

资讯

汝瓷产品设计开发研究室挂牌成立

本报讯 (记者苏丹丹)日前,清华大学美术学院与河南延怀汝瓷研究所共同创建的汝瓷产品设计开发研究室在“中华名窑·瓷魁之乡”河南汝州市挂牌。



李廷怀正在制作陶瓷

汝瓷因产于河南汝州而得名,在宋代位居“汝、官、哥、定、钧”五大名瓷之首,史称“汝窑为魁”,被历代帝王视为稀世珍宝和镇国、镇官之神器,深受世人尊崇。河南延怀汝瓷研究所创始人李廷怀是中国陶瓷设计艺术大师、高级工艺美术师。他从事汝瓷研究30余年,认真吸取古代五大名窑汝瓷的传统工艺,在继承的基础上创新,现已成功研制出汝窑天青、张公巷北宋官窑卵青、月白、豆绿、天青、玉青、双色等釉色。汝瓷成为河南省重要的文化名片和新兴的文化产业,在地方经济发展中发挥着越来越重要的作用,与李廷怀等一批汝瓷工艺大师所做的贡献是分不开的。

“爱的彩虹艺术展”将于中国美术馆开幕

本报讯 “爱的彩虹——马正荣马俐捐赠西南少数民族背扇服饰艺术展”将于8月14日在中国美术馆举行。此次展览捐赠作品涵盖西南5个省份的11个少数民族,尤以苗族的作品最为丰富、突出。捐赠展以“爱的彩虹”为主题,意在通过这些技艺和纹饰让人们感受到西南少数民族妇女用美好情感和伟大母爱编织起来的如彩虹般绚丽多姿的民族艺术。

同时,他本人还创作了大量具有民族特色、地域风格的蜡染作品,并多次在国内外举办个展及讲学,出版多部有关民间艺术的专著。女儿马俐继承父业,同样对少数民族背扇和服饰艺术的收藏、研究做出了贡献。

此次展览,马正荣将其收藏的200套美轮美奂的西南少数民族背扇及服饰捐赠给中国美术馆。这是文化部、财政部2002年立项,并于2004年正式启动的“20世纪国家美术收藏和捐赠奖励专项计划”实施以来,中国美术馆得到的又一批以贵州为主兼及西南地区多个少数民族的极其珍贵的民间美术藏品。(欣文)

2012胡润报告发布 富豪更青睐艺术品收藏

本报讯 《胡润财富·2012胡润财富报告》日前发布。报告显示,在接受调查的中国富豪中,31%表示喜欢收藏古代字画,13%喜欢收藏当代字画,13%喜欢收藏当代艺术,分别比去年上升了12%、7%、4%。

二大收藏领域还是古代字画。选择收藏瓷器的比去年略有增加,排名从第六位上升到第四位。当代艺术品保持第五位。选择收藏四合院或老洋房的比例比去年又有所增加。

富豪对收藏的热情很高,有64%的富豪喜爱收藏,其中男富豪比女富豪更喜欢收藏,亿万富豪比千万富豪更喜欢收藏。手表仍然是富豪收藏的首选,千万富豪平均每人拥有4.2块手表,亿万富豪平均每人拥有5.6块手表。第

在收藏途径上,六成富豪选择自行购买,比去年减少了13%;23%的富豪选择通过拍卖行购买,比去年增加了3%;另外,有11%的富豪选择通过经纪或委托代理购买,比去年增加了5%。(宗文)

近日,第四届全国青年美术作品展浙江巡展在位于杭州的浙江美术馆开幕。展览共展出作品近300件,包括国画、油画、版画等,涵盖了革命历史、都市景观、情感表现等不同题材和主题。此次展览将持续至8月15日。图为一名参观者在欣赏巡展上的作品。新华社发(龙巍摄)

编者按:近几年,随着我国艺术品市场的快速发展,艺术品投资的模式也不断花样翻新。在看到这些交易模式的创新之处之外,人们也应当看到,有很多所谓的创新实际上是脱离了艺术品市场本身,演变成了金钱游戏,这样的所谓创新显然不利于市场的发展,有些更是对市场的正常秩序产生了影响。对于这种情况,2011年11月,国务院发布了《关于清理整顿各类交易所切实防范金融风险的决定》,《决定》明确提出整顿清理文化产权交易所,并对将艺术品拆分成“权益份额”的交易模式进行整顿。2011年12月,文化部也发布了《文化部关于加强艺术品市场管理工作的通知》,切实贯彻执行国务院发布的《决定》,禁止艺术品经营单位将艺术品权益拆分为均等份额公开发售,将艺术品按照标准化交易单位持续挂牌交易等。艺术品市场的根基还是艺术品本身,在面临日益纷繁的热钱时,人们还是要睁大眼睛,学会分辨。本期刊发的文章,正是对一种艺术品交易方式创新进行的分析,希望能对读者有所帮助。

