

谁把控着艺术市场的趋势和未来?



◎文/赵力

当下的艺术市场已经并非是买卖交易的简单渠道,而是各种因素参与、互动、博弈的共同场域。形象地

说,艺术市场更像是一个多方出席的圆桌会议,“与会者”包括创生艺术资源的艺术家、发现艺术资源价值的艺术批评家、推广艺术资源的策展人和艺术媒体、经营艺术资源的经纪人

和经纪机构,以及来自公共收藏机构的代表(如美术馆、博物馆、基金会)、形形色色的私人收藏者。他们既是艺术市场现状的创造者,也是艺术市场未来的左右者。



收藏权力与日俱增

2007年,英国的《Art Review》推出了“The Power 100:2007”,是对全球艺术界影响力年度性盘点,其范围也涉及到艺术家、建筑师、博物馆美术馆馆长、艺术批评家、艺术策展人、画廊、艺术博览会、拍卖行、收藏家、收藏机构等,基本涵盖了当下艺术圈中的各种参与角色。在名列其中的各种角色中,收藏家或收藏机构在数量上名列榜首,所占比例也从2006年的21%上升到了今年的31%;由画廊、拍卖行、艺术经纪人、艺术博览会等相关艺术市场人士所占比例也达到了30%,比2006年提升了3个百分点;而艺术家、艺术策展人等的所占比例有所下滑,分别下降了7个百分点和5个百分点。同样,在前10位的排名中,收藏家的所占比例为40%,画廊经纪人的比例达到了30%,策展人和艺术家的所占比例则分别为20%与10%。

由此,我们一方面可以看到当下艺术市场的现实结构已与艺术界的组成因素日益趋同,一方面还可以看到买方群体的整体力量,无论是在艺术市场还是艺术圈中也越来越具有了巨大影响力。也正因为如此,全球收藏趋势的任何变动,事实上既有机地影响着当今艺术圈的面貌特征,同时也演化出艺术市场的现状并正生成出它的未来。



市场导致真正的藏家难以自控

自20世纪80年代末期开始,艺术投资已经从一种单纯的意识概念而逐步落实为明确的现实,并为社会各阶层所普遍接受,这种潮动对私人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,目前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已经变得非常困难。而米西·苏利文也提到,随着当代艺术品的价格在全球市场上的飞涨,“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功近利,以至于他们都会去等着购藏那些目前市场中的‘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,严肃的收藏家应该不被市场因素迷惑,尤其应该不为任何的市场营销手法所左右,然而正如安迪·鲁斯(Andrew Ruth)所言,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,也存在着让人抓狂的感觉。因为置身于这些一流的博览会,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,然而艺术品的购藏通常是在竞争出价下的结果,同时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

独特风格和在艺术史的地位”这些最关键的因素。

是什么造成了当下的收藏家们在认识上的矛盾呢?“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,“在前一段时间里价格上涨的艺术品现在的价格仍在上涨。”瑞士日内瓦市立投资公司艺术投资部(ArtVest S.A.)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,更多的收藏家往往也会采取加价追涨的策略,他们的购买行为与投机者对于艺术市场意义简直是如出一辙。”美国拉斯维加斯娱乐业的显要人物亿万富翁斯蒂芬·A·韦恩,无疑是当今的世界级的艺术收藏家,他表示:“收藏家们总是身处于认识上的矛盾之中,他们明白自己所拥有的绘画绝对是物超所值,同时他们也知道如果把这些画卖掉了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,对一些收藏家来说购买艺术品是一种生活方式,对一些收藏家来说购买艺术品是一种生存激情,而对顶尖的收藏家而言购买艺术品则意味着以上两种价值的混合。

收藏家的风险

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。当我们回顾《艺术新闻》1996年的“艺术收藏家TOP200”的榜单时,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,淘汰比率之高的是十分惊人的。

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考验自己的重要指标。因为艺术市场是一个动态的概念,一位匿名的收藏家强调,“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一件十分容易的事。”在当下价值混乱和价格优先的大环境下,利欲熏心与行事操切都将是收藏的大忌,正如西方的一位哲人说的“时尚是毛,时间是皮”,成功的收藏也必须经受历史的检验。

东西方私人藏家竞价导致市场高价

在当代艺术市场中最活跃的因素应该是私人购买力,同时私人购买力对艺术市场的介入程度也较之公共收藏来得更为深刻,其对艺术市场的影响力的确不容忽视。

21世纪以来创出的许多市场高价皆与私人收藏有着密切的关系。来自伦敦市场的资料统计,伦敦的收藏家们仅仅在2006年6月份的艺术品拍卖季中就投放了2.85亿英镑的收购资金,更多的数据显示来自俄罗斯和亚洲一些国家的新买家在刷新国际艺术品成交纪录方面也变得格外抢眼。

