

市场观察

摄影市场提升急需多方携手

□姜长城

中国当代艺术就目前来说可谓时来运转、涨势如潮,北京作为中国艺术品市场的核心也是底气十足、万人瞩目,加上大量热钱涌入的支撑,整个市场可谓天时、地利兼备,在有些品类上也是人气旺盛、联动成势,比如油画市场。作为中国艺术品市场的一部分,摄影市场也同样分享着这种天时、地利的优势,但是其市场的真正崛起,还需要多方联手来共同抬升市场格局。有人说出名要趁早,摄影市场虽然有自己的发展节奏,但是趁目前的热络气氛迅速奠定格局也是迫切需要的。

市场需要精品

就市场推广来说,主推摄影的画廊目前在中国尚为数不多,代理的艺术家情况也参差不齐。继去年北京华辰拍卖有限公司设立影像专场之后,中国嘉德拍卖有限公司也在今年的春拍中开辟了影像专场,为



王劲松摄影《气血图像》中国嘉德 2007 年春拍 44.8 万元成交

整个市场的启动造势、发力。但是总的来看,无论是就成交率还是价位层次,市场反应尚待提升。主要问题为买气不旺,而卖家也是处于观望状态,这造成的最大问题,就是很多精品都处于潜伏状态,走上拍卖台的精品不多,这势必导致买卖双方对市场信心不足。目前来说,拍卖机构不仅是

一个交易场所,更是一个价格公开发布平台和市场观察平台,许多其他门类的藏家和新晋藏家首选的市场观察渠道就是拍卖行,如果这个时候藏家或者艺术家抱住精品不放,那只能造成市场中低档次的作品充斥,势必影响买家信心,也会对整个市场的资本流向产生误导,一旦一种消极的态度定型,恐怕市场几年之内也很难恢复。所以目前需要画廊、艺术家或者摄影藏家放出部分精品进入拍卖市场,为市场提升热场鼓劲。

内也很难恢复。所以目前需要画廊、艺术家或者摄影藏家放出部分精品进入拍卖市场,为市场提升热场鼓劲。

急需学术和商业定位

一个艺术门类的价格趋势要上扬,首先需要的就是定位清晰、标签分明,这样的前提下价格系统才会有所依据,投资

分析等也才会有明确的着力点。目前的中国摄影市场,无论是在国内还是在海外均面临着学术和市场梳理不清的问题。是按照老照片、当代摄影的年代来分,还是按照纪实、商业等来分,并无确定的规则,而画意摄影、现实主义摄影等的流派又是一种划分体系,这些概念的混杂,就搞得定位无所适从,尤其是商业定位混乱。再加上国内相关的学术批评积淀、展览活动以及普及教育长期以来同传统的美术系统比较隔膜,这样就导致了市场嫁接、并轨时许多问题并不在一个层面,尤其是买家对这方面的知识积累不够,价值认同也待提升。

所以,目前急需的,就是在学术和商业系统中给予中国摄影艺术清晰的系统梳理和明确的定位,并为每一类别寻找相应的学术和文化阐释的支撑,在此基础上再来谋求商业体系的相应恰当的运营模式和定位,做好市场开拓。

拍品推荐

香港佳士得 2007春拍预览



吴冠中《北风风光》

□董岳

日前,香港佳士得 2007 春季拍卖会结束了上海和北京的预展,在港的拍卖将于月底在香港会议展览中心拉开帷幕。香港佳士得今年的春拍一反往常早于内地市场率先开槌的做法,而是与内地的拍卖季同步进行,但精品和亮点却绝不少于往年。此次推出的作品总量近 2000 件,并设立了包括 20 世纪中国艺术、亚洲当代艺术、中国书画、中国瓷器及工艺精品等在内的 9 个专场。