“全美联”艺术品交易模式为何夭折

马文刚



全美联展售的白伯骅作品

则就是一场博傻的游戏。”王彪说。

亟须第三方保险

笔者发现,目前全美联的网站还只是一个简单的框架,诸多板块并未得到充实。随着全美联首付款模式的取消及保函模式的变更,坊间开始担忧全美联的模式,甚至有质疑其为变相集资的说法。

对此,一位专业从事财产保险的业内人士表示,无论出于什么目的,艺术品交易都需要有文化商的介入,艺术品交易平台也需要一定的生存利益空间及相关法律法规的配套。艺术品领域的投资风险很高,因此全美联这种高风险创新模式的探索,必然会遇到很多困难。

该人士进一步表示,对艺术品市场至关重要是允许风险转移。国外艺术品保险有非常完整的产业链,从艺术品估值到拍卖、运输、储藏、保养、维修和修缮,每个环节都由专业的商业公司完成。因此一旦出现问题,修缮由专业公司完成,具体金额也可向保险公司理赔。在此基础上,还有再保机构来帮助保险公司和投资者共同承担风险。但目前国内有公信力的评估机构依然缺乏,艺术品保险配套也几乎是空白。因此,在当前国内,要想在艺术品金融领域做出一些新的突破,必须要有第三方保险机构的加入。

就在全美联首付款模式夭折的同时,由上海文化产权交易所全球文化资本财富中心与鄂尔多斯文化产权交易所共建的国际艺术综合交易平台在北京亮相。宣传称,该平台将在国内首推艺术品投资新模式,其中就包括了艺术品投资分期付款及包退模式。

今年5月,一家名为“全美联艺术品交易中心”的机构高调加入了艺术品投资创新大军中,推出了全国首创的艺术品投资“首付+保函”模式,在艺术投资圈中引起了广泛关注。

全美联开创新模式

中国艺术品市场成型已历经数年,但迄今为止仍有三大壁垒制约着行业发展,即赝品顽症破坏行业声誉,定价混乱扰乱市场秩序,买人易而卖出难。因此,市场各方都在探寻各类新的参与模式,于是不少新型的艺术品投资渠道应运而生。

今年春节之后,全美联艺术品交易中心加入艺术品投资创新大军中并于5月在北京试营业,推出了全国首创的艺术品投资首付+保函模式。当时,全美联总裁师麒麟介绍称,该中心的艺术品投资遵循了杠杆投资原则,即投资者只需首付10%,即可订购艺术家的作品,余额由全美联垫付,且此后作品升值收益全归买家。其间,客户虽然不拥有艺术品的所有权,但是可以优先认购。在3年期内,若艺术品贬值,客户还可要求全额退款,3年内艺术品售出,客户除享受全额退款外还可以得到投资金额30%的补偿。

另一方面,师麒麟当时还介绍通过银行保函实现了艺术品投资保值,即在全美联预订展所售的作品均会开具银行的等额退现保函。全美联将等额资产抵押给银行,银行对全美联所售艺术品开具保函提供担保,意味着全美联承担了艺术品的贬值风险。3年后,如果艺术品贬值,客户可持保

函到银行兑现。为保证银行保函所承保作品的真实性,每幅作品还会开具防伪证明,承诺艺术品保真。

全美联对外宣称的新业务还包括超级画廊运作模式,即推荐客户参照雅昌艺术网选出的国画、油画、书法、雕塑等领域最具潜力的500位艺术家,通过艺术品一级市场的销售提成方式来盈利。师麒麟透露,全美联与艺术家的合作并不是直接给艺术家支付报酬,而是帮助艺术家销售作品,同时获取销售提成。顾客首付的10%资金由全美联暂时代管,当艺术家授权全美联签署预订确认书时,艺术家将该首付款作为全美联应得的佣金。

新模式遭变故

不过,正当大家都觉得全美联的模式看起来很美很完美时,仅在短短一个月内,全美联的首付模式即告夭折,银行保函模式也遭遇变故。

在全美联的官方网站上,“全美联将大力推广预订模式,预计首年交易额将达到100亿元”的宣传语虽然依然在列,不过,近日笔者获悉全美联已暂停了首付模式并称正根据市场情况在做新的战略选择。

