

一件香几千万元 到底值不值?

□□ **程香**

在近期美国纽约佳士得“家族遗产：玛丽·泰瑞莎·L·维勒泰亚洲艺术珍藏”专场，尽管没有安思远的光环，本次拍卖一样取得了非凡的成绩，成交率按照件数计达95.3%，按照价格计达97.8%。其中一件“十六七世纪黄花梨三足圆香几”，最终成交价为584.75万美元（约合人民币4038万元），拔得专场头筹，是此前估价的近10倍。

这件香几也成为2017春拍的首件爆款家具，点燃跃跃欲试的春拍战场。一件三足圆香几何以卖出4000多万元的天价，到底值不值？为此，笔者在拍卖会后听取了多位活跃于纽约拍卖现场的行家看法。

“香几最后以估价的10倍成交，虽超出了行内一般估算，但也能够理解”

香港恒艺馆少东家：王炜伦

王炜伦是香港恒艺馆的少东家，父亲王就稳曾助力多位世界重量级藏家建立中国国家收藏体系，此次佳士得拍卖的玛丽·泰瑞莎·L·维勒泰

家族旧藏，就有多件重要拍品来自香港恒艺馆旧藏，其中包括黄花梨云纹平头案、紫檀无束腰条桌、紫檀方凳、黄花梨顶箱柜、黄花梨条桌、黄花梨火盆架、黄花梨霸王枱方桌等，恒艺馆对维勒泰家族的家具收藏，可谓贡献巨大。

“我父亲（王就稳）和维勒泰家族的 Luis Virata 是由当时的佳士得主管 Alice Piccus 介绍而认识的，不时会为他在家收藏和保养方面提供帮助，不知不觉已经20多年了，大家也由买卖关系渐渐变成朋友。”谈到与维勒泰家族的缘分，王炜伦表示，“Luis Virata 一直追求艺术与生活的共融，特别热衷明式家具的收藏，不时和其他有经验的业者交流，每件藏品都会深入了解后才决定是否购入，从他的收藏态度可以感受到维勒泰家族一代传一代的严谨收藏哲学。今次拍卖结果可以说是古董圈对其家族收藏质量的认同。”

而关于此次专场的黄花梨三足圆香几，王炜伦也讲述了背后的收藏故事和对成交金额的信心。

“我父亲早年曾拜访 Virata，购买过数件家具藏品，这件香几一直都是他渴望得到的珍品之一。可惜 Virata

非常喜爱这香几，一直不肯割爱，直至这次慈善拍卖才愿意出让。”

“黄花梨香几的存世量很小，再加上造型优雅、保存状态良好等条件，使得这件三足香几在这次拍卖一直备受瞩目。因此，最后以估价的10倍成交，虽说是超出了行内一般估算，但能够理解。500万美元在现时的明清家具市场里是个很好的价格，这个成交价说明藏家非常了解这件香几的艺术价值，也反映了他们对具收藏价值的家具的渴求。”王炜伦分析说。

无缘竞得香几，有幸买回“东山工”霸王枱方桌

江南文人家具馆主人：席湖坚

席湖坚出生于苏州东山，是江南望族席氏传人，人称“席大官人”，对苏作家具情有独钟。他上世纪90年代初开始经营古典家具，并从事苏州园林古建筑修复，2012年，创立江南文人家具馆及文人家具制作工坊。这次的佳士得拍卖现场，苏作家具精品频出，自然少不了他的身影。虽未竞得香几，但购得一件收藏脉络清晰、传承有序的“东山工”——“17世纪黄花梨有束腰霸王枱马蹄足方桌”。

“在预展现场一看到这件方桌我就眼前一亮，整整驻足欣赏半个小时有余。一种亲切和熟悉的感觉让我回味无穷……经过好几轮竞争，终于在好友的高抬贵手放过了让我竟得。多年前相遇过的方桌，又辗转来到自己身边……”江南文人家具馆又添一宝，对席湖坚来说，为今后的苏作“东山工”研究增添了有力实证。

