



艺术品鉴赏平台 艺术家推介 声音

现代快报

A26

2014.3.22 星期六

责任编辑 徐馨儿
美编 时芸 组版 郝莎莎

艺+ 艺之言

本期“艺+之言”特别精选出三篇关于艺术欣赏、艺术市场与艺术投资的评论文章，从资深业内人士的角度来谈一谈“艺术”这件事，也为对艺术投资和收藏感兴趣的读者指出了方法和捷径。

1

要想成为一个优秀的架上绘画艺术家，要想理性地把握世界，“素描是一切造型艺术的基础”这句话仍然具有真理性和权威性，对于中国画同样适用。

林逸鹏

素描同样是中国画的基础

(南京师范大学美术学院教授、博士生导师)



现在中国画界经常流行一种说法，认为中国画家可以不练习西方式的素描一样可以画好中国画。其理由是我们的古代画家没有练过西方素描不也是画得很好嘛。

这种观点是根本站不住脚的。

第一，这个观点把艺术看成了一个固定不变的模式。其言下之意我们还可以继续画出像古人那样的绘画。但是，艺术随着时代而改变，这是文明发展的一个基本常识，清代初期的石涛就提出“笔墨当随时代”。所以，即使可以继续画出像古人那样的绘画也毫无意义。

第二，这个观点古人都不同意。历史可以证明古代的艺术家是时刻善于吸收外来艺术的，众所周知，他们曾经受到了佛教艺术的很大影响；对西方文化的态度同样如此，在明朝来到中国传教的利玛窦所带来的西方艺术就被他们吸收，到了清代意大利的郎世宁直接就当了50多年的宫廷画家，深受皇室喜爱。尤其是鸦片战争之后，大量输入的西方艺术对中国画的影响已经是一个不可阻挡的历史潮流。

第三，这种观点的本意可能是要强调中国绘画不同于西方艺术，走自己的路，别理会西方艺术，当然也就不需要练什么素描了。这种想法看上去很有个性也很有面子，因此，在中国画界得到某些群体的支持。但同样是站不住脚的。1.它把中国画与其他文明孤立开来本身就是一个不正常的行为，任何一个健康的文明都不会排斥、拒绝其他文明。因为，只要是健康的文明都要思考、解决人与自然、人与社会、人与自我这些人类共同的问题，并在相互交流、沟通中升华各自的文明，除非自身是不健康的文明才会排斥、拒绝其他文明；2.这种把中国画隔离于其他文明的方式，与清代的闭关自守是一个性质的。闭关自守的结果是使自己的文明更加狭隘偏执，以至于妖魔化。现在一些中国画家故弄玄虚，装腔作势，把自己装点得像古人的活化石一样，就是这种妖魔化的外表症状。艺术家应该有一个广阔的胸怀，西方艺术与中国画都是人类共同的传统，文明没有国界，我们都要学习、继承、发扬。3.基础素描的本质是用最简洁明了的有效方法去理解、描绘我们眼睛所看到的世界。西方艺术的素描采用了透视、解剖、明暗这些方法，很成功地解决了这个问题，中国画在解决这个问题上达到的能力是不如西方艺术的。因此，为了能够更好地解决这个问题，学习西方艺术中的素描是很必要的，也是很正确的。4.从中国画历史看，纯粹用古人的方法画古人的画到清代“四王”确实是穷途末路了，已经到了只能画一些如徐悲鸿所说的“自来山水”的境地，所以，我们没有理由再用生命去证明一条死路。这种把古典大师成功的方法移植到现代艺术家身上，本质上是忘却了时代正在发生着翻天覆地的巨变，犯了一个刻舟求剑式的低级错误。

独家授权《艺+周刊》刊登，未经允许不得转载

2

艺术品市场虽然现在很红火，资金额巨大，人员众多，参与者也非常庞杂。但是，困扰艺术品市场的两大问题一直未能解决：一个是艺术品如何保存，另一个就是如何把艺术品变现。如何保存艺术品，各人有各人的办法，不需要多说，如何将艺术品变现，有一些规律可寻。通常有以下几种方式：

纪太年

卖画途径有哪些

(美术评论家、艺术市场资深研究专家、艺术推广人)



一、私下里卖画。

私下里卖画一般有两种情况，一种是藏家有闲钱，无所谓卖不卖，于是待价而沽，等待有缘人，通常价格不会走低。另一种是藏家急需用钱，要求马上变现，这就存在一定难度，买主往往会找各种理由压你的价格，卖主犹如股市割肉。

最典型的例子是溥儒卖陆机的《平复帖》给张伯驹。溥儒曾将所藏唐代韩干的名画《照夜白图》卖给一名古董商，结果此画被转卖到英国。张伯驹担心《平复帖》重蹈覆辙，便托朋友到溥儒家商量，希望不要让该帖再流出国门，并表示自己愿意出价收藏。但溥儒表示自己当时“不差钱”，如果实在要买，开价二十万大洋。当时张伯驹根本拿不出二十万大洋，只好暂且放弃。第二年春天，溥儒母亲去世，需要大笔现钱。这时，张伯驹再度提出购买此帖，经朋友从中斡旋，双方商定四万元的价码，可见压价之低。

