



艺术品鉴赏平台
艺术家推介
市场

现代快报
A18、A19
2013.2.16 星期六
责任编辑 徐馨儿
美编 王鸢燕 组版 杜敏

2011年,中国在全球艺术品市场以30%的份额比成功超越美国,成为新的世界冠军。这是中国自2010年在全球艺术品市场当中成功超越英国以来的又一次历史性突破,全年2108亿元人民币的总成交额也让更多的人将目光投注到了中国的艺术品市场当中,援引海外媒体的说法,“中国已成为全球最活跃的艺术品市场。”

好景不长,在刚刚过去的2012年当中,国内艺术品市场却遭遇了新一轮的市场调整,包括传统书画和当代艺术在内的所有艺术品门类都在2012年里折戟沉沙,作为当前国内艺术品市场当中所占比例最大的拍卖领域更是举步维艰,在“关税”与宏观经济增长放缓的双重压力之下,成交额也显得尤为惨淡。

回顾2012,放眼2013,我们试图从拍卖与画廊二级市场,来一窥接下来艺术市场的风起云涌。

综合

2013艺术品市场：在调整中前行

资源整合助力新局面

2012年12月25日早晨,北京匡时国际拍卖发布的一条微博已经引爆艺术圈。“经北京匡时国际拍卖有限公司与上海恒利拍卖有限公司股东会批准,从即日起,北京匡时与上海恒利进行合并,合并后继续保留‘北京匡时’名称,总部设在北京,原上海恒利董事长吴斌先生出任公司总经理。”据董国强介绍,北京匡时和上海恒利的重组,将使新匡时同时拥有两家公司的藏品及藏家资源优势。“北京匡时一直擅长古代书画,上海恒利的加入将在近现代书画方面对匡时做出有益的补充。”

董国强说:“在其他的行业,合并是司空见惯的。但是在艺术品行业就比较少见。因为拍卖公司一般是一个变俩,两个变仨。像合并重组的情况相对而言比较罕见。所以这次和上海恒利的合并就很受关注。”

据中国拍卖行业协会发布的《2011年中国文物艺术拍卖市场年报》中指出,截至2011年12月31日,全国具备文物拍卖经营资质的企业就有309家,比2010年增加了56家。统计显示,这309家文物拍卖企业注册资本总额达37.66亿元,从业人员共计5714人。在市场资源日益匮乏的情况下,这么多数量的拍卖行对拍卖资源的争夺战可用惨烈来形容。新兴的中小拍卖公司为了生存也常常会使用些“非常手段”,如假拍、拍假等,严重扰乱了市场秩序。当下,艺术品拍卖行业的资源将近枯竭,拍卖行业人才储备也严重不足。如甘学军之前所言,拍卖公司的人才出现严重断层。新员工缺乏系统培训和拍卖工作实践,难以承担大任。众多的问题一直缺乏解决之道。但此次匡时和恒利的合并,让我们看到了另一种可能:一线拍卖行和中小拍卖行联合,共同分享拍卖资源,实现品牌竞争。

激烈的竞争中,中小型拍卖公司的拍卖资源和渠道都无法与大型拍卖行相提并论,除了极少数杀出重围者,它们大部分或被淘汰出局,或因屡屡犯规而自取灭亡。兼并重组不仅能取得人力、财力、物力等方面的资源整合,还能有效规范小拍卖行的一些不合规行为。与其奋战至死,不如合作共赢,企业兼并重组,在其他成熟行业中是增强实力、互助共赢的常见例子。但在拍卖行业,匡时和恒利成为了“吃螃蟹”的第一人。其积极意义是不言而喻的。