其实,在首付模式推出之初,就有业内人士对此表示担忧,即如果抬高艺术品的标价,那么当前的价格已透支了未来很多年后的价格,如此岂不是杀鸡取卵,封死了今后的升值空间。因此,但可以推断,首付模式的初衷很好,但艺术品投资风险很大,全美联原设定的10%首付底线偏低,等于将风险都归到自身,必然出现无法周转的情况。

6月4日,在全美联发布的“关于全美联艺术品交易中心涉及对某银行业务宣传内容的更正声明”中称银行并非“艺术品销售”的直接责任人,也不承担因《艺术品销售合同》项下发生的因贬值、赝品等而导致损失的一切风险,且银行出具保函的生效日期,为顾客支付全部艺术品总价款的3年后,保函的实际有效期为3个月并非为3年。对此,全美联方面称,3年并非保函中约定的时效,而是全美联投资顾问建议的投票语虽然依然在列,不过,近日笔者获悉全美联已暂停了首付模式并称正根据市场情况在做新的战略选择。

“超级画廊”难保真

同样,“超级画廊”运作模式中推荐的500位艺术家,各级美协、书协理事占比近一半,美院教师占比近1/3,而目前市场上活跃的当代前卫艺术家几乎都缺席。过于单一的类型,似乎不能反映

聚焦

256.60亿元——

雅昌艺术市场监测中心发布的《中国艺术品拍卖市场调查报告(2012年春季)》显示,2012年春季,中国书画、瓷器杂项、油画及当代艺术三大品类总成交额为256.60亿元人民币,同比去年春减少了127.76亿元人民币,占今年中国艺术品拍卖总额的91.12%,低于去年春拍95.55%的市场份额。其中,中国书画的市场份额下降,瓷器、油画及当代艺术市场份额均比上季度提高,尤以瓷器涨幅最为明显。

报告还显示,2012年春季拍卖中,中国书画尽管仍占半壁江山,总成交额约为141.95亿元人民币,但环比2011年秋季,其市场份额为本季度中跌幅之最,由上一季度的59.33%跌至50.41%。4件亿元以上的拍品中两件为书画作品,在中国艺术品TOP100名榜单中,书画占59席。其中,古代书画占23席,近现代书画占33席,现代书画占3席。

8.3万平方米——

近日,有媒体报道,未来一年,北京将在首都国际机场旁建成一个面积达8.3万平方米的国际文化自由港。该项目预计将于2013年末完成。据了解,该项目的建设将由瑞士控股公司Euroasia和国有企业北京歌华文化发展集团共同开发。

建设文化自由港被认为是北京提升自身国际竞争力,使之成为亚洲乃至世界艺术中心的重大举措之一。据有关部门透露,该自由港将有望实行艺术品交易免税政策。这无疑是为中国内地或为全球艺术品交易市场中心做充足准备。业内人士表示,这一利好消息有利于恢复自今年4月北京海关查税风波以来受挫的市场信心。

据了解,有关部门希望这一巨大的仓储设施能够鼓励收藏家和企业家前来北京储备他们的艺术品。据一位不愿透露姓名的北京藏家表示,自由港建成之后将对中国的艺术界产生巨大影响。

据悉,北京的自由港被命名为“北京文化自由港”。“歌华集团计划能够从国内及国外两个层面上同时推动中国艺术的发展,他们希望能够创造并且组织起一个宽松的市场。”新加坡Freeport Pte公司董事长Tony Reynard说,“北京自由港在建成之后将对开拓国际市场有重要意义。”

170万英镑——

俄罗斯石油大亨麦塞伯格格状告佳士得拍卖行拍卖赝品名画一案终于有了结果。据英国媒体报道,英国法院日前对此案作出判决,麦塞伯格格胜诉,佳士得应退还麦塞伯格格当初支付的170万英镑(约1700万元人民币)。

2005年11月,麦塞伯格格以近170万英镑的高价拍下了俄罗斯著名画家鲍里斯·库斯基的油画《官女》,画面上有库斯基的签名和作于1919年的标志。这个价格超出了原来的7倍,创下当时的最高纪录。2009年,这幅作品被俄罗斯专家认定为赝品。专家称,该作品可能是某个默默无闻的小画家为了谋生而创作的,目的是让自己的作品好卖一点。

据了解,1989年佳士得拍卖行曾对这幅画作进行过一次拍卖,当时的起拍价仅为1.9万英镑。在2005年拍卖前夕,专家对《官女》的评估最高价也仅为22万英镑,是当时艺术品市场的极端狂热让这幅画作最终拍出了170万英镑的天价。(苏丹丹整理)