在拍卖的第一天 5 月 27 日,将举办 20 世纪中国艺术和亚洲当代艺术的专场拍卖。尤其引人注目的是,徐悲鸿的《珍妮小姐画像》再次上拍,这是艺术家南洋时期少数女性肖像油画中最大幅的作品,曾在 2005 年北京保利秋拍中创下 2200 万元的高价,此次的创价为 2000 到 2500 万港元,成交价能否再创新高,值得市场进一步关注。吴冠中《北风风光》是以中国北方浩瀚疆土为题的油画,估价待询,画家的这类风景画极为罕见,在拍场上的表现值得期待。当代油画有岳敏君的《画家和他的朋友们》,估价 350 万至 550 万港元。

28 日是中国书画部分的拍卖,古代书画专场(178 件)和近现代书画专场(371 件)同时进行。明代王绂的《溪山渔隐图》手卷成为古代书画中最受瞩目的拍品,此件曾为清宫旧藏,有清帝乾隆和其他文人的题跋和诗句,流传有绪,估价为 250 万至 300 万港元。另有祝允明的《行书米颠小史》册页八本,记载了宋代书法家米芾的家世、考据等,估价 160 万至 200 万港元。在中国近现代书画中,李可染的《万山红遍》(1964 年作)再次上拍,是为毛泽东的名句“万山红遍、层林尽染”为题创作的七帧画作中较大的一幅,估价待询。

本月的最后 3 天,29 日到 31 日,则是瓷器、宫廷艺术品、珠宝、名表等工艺品的拍卖时间。其中拍卖会的焦点,是清朝雍正粉彩过枝福寿双全盆一对,香港佳士得中国古代陶瓷及艺术品部资深专家及副总裁曾志芬表示,此对盆品相相当完美且珍贵,是现今市场上唯一流通的一对雍正桃蝠纹器,拍卖行预计其成交价将逾 3000 万港元。另一件精品清乾隆粉彩花蝶纹如意耳葫芦尊,估价待询。此外,清帝的龙袍与宝座也是颇受关注的拍品,清康熙御制五屏式黄地填漆云龙纹宝座,估价在 1200 万港元以上,清乾隆明黄绣五彩蝙蝠十二章吉服袍的估价则为 300 万至 400 万港元。

国际动态

古董的私密生活

□Carol Conover (纽约怀古堂董事)

Tom L. Freudheim 写了篇文章《水牛城的累赘 (Shuffled Off in Buffalo)》,发表在华尔街日报(2006 年 11 月 15 日)上,讲的是奥尔布莱特-诺克斯 (Albright-Knox, 美国著名美术馆,其现代艺术藏品仅次于纽约现代艺术馆 MoMA) 要转让他们的古董和非洲、前哥伦比亚与欧洲艺术品以及古代大师的画作。当我读到这篇不错文章的时候,恰巧那个上午我刚刚去苏富比看了预展。能够同时拍卖这么多来自亚洲的古代艺术品,对我们来说当然是件好事,但是,我确实觉得伤感。收藏家和经纪人喜欢说,他们只是艺术品的临时保管人,但是博物馆的目的则不同,是为了长期收藏。实际上这些来自奥尔布莱特-诺克斯的古董如果被放在某处的仓库里很难被看到,那我觉得它们应该被出售,但是深入一步看这



奥尔布莱特-诺克斯美术馆

个问题,我所看到在整个纽约州北部的大部分地区,现在和历史已经没有任何直接的接触了。

在美国,我们似乎已经有了自己的文化变革。当我听说普林斯顿大学不再教授中国古代史时,我真的震惊了。这个时候是个不能不懂中国的时期。从印刷品到屏幕,从古董到当代艺术,从书信往来到电子邮件,从上到下的情况,中国已经发生了很大的转变。我在苏富比看到了一件来自奥尔布莱特-

1970 年至目前为止,你则在一个仓库,另一间坟墓里。如今,在 2007 年也许有人或其他机构将会把你收购。如果你找不到新主人,将会发生什么呢?谈到获得生命,我们人类仅有短短的几十年,而一件艺术品则是几千年。

