画”拍卖
带到北京



· 详见 C8

■本周视点

□书麟

危情时刻

——国内拍卖公司面临挑战

艺术品市场秋拍风云尚未落定。11月29日,来自美国的美瀚拍卖公司与上海国拍合资组成的上海美瀚国拍机动车拍卖有限公司正式成立,成为首家正式注册的中外合资拍卖公司,说明中国兑现WTO承诺,开放拍卖市场进入实质性阶段。新成立的虽然不是艺术品拍卖公司,但无疑给正在奋战秋拍的国内拍卖公司添了一份隐忧。

虽然10年之前,外国收藏家和机构已经在国内开始收藏和经营活动,但当前国际艺术机构对中国的关注,才真正表现出中国艺术和艺术品市场对世界的诱惑。中国艺术作为当前国际艺术市场最活跃的板块,已经吸引国际机构参与进来。无论对持营利目的或非营利目的,都对对中国艺术资源表示出极大兴趣。而国内非收藏性艺术投资热带来的拍卖市场极度繁荣和高成交额,更使拍卖公司垂涎三尺。

佳士得、苏富比两大国际拍卖巨鳄更是早已瞄准中国艺术市场,除纷纷将中国当代艺术作为重要项目在伦敦和纽约上拍外,还不断向国内渗透。



1973年苏富比在香港成立办事处,佳士得则从1986年起在香港设立分公司,举办拍卖会。1994年,苏富比和佳士得先后在上海设立代表办事处。由于内地对拍卖市场的诸多限制,苏富比和佳士得便以香港为基地,与国内藏家和买家建立关系。随着国内艺术市场热,两家都纷纷将预展搬进国内。最近一次香港佳士得秋拍预展分别在北京、上



海、杭州举办,说明佳士得已经非常了解国内买家分布热点。在进入中国的步伐上,佳士得首当其冲,将商标使用权授予国内注册公司——永乐国际。佳士得国际首席执行官Mr. Edward Dolman表示:“永乐采用‘佳士得’商标举行的拍卖活动,将进一步提高佳士得在这个重要市场上的地位。”此举既绕过了国内文物拍

卖不准外资拍卖行进入的限制,又使佳士得大旗插在内地拍卖市场上。虽然招惹来一些争论和麻烦,但也足以使国内拍卖公司出一身冷汗。

早在2005年1月1日,为兑现人世承诺,将拍卖行业正式对外资开放。我国施行《拍卖管理办法》,允许并鼓励外商投资拍卖企业从事经营性拍卖活动。起初,业内普遍认为艺术品拍卖将是国外拍卖巨头首先考虑的市场。然而由于《文物保护法》规定外资不得参与文物拍卖,而文物类拍品在拍卖市场中占较大份额,这种情况下,艺术品拍卖公司进入也无利可图;另外,两大巨头已经在香港站稳脚跟,相比内地投资为主导的艺术市场,香港具有稳定的国际客源,并且已经成为亚洲艺术拍卖重镇,从地缘优势讲,香港有更大的优势。看来,像佳士得、苏富比这样的巨头外资拍卖行在内地艺术品市场举步维艰需要相当长一段时间。但这并不说明国内的艺术品市场已经摆在全球竞技场,与群狼共舞。

■业内论市

□本报记者 邱家和

陆蓉之破解当代艺术三大悖论



商业化必须有严格的界限

上海当代艺术馆,坐落在上海的心脏——人民公园,在群楼环峙绿树掩映中,4辆宝马艺术车与中国“30+”当代艺术家共聚一堂,正上演着一个奇特的展览:“恒动:当代艺术对话”。当代艺术的活力及其与历史、商业和时尚的悖论,在此得到了充分的显现。那么,上海当代艺术馆是如何破解这三大悖论的呢?记者为此采访了上海当代艺术馆的艺术总监陆蓉之女士与馆长龚明光先生。

当代艺术的本质是“恒动”

陆蓉之,作为艺术馆不拿薪水的“义工”,破解这三大悖论可谓举重若轻。首先,她指出当代艺术是当下的艺术,是丰富多元、日新月异的,因此,要对当代艺术作出学术的梳理和理论的归纳,因为隔得太近而有困难。但是,她又强调,中国的艺术史应该有中国的立场,对已经有20多年历史的中国当代艺术,中国的策展人、批评家都应该提出中国的观点,尽管我们评判当代艺术距离太远,有困难,但宁可留下痕迹让后人来评估。

