

1904年,法国金融家Andre Level找到12个投资人,每人仅以212法郎购买一批画作,其中包括毕加索、塞尚、马蒂斯这些现代大师的早期作品,后期便获得翻倍升值空间;1999年,藏家在北京翰海以44万拍下刘晓东32岁时所画的《白胖子》,在2010年以3100万的价格售出,涨幅约700%;2005年,曾梵志28岁,他的成名作《协和医院》在香港佳士得上拍,藏家当时以120万拿下,2010年在保利拍出的价格则为3416万,五年的时间取得280%的回报。随着新旧风格和审美趣味的变化,以及市场的开拓和发展,许多青年艺术家的作品一跃成为新一轮投资收藏的热点,价格大幅上涨程度令人热血沸腾。

青年艺术100



别让艺术“让位”名利

青年艺术市场也需一点“静”

青年艺术作品也疯狂

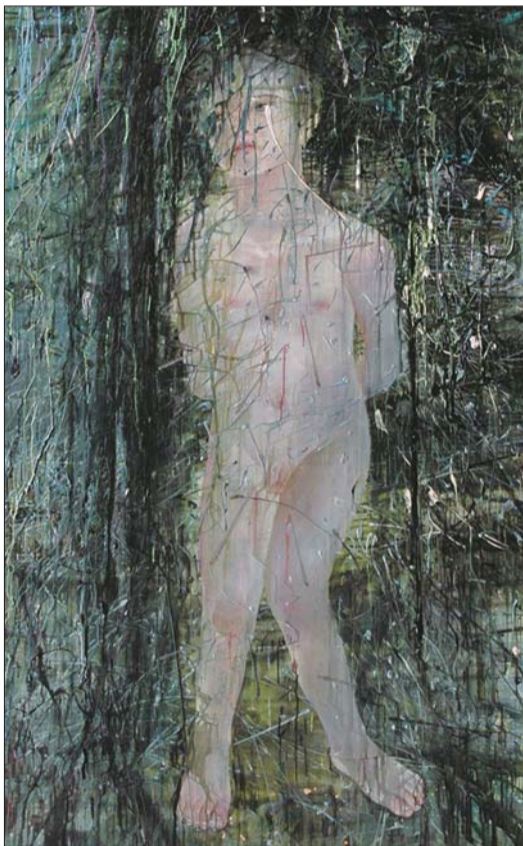
与30年前的艺术家相比,如今的青年艺术家走到了一个物质和机会都很丰富的时代。现今,全国各种扶持、挖掘、发现和推荐青年艺术家的展事活动如雨后春笋般冒出,很多策展人、美术馆、艺术机构等都给予了青年艺术家前所未有的关注,如嘉德、保利等大型拍卖机构推出青年推荐专场,上海艺博会、北京国际艺博会、中国书画名家精品博览会等等,都定期举办青年艺术家推荐展,这为青年艺术家搭建了艺术展示和推广平台。

在青年艺术活动如火如荼进行的背后,人们不难发现,随着艺术市场的疯狂,青年艺术家的市场表现也令人咂舌。中国的艺术商们从挖掘青年艺术家投入市场中,体味到这批艺术家的利润可以如此可观:作品行情坚挺的年轻艺术家,前几年售价仅为二三万元的作品,现在的价格就可高达几十万,有的甚至能达到百万元以上,成为青年一代的标杆人物。不仅如此,随着一批批新锐名家开始进入藏家视线,各地方、院校的青年艺术家也通过频繁参加活动增强曝光率,有着十分抢眼的市场表现,在市场大潮中尝到了甜头。

“涨太快”背后有隐忧

在这场市场热潮中,诞生了诸多红极一时、价格很高的年轻艺术家。在泡沫比较严重的时候,许多青年艺术家的喊价也开始飙升。无论是“有价无市”还是“有价有市”,大家都在这场潮流中振奋着。在山东,以潍坊为例,许多实力画廊纷纷选择代理山东、京津地区学院青年艺术家,几年时间内,这些年轻的画家作品价格便成倍翻滚。“现在有的青年艺术家作品已不便宜,而且在很短的时间内价格就涨到这种程度,甚至一下比其老师、这些学院知名教授画家们的价格高出几倍,不符合市场规律,不知会不会伤害到青年艺术家以后的市场价格和艺术道路。”一位画廊经营者对此现象感到担忧。

从市场角度分析来看,投资者逐渐增强对新人新风的关怀是出于两种目的,一是摆脱对名家、大家精品难求、价格滞涨的依赖,寻找潜力股;二是一致认识到世代交替、风格转型的必要性。除了传统艺术商追捧艺术新星之外,最近几年,一些并不专业的艺术机构和艺术品基金也盯上一些进入市场较浅的年轻艺术家,低进高卖——相比价位已相当高的近现代书画、真伪难辨的古代书画与瓷杂而言,年轻艺术家最符合这部分人的胃口,而这部分略显“投机”的资本,让原本应该处于思考、探索期的青年艺术



