

Arts Value

■当代艺坛

“寓言与象征” 走近王华祥的版画世界



◎文殊

王华祥 1965 生于贵州,1988 年毕业于中央美术学院版画系。现为中央美术学院版画系副主任。在中国上世纪八、九十年代现代版画艺术日渐颓微的时候,王华祥与徐冰、苏新平等人在很大程度上推动了中国当代版画的发展。

从写实主义到后现代 拼贴与解构

王华祥的版画作品可归纳为四个系列:一、贵州人系列,他本人创作于 1988 年。这套作品获得全国美展的金奖,也是他的成名作;二、“近距

离”系列;三、寓言与象征系列;四、拆解古典系列。

早期的“贵州人”系列和“近距离”系列具有一定的自传性质。在一个系列中,明确地表示了他作为贵州人的地域身份、情感经验与当地独特的文化资源。这是他与现实对话的开始。而在后一个系列中,他表达了身处变化中的大都市,一个学习、工作和生活在中美术学院的艺术家的对周边人物的理解与揣度。这些人包括了非常熟悉的朋友、同事。在当时的西方观念与外来艺术样式泛滥的文化背景下,他和其他“新生代艺术家”一起,用朴素的文化目光关注身边的中国现实,贡献了全新的写实品质。

“寓言与象征”这一系列的作品是利用黑白版画的主动性进一步强化了象征性。这一系列作品的时间跨度较大,从 1990 年一直到 2003 年,左右。早期作品几乎与“近距离”系列同步,而往后与“拆解古典”系列相交错。这些作品对现实的直接态度逐渐抽象为面对人生的间接态度,但揶揄与讽刺的要素一如此前的“近距离”系列作品一样。仅从这类作品的名字即可见一斑:如《风筝系列》(1990)、《不对狐狸讲真话》(1996)、《羚羊学跑的秘密》(1998)、《男人-女人系列》(2003)等。这类寓言本身具有高度的古典性与人文精神。

而在“拆解古典”系列则依然表现出贯穿在此前作品中的调侃的主观态度,试图在画中将古典图像与当代流行图像搅拌在一个视觉空间里。某些后现代式的拼贴与解构的方法不同程度地呈现出来。如《鸾凤和鸣》、《月静山空》、《欢乐颂》、《飞龙在天》等,都创作于 1999 年。

与当代生活和古典艺术 的双重对话

王华祥在 20 年的艺术创作过程中,既与当代生活对话,又与古典艺术对话。而在这种双重的对话中流露出既尊重又嘲弄的复杂态度。这种复杂态度在出生于 20 世纪 60 年代的中国“新生代艺术家”中并不多见。

然而在艺术市场领域,版画一直以来在国内不受重视,这使得即使许多优秀的版画作品常常无人问津,这是和版画市场在一级市场画廊环节长久以来的缺失有很大关系。在拍卖市场上王华祥的版画作品也只有两件成交,其中他 1988 年作《贵州人》(两件)在去年 6 月以 12100 元成交,另外其 1990 年版画作品《街上跑过拖拉机》在今年 6 月也以同样的价格成交,还处于较低的价格水平,与其学术不相平衡,相信随着中国艺术品收藏市场的不断成熟,他的作品价格也会随着整个版画市场的兴起有较大的提升。



《青年老师》

■收藏大家

“大方之家”石允文

◎娄悉

石允文,头上悬着一个“海派书画收藏大家”的名号,绝对不会让人感觉突兀。这位中国台湾地区南部的成功企业家,至今共收藏清末民初海派书画大小名家的作品数千幅,是目前世界上收藏十九世纪、二十世纪初中国书画少数几位最重要的私人藏家之一。

石允文,生于 1961 年,担任台湾地区家喻户晓的丰年丰和公司董事长长达 14 年。让他的企业声名鹊起的丰年果糖,占据台湾糖业市场的 1/4,去年一年营业额约 60 亿元新台币,稳居民营糖业冠军宝座。这也让石允文的个人身家达到约 50 亿元。然而与其他一些企业家相比,石允文相当低调,从未在媒体上公开亮相。

石允文的收藏,并不是发迹后的“消遣”,他的收藏趣味早在小时候家境不宽裕的情况下形成的。在就读于台南一中时,他就恰好“遇”上了书画名家黄君璧以及鉴藏家、著名学者台静农等老先生教书。也正是在这种环境下,石允文渐渐地喜欢上了中国书画。确切地说,他专门收藏从清朝嘉庆年间至今的近代中国书画,其藏品早已超过 6000 幅,整体价值则高达数十亿。同时,因其收藏数量质量都较高,再加上长期的经验,石允文对于海派画家作品已到了专精的地步,曾多次参加相关的研讨会和支持这方面的研究工作。

对于收藏,石允文有自己的一套观念。“收藏跟我做生意是一样的,就是要全面。我不是为理财收画,我是从艺术史的观点全面观察、进而收藏,所以打从 18 岁买进第一幅画,到现在没卖过。”除了收藏之外,石允文也会亲身上阵,书画、摄影甚至古文都会“摸一摸”。不过,收藏的成就之大颇有让其他方面失色的架势,堪称“大方之家”。2007 年,石允文这批可观的名家名作终于亮相了。这个名为“世变·形象·流风——中国近代绘画 1796-1949”的展览联合了台湾省高雄市立美术馆和鸿禧美术馆,展出藏品 500 件,跨越一百五十余年,囊括 200 位画家作品,算得上是石允文藏品“大检阅”,其收藏阵势也由此可见一斑。