而谈起对今年春拍的印象，席湖坚直言：“外热内冷。国外不管是普品和精品，成交量都比较高，原因是国外拍卖行的生货和保真程度高。反观国内大拍行，熟货多，成交量低，加之现在国内藏家比较信任国外拍行等，所以造成国外拍行中国买家越来越多的局面。”

“我们要感谢这位实力买家，有这样的审美和实力拥得妙品”

北京可固主人：刘传俊

刘传俊曾任雅昌论坛木版版主，长期的浸染和大量实物的过手收藏，使其对明清家具造诣颇深。后又重点关注文房器物，渐成文房类实力藏家。

谈起纽约佳士得这件香几，刘传俊告诉笔者：“这个价格还是超出我之

前的预测，但也在情理之中。2015年保利秋拍的那具黄花梨大香几（黄花梨雕螭龙纹方台），以2200万元的落槌价成交时，买家担心价格过高。现在看来，当时或许很贵，但现在很值。更关键的是，此几仅此一件。”

在刘传俊看来，像这样的黄花梨明式妙品，价格对于真正喜欢它的藏家来说，只是个数字而已。“在落槌前谁也没有定价权，看谁能坚持到最后。所以，我们要感谢这位实力买家，有这样的审美和实力拥得妙品，也为古典家具市场带来更大的信心和活力。”

面对国内拍卖市场整体趋于低迷的状况，各大拍行对拍品的征集越来越慎重。对于2017年的拍卖市场，刘传俊说：“我相信在今年春拍或以后大拍中，拍品数量会趋于减少，而质量会逐步提升。国家对拍卖公司准入政策的调低，致使近两年国内拍卖公司如雨后春笋般涌现。又有趋之若鹜、不计其数的各种微信、网络拍卖存在。这样的状况会对老牌拍卖公司形成一定程度的压力。如此情况下，大拍行如不选择抓大放小、有的放矢，将只有死路一条。因为前者运营成本非常低或可以忽略不计，大拍行则全然不同。”



十六七世纪 黄花梨三足圆香几

而对国内2017年的春拍，刘传俊坦言，不会抱有太大期许，反而对艺术品市场的新藏家抱有期待：“自去年秋拍以来，有幸看到几位实力买家加入到器物（特别是家具、文房）收藏行列，为市场添色不少。我对拍卖公司的期望就是如此。多去培养、寻找新的藏家入场，为艺术品拍卖市场注入新鲜血液，此方为正道。”

业界心声

原创设计怎么保护

设计师档案

袁媛，如星 ROOY 家居创始人，2015年金点设计奖年度最佳设计师，作品多次获得德国IF产品设计奖和中国设计红星奖。“我相信，中国有一天会成为世界最知名的设计中心——因为我们有好的市场需求，再加上中国传统文化和当代设计的结合。未来我们一定有一批好的、有我们自己特点的原创设计产生。”

□□ **汤石香**

作为曾经的曲美家具以及锐驰家具设计总监，袁媛在被问及作品是否被抄袭时，她的回答是：经常有，都没精力一上去起诉。似乎国内的设计师对被抄袭这件事情“习以为常”，甚至连外国人都开始十分“理解国情”，“这是中国嘛”。

劣币驱逐良币，抄袭型企业挤压创新型企业的生存空间，这是中国必经的一个过程，但就如袁媛所说：“目前中国正在转型中，并且可以确定的是未来会慢慢变好。”从中国到法国，再从法国回到中国，袁媛像一个“孩童”，大胆地在设计上不断提出并尝试新的想法。

知识产权的保护是设计品牌成长的关键

当下，越来越多的人呼吁原创设计，原创设计也确实在频繁出现，但同时，抄袭现象也同样常见。袁媛表示，这可以理解，因为中国目前正处于转型期。在她看来，近些年来，国内的家具市场由卖方市场向买方市场倾斜。消费者的要求越来越高，对设计和有品位的家具需求也越来越大，在这种情况下，应该有批量的原创设计品牌建立起来，因为市场需求，的确也建立了一部分原创设计品牌，但由于政府对于原