一家之言

与友人闲聊听闻一笑话:一画家得知另一画家润格比自己高2万元,回家后立马将自己的画价悄悄调高了2万元,一年后,两画家相遇,这位画家非常懊悔。闲谈中得知自从“自助”升价后,那个画家一年之内一张画也没有卖出去。听来打趣,细想却不免好笑。看到当代画家不从艺术创作的角度去攀比,丢失艺术状态,放弃艺术创作,一味追逐市场甚至妄图操控市场,互相攀比润格之风日益猖獗,真是可悲、可叹。放眼国内画坛,真可谓名家大师满天飞,而真正能传世的力作却越来越少,画家之间互相攀比润格,似乎变得天经地义。美协会员高于非美协会员,画院院长、美协主席高于一般画家。这种现象极大扰乱了大家的视野,使中国当代书画市场陷入异常混乱的状态。画家之间互相攀比润格是造成这一现象的主要因素。

众所周知,艺术市场如艺术创作一般,是有章可循的,需要经过漫长的不间断地、循序渐进地培育才能逐步形成。例如画家英,他的书画市场运作了差不多

长达20年的时间。从当年的几百元一张到几百元一平方米,再从几千元一平方米到几万元一平方米,最终达到几十万元一平方米。经过一个漫长的螺旋上升的过程,这才形成了他今天的润格。他的价格与他本身的艺术价值是有一定关系的,并非如海市的蜃楼般盲目而无依据。与何家英走过相似的路的还有很多知名艺术家,如贾又福、田黎明、黄永玉等。他们都经过当年的几百元、几千元、几万元、几十万元这样一个过程,画价增长的过程也是他们在艺术上不断积累、不断沉淀的过程。今天几十万元的润格是经历过长久以来对艺术理想的坚守,对艺术创作的坚持,以及对金钱诱惑时的坚忍,及市场不断的检验和收藏家的认可换来的。

画家之间攀比润格害人害己

贾廷峰

可惜的是,今天的许多画家仅仅看到了这些艺术大师高额的润格,却看不见高画价背后承载了多少辛酸与隐忍。许多画家认为凭借自己的一张嘴就可以为自己定价,今天五千明天就一万,没有经历过一级市场稳定的运作,就直接送到拍卖行拍卖,借由高额的成交价格来为自己造势。但事实上这种恣意炒作得来高润格的结果,市场却不一定会认可,藏家也不一定买单。常常有的画家开口动辄三五万一平方米,其作品在市场上的流通往往三五千都无人问津,这实际上是画家“自助”成了一种有价无市的状态。古往今来画家多靠鬻画而生,当作品因画价虚高而鲜有问津之时,画家唯有降价才能存活于世,后续的问题就更加耐人寻味了。一旦降价,试问画家如何面对之前高

价买入其作品的藏家们?在这里我们还是要真诚奉劝这些画家一句:相较于润格的高低,潜心研究画学更加重要,别的画家价格高自有他高的道理在,千万不要盲目跟风涨价;况且别的画家润格高,有没有市场接受度只有他自己知道。至于书画价格的运作,交给专业的艺术机构会更加稳妥。经过艺术机构、画廊等一级市场的运作,画家润格的增长会呈现循序渐进的态势,这就从根本上避免了一级市场与二级市场价格相差悬殊,犹如高屋建瓴般的润格表现。只有合理开发与培育艺术市场,藏家才会买单,也才能实现有价也有市的良性循环。

要知道画家与藏家更像是一对知音,艺术是双方唯一听得懂的语言。画家唯有在艺术上有所建树才配得起欣赏自己并愿意投

资自己的藏家,其作品也才不会令藏家拿在手中发抖。对靠艺术说话的画家群体而言,唯有耐得住寂寞用心作画,才能作出好画。万万不可一年赚完一辈子的钱,杀鸡取卵式的发掘藏家与市场。真到那一天,谁还会关注你在画什么?当一个靠艺术发声的人,失掉了人们对其艺术的关注,还有什么比这更令人可叹、可悲的吗?

事实上,画家在互相攀比润格的同时,创作心态已经悄然发生改变,落笔毫端纸隙的笔墨气息已然不同。艺术的沧浪往往起于艺术良心的缺失,而真正的艺术始终是超越的艺术,有勇气超越昨天的自己,才能成就明天的自己。真心希望画家走出攀比润格的怪圈,早日上岸,踏踏实实走一条攀比艺术成果,攀比文化担当和责任的正途。