市场回归健康常态

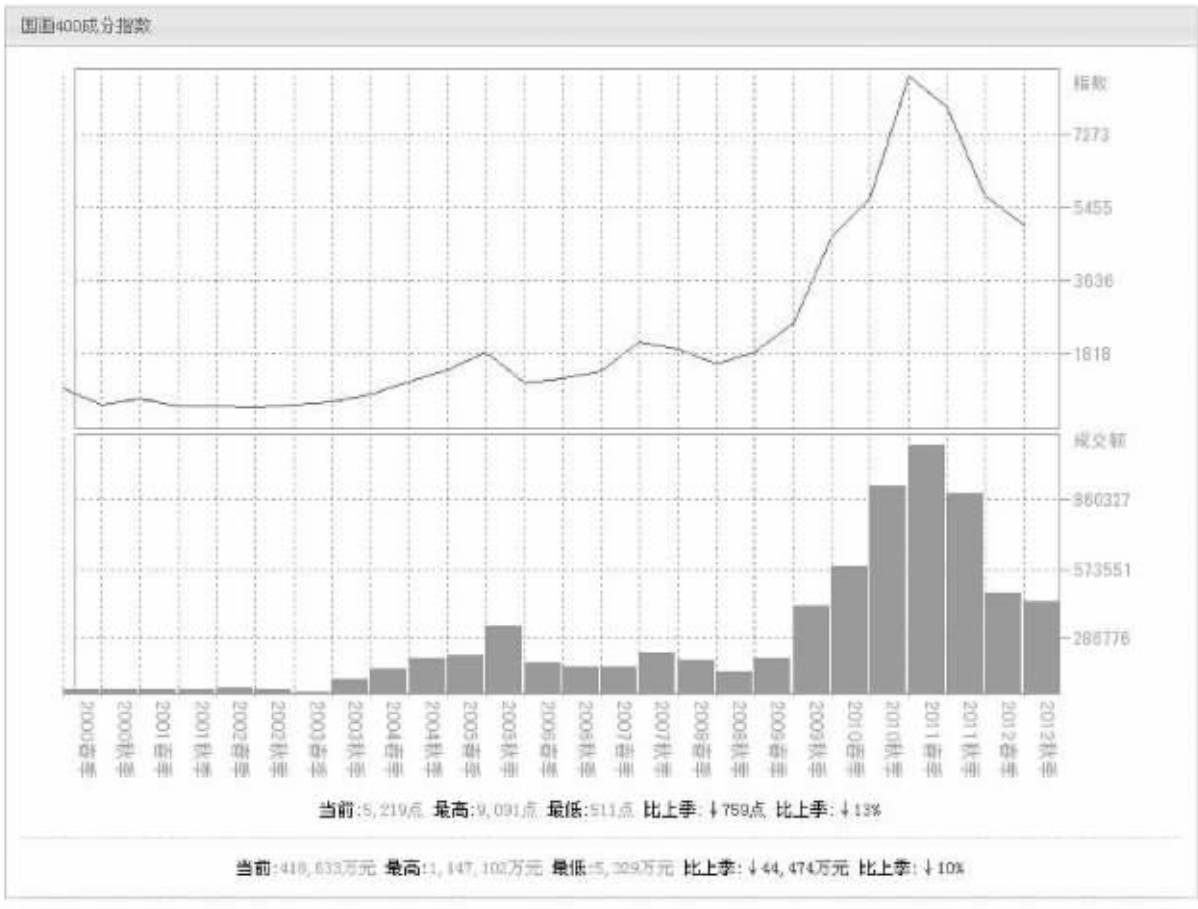
2012年秋拍艺术市场一直在探讨“探底与否”“投资者是否离场”的话题,但在业内人士眼里,虽然2012年市场在调整、下滑,但这不过是“去泡沫”的过程,是一种健康的回归,甚至很多人乐观估计:“2012的冬天已经过去,2013的春天还会晚吗?”,但也有人惴惴不安:“成交额相比去年缩水近半。未来两三年拍卖市场恐怕仍处‘滑坡期’。”2013的拍场究竟是稳中有升,还是继续调整。面对瞬间万变的拍卖市场,我们该如何应对?刘尚勇的一句话也许可以给我们启发:“我们一直在有‘坎儿’的河里生存,水面上涨,我们可以顺势游过‘坎儿’;水面下跌,我们只有慢慢爬过‘坎儿’。无论怎样,保持好的心态,一步一步慢慢来。总有潮起潮落,我们应该学会以不变应万变。”

分析人士认为,艺术品作为一种另类资产,其投资价值已形成共识。然而中国艺术品市场从2000年到2011年的迅速扩张,使得市场在还没能培育出足够多且优质的收藏群体之前,已渗入了太多的投资甚至投机元素。2011年突然袭来的“阵痛”正好可以挤掉许多泡沫和水分。2012年艺术品市场经历了“去泡沫”的过程,2013年,还将继续“去泡沫”的阶段,整体趋势会是好的东西价格继续攀升,中等的可以稳定持平,而差的东西恐怕就要一落千丈了。

