

瓷海一覽

紫砂走上艺术交易平台

□□ 本报记者 李婧

近年来,随着艺术品投资收藏的逐渐盛行,曾经是拍卖场上的配角——紫砂,也迎来了春天,其收藏价值逐渐被市场认可,并连续创下拍价新高。但火爆的紫砂市场,也存在不少乱象,价格悬殊从几百元到上千万元不等,如何判断紫砂壶的真伪和艺术价值是难题。近日,北京东方雍和国际版权交易中心(以下简称“国际版权交易中心”)打造的紫砂艺术交易平台在京上线,让紫砂走进交易所,为紫砂艺术爱好者和收藏者增加了一道消费保障。

该交易平台是国际版权交易中心继中国原创版画交易平台、中国茶

票交易平台后,推出的又一个限量收藏品交易平台。它具有标的规范、价值提升、价格发现、程序公开4个特点,初步解决了现在文化市场存在的权属不清、品质不定、价格不明、信用不足等问题。

以限量艺术品模式卖紫砂

国际版权交易中心副总经理左轶介绍,紫砂艺术是该中心限量收藏品平台推出的全新项目,旨在通过国家级交易平台,打造制度规范、确权保真的紫砂艺术品交易公众平台,形成交易标准化、流通规范化、平台独立化、定价公开化的紫砂艺术市场。

左轶说,国际版权交易中心希望通过“两审”“两证”“两全”和4种用途的制度性安排,创造一个高端规范的限量收藏品交易模式,让“消费者买得放心,买得安心”。

所谓两审,是国际版权交易中心通过聘请艺术收藏指导委员会和发售审核委员会两个专家委员会,严格执行预审和发审两道独立审核流程,邀请相关专家、学者和业内资深人士从艺术价值和投资价值两方面发表专业意见,采用一票否决制,严格挑选符合标准的标的产品,控制大众消费投资的风险。

所谓两证,是国际版权交易中心作为发售平台机构,对发售标的进行限量认证和提取特征信息进行身份认证。通过这两项认证,将给予每件产品独一无二的“身份证”。只有拥有了“身份证”的产品才是真正具有投资价值的限量收藏品,这是在这个高端规范市场发售的产品的重要标志。

所谓两全,一方面是全流程安排,即国际版权交易中心通过协议和制度安排,确保全部发售的标的产品均进入中心的市场进行封闭流通,确保没有任何一个同类产品在场外销售,以形成一个健康有序的价格体系和市场体系。另一方面是全程监管安排,该中心对所有标的产品全程监督保管,对发售流通资金全程进行监管,以确保产品和资金的安全。

而限量艺术品的市场模式可以

面向四种用途,既可以支持购买者直接提货消费,也可以支持购买者进行托管收藏,还可以支持购买者通过不记名提货卡的方式进行赠予,最后是购买者可以通过国际版权交易中心开通的流通回购平台进行退出,购买者可以将标的产品当做投资品进行投资。该业务模式经过两年的市场验证,已经取得了艺术品市场的响应。

紫砂艺术交易平台首推复澄壶

《复澄壶系列之如意壶》是紫砂艺术平台上线后推出的首批限量收藏品。该产品是以知名书法篆刻家、陶艺家陈复澄原创的刀笔画紫砂壶作为样本,并由其亲自监制,由陈复澄艺术馆创作室手工制作的限量艺术品。此次“如意壶”的发售总量为500对。

记者注意到,本次限量紫砂壶的发售涉及7家机构,除了作为交易平台的国际版权交易中心和作为发售机构的北京克越世纪文化有限公司,还涉及价值评估机构——四川盛世古玩艺术品鉴定事务所、资金托管机构——中国银行、金额投保机构——中国平安财产保险、法律服务机构——北京大成律师事务所,以及第三方托管机构——北京德美艺嘉文化产业有限公司。

而本次发售的“如意壶”,随紫砂壶附有限量收藏品认证证书、特



陈复澄 提梁壶

征信息备案认证证书、陈复澄出具的监制证书、助理工艺美术师吴国芬出具的设计制作证书,以及艺术品检测鉴定报告,明确了紫砂的权属、真伪和限量性。

众所周知,宜兴紫砂所用原料紫砂泥是宜兴黄龙山独有的一种矿产,被认为是制作茶壶的最佳原料。但由于其存世量极为稀少,价值高昂。由于紫砂矿只有黄龙山出产,没有任

何替代品,使得紫砂原料的价值连年攀升,于是民间便有了“一两紫砂一两金”的说法,本次《复澄壶系列》选用的原料就是陈复澄所收藏的上等清水紫砂泥制作而成。

据了解,在未来5年内,国际版权交易中心还将陆续推出4批次《复澄壶》全球限量发行手工艺术品,给广大收藏投资者提供一个新的收藏投资品种。

当代陶瓷经纪人:从龙套到主角

□□ 文珊

近年来,当代陶瓷市场逐渐升温,一些陶瓷工艺美术大师的作品在近10年时间内,涨幅高达10倍甚至几十倍。虽然2013年初当代陶瓷艺术品购藏群体出现持币待购的调整局面,但是在去年10月份的中国景德镇国际艺术陶瓷拍卖会上,成拍率达到72.03%,总成交额6196.96万元,刷新了历年瓷博会国际艺术陶瓷专场拍卖会成交额纪录。其中,中国工艺美术大师戴荣华创作于上世纪90年代的粉彩双面釉瓷板四条屏《四美图》,还以1100万元的落槌价成为标王。

