

艺术经营要有自己的话语权

——上海华氏文化发展有限公司创始人华雨舟专访



《依依》



华雨舟

◎本报记者 杨琳

20世纪90年代以来,中国艺术市场从无到有已经走过了一个艰难的历程。中国当代艺术更是在历经磨难之后终成正果,成为国际艺术市场的焦点,这一切与画商和艺术经纪人在整个艺术市场的运作中所扮演的重要角色密不可分。如果说,艺术经营者们套用西方标准和趣味对中国当代艺术的经营在过去的十几年里取得了空前成功的话;那么面对现在中国当代艺术发展正在从过去的欧美、中国香港、中国台湾市场转向中国大陆本土,并逐渐进入中国中产阶级家庭这样一个新的市场动向,中国的艺术经营者们又将如何应对呢?

华雨舟作为中国最早经营现代油画并培养国内买家至今的专业艺术机构——上海华氏文化发展有限公司以及华氏画廊的创始人,在十年如一日地坚守着他的艺术经营理念的今天,他认为中国当代艺术的发展需要中国艺

术经营者们建立自己的话语权。

国内拍卖公司失去了主权

今年春拍,中国台湾、中国香港以及中国大陆众多拍卖行都“不约而同”地推出了日韩当代艺术,华雨舟指出这种动向主要来源于国际拍卖公司的全球战略部署。苏富比和佳士得这两家影响亚洲艺术的重要拍卖行,他们的一切举措都带有引导性。今年对亚洲艺术家的着重推介也是他们的一个推广策略,随着中国当代艺术家作品越来越高,随着全球艺术市场对亚洲的关注,这也是一种战略转变。如果说,国内的拍卖公司以前还有那么一条主线的活,那么现在他们已经慢慢地把这条主线的主动权全部转让给了这些大牌拍卖公司。可以看出,苏富比和佳士得以怎样的形态出现,国内的拍卖公司就会以这条线为主导进行推广。

然而08春拍国内市场的不断如人意,不得不让我们的艺术经营者自省。华雨舟认为,作为中国的拍卖公司应该推出中国自己的概念,应该有一条自己的主线和特点,而不应该根据别人的预测来决定我们接下来要做什么。在他看来,这两年中国的拍卖会会发生一些变化,而这个变化就是什么样的公司在什么样的情况下去寻找自己的话语权和主题。这无疑非常困难:或许佳士得和苏富比推出的艺术家是受到他们的客户的追捧,但国内买家在不成熟、不专业的情况下,就会被牵引并跟着这个大潮流走,从而把眼光投放在指标性的画家身上,这样对于国内买家和市场的正确走向是不利的。因此经营中国的艺术品必须要有自己的体系,每个拍卖行必须要有自己的推广风格,这样

可能会做的更加成熟。

形势再变我个性不变

作为上个世纪90年代初就进入中国画廊业的先行者,从1997年正式成立华氏画廊至今,华雨舟的经营理念始终未变。正如他自己所说:我一开始选择的就是学院派艺术家,既然非常清楚自己选择的艺术家走的是什么路,那么买家自然也是顺着这条线路去培养的,从而也注定了目前华氏画廊的客户群。”的确,华氏画廊诞生的十多年里不仅是中国经济发展最迅猛的一个时期,更是中国艺术市场最千变万化的时期。然而无论市场在做什么,华氏始终坚持着他们的学院路线,时间和历史会说明一切。华雨舟认为,一个有个性的画廊是不会随着形势的改变而变化的,品质更不会变,但是工作方法是可变的。所以华氏在这一方面始终保持一贯的风格,并贯穿于他的整个经营理念之中。

华雨舟坦言:不管中国的艺术发展到了一个怎样的状况,他们的主轴还是学院派,哪怕是现在活跃在市场上的当代艺术家,他们也毕业于这些专业院校,因此这块不能放弃。”近两年,华氏画廊不仅加大了与当今各大院校实力派艺术家的合作,同时也以基金、奖学金的模式来赞助学院教育,发掘有潜力的年轻艺术家进行培养、支持从而推动他们的创作。未来是一个无限的空间,所以华氏也开始选择年轻艺术家,因为他们的未来也是一种冒险和挑战,最后他们能走多远,要靠双方的努力。华雨舟说:我要努力推出新学院派画家,在中国画廊业独树一帜。如今,有一批“新学院派”画家,在接受和运用学院式美术理论和基本技巧的同时,也不断尝试自我的