业内人士表示,过去人们习惯于将投资目标聚焦于那些具有明确商业价值和社会共识的艺术品资源,但随着名人名作价格逐渐攀高,其投资风险也越来越高,而那些目前不知名,但艺术水准高、具备市场潜力的新人新作,由于其价位比较低、风险比较低,更适合于普通投资者、收藏者。



阿里奥北京空间



雅昌艺术市场监测中心统计国画400成分指数 图表来源:雅昌艺术网

拍卖：“去泡沫”的2013

2012并不坚挺的拍卖市场让不少投机者栽了个跟头,对于投资者而言,重塑信心也需要时间。但分析2013年的拍卖市场,似乎总有点“雾里看花”的感觉。北京匡时和上海恒利的合并,北京华辰的公开征集、香港保利的雄心勃勃……拍卖公司的表现,让人有理由相信2013年的拍卖市场,充满了新的可能。

退潮了才发现坎儿高

有藏家形容2012年的拍卖市场是“你冷了,倦了,我哭了”。虽是玩笑,倒也形象。而谈及2013年的市场,他信心满满地说:“2013年是中国嘉德20周年,香港苏富比的40周年,艺术品拍卖必然稳中有升,迎来新高潮。”谁料,这一观点迅速遭到反驳。“2013年是艺术品信托的退出大年,大概有30款的信托产品面临兑付期。粗略估计将有20多亿元资金。这些信托产品80%都是通过拍卖渠道退出,试想,拍卖市场一下涌入这么多信托产品,会有什么样的后果呢?”

“僧多粥少是目前拍卖市场最大的困境。一方面艺术品资源正在枯竭,另一方面新的拍卖公司、艺术机构却层出不穷。征集难、结款难、拍假、假拍等问题始终存在,2013年也看不到有解决的好方法。”北京荣宝拍卖公司总经理刘尚勇认为,“拍卖公司始终活在‘有坎儿’的环境里。”

“市场火爆的时候,我们看不到这些坎儿。因为河流涨潮,能很容易地漫过这些‘坎儿’。现在河流退潮了,坎儿就露出来了。我们发现要游过去比较难,才开始关注这些坎儿,但事实上,这些坎儿一直都存在。”刘尚勇说。

在2012年,调整楼市、拯救股市之后,艺术品市场也遭遇了调整时期。北京华辰拍卖有限公司董事长兼总经理甘学军认为这是正常的。“市场不可能永远高速运转,适当的调整是投资市场的规律性表现。艺术品市场虽然表现相对滞后,但它毫无疑问也受宏观市场环境的影响。受国内外经济逐渐复苏的影响,2013年艺术品市场虽然还会继续调整,但是肯定好于2012年。”这与北京匡时董事长董国强“艺术品市场如同爬山,爬一段时间后总要停下来调整和休息,休息是为了爬得更高”的观点不谋而合。但董国强认为2013年拍卖市场也许面临更严峻的形势。“拍卖公司自己不能生产东西,它只是一个中介机构,在市场上资源匮乏的时候,它的日子就很难过了。拍卖行不怕行情不好,但是资源匮乏的问题却是没法解决的。”

除了征集难、拍而不买、经济不景气等原有的旧疾,新的一年,拍卖市场也面临了很多新的问题。

“我们现在正面临一些很矛盾的情况。一方面,我们在欢呼回流了多少文物;一方面,我们在查税、在约谈。艺术品市场现在还在一个需要扶持的阶段,但人们似乎只看到了它的有利可图,人人都想来分一杯羹。”甘学军表示。



2012拍场“最贵”拍品:李可染《万山红遍》



北京798艺术街区

画廊：“突出重围”的2013

与二级市场的持续走低不同,国内一级市场由于长期处于二级市场的“庇护”之下,在市场的调整大年里却并未受到太多的媒体关注。但就在时间步入2013年之后的不久,号称全球最大画廊的阿里奥却突然宣布退出中国市场,关闭了阿里奥北京空间。虽然早在此前,阿里奥就已先后关闭了其在纽约和首尔江北区的分店,但所谓“各扫门前雪”,海外画廊的关门似乎并没有引起国内媒体的关注。何况就在前不久,阿里奥北京空间还高调宣称将入驻798开辟新的展览空间,并于2012年岁末在酒厂举办了名为“最后的晚餐”的年度派对,谁曾想一个华丽丽的年度派对之后,这一盘踞国内7年之久的韩国画廊也步了其同乡阿特塞蒂画廊的后路。