我住在纽约,所以接触艺术对我来说并不是问题。我可以闲逛着去看我想看的任何东西。我的问题是,也许今后相当长一段时间内北纽约不会引入中国古代艺术了。我猜测,他们可以去中国,或者康乃尔大学、纽约、波士顿、费城、巴尔地摩、圣路易斯分校、芝加哥、华盛顿、堪萨斯城、明尼阿波利斯、菲尼克斯、旧金山、洛杉矶或其他文化中心。谈到中国艺术,我们是一个很富裕的国家。但在布法罗,艺术已不在他们的后院。我很为这些古董感到高兴。我想,他们通过一次新的变动将会获得新生,但对博物馆所在地的人们来说则很不幸。

(编译 李燕玲)

拍场分析

嘉德春拍:陈逸飞成名巨作《黄河颂》4032 万元破纪录



《黄河颂》拍卖会现场

□学东

中国嘉德 2007 春季拍卖会“中国油画及雕塑专场”于 5 月 13 日上午开拍,备受公众关注的陈逸飞成名巨作《黄河颂》,经过多轮反复争夺,最终以人民币 4,032 万元的高价成交,这不仅是陈逸飞本人油画作品的最高价,也创下了中国内地油画作品成交价的最高纪录。作品长 297 厘米,宽 143.5

厘米,创作于 1972 年。陈逸飞当时年仅 25 岁,担任上海油画雕塑创作室油画组负责人。作品的形象塑造注重造型的块面处理和笔触表现;战士的腿部及其立足的岩石等受光面,笔刀兼用,积色较厚,刻画既结实又潇洒;色彩明亮,有着光芒万丈的金光感——这些都完美地体现了陈逸飞所接受的严格的苏联教学体系的技术性训练;同时,陈逸飞善于吸收和转化

的敏捷和聪颖,也体现在《黄河颂》的构图经营上,更生动地跳动在作品的一笔一画之间。这幅作品于 1977 年在全军美术展上首次公开露面,作品的构图、色彩以及高超技术的技术性,引起了美术界的广泛关注,奠定了陈逸飞在中国美术史上的地位。该作品是陈逸飞早年成名作品中第一幅独立创作的苏联教学体系的技术性训练;同时,陈逸飞善于吸收和转化

得一致赞赏,在中国美术史上具有重要的地位,也是陈逸飞“自认为最得意的作品”。1972 年陈逸飞与魏景山曾经合作了《攻占总统府》,加上自己创作的《黄河颂》、《红旗》,这 3 件作品均在当时的艺坛引起震动。而陈逸飞在赴美之后,其创作题材发生了转变,像《黄河颂》以及《攻占总统府》这类浪漫主义军事题材的作品就不再出现在他的笔下。所以《黄河颂》这件作品应该是被博物馆收藏的陈氏之精品,但能够出现在此次春季拍卖会上实属不易。这次 4032 万元的成交价刷新了陈逸飞之前在 2006 年上海泓盛《玉堂春暖》拍出的(以 1100 万元的价格成交)最高价,再一次印证了“物以稀为贵”的道理。

中国嘉德国际拍卖有限公司董事副总经理寇勤先生表示:“《黄河颂》的成功落地基本符合之前的预期,我们对这个结果感到满意。从这幅作品在新中国美术史上的重要地位来看,4,032 万元的成绩可以说是当之无愧。”

业内论市

佳士得专家揭秘 西画拍卖新天价



徐悲鸿的《珍妮小姐画像》

□本报记者 邱家和

不断刷新纪录,比如张晓刚,从去年春拍到现在已经有 4 幅作品成交价超过 1500 万元人民币。不过,张嘉珍指出,同样是迭创新高,当代艺术和现代艺术相比却有所不同,徐悲鸿等现代艺术作品的高价主要由新一代华人藏家创造,而当代艺术的新天价,却有不同不少欧美藏家参与。她认为在全球化时代的今天,艺术品市场也经历了一个融合的过程,不同地域与民族文化背景、不同时代的艺术品在拍卖场上竞相绽放,相形之下,华人藏家的艺术观点还是比较保守,对当代艺术有所保留。拍卖场上倒是有一种相反的现象:有的国际藏家从收藏中国当代艺术开始,却转而对中国现代艺术感兴趣。