■收藏之道

警惕投资者的 真假“非理性”

◎本报艺术投资分析员 姜长城

自从人类进入文明社会以来,我们一直习惯于或者说刻意要把任何事情都描述为理性化的存在,比如企业的运作规划一定是基于利润最大化,建筑设计一定是基于功能最优化和空间利用的最大化等等,以这种思维惯性,我们也自然的将投资纳入理性的范畴,当然绝大部分的确是那样,但是就艺术品投资来说往往有很多是绝少部分中的特例。

真的非理性:
就像很多时候市场发生的仅仅是资本转移而已,许多艺术市场的暴利不过是许多中小买单者将钱源源不断地转入做市庄家的账户中而已。这些情况一般发生在某一轮市场板块急剧上升、且历时持久的环境中。这个时候一些人就会被市场高烧搞得传染性发热而盲目地跟进,结果到头来市场下跌却被套牢。

究其原因其非理性表现在几个判断误区,一个误区是对行业整体性的盲目乐观,但是任何的投资门类都有其周期性,资本的世界中没有永远不落落的太阳。第二是对价格涨幅过于乐观,任何的品类都是在某一个价位迅速上扬然后在某一个关键点位放缓回跌的,对于价格增长区间的过于夸张估计,尤其是在市场中后期往往是引狼入室的最佳诱饵。

假的非理性:
也时常会看到拍卖市场上某人如扇子一样疯狂举牌,这种类似非理性行为的人,有可能其实是非常理性的,这种假的非理性也有几种可能性:
一是这些人可能是市场炒家,是在那里哄抬作价,人为地制造某类或者某个艺术家的市场热度和价位,以此来引诱新进买家入场跟进,以此来实现自己手头的艺术品高价出货的目的。如今,这样的模式已经发展为联合坐庄、多托联动等多种模式,要是看破这个游戏,那就离他们运作的艺术远一点为好。

第二类非理性是真的成交和志在必得,艺术品的价值判定有好多的偶然因素,有的是与艺术家同一地域的文化明星追捧,有的作品描绘的是某个大腕的家乡等。这些有特殊情结的人就会不惜血本竞购此件艺术品,而且有可能他多少年也就买这一件,所以将以多年的资本预算放手一搏。还有一种情况就是他买艺术品有艺术和投资之外的目的,或者出于企业做账避税,或者为了洗钱,或者是拿机构的钱买属于自己或者未来会属于自己的艺术品。而这样的艺术品在拥有期间可以为机构和地域赚得丰厚的边际效应回报和衍生利益回报,这样的购买行为已经不是一个单纯的艺术品投资概念,所以也不能以单纯的投资理性去判断其交易行为。

兔子归来——评张晖个展

◎宋继瑞

兔子是张晖大学时期的绰号……我一直觉得张晖像一个爵士音乐家,说不出具体的原因。觉得他身上有一种既平民又高贵的范儿,有独立的个性。”艺术品投资顾问伍劲这样评价他熟悉的好友。

“画画是比较舒服的感觉”

早在 1995 年,张晖就参加了伍劲筹划的第一个展览“入境——三件作品展”,并在开幕当天就有作品售出,他由此迈入职业艺术家的行列。今年 11 月 17 日,张晖个展在星洲空间开幕,时隔十二年,张晖、伍劲又走到了一块。在这十二年,中国当代艺术发生了天翻地覆的变化,不过我们从张晖的画面上却看不出这种变化的丝毫痕迹,他还是那么专注于内心,专注于自己的心情。

张晖在 1991 年毕业于中央美术学院,在 2000 年前后前往美国,并于 2005 年毕业于美国明尼阿波利斯艺术设计学院。在美国学习期间,

他的主要精力放在了多媒体艺术上,并没有太多地涉及绘画。直到 2006 年回国后,才正式拾起绘画。这次个展展出的作品多是他 2006-2007 年最新的作品。尽管远离绘画六七年,不过从这些作品中,我们丝毫看不出他对绘画的生疏。正如他自己所说“画画就练气功、打太极拳似的,很有满足感,就像沉思似的,你也不用太动脑子,就是比较舒服的感觉”。

看重心情的艺术家

尽管从海外回来,熟知中国当代艺术“国际化”的策略,不过张晖却始终没有跟随这种潮流,进入“国际”艺术家的行列。而是在海外飘游多年之后,重新回到家乡发展自己的事业,成为名副其实的“海归派”。与“国际”艺术家扮演一个民族、国家的代言人不同,他更关心自己内心的感受,关心自身的历史,关心一些具体的小事物、小情感。这与他先前的经历有很大关系。“上大学期间,在漂流的夜空下,无所事事,就会有一种茫然的感觉,这时就