个性表达。我就是向大家推介这些画家。我一直努力去发现他们,为他们寻找知音,开拓市场。在向国际性的画廊和收藏家推介一些中国中青年画家时,成绩出乎意料的好,这给了华氏更远的视野和更大的信心。”因此,华氏明年会做一个“寻找上海”的主题:要知道,上海作为远东地区的文化中心,拥有众多优秀的艺术家。只是这些艺术家都没有被包装过,所以华氏画廊把这些优秀的艺术家推到一个比较重要的平台上去,让大家重新审视。

中国要打的是太极而不是拳击

拳击是西方的,而太极是东方的。华雨舟指出,现在中国的经营者需要开始打中国的太极,而不是西方的拳击。面对风云变幻的市场,华雨舟认为,一位专业并成熟的艺术经营者需要做的只有两点:一是培育稳定的藏

家体系;二是要有一个有序的推动。他说:在中国我们需要去培养一批终极藏家,就是纯粹喜好,且不以艺术品价格的变化而变化财产的人。价格只是一种片面的问题,因为价格的产生已经把艺术家的作品当作了一种商品,所以要先确定艺术家在整个发展中的定位后进行正确的推广。”

除此之外,华雨舟表示资本的运作对于艺术也非常重要。任何人都不能剥离艺术品在整个市场中的存在,全球整个文化的发展都是跟艺术品相关的。单就中国而言,如果没有大资金的注入,整个艺术市场的运作就很困难,到时候还会萎缩。资金就如同新鲜血液的注入,它会是一个正常的运作更加合理化,不过关键在于能否建立自己的主要脉络。在访谈最后,华雨舟提出了他的理想:所谓美国文化影响世界,那么未来中国文化是否能影响世界呢?或许这就是后面我们艺术家和经营者应该要考虑的问题。



陈逸飞《玉堂春》

中国台湾艺术市场秋拍前景看好



◎本报记者 邱家和

2008中国艺术品春拍中与中国当代艺术有关的中国台湾拍卖行在6月先后举槌,主要有罗芙奥、金仕发、景熏楼、台北中诚与台北艺流等5家,这5家拍卖行虽然拍卖业绩各有千秋,但围绕的热点还是近年来已经形成的海外华人、老油画、中国台湾本土艺术家和中国当代艺术等各大板块。那么,到底此次春拍中国台湾的市场状况如何?与中国大陆市场相比有什么区别?目前两岸互动中全球瞩目的直航,会对两岸艺术品市场产生怎样的影响?本报记者就此与前中国台湾画廊协会秘书长、中国台北金仕发拍卖公司拍卖官陆洁民展开了一番问答。

上海证券报:2008台湾春拍是否继续了去年的颓势?

陆洁民:今年春拍和去年秋拍相

似,延续了去年的颓势。可以从几个角度观察:首先是作品的征集,没有好的精品,这对委托方、买家而言,说明他们对当前的市场形势不看好,觉得好作品也卖不出好价钱,因此,即使有好的作品他们也不肯拿出来;不过换而言之这也是好事,说明藏家看好未来,有惜售心理。当然,卖家也有失去信心的,会把手里的藏品拿出来急于兑现,但此次春拍这种情况不多,根本原因还是藏家看好的是未来市场。其次,从拍卖行的角度看,对市场的变化则准备不足:突出的表现就是估价偏高。因此,有的拍卖行不得不采取临时措施,调整落槌价。这无非是通过两个渠道,一是拍卖行牺牲部分佣金,把拍底价降下来;二是和委托人商量,降低底价。从总体看,此次春拍中举行有关专场拍卖的拍卖行中罗芙奥还是领军者,而有较深背景的景熏楼则征件明显偏弱。

上海证券报:此次颓势的原因何在?