正是出自这样的考虑,陆蓉之和她的合作伙伴安迪,抓住这次宝马集团全球巡展其收藏的艺术车的机会,策划了这次“对话”。与4辆宝马艺术车浓缩了西方当代艺术的历史一样,他们也试图通过六个研究子题中“30+”艺术家的作品,为中国当代艺术的二十多年提供一种历史的参照:从社会主义到表现派的个人主义,从浪漫主义到记忆的桃花源,转到到视觉符号系统和传播、新文人艺术,再到材料实验与多媒体艺术,观念主义与跨界操作,这六个子题反映了一种历史的传承关系。她认为尽管其中并没有类似前者结束、后者才开始这样严格的历史因果传承的关系,有的现象是交叉并存的,但从中国当代艺术的出发到一定的发展阶段,这种归纳有一定的时间渊源。以记者的观察,她的归纳跳开了中国艺术史学者谈到当代艺术时常用的概念与框架,可谓别具一格。而陆蓉之则认为,她的展览所涉及到的艺术家都是目前市场上最火的大人物,他们积极参展,表明了对这个策划的肯定。

记者注意到,眼下当代艺术的“火”,突出地表现在大量涌现的展览上,而这些展览大多有着或隐讳或公开的商业动机,甚至官方的美术馆办的是涉及艺术幕后交易的展览,暴露了目前高度的商业化对当代艺术的侵蚀。由此说到这次展览,陆蓉之坦言其费用主要有宝马开销。不过她指出,宝马花钱展示的是艺术品而不是商品,如果为了卖车搞展览,她就不会与他们合作。她认为商业化是一个严格的禁区。艺术馆一旦介入艺术品的买卖,就会毁灭艺术馆的声誉,对此他们有严格的纪律和约束。她还补充,绝不能买卖艺术品,这也是联合国所属的ICOM组织的规定,凡是操作买卖的,就失去美术馆的身份。

艺术馆馆长龚明光则向记者透露,他当年是为了自己的翡翠生意吃下这块风水宝地的,想在这里办一个翡翠展示中心。是上海的艺术家朋友建议他改建成艺术馆的。建造这座漂亮的玻璃建筑花了2000多万元,一年的营运费用也花了1000多万元,因为他们不租场地,展览的门票收入也很有限。那么,这样的投入会有什么结果呢?对此,陆蓉之又显得指挥若定,她说,我的策略是打造品牌,全力打造品牌的价值。只要在全球同行中树立了品牌的价值,经费问题就会迎刃而解。

我们的目标是追求创新

那么,陆蓉之要打造的是什么品牌呢?她说:上海当代艺术馆追求创新,强调艺术与时尚、流行文化的结合。我们不拘束于纯美术,而是走大艺术、生活美学的路子,并不想代表当代艺术的主流。我们策划的展览都比较精致唯美。我们不做纯实验的展览,而朝经典的美术馆方向努力,寓教于乐,不可能做那些哗众取宠、耸人听闻的展览。

陆蓉之介绍,为了打造品牌,对合作伙伴他们非常小心,非常注意其文化形象。他们的主干展览是两个:一个是他们本馆的双年展——当代艺术文献展,而单数年则做国际双年展。明年(单数年)的题目是和纽约古根汉姆博物馆合作的“美国300年”。她指出,当代艺术展时效性非常重要,我们一般只排1年(12个月)内的计划。她又透露,我们有一支国际化的团队,包括德国、法国、俄国、新加坡的策展人,加拿大的馆员、西班牙的义工。他们策划的一系列展览已经得到国际同行的承认,明年就有与西班牙、以色列合作的展览,还有一个多媒体互动的展览。

龚明光似乎十分认同陆蓉之的策略,他说,我们的艺术馆坐落在人民公园,要办人民的艺术馆,大众喜欢的我们才做。

□编译/马学东

■市场观察

□严冰

中国油画拍出两项新高

——上海嘉泰试水老油画



刘小东创作的巨幅油画《三峡新移民》

中国油画和当代艺术品近来受到海内外买家的追捧,成为2006年度中国艺术品市场的新热点。在今年秋拍中,这两项更是成为重头拍品,屡屡创造拍卖新高。刚刚结束的“佳士得(CHRISTIE'S)2006年秋季拍卖会”和“北京保利秋季艺术品拍卖会中国当代艺术专场”即爆出两个拍卖市场最新纪录。

中国当代艺术拍卖最高纪录《三峡新移民》

北京保利2006年秋季拍卖会未开始之前,刘小东创作的巨幅油画《三峡新移民》就受到了世界各地艺术品收藏者的广泛关注。中国导演贾樟柯凭借《三峡好人》在威尼斯捧起“金狮奖”之后,不仅艺术市场,社会各界都纷纷把目光投向了这幅与《三峡好人》息息相关的艺术作品,800万到1000万元的估价令人对这幅中国当代艺术巨作的拍卖命运产生了浓厚的兴趣和期待。11月21日下午举行的“中国当代艺术”专场的拍卖中,来自全国各地的买家和藏家一下子涌进了保利拍卖会会场,主办方北京保利原本准备的800余张座椅瞬间就被抢占一空,数百位买家只能站着参与竞拍。随着拍卖师将《三峡新移民》650万元的起拍价公布之后,680万、700万、730万、800万,价格被一次次刷新,当报价达到1,000万元的时候场内爆发出热烈的掌声。随着价位的不断攀升,参与竞投的买家也越来越少,最终的争夺来自两位国内的买家,1,700万、1,750万、1,800万、1,900万,现场的气氛显得异常紧张,所有在场的人似乎都在期待着更高价位的诞生,当拍卖师报