刺青 II 韦嘉



术变得僵硬起来。

因此,有很多专家担忧,一些年轻艺术家作品过度炒作,已被提前透支:有的青年艺术家过分关注金钱和荣誉,早早将自己的作品推向艺术市场,期间迷失自我,为避免风险养成模仿盲从的习惯,甚至专门揣摩各大赛主办方意图而创作,使得自己未来发展之路受到影响。而如今,市场对艺术的理解并不是十分成熟,甚至有些世俗或浅薄,这样会加剧对青年艺术家的艺

术发展的不良导向作用。

“稳住”自我创作一片天

与此同时,在青年艺术作品被人们誉为投资佳品之时,青年艺术整体也在市场浮沉中呈现出一定的不稳定性,当市场整体遇冷时,年轻艺术家作品的缩水率远大于其他门类。曾经在拍场中取得不错成绩的年轻艺术家在2012年的秋

拍中都没了踪影,可见虚高的价格没有耐住时间的考验。

虽然市场对年轻艺术家的培育不够成熟是“放空”年轻艺术家的重要原因,但艺术市场和艺术家卖画都是客观规律,钱和资本本身也没有问题,关键在于艺术家个人的定力,及对艺术市场和金钱的态度。刚毕业的年轻人开始在市场有销售是好的,但是如果年轻人经受不住金钱诱惑,一味被市场牵着鼻子走,为了卖画而改变独立性和创造性,按照市场认可的模式去创作,这就出现了问题。所以,不少人认为,除非艺术水准已经十分成熟,青年画家不要轻易直接面向市场,更不要直接与客户去谈卖画的生意,这样才有利于“稳住”自我创作的一片天地。面对市场和多种诱惑,除了社会要进行对青年艺术家的扶持,避免市场恶意炒作,形成学术引领等工作,青年艺术家们更不能“操之过急”,而要继续脚踏实地关注内心,立足生活,修炼画功。在现实的磨砺中不断改善,努力面对商业化的双刃剑时,为自己的创作负责。

为作品挑“好婆家”很重要

为自己的作品找好“婆家”,选择成熟的合作伙伴,也成为青年艺术家慎重面对市场的必然选择。其实,在各种青年艺术家推广平台出现之前,画廊一直是比较传统的推广方式。画廊主在每年的毕业展和各种青年艺术家提名展上关注青年艺术家,在对青年艺术家推广几年之后,开始带他们进入艺术博览会,并逐渐在每年拍卖季时搭配部分青年艺术家的作品送拍。在市场的推广依旧满足不了每年激增的青年艺术家需求时,各种针对刚走出校园的青年艺术家推广平台开始出现。目前几个较为有名的有青年艺术100、中国青年艺术家扶持推广计划(CYAP)、及早期的大学生提名展和新星星艺术节等。

专家认为,一个年轻艺术家从刚开始培育到市场成熟需要至少十年的时间。由于现在中国画廊对年轻艺术家的培育还处在初期阶段,这种“培育”式合作也就显得尤为宝贵。青年艺术家在选择合作对象时,应选择能够针对艺术家绘画水准,把握未来市场走向的机构,对艺术家进行全面分析、学术研究,逐渐宣传推广、展览参赛,根据艺术市场不断地给予指导和建议,对青年艺术家的作品做出准确、长期的分析和评估。这对于年轻的艺术家的学术生涯和市场道路来讲,都会有非常好的帮助。艺术市场云波诡谲,扶持推广青年艺术应是摆脱商业浮躁、着眼未来的做法,应给予青年艺术家更多关注和引导。(东野升珍)



消融的时间 熊宇

观点

怎样看待青年艺术家当下的创作状态?

多数青年艺术家为了表达而表达,创作没有地域性、民族性,国际化结合度高是这代人的特点。但是,这种国际化的呈现要体现出与英美艺术家的不同,如何掌握丰富的个人性和社会整体代表性之间的关系,强调个人、时代精神,看似简单,实际上很难。同时,我不支持拍卖行过早将青年艺术家的作品带入市场,应该让他们慢慢成长,不能拔苗助长。青年艺术家不应该以一时的市场价格高低作为考量,最终能够存留下来的才是有强大艺术价值的东西,艺术是纯粹的,排除杂念才能更好地创作。

怎样选择青年艺术家进行投资?

有意投资和收藏当代艺术作品者可以从美术院校毕业生的作品开始关注,从中选出有潜力的毕业生。一般3到5年后,他们的作品就能获得市场认可,作品的市场价格也会稳步上升。若对这些作品长期跟踪收藏,慢慢发现其价值,不仅培养了年轻艺术家,也是一种颇具远见的长线投资。例如,中央美院一向以油画、雕塑、版画见长,若对此类作品有收藏兴趣,可重点关注师承欧洲及前苏联的古典写实油画、雕塑及版画作品。

●赵力(著名策展人、“青年艺术100”创办人)