画廊亟须建立完善机制

尽管2012年整个拍卖行业弥漫着悲观情绪,甚至还有人认为这样的形势还是没有真正到底,2013年可能还会继续回落。但是,在一级市场的从业者看来,他们的感受并不像拍卖行业那么直接。作为一级市场的画廊,市场是否会更加寒冷是目前大家关注的重点,但如何摆脱这种“萧条”是大家更关心的。对于2012年的市场表现,画廊机构普遍的答案是“不好”或者“平稳过渡”,不少画廊经营认为2013年将是深度调整的一年,也是画廊经营者观念加速转变的一年,更多画廊机构将会采取更加积极的态度来面对市场。

在北京美丽道国际艺术机构执行总裁汪频看来,在艺术品行业整体下调的时候,反而会淘汰一部分投机分子。汪频认为,中国艺术品市场的产业结构畸形已经成为业内共识。二级市场过强过大,挤占了一级市场中画廊的经营空间。如今,一些拍卖公司直接介入到了艺术家运营的层面。对此,她表示,拍卖作品的征集渠道不应该是画廊,拍卖市场上的艺术品应该是画廊里见不到的,从画廊、艺术家那里征集作品是不规范的行为。

艺术市场的规范化,离不开一个健康理性的市场环境。汪频表示,“一级市场作为艺术品市场的基础,拥

有相对理性的藏家,这些人即便是投资,也是有长线投资的需求。”她认为,市场行情的回落,反而是艺术品市场结构调整的一个很好的时机。“回落,能给画廊、一级市场一个好的发展机会和空间。这个市场,永远都会有真正的藏家。”她建议,“从业机构怎么给他们提供系统、专业的服务,怎么对他们做长线的跟踪,是画廊从业人员要思考的,而且要紧抓住这个机会去调整。”

汪频的话或许代表了很多一级市场从业者的心声。面对拍卖行的“挤压”现状,她表示画廊业应该从艺术家着眼,做更多的工作。“画廊应该是通过发现、培养艺术家来塑造艺术品价值的行业。画廊为优秀的艺术家、优秀的作品,提供展示的窗口,给予他们荣誉,为他们做宣传。拍卖价格不应该是艺术家的定位,艺术品价值评估应该另有体系。”

艺术品行业健康长久发展,是要建立在机制的逐步完善的基础之上的,这其中,代理人机制的推广与发展尤为重要。艺术家要依靠画廊来推介他的艺术,艺术家终究还是要靠画廊代理的情况下才能安心创作,健康成长;画廊业的规范、繁荣,才能给艺术品消费者、藏家带来有品质的艺术作品。

青年艺术家将成画廊发展重点

除画廊经营在调整之外,与之相关的艺术家和藏家资源也面临着分化重组,竞争将更加激烈。首先随着拍卖行在私人洽购和私人销售展览业务方面的推进,会聚集一大批艺术家和藏家;其次像高古轩、白立方这样的西方大牌画廊强势登陆,还有国内大型画廊在香港设立分支机构,又会分流一大批艺术家和藏家资源,再加上国内林立的各种基金、艺术电商和文化机构,这又将分流一大批艺术家和藏家资源,最后留给国内画廊行业的资源非常有限。

在这样的格局之下,大部分画廊采取的策略就是发掘新艺术家和作品,作品价格基本控制在几万到几十万不等,所以像2012年青年艺术家被大面积关注和推出的现象在2013年将会更加深入。除此之外那些被既往市场忽视、低估、有价值、经得起考验的艺术家和艺术作品将逐渐浮出水面,而流行、意识形态、符号这

类作品的市场份额将会逐步缩小,这是2012年香港苏富比秋拍“当代亚洲艺术”专场结束之后行业人员的普遍共识。

理性的市场让人看到了一丝希望,这是否也意味着投资型市场在减弱而消费型市场开始慢慢地起色?现在还很难下判断,但不排除有这种可能。消费市场作为艺术市场的基础,是艺术品市场能够长期发展的基础,对于市场发展至关重要。但国内目前的情况恰好相反,人们在购买作品时一直盯着艺术品的投资价值不放,似乎艺术品只能用来炒作,而不是消费。但现实证明所谓奇货可居是失败的,最后结局是没人来理睬你。只有经历消费验证后的高价作品才是可信的,而且定价权也不应该掌握在少数人或者少数画廊又或者是拍卖公司手中。国内画廊行业要想在2013年的市场中有好的表现,对于消费市场的开发会是一个不错的选择。