会有一种特别复杂的心情。”于是,他开始尝试画这种心情,并且一发不可收拾,直到现在还在延续这个主题。爱情是他一直关注的主题之一,在他的画面上,经常会出现相拥的情侣或孤单的女孩。画面中的情侣虽然亲密,却又透露出些许距离

感。只有关注内心的画家,才能把这么细腻的情感融入到画面上。

在脱离国内艺术界六七年之后,张晖又回到了熟悉的城市,看到了先前熟悉的事物,这既是张晖眼下生活的主题,也成了他绘画的主题。



张晖个展



翡翠珠链“皇后”

■天下藏品

翡翠的“种”与“水”

◎娄悉

翡翠,无论是原石还是精致的首饰、摆件之类,向来受到各地藏家的欢迎。围绕翡翠的品质及价值最多的词汇,恐怕非“种”与“水”莫属。

翡翠的“种”也叫“种份”,指的是结晶颗粒的粗细大小。一般来说,结晶颗粒越小,质地细密,代表着种越好;反之,结晶颗粒越大,种越差。不过,翡翠的种份用词非常多,没有确切固定的分类,多是行家里手习惯用的形容性词汇,随着个人喜好的各异,或多或少会有偏差出入。如有国际知名宝石学家、矿物学家、翡翠专家、宝石鉴定顶级大师等称号,被誉为“翡翠夫人”的欧阳秋眉,就将其分为:老坑种、深青种、铁龙生种、雍曲种、丝瓜绿种、梅花鹿种、芙蓉种、豆种、玻璃种、冰种、清青种、雷劈种、跳青种、金丝种、花青种、白底青种、“八三”种、“八二”种、卡达种、紫罗兰种、紫青玉、乌鸡种、红玉、黄玉、福禄寿种、干青种、墨翠等。只是看一遍,就能够让人头疼的了。好在还有一种粗略的分法,为玻璃种(下班种)、冰种、油种、豆种、花青种、白地青种、干白种等。最好的种份,就是“玻璃种”,完全见不到结晶颗粒,像非晶质体的玻璃,全透明,翡翠内部有活光。不过玻璃种多是无色,即便是较浅的绿色都不多见,如果是浓艳绿色的玻璃种则少之又少,往往能达到“天价”。“冰种”,则基本上见不到结晶颗粒,半透明,也没有活光。

翡翠的“水”,也叫“水头”,指的是透光性,也就是翡翠的透明程度。与“种”相比,“水”的分类是量化的。一般来说,可以分为一到三分,由低到高透明度逐渐增加,三分水最透明,玻璃种就是三分水。但在目前的各类市场中,常常出现只有半分“水”的翡翠,显然三级分类就不足用了。在实际运用中,多有更为细致的分级,像分为十级的就是:下班种为 9-10 分水,冰种为 7-8 分水,油种为 6-7 分水,细豆种为 5-6 分水,粗豆种为 3-4 分水,干白种为 1-2 分水。

中国珠宝类饰品消费力 将突破 200 亿美元

◎本报记者 姚音 实习生 罗燕萍

第三届中国(上海)国际黄金珠宝玉石展览会,将于 2007 年 11 月 29 日至 12 月 2 日,在上海展览中心举行。据此次展览会的主办单位,亚洲博闻有限公司珠宝展览总监刘小雯介绍,此次展览会将有超过 150 家来自美国、意大利、中国、泰国、尼泊尔、土耳其、比利时等 9 个国家及地区的企业参展。

值得关注的是,展会将举办名为 500 卡拉钻石”的拍卖会,由比利时的参展商提供优质裸钻。据刘女士透露,拍卖会上将有 50 粒 3 克拉以上的钻石,按照低于市场平均价 5% 至 15% 的底价进行拍卖,主办方相信此次拍卖会将会成为今年展览会的压轴好戏。

据上海统计局资料显示,2007 年前三季度,上海市金银珠宝首饰类消费品零售总额达 42.38 亿人民

币,比去年同期增长 19.1%。黄金珠宝类消费已成为人们继住房、汽车后的第三大奢侈品消费,目前每年以 10% 的速度增长。另据上海黄金饰品行业协会秘书长许文军表示,2007 年中国珠宝类饰品销售预计将达 200 亿美元,按照每年上海地区的消费总额平均占到全国消费总额的 10% 换算,今年上海黄金珠宝类销售总额将突破 160 亿人民币。

市场分析人士指出,目前国内黄金珠宝类消费人群大致可以分为三类:一类是婚庆人群,这类消费人群将成为今后黄金珠宝类消费的主流。他们一般购买实力比较强,喜欢黄金、铂金类较喜庆的款式。第二类是新生代的白领人群,他们消费的随意性强,选择的多是时尚、特别、精致的设计。第三类是游客群,包括国内游客和国外游客,他们多偏向保值性比较高的产品。

随着“新古典主义”的怀旧风的

兴起,体现出中国文化的内涵底蕴将继续成为未来市场倾向的黄金的设计法则。此外,中国黄金协会会员联络部主任安琼玮也透露称,2008 年黄金饰品的流行趋势,将继续盛行中国元素的设计理念,更多地体现奥运题材。



Giogem 展品



UnitedJewelry 展品