



十大美术馆 镇馆之宝首聚北京

本报讯 “群珍荟萃——全国十大美术馆藏精品展”日前在中国美术馆正式开展。此次展览首次集合了中国美术馆、中华艺术宫(原上海美术馆)、广东美术馆、陕西美术馆等国内十大美术馆的镇馆之宝,为广大观众呈现一幅“十全十美”的艺术图景。此次展览将展至2月26日。(文华)

女书画家 新春联谊

本报讯 1月16日下午,山东省女书画家协会2013年迎春年会在济南举行,来自全省各地的女画家代表欢聚一堂,作画、交流、联欢。

山东省女书画家协会主席王小晖主持联谊会,大家回顾2012年女画家们所取得的成绩,交流新一年的创作计划,并现场挥毫泼墨,创作了一幅幅书法、国画作品,在高雅温馨的氛围里迎接新春的到来。在之后的联欢会上,德高望重的单应桂教授吟诵长诗《琵琶行》,把活动推向了高潮。(刘爱)

李岱玫推出陶艺展 “青韵海上花”



本报讯(记者 霍晓蕙)由山东工艺美术学院现代手工艺术学院主办的“青韵海上花——李岱玫现代陶艺展”于1月19日在济南鲁银美术馆开幕,展期至21日。

李岱玫,山东工艺美术学院副教授,中国美协会员。1990年毕业于江西景德镇陶瓷学院美术设计系。2004年陶艺作品《向天歌》入选第十届全国美展设计展;2006年陶艺作品《向天歌》入选中国美术馆举办的“陶瓷艺术邀请展”并被收藏。

省图开展摄影 书画征集活动

本报讯(记者 霍晓蕙)为丰富群众的春节文化生活,山东省图书馆特举办以“喜庆十八大 相约十艺节”为主题的“我眼中的春节摄影大赛”和“第四届迎新春读者书画展”,即日起面向社会广大读者征稿。“我眼中的春节摄影大赛”面向社会征集以春节期间喜闻乐见的内容为题材的原创摄影作品,风景、人物皆可。“第四届迎新春读者书画展”征集书法绘画作品。

收藏家钱君匋先生

□陈梗桥

钱君匋先生(1907—1998),作为收藏家,他有三个突出的特点:一、没有家传背景,没有继承,纯是白手起家。二、收藏是为了学习、研究,而不是为投资升值。三、藏品不做传家财产,而是无私奉献给社会。

钱君匋先生原籍浙江海宁,出生于桐乡县贫寒家庭。高小毕业即当乡村小学教师,过了一年,借债到上海艺术师范学校读书,从吴梦非、丰子恺学习西方美术,从刘质平学习西方音乐。后来蒙开明书店创始人章锡琛之邀,到开明书店担任音乐美术编辑。20岁,靠书籍装帧结识了鲁迅、茅盾、郭沫若、巴金、陈望道、郑振铎、叶圣陶、胡愈之等,后致力于中国绘画、书法、篆刻。

为了学习,他先是搜集珂罗版画册,进而搜求当时的名人手迹。有点经济能力以后,转为追求古代名迹。最早收藏的有徐渭、陈淳、文徵明、张宏、沈周、陈洪绶、仇英等,随后收藏的有龚贤、石涛、华岳、王翬、王原祁、金农、李方膺、郑燮、伊秉绶、赵之谦、吴让之、吴昌硕、黄士陵、任伯年、虚谷、齐白石等。至上世纪60年代前期,已有古人作品数千件。

学习书画篆刻,看真迹与看珂罗版不一样,看原印与看印谱不一样。他由博览真迹而开阔眼界,而感悟真谛,而提高创作水平,将收藏、鉴赏、研究、创作融为一体,形成了体系,形成了完整的良性循环。

1955年冬,他得知天津有一批赵之谦印章要卖,和朋友经过北京,不顾五寸厚的雪,急赴天津劝业场,因为价高(好像是2000元)没能谈成。后来经过一段时间的反复协商,年底回到上海后,终于谈成(1500元)。先生知道结果后,尽管印章还没到手,已经是欣喜若狂,酒量陡增,痛饮了5斤花雕。后来挑出6件赝品,这一批共收藏了105件赵之谦原印。