如星家具产品系列

创设计保护力度不足，设计品牌要成长起来比较困难。

“原创需要的时间成本和机会成本很高，你反复修改了无数次，花了半年时间出了一个新品，其实投入的时间、资金都要算到产品成本里。而抄袭只需要买件家具回去，照着做出来，加上没有相应的法规制约，耗费的时间、资金和风险成本都太低。所以目前国内的原创在价格上没有竞争力。”袁媛说。

有人认为，把成本压到最低，让人抄无可抄，这也是一个好的、成熟的品牌应该做的事情。袁媛笑言，这需要一个过程。“苹果公司不是一夜之间变成如今这么大规模的。但无论欧洲还是美国，哪怕你的公司只有一件产品，只要你申请了专利，你就受到法律的保护，所以小公司才能一步步慢慢做大，才有实力大批量生产，把成本压到最低，让抄袭的人成本比他高。”

如果没有知识产权的保护，创新型的小公司很难做大，抄袭型企业反而起得快。“用100万元投资研发，可能只能做两件产品，但是如果把这100万元全部投入生产，那就可能做出10万件产品，资金可以很快回笼，企业很快就能做大。”袁媛说。因此，保护知识产权是关键所在。

20世纪50年代的日本，工业设计抄袭情况严重。在这种情况下，政府决

定转型，在他们看来，日本应该是一个以创新为核心竞争力的国家——日本在自然和人工成本上都没有优势，因此，必须保护这种创新为核心的工业竞争力，出台政策，以很大的力度去保护、扶持创新型的企业和产品。短短数十年，日本完成了从抄袭到原创的转型。

在袁媛看来，目前中国正在转型中，并且可以确定的是未来会慢慢变好。一方面，政府和社会越来越关注和支持设计创新，给予更多的政策和资金支持。另一方面，中国的制造成本在不断上升，原来是抄袭国外的产品，再去做外销，但随着最近几年国内的人工成本、材料成本等的上升，再进行低端拷贝的制作已没有优势可言。

中国设计与好的设计

在很多人的认识中，会把有中国特点的设计等同于有中国元素的设计，认为中国设计或者中国人的设计，就一定得有中国元素。袁媛并不反对这种观点，但她更希望每个人、每个品牌都有不同的观点，每个设计师都敢于提出新的观点。“设计最好玩的地方是它的创新，要不断地创新，什么风格、流派不是最重要的。”

袁媛谈起当年她在法国学设计的经历，她有个同学也有关于中国设计和中国元素关系的疑问。老师的回答让她印象深刻：“每年有数以万计的中国留学生来法国，但如果你每一个人的都做着中国元素的东西，那你们的差异性在哪里？你可以做有中国元素的作品，但这个作品必须是经过你创造的、有你的烙印。”在袁媛看来，一个作品怎么通过个人的创造把它的特点体现出来，区别于其他人，这个可能更重要。

对于家具而言，如何体现出好的设计？袁媛有自己的看法：“首先是个很有诚意的设计吧，诚心诚意地把这件事情做好。比如，做一把椅子，你是不是把审美和功能各方面做得很均衡，美观并且让人使用起来非常舒适，而不是仅仅为了展示新奇。设计师是不是很有诚意、很用心地在做一件东西，是看得出来的。”

在袁媛看来，设计是一辈子的事，你如果选择了这个行业，就耐心地去做，花很多时间去吸收和学习，才会做得好。

行业走向

浙江东阳红木产区：重视原创设计 促进产业蝶变

□□ **王炜权**

“东阳红木家具产业发展不是把体量进一步做大，而是要向纵深发展，向高处走，占领中国红木家具产业的高地。”在第三届中国（东阳）木雕·红木家具交易博览会（以下简称“红博会”）中以“匠心智造，创新突破”为主题的2017中国红木家具发展论坛上，中国家具协会传统家具专业委员会主席团主席邓雪松、东阳市明堂红木家具有限公司董事长张向荣等国内红木“大咖”齐聚论剑，共话红木产业发展未来。

突破固有思维 寻找红木家具创新出路

红木家具要发展，必须要创新，那么创新的突破点在哪里？“我们家具行业就是做家具，这是一种惯性思维，要突破这种思维，就需要一些外来元素的介入。”江苏南通永琦家居有限公司（以下简称“永琦家居”）设计总监华雅认为，跨界会带来新的体验。