然而,拍场不单见证天价拍品,也见证了要么有价无市,作品无人问津;要么赔本赚吆喝,没什么利润可赚的现状。有的陶瓷作者的作品甚至卖出了几百元的“白菜价”。

对于这种一半是火焰一半是海水的市场行情,有人心情沉重,颇感前途渺茫,有人信心百倍,呼唤制度的重塑。在这种时刻,职业经纪人和经纪公司被许多人士看好。一个好的艺术品经纪人,既能更好地推广当代陶瓷作品,又能帮助投资者少走弯路。那么,早已在其他领域司空见惯的“经纪人”制,是否真的能在当代陶瓷界行得通?

经纪人市场良莠不齐

艺术品经纪人,在西方艺术市场相当普及。实际上,中国当代的许多油画家,正是借助于这些经纪人,才成

功进入西方的主流社会和拍卖公司。在国内的中国书画市场上,艺术家们和职业经纪人的合作,已经成为常态。中国的陶瓷艺术界,目前还有相当多的人尚不习惯同经纪人打交道,也不太了解经纪人在推广和销售方面的独特作用。可喜的是,我们已经看到了许多当代名瓷经纪人的成功。特别是在陶瓷重镇景德镇,职业经纪人,已经在当代名瓷的销售中担当越来越重要的角色。

10年前,景德镇的艺术家们销售作品的途径,大多通过艺术家本人。除了圈内朋友介绍、各地经销单位组织的艺术展销会,艺术家们的自我销售基本停留在由经销商买断或者代销的阶段。

一直致力于陶瓷文化传播与市场经营的景德镇市仲安陶瓷文化传播有限公司总裁金仲认为,缺少专业的陶瓷经纪人机构,也是目前景德镇陶瓷发展的一个“短板”。

金仲透露,目前,景德镇虽已有不少人在从事陶瓷经纪人的角色,但经纪人市场还处于初级阶段,经常会因不规范而产生各种各样的矛盾。随着外来艺术家的大批涌入,景德镇陶瓷的发展亟须一批懂市场、懂艺术、讲诚信的陶瓷经纪人和经纪人机构。

另外,艺术家和职业经纪人在合作过程中也还存在一些问题。在艺术品市场上,艺术家和职业经纪人合作的基础是共同的利益。在合作过程中双方都过于追求各自的短期现金收益,而缺乏长期系统的市场营销计划,

这必然导致合作的期限相对较短且不稳定。

对于景德镇而言,它则意味着大量完全凭靠单独的个体手工劳动的陶瓷艺术家,都将走向现代商业的合作模式,处于原始状态、粗放式的自产自销的买卖面临终结。可以预见,一旦景德镇陶瓷经纪时代真正到来,通过经纪公司对陶瓷艺术家的挖掘定位、包装营销,科学整合资源,深度激发艺术家的创作潜力,最大范围拓展市场公关,提升艺术家的品牌价值,景德镇将诞生出更多陶瓷名家,而且更多元,同时陶瓷经纪人的队伍,也会进一步完善和进步。

陶瓷经纪人时代来临

虽然,经纪人队伍管理与规范还亟待加强,但是,也应当看到,当代名瓷最近10年价格迅速上升,内在价值得以充分挖掘,职业经纪人功不可没。

职业经纪人已经开始取代艺术家“直销”的方式,运用艺术品专业化运作方式,从艺术家的艺术风格、艺术成就、职业生涯成长特点等等,进行全方位的策划和营销,取得了令人瞩目的成绩。

观察市场,无论是在拍卖市场还是在画廊,能明显地感觉到,那些有职业经纪人代理的艺术家作品,价格都是在稳步提升。而水平相当的一些艺术家,由于没有职业经纪人的代理,其作品价格长期徘徊不前,且乏人问津。



戴荣华《四美图》(局部) 91×26×4厘米

除了传统方式,陶瓷经纪人还通过做网站、出专辑、举办系列展览、送拍等等,为艺术家和艺术品市场搭建一座桥梁,同时他们也成为艺术市场的重要推手。目前,围绕职业经纪人,已经开始形成了一个庞大的投资收藏群体。

作为当代艺术品市场的重要风向

标之一的拍卖市场,在几年前试水当代名瓷拍卖之初,在二级市场征集作品困难,而不得不直接面对艺术家本人。随后证明,这种做法存在很多弊端。而现在,全国主要的拍卖公司拍品,主要来自职业经纪人。艺术品和收藏家,有了更合理的报价和更多的选择,拍卖公司也终于脱离了许多人为因素的影响,逐

渐过渡到完全的市场化运营,同时取得良好的业绩。有了职业经纪人,擅长艺术创作而弱于市场经营艺术家们也能够专心关注于创作,对艺术品的艺术性也是一种保证。

无论怎样,我们有理由认定,陶瓷经纪人迈开的步伐不会逆转,一个崭新的时代正在到来。