二、送拍卖会拍卖。

对于一些大藏家，或者是藏品特别丰富的玩家，将作品送到拍卖会拍卖，是一种比较理想的选择。因为，一些大的拍卖会作品走量大，还可以搞专场拍卖，效果比较理想。缺点是，拍卖会需要收取12%佣金，同时，拍完之后，要等三至六个月才能拿到拍品现金。

三、卖给画廊。

画廊是字画交易的重要场所，不仅可以卖字画，也收购字画，操作过程比较简洁明了，能够迅速变现。但是，画廊短期行为的特点，注定画廊收购的作品常常是市场上热门画家的作品，这样才能保证作品快速流通。倘若是小名头作品，画廊兴趣一般都不大。另外，画廊的收购价常常低于市场价，因为画廊是中介机构，首先要考虑自己的利润空间，不会做亏本买卖。

四、网上卖画。

互联网是个好东西，虽远隔千万里，却可以让人面对面交流。因此，网上卖画，也是一个比较好的选择。如果你只是偶尔手上有几幅作品要出手，而不是将卖画作为一种生意的话，只需在一些比较热门的论坛上跟一些卖画的帖子，就有可能联系到一些买家。如果你长期做卖画生意，则需要熟悉网络市场行情，选择一个好的平台如出山网、淘宝网、中国书画交易网等等都可以，做好充分的准备工作，你就可以网上经营字画了。

五、刊登启事寻找买家。

这种方法是笔者数年前所发明的，经周围众多朋友的反复实践，效果良好，卖家不妨一试。通常做法是，找一家发行量大的报刊，发布自己将出售哪些名家字画的启事，声明其价格低于市场价格的15%。有些藏家得知信息，很快就会和你主动联系。因为媒体的传播量大，传播的范围广泛，让你充分选择买家，还可以和他们讨价还价，只要作品是开门见山的名家作品，效果特别显著。

独家授权《艺+周刊》刊登，未经允许不得转载

3

中国内地艺术品拍卖越来越火，开始渐渐渗透到了普通百姓的生活。虽说那些大师名作并不是寻常人家能搬得动的，但关注的权利人人平等，说不准哪天发了财，也冲进拍卖场里狂揽一通。

吕立新

中国拍卖行差在哪儿

(文化部文化市场发展中心艺术品评估委员会常务副秘书长、办公室主任)



根据鉴定环节的不同设置，国际艺术品拍卖市场大致划分为两大阵营：英美体系与欧陆体系。英美体系就是以英国、美国的一些大拍卖行为主，这些拍卖公司往往集鉴定、评估、拍卖、保管诸多功能于一身，大家常听说的国际拍卖业两大巨头苏富比和佳士得是英美体系的杰出代表，屹立数百年不倒，其管理模式所带来高绩效也是不言而喻。而欧陆体系的代表国家则是法国和德国，在这些国家里，拍卖与鉴定和评估分别由不同的独立机构完成，双方互不干涉。

很显然，起步仅20年的中国内地艺术品拍卖市场，从一开始就效仿英美体系。内地的所有艺术品拍卖公司，不论大小，都在做着独立完成鉴定、估价、拍卖的全过程工作。然而，内地的艺术品拍卖企业对英美体系的实质究竟领悟了多深这就很难说了。中国拍卖公司，可以拥有自己的业务骨干，可以聘请著名鉴定专家，甚至可以培养自己的鉴定专家，这些做法表面上与英美的公司是一致的，但差别在于，中国专家只是负责在一线收货、鉴定，而背后的工作却做得很少。

英美著名拍卖公司，一线鉴定队伍的背后，是长期建立起来的一整套资料研究、咨询、调研等功能的操作平台，这个平台才是整体实力的体现。同时，这也是一家拍卖公司对市场负责、对投资者负责的表现。

拿2005年7月在伦敦以1568.8万英镑成交的那件“鬼谷下山”元青花大罐来说，从最初在荷兰的一个贵族家中征集，到最后正式估价、拍卖，佳士得公司花了长达三年的时间去考证这件器物的艺术价值。不仅要弄清上面图案所代表的含义，还要把相关细节都搞清楚，直到他们在日本找到了印有《鬼谷下山》图的中国古代文献为止。如此严谨的工作，即使今天看来，中国还没有哪家拍卖公司能做到，这正是中国拍卖公司的差距所在。

法国和德国虽然没有佳士得、苏富比这样的龙头企业，但也不乏很多超过百年历史的中小型拍卖行和鉴定行，虽然不时也有巨额标的出现，但总的来说，他们并不争高端市场，而是追求一种平衡与稳定，规范与独立。英美体系的拍卖公司要想获准进入法国是非常困难的，即便是苏富比、佳士得也同样如此。法国政府之所以制定这种相互独立、相互制约的模式，就是为了保证鉴定与拍卖的纯洁性。在法国，那些著名的鉴定师往往作风朴实，他们当中很多人甚至将这项职业视为家族荣誉，再加上国家有非常严格的法律制约，因而也就没有哪家鉴定机构敢不负责任地随便出具鉴定结论。

如此看来，年轻的中国内地拍卖行业的弊病就很清楚了。区区20年历史，有缺陷在所难免，但要积极寻找解决方案才能促进行业的良性增长。

来源：雅昌艺术网