通过永琦家居在设计工程遇到的一些问题，华雅提出，传统家具的再设计和工艺再创新，需要有新思想、新设计和新材料的介入，要突破固有思维，通过新材料与木材的不断结合，就会有创新的产品诞生。“当然，只有设计理念不足以支撑一个产品，高端产品还需要高端工艺来支撑，两者合二为一，才有可能制作出传世精品。”华雅说。

红木原材料从去年下半年开始出现大幅涨价，年年红木家具国际集团有限公司总经理金樟洪说：“原材料涨价不是问题，关键是原材料没了。我们3年前就在思考，红木家具企业的出路在哪里，现在大家都在寻找出路，如创新、寻找新材料等。”有些人认为，红木家具产业要创新发展，必然绕不开时下大热的“新中式”红木家具，“新中式”红木家具或将是行业的出路。但在金樟洪看来，现在红木家具市场上颇为热门的“新中式”家具并不是红木家具产业的出路。

“现在只要提到中式家具，人们就想到红木材料。中式家具就一定是红木家具？有很多材料可以去发挥，中式家具只有有所突破，才会有生命。”金樟洪说。

原创设计引领家具产业发展浪潮

去年，东阳市委、市政府提出红木家具产业发展要求，要用“更好的工艺、更优的设计、更多的选择、更实惠的性价比”努力打造“买红木到东阳”的区域品牌优势，要实现这一目标，东阳又该如何把握红木家具产业发展方向？

原创设计是当代红木家具产业发展的痛点和制高点，谁解决了这一痛点，谁就获得了更多主动权。红博会期间，第二届“中国的椅子”原创设计大赛在东曦会馆举行了启动仪式。作为“中国的椅子”活动的发起人，浙商建业商管总裁兼东阳中国木雕文化博览城总经理沈斌一直在寻找一个切入点，试图从东阳木雕背后的要素中抓出一个点，让它抽丝剥茧，形成聚合。“这个点就是一把椅子。以椅子作为代表，来表达木雕红木家具、工艺背后的极致，呈现工艺背后的专注、坚守、认真的匠心，同时促进对产业发展的深层次思考。”

去年，首届“中国的椅子”原创设计大赛一经推出，就在业界引起巨大反响，吸引了包括德国红点奖获奖作品在内的1000多件作品参赛。去年底，组委会对设计落地到产能化、人才引入、本土红木家具产业转型升级等方面进行了调研。基于这份调研总结，提出2017年“中国的椅子”原创设计大赛起承转合的思路，重点是打造设计落地模式。

浙江省创意设计协会秘书长李佳介绍，大赛期间，组委会将派驻参赛设计师

或设计团队到东阳木文化企业联合设计参赛作品，建立设计师和木文化企业多元化合作模式，推进“中国的椅子”由单件作品向整体家具设计的延伸落地，进而构筑东阳木文化产业和创意设计的合作路径，深层次推动整个产业蝶变。

打造“中华国艺馆” 试水“互联网+红木产业”

敞开胸怀，吸纳各方力量，形成合力，是东阳红木家具产业取得快速发展的一个重要原因。红博会期间，东阳市木雕红木产业管理办公室（东阳木雕红木办）、复星集团投资的东家·守艺人平台和东阳中国木雕城签署战略合作协议，在未来3年内建设和运营“中华国艺馆”红木家具电商平台。

作为中国较大的匠人手作电商APP，东家·守艺人汇聚了中国4000多位优秀的匠人，致力于传统工艺的复兴，让文化通过商业来表达，让传承成为潮流。此次合作也是东家·守艺人平台推行“互联网+产业”模式的一次有益尝试。

据了解，后期，东阳市政府将结合东阳的资源禀赋，和东家·守艺人在建材采购、木雕红木、工业领域以及文化旅游领域展开深度合作，借助政府对产业的扶持和引导，结合互联网企业在用户触达和产品呈现上的优势，帮助东阳红木家具产业增强创新活力和产业动力，力争在国内传统文化领域打造出一个典型案例。



东阳木雕城东曦会馆场景图