她认为,徐悲鸿开创了新中国美术反映时代面貌的新河,而张晓刚的作品则把油画带到反映人、反映人在当代时空的面貌的新境界,努力揭示人和家庭、朋友的关系,有独特的历史、学术价值,成为他们那一代画家的代表。他的走红还有一个因素,即他的早期作品大多在境外藏家手里,绝大多数因受到追捧而在拍卖场上出现。相形之下,有的艺术家就没有这样的“幸运”,比如方力钧,没有重要的作品上拍,其拍卖纪录相对就低。对当前的拍卖市场,她认为市场是理性的而非非一团混乱,藏家不追求名头,只追求好的作品,只有重要的、藏家有兴趣的作品才会成交,一般的作品可以流标。她觉得真正值得担心的是,那些连创天价的艺术家有没有新的作品、新的展览?目前似乎有一种无形的瓶颈:一些大腕拍卖纪录高涨但新作展览活动却少见,这会影响力,尽管这种影响力有滞后性,会晚一两年才表现出来。不过,张嘉珍还是看好上世纪 60 年代的所谓“新生代”,她认为中国当代艺术的下一轮新纪录,将由其中的优秀代表开创。

本周视点

靠什么打赢“买家争夺战”?

□姜长城

中国的艺术品市场和全球化产生关联其实也就是没有多少年的事情,政策性壁垒打开后市场开放,为资本和资源的寻求带来了更多的可能性。同时也引发了许多新的情况,对于艺术品行业来说势必导致各个商家打响买家争夺战,谁胜出谁将成为行业领袖。

过去由于地域的分割和政策性的壁垒,艺术品在很长时间和很多地域不能顺畅地流通、变现,不发达的通讯和交通制约了交易各方的供求信息及时地被买卖双方获知,况且艺术品市场的信息不对等本来就存在,所以那个时候可能会出现店大欺客的现象,买家的交易中会受到约束。而今互联网时代带来的讯息传递的无界性和高速度,将空间削平,买家随时可以获知自己想知道的资讯,而交通的便利、发达也为人员的流动提供了契机,所以现在对于中介平台来说,只要是处在开放的市场体系中,就会面临与全球同样或者相似品类经营的机构竞争买家资源的问题,那么怎么保证在这场争夺中获胜呢?

引进异域精彩招数

市场本身的地域性区隔在金融、物流、人员构成等等的方面差异和文化上的区分还是存

在的,那么在一个相对封闭的圈子里引进异域的经典、有效的运作方式,不失为一种调剂和提升策略。比如国内的保利拍卖公司引进的夜场模式,将超级精品单设一场进行专拍,控制拍品的数量,也就无论是从体力和精神消耗来说减少了大买家的等待时间,这无疑是对顶级藏家的呵护和吸引,如果配合企业其他有效的系统公关活动,那这些顶级买家就会成为公司的贵宾客源,有了这些强大的购买力作为后盾,企业的业绩自然就有了保证。

力求一对一的服务

如今的艺术品作为一种投资品,其金融工具的性质越来越浓厚了,这样情况下中介机构如果可以凭借自身的专业素质进行服务的细化组合,那将对吸引买家产生很大的诱惑力。比如开展艺术品的典当或者抵押贷款的业务,这一方面可以替顾客盘活资金,增加其可支配现金流的额度,缓解客户的资金压力。另一方面也有可能成为公司的作品征集来源之一,由于这批东西在公司停留的时间比较长,真伪考证、价值评估过程也会比较有保证。再有的就是要强化一对一的服务,建立好细致周详的顾客档案,做好跟踪服务和专业指导,这样才会与客户建立比较长效的关系。