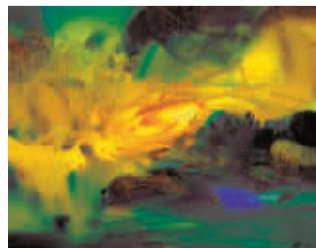
陆洁民:这次春拍出现了市场热点的变化,比较突出的现象就是藏家们不再把注意力集中在艺术家的名头上,而是关注其代表作。如张晓刚的作品,有的拍得很高,有的则流标。这样的一高一低,显示了成熟的藏家

与炒家的区别。更值得注意的是,有心的藏家在做功课,因为市场短期低迷,正是他们低价买进的机会。其实,此次春拍中可见大藏家的资金没问题,同时这两年陆续进场的新面孔,经济的波动对他们影响也不大。而且,中国台湾买家与中国大陆买家不同,中国台湾艺术市场已经有三十多年的历史,收藏群体比较成熟并带有鲜明的收藏色彩,而很少有人像大陆买家那样关注艺术品的升值空间。他们对艺术品市场趋势的判断很自信,目前的市场气氛正好给他们捡便宜的机会。相对而言,大陆的市场刚刚起来,具有初级阶段的特征,投资客比较多,投机心理占上风,对市场的波动会过度敏感。

上海证券报:两岸直航会对两岸艺术市场产生影响吗?您认为秋拍前景会如何?

陆洁民:首先应该强调,市场不会像有些人所担心的那样崩盘,但会有阶段性的调整。而且我相信,会有相当部分的艺术家的作品行情会出现盘整。收藏群体是金字塔形的,大部分拍卖市场的天价是金字塔顶尖处的那一小部分人群创造的;但是金字塔中、底部的人群的意愿也是重要的,他们是消化了相当数量艺术品的

基本收藏人群,而盘整现象的根源正是这一部分。目前这批人对市场有信心,因此市场虽然不再出现新的拍卖纪录,但也不会崩盘。反过来又说明,只要是真正的艺术家,每个人头上都有一片天。当然,能够冒出头来并引起顶尖藏家关注的,毕竟是少数。由此可以预测今年的秋拍,征件规模会萎缩,估价会更趋合理,因为委托人的要价会放低,因此,又可以推测拍卖的结果会比春拍好。两岸直航,据我的观察对中国台湾的影响将会很深刻,甚至会改变某些人的生活方式。从台北到上海,所需时间甚至比坐高铁去高雄所需的时间还短。因此,有的人就会考虑在上海买房子,如此对两岸艺术市场的整合也会产生影响。而这个影响,也许在秋拍期间就会表现出来,值得大家关注。



罗芙奥 2008 春拍当代艺术专场成交排行
(上拍:188件,成交率:90%,总成交额:11528.255万元)

艺术家	作品	成交价(RMB)
赵无极	1968-1977年作 1.12.68 (13.2.77)	16,657,132
严培明	2001年作 毛泽东—中国的朱砂 5	11,319,588
王怀庆	2003年作 琴桌	6,744,550
尹朝阳	2007年作 收租院(双联幅)	3,567,438
曾梵志	2002年作 我们系列:毛泽东	3,313,270
朱德群	1988年作 诗意之冬	3,186,186
林风眠	约1960年代 仕女赏花园	2,008,390
李真	2005年作 黄金雨	2,008,390
朱德群	1987年作 涌现	1,874,496
祁志龙	2006年作 女兵	1,874,496

金仕发 2008 春拍油画专场成交排行
(上拍:201件,成交率:89.55%,总成交额:9118.221万元)

艺术家	作品	成交价(RMB)
曾梵志	2005年作 毛语录	10,412,500
赵无极	2003年作 8.6.2003	4,223,023
朱铭	1991年作 太极—单鞭下势 18/20	3,449,341
尹朝阳	2004-2007年作 天安门纪念碑	3,191,447
祁志龙	2006年作 无题	2,159,871
岳敏君	2000年作 乐	2,417,765
廖德政	1999年作 日照观音山	2,211,447
陈德旺	1982-1984年作 淡水河口	2,211,447
黄铭哲	1996年作 群像	2,211,447
赵无极	1965年作 青铜的联想	2,108,288

台北中诚国际 2008 春拍西画雕塑专场成交排行
(上拍:176件,成交率:81%,总成交额:4580.368万元)

艺术家	作品	成交价(RMB)
朱铭	1991年作 太极对招	4,710,681
周春芽	2000年作 太湖石	3,933,661
周春芽	2006年作 绿野	3,804,158
周春芽	2007年作 风前薄面小桃花	3,156,642
郭振昌	1992年作 日以继夜 II 之夸父追日	1,654,404
黄钢	2007年作 我的箱子:我的红星	1,395,398
郭维国	1994年作 北台湾	1,214,093