据专家的估计,21世纪以来每年仅俄罗斯人就会为全球艺术市场大致“贡献”了3亿至5亿美元的市场份额,而根据不久前出版的英国《艺术新闻报》披露,俄罗斯著名的石油大亨罗曼·阿布拉莫维奇也成为了2008年纽约拍卖季的风云人物,分别以3364.1万美元和8628.1万美元买下了弗洛伊德的《沉睡的救济金管理员》和培根的《三联画》,均创造了艺术家个人作品的成交纪录,其购买原因仅仅是为了支持其女友多萨·朱克娃即将要在莫斯科开设的一家命名为CCC Moscow的新画廊而已。

此外亚洲富豪的购买力也不容小觑,两大超级拍卖机构苏富比、佳士得不约而同地加大它们在香港的营运力量即是一个明证,而两家公司在亚洲区利润的巨额增长,引得像宝龙、菲利浦这样的二线拍卖公司也纷纷地强滩香港。同样着眼于亚洲的购买力,2008年5月ART HK也首次在香港亮相,同行的还有很多的欧美画廊。

除了东亚、南亚的富豪外,中东皇室无疑也是近期引人注目的买家,譬如在2007年6月卡塔尔皇室萨尼家族已经成为了英国当代艺术家达敏·赫斯特作品拍卖成交新纪录的缔造者,在伦敦苏富比拍卖中,萨尼家族以970万欧元购得达敏·赫斯特装置作品《春天的摇篮曲》,成为萨尼家族涉足当代艺术计划的一部分,而在去年5月的纽约苏富比拍卖上,萨尼家族还以7280万美元价格竞得了罗斯科作品,创造了战后艺术的拍卖新纪录。有人认为,在阿布扎比筹建的古根海姆博物馆将于2012年完工,这也是促使萨尼家族关注现当代艺术的重要因素,而卢浮宫博物馆也在阿布扎比筹建之中。

苏富比拍卖公司的发言人也曾进一步证实,50万美元以上的艺术品买家构成,相比5年前有所增加。2002年前大约来自36

个国家,2007年则来自58个国家。针对这一变化,有专家甚至提出了所谓西方现当代艺术品“东流”之说,认为西方社会经济的波动使得大量的艺术品从藏家手中出货,中东、俄罗斯和中国的买家开始接盘,而艺术品市场价格将来也会在东西方买家的相互竞价之中而不断出现意想不到的高价。

大鳄型收藏家左右市场趣味。专家们似乎已经认识到这样一个事实,即私人收藏不仅仅是市场价格的推高动力,同时也隐含着越来越多的非市场的购买动机,这使得原先相对简单的价格竞争演化成为具有复杂背景的人间剧变。

事实是像罗纳德·S·劳德、贝纳德·阿尔诺、皮诺等人的艺术品收藏行为早已超出了收藏的传统范畴,甚至已关涉到其个体所代表的企业文化建设、企业品牌推广以及全球化销售策略等各个层面,而由他们所代表的基于自身从事行业而对设计性艺术潮流强烈偏好的共同趣味,不仅引发了艺术市场对历史性艺术品的价值重估与价格排序,的确也正影响着艺术市场的未来走向。根据《纽约时代周刊》的报道,艺术设计作品正迅速成为全球主要拍卖公司的宠儿,而著名拍卖策划人菲利普拍卖行的亚历山大·佩恩(Alexander Payne)也认为,设计艺术品的拍卖虽然目前仍处于起步状态,但设计艺术品的市场已是一个极为扣人心弦的领域,因为源自私人收藏家的新的收藏趣味及其观念,已经使得当代艺术市场和设计艺术市场之间的固有界限荡然无存。

在亚洲的印尼,华人圈越来越以购买艺术品为时尚,同时印尼华人的收藏也从对东南亚艺术品与中国近现代书画开始转向了当代艺术的领域,而近期印尼华人收藏圈的核心力量也更多地偏向了中国当代艺术。自方力钧之后,周春芽、俸正杰等中国当代艺术家纷纷在印尼举办个人画展,其背后的推动力量即来自印尼华人圈的部分核心人士。而在国际拍卖市场上印尼买家也从过去对徐悲鸿、林风眠、吴冠中的偏好,转向了对张晓刚、岳敏君以及周春芽、叶永青、俸正杰等中国当代艺术家的热捧。除了对故土文化价值的认同感以及受到国际市场的影响之外,印尼华人日渐明确的政治意识,也催使他们试图通过对中国当代艺术资源的积极引入,配合在国际市场上大打“中国牌”的方式,对内渗入印尼国家文化体制的核心层面,对外力图引领文化潮流并融入全球化的文化浪潮,因此其艺术品购买行为无疑带有了很强的文化策略意味。