出2,200万的价格之后,雷鸣般的掌声再一次响起,而这个价格也最终锁定了中国当代艺术品的全球最高纪录。

亚洲油画拍卖最高纪录《奴隶与狮》

香港佳士得公司举行的亚洲当代艺术以及二十世纪中国艺术拍卖,开创了此拍卖领域的新里程碑,开启了亚洲艺术的新纪元。佳士得(CHRISTIE'S)2006年秋季拍卖会于11月26日揭幕,“亚洲当代艺术”及“二十世纪中国艺术”两场拍卖共创下522,912,000港元总成交额,打破历来同类拍卖的最高总成交额世界纪录。其中,“亚洲当代艺术”秋拍的成交额,比春拍创下的成交额高出一倍,成绩斐然。数项新的拍卖世界纪录出现于此次的拍卖中,其中包括徐悲鸿的《奴隶与狮》这一杰

作,以5,491.45万人民币(7,004,400美元)成交,创下了徐悲鸿作品世界拍卖纪录,更是亚洲油画的世界拍卖纪录。《奴隶与狮》是私人收藏中最大幅的油画作品,并誉为是画家早年旅居柏林期间的少数创作中最精彩的画作之一,主题取材自古代传说。《奴隶与狮》代表了徐悲鸿掌握历史题材的深厚功力,完整地呈现出艺术、民族和历史性,更足见画家融合西方写实主义来突破中国水墨画的创新境界,在美术史上极具重要地位,可以说是非常珍贵。在此之前,徐悲鸿的《愚公移山》在中国内地以3,300万元人民币拍出,曾创下徐悲鸿作品最高拍价。

中国优秀的艺术品不仅没有受到书画市场退潮的影响,反而异军突起连连创新,说明市场热点的转向。另一方面也说明中国现代当代作品在国际上的知名度和地位逐渐走向稳固,有学术背景和历史意义的作品依旧潜力巨大。



徐悲鸿《奴隶与狮》

■国际动态

版画遭博览会排斥之争

——IFPDA艺术博览会

10月结束的英国伦敦弗雷兹艺术博览会(Frieze Art Fair)在取得更大成功的同时,也引发了一些争论。其中之一的争论就是弗雷兹艺术博览会将版画拒之门外的做法,而后续的影响还包括纽约艺术展览会(The Armory Show)也有可能采取类似的举措。因

此,专业的版画商们不仅在伦敦吃了闭门羹,并且也很有可能被明年的纽约艺术展览会排斥在外。

2006年春夏期间,“阿兰·克瑞斯提”(Alan Cristea)、“模范印刷”(Paragon Press)、“两手掌”(Two Palms)等版画发行商不约而同地收到

了英国伦敦弗雷兹博览会组委会的来信,声称“今年将不允许这一类展品参加博览会”。组委会的理由是“版画在博览会中看起来并不好看”,而版画商对于他们所展示的艺术家来说也并不具有“首要的代理地位”。

纽约的消息也不断强化着一种迹象,一些艺术博览会也在考虑跟随这一举措。譬如,纽约的艺术博览会的公关主管帕梅拉·道安(Pamela Doan)说:“我们还将与评选委员会继续讨论,如何为参展商设置最大限度的门槛。我们

目前还没有明确的计划,包括宣布2007年的博览会中是否会包括版画商。不过,我们认为应该会与2006年的展会有所不同。”

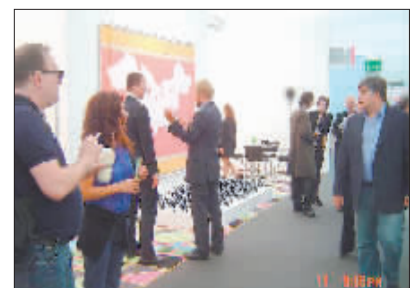
“这真是愚蠢可笑!”阿兰·克瑞斯提这样说道,“艺术博览会应该充满多样性,而且雕塑、摄影甚至许多绘画作品,都结合了版画的技法,这种排斥的做法是将所有掌握版画专业知识的人都拒之门外。”

“这是一个市场过度繁荣并出现小集团的‘标志’,并且这种做法是极端目光短

浅的”,“模范印刷”的创始人查尔斯·布斯-克利本(Charles Booth-Clibborn)则这样说道,“买家通常是从购买版画开始的,因此版画市场已经为艺术市场培养出了大量的未来收藏家。”

“两手掌”负责人的大卫·拉斯瑞(David Lasry)闻讯则是“火冒三丈”,他说:“这就是整个市场的走向,他们想要把我们赶出去,好给另一些画商们让路。”

克瑞斯提指出,具有讽刺意味的是,弗雷兹博览会的主要赞助商是德意



志银行(Deutsche Bank)。德意志银行以其精美的收藏而闻名,而其中最主要的收藏系列则正是版画。