艺术品私人洽购难成趋势

近日,国家工商行政管理总局公布了《拍卖监督管理办法》,并定于今年3月1日起正式施行。新办法中,删除了此前关于“不经拍卖竞价程序处分拍卖标的”的内容。有业内人士指出,相关部门的这一决定为拍卖企业开展私人洽购业务减少了政策上的限制。但也有不少专家认为,即便如此,私人洽购业务也很难成为2013年艺术品交易市场的新趋势。

灵活拓宽

艺术品市场交易面

私人洽购作为独立于拍卖以外的艺术品交易形式,其最大的作用就在于填补了除春、秋两大拍卖季以外的市场交易空白。北京天问国际拍卖有限公司总经理季涛表示,私人洽购在一定程度上拓宽了艺术品市场的交易面,“对于那些没有赶上拍卖季的客户,或是急需将手中藏品变现的买卖双方,私人洽购业务就显得十分重要。因为拍卖只有在春秋两季进行,而私人洽购全年都可以进行。”

去年8月,保利拍卖与保利艺术中心共同成立了保利贵宾部,并首次在国内正式推广私人洽购业务。基于保利拍卖十余个部门的业务经理作为专家支持,再加上多年来积累的客户资源,让保利拍卖首次试水私人洽购业务显得信心十足。“尽管私人洽购方面的收益无

法和拍卖板块相比较,但截至目前所得收益能实现盈利。”北京保利国际拍卖有限公司执行董事赵旭如是说。

政策放宽

难成市场直接推动力

许多专家表示,新办法中删除“不经拍卖竞价程序处分拍卖标的”的内容,其实并不能直接推动私人洽购业务在我国呈现一个较为明显的发展趋势。在季涛看来,短期内私人洽购不会成为一个公开的生意上的补充,“尽管大家都在尝试,但因为法律上还未明确允许拍卖公司开展销售业务,对于大部分拍卖企业而言,把这个业务轰轰烈烈地拿出来做是不太可

能的。”

依据《中华人民共和国拍卖法》规定,拍卖企业只能拍卖别人委托的拍卖品,不能买断自营;拍卖企业只能用竞价的方式经营,不能采取一对一的普通交易。与此同时,直到目前工商管理部门也没有允许在拍卖企业的营业执照中加注关于拍卖场外的销售经营许可。季涛认为,只有法律上给出相关界定,工商营业执照加上销售许可之后,大家才能名正言顺地进行业务的开展。

对此,保利拍卖贵宾部负责人李思莫曾向媒体表示,尽管保利拍卖是保利贵宾部的合作方之一,但由于保利贵宾部包括私人洽购、展览、展示在内的业务都不属于拍卖公司的业务范畴,加上国家在政策上给予了一定的便利

条件和优惠待遇,因此保利贵宾部的成立并未违反任何相关法律法规规定。

业务发展

有待环境成熟

业内人士认为,从整个拍卖行业的现状来看,由于发展私人洽购业务的商业环境尚不成熟,因此很难在短时间内形成规模的展

北京荣宝拍卖有限公司总经理刘尚勇表示,商业环境的不成熟除了表现在政策以及行业标准不清晰以外,更多的还是体现在买卖双方能否认可这种交易方式上。“以最近的一件事情为例,2009年兄弟两人通过私下交易的方式,以17万元卖出了一幅字画,转年这幅字画拍出8000多万元。当同样一件藏品新的买主忽然卖出了一个高价,有的旧卖主就会心理不平衡,甚至为此闹上法庭打官司。”

从商业交易的层面上来讲,买卖双方既然参与交易过程,并签署了相关买卖协定,就不能反悔,否则私人洽购就不成立了。“你私洽了半天,最后卖出去的东西,在这种商业环境背景下就特别容易出事。这样的事情越多,就越不利于私人洽购业务的展开。”刘尚勇进一步说。

(卢扬)

