

中国艺术市场这十年

艺术品拍卖牌照缘何大幅贬值

中国艺术品拍卖行业至今已经走过了25个年头。十年前,中国艺术品拍卖呈现井喷之势,以书画、瓷器等为主营业务的拍卖公司如雨后春笋般纷纷涌现,以北京为例,当时艺术品拍卖公司数量近300家。业界人士透露,一个艺术品拍卖公司的牌照价格在市场炒作下达到了1500万元。反观当下,不仅公司数量锐减,很多公司处于停拍的状态,而牌照几乎无人问津,由此可以看出,十年来拍卖行数量的沉浮变化,其背后是艺术市场的不断调整,而从市场表现看,拍卖行业龙头化与国际化成为艺术市场当下发展的显著趋势。

牌照遇冷 行业发展两极化

“当下除了大的拍卖行之外,小的拍卖公司已经基本没有发展空间了。”资深媒体人张德海曾有过任职拍卖公司顾问的经历,谈及当下的拍卖业现状,他向北京商报记者指出竞争中小公司的生存困境。

虽然盛况不再,业界人士总是会回顾往昔的繁荣。中国文物艺术品拍卖的官方统计年报显示,2008-2011年是国内拍卖业的快速增长期。从拍卖场次来看,2010年度全国(不含港澳台)共举办691场拍卖会,共分2698个专场,实现成交额近400亿元。2016年被称为“U形”曲线趋势发展的拐点,全国举行拍卖场次锐减至503场,成交额为350亿元。2017年的成交额与上年相比增长11.76%,但上拍场次与拍品数量均有不同程度缩减。张德海回忆:“当时的艺术品拍卖牌照炙手可热,花费1500万元也难以购得。行业的准入门槛也相当高,但也挡不住拍卖行竞相涌现”。

盲目扩张带来了藏家资源过度消耗、供给与需求严重失衡的恶果。中央财经大学拍卖研究中心研究员季涛指出:“前两年开始,有很多小拍卖行做一场赔一场,纷纷倒闭。很多留下来的要么长期歇拍,要么拍一下做做样子”。据北京商报记者了解,眼下申请文物艺术品拍卖资质容易很多,材料齐备走完审批流程约一个半月时间,但却鲜有人问津。

与小拍卖公司生存窘境形成反差的是,亿元的拍卖亮点频现于少数大牌拍卖企业。在业界人士眼中,拍卖行业正在竞争中加剧分化,明显向着龙头化的方向发展。从地域分布来看,依然集中在北京。据最新数据显示,北京拍卖公司以248.1亿元成交总额占据了国内内地成交总额393.51亿元的63%,比上一年度增加3%。

艺评人王晶晶表示,大拍卖行之间也正在突破稳定格局,在竞争中走向国际化。中央美院艺术管理与教育学院副院长赵力指出:“从全球征集、巡展,到



走出去办拍卖行分公司,这种机制已经成为拍卖业和国际结合方面更深层次的递进。”国外艺术品也开始被纳入拍卖公司的业务范围。2015年,西泠秋拍首次推出“近现代西方大师作品专场”,在中国拍卖公司尚属首创。而在刚刚结束的嘉德香港2018春拍场上,西方写实主义大师库尔贝的作品受到了媒体的广泛关注。

竞争加剧 投资型藏家左右市场

对于拍卖业趋于龙头化与集中化的趋势,艺评人齐建秋断言,拍卖公司的数量一定会大大减少。“其实本没有那么多市场的硬通货,好的艺术品数量是很有限的。北京有两三家拍卖行就已经足够了。”

伴随着市场从礼品市场向投资市场转变,投资型藏家的选择也使得老牌拍卖行地位稳固。张德海向北京商报记者揭示了业内的一种交易默契:“藏家竞拍作品很多时候不是一种纯收藏行为,他会希望与拍卖行达成协议,若干年后,能保证以更高的价格在拍卖行拍出该作品。或者通过以买此件作品的行为来置换卖其他作品的机会。许多拍卖公司是和这些藏家达成一种深层交易的。”在这种投资型藏家看来,从新的或者许多小的拍卖公司竞买,即便买的是真迹,也无法保证日后能以高价在此公司卖出——新的拍卖机构或许很快就难

以生存下去,无法满足投资型藏家的需求。在这种行业“潜规则”之下,拍卖公司想要长期立足可能需要3-5年的孵化期,刚拿到牌照就开始赚钱的可能性几乎为零。

能在投资型市场中俘获藏家的老牌拍卖巨头也不是完全游刃有余,同样面临着如何在同类竞争中脱颖而出的问题。齐建秋指出:“当下,大拍卖行致力于寻找高精尖的硬通货,更看重卖家,给委托方开出了很多优惠条件来征集好的作品。拍卖行的国际化路数虽然有待观望,但也是发展的趋势和方向”。在西方大师艺术品亮相国内拍场的背后,是国内藏家、投资者的艺术品资产配置内容开始全球化的趋势。一位业内人士指出:“一部分具有国际视野或有海外教育背景的富豪,在调整艺术品资产配置的方向,或者说是重新构建多元化的艺术品资产配置,以降低资产配置的风险,也正因此,他们开始收藏西方艺术作品。这些顶级收藏家的投资方向具有风向标式的作用,会引导更多的投资者跟进。”

在赵力看来,拍卖公司的国际化也不光是迎合投资者的问题。“面对国家文化政策调整和经济调整,文化的竞争越来越激烈,这当中涉及到话语权、代表性、国家软实力的问题。从这个角度讲,中国拍卖业的压力超过了历史上的各个时期。拍卖人现在都成了空中飞人,运营成本提高,管理也在面临挑战,要思考如何国际化和国际接轨。”

借力技术 拍卖发展新利器

拍卖公司龙头化、国际化所伴随而来的是行业减量增质发展的趋势。雅昌艺术市场监测中心数据显示,2018年春季拍卖成交额和成交量均呈上升趋势,成交额增速预计超过12%。在近日召开的2018中国文物艺术品拍卖市场年度峰会上,北京文物局市场处处长哈骏也在发言中预言:“我们又将处在文物拍卖市场大繁荣的前夜。”

谈及行业未来发展的新可能,王晶晶指出,新的技术手段将成为拍卖公司谋求生存发展的利器。在拍卖市场年度峰会的论坛环节,探索前行“区块链和人工智能对艺术市场的影响及运用”的议题备受瞩目,也被上海泓盛拍卖董事长赵涌称为“最年轻最漂亮”的课题。

业界人士普遍表示,区块链通过点对点的加密方式,核心特征就是去除人工化,是否能够跟拍卖艺术品的市场有所结合,值得期待。拍卖龙头企业也显示出对新技术的前瞻态度。北京保利国际拍卖有限公司副总经理陈零初认为:“科技对于拍卖行业来讲,一方面是借力,另一方面是倒逼。区块链、大数据、物联网的发展都需要我们去重视和研究,否则我们将会被淘汰”。中国嘉德国际拍卖有限公司副总裁王辉认为,区块链技术的发展还在早期,特别是应用方面。但这个课题也是非常具有前瞻性的,拍卖行也要早做准备。

北京商报记者 隋永刚 胡晓钰/文
贾丛丛/漫画