



徐悲鸿 竹鸡图 立轴 设色纸本
138x35cm 1944 年作



徐悲鸿 侧目 立轴 设色纸本
111x63.5cm 1941 年作



徐悲鸿 春之歌 立轴 纸本设色
112x108.8cm 1935 年作

李思莫：“春之歌——世纪悲鸿作品收藏大展” 在金融危机中提振信心

文/远寒

2009年3月6日,由保利博物馆、徐悲鸿纪念馆、北京保利国际拍卖有限公司联合举办的“春之歌——世纪悲鸿作品收藏大展”在保利博物馆开幕。此次展览展出的80件作品多为海内外重要藏家多年的珍贵藏品,数件属首次在国内公开展出。记者随之采访了主办方的相关人员——北京保利近现代书画负责人李思莫。

记者:此次展览取自徐悲鸿的一件名为《春之歌》的作品,这是一幅怎样的画作?又为什么以它作为整个展览的名称?

李思莫:在金融海啸席卷全球的时候,我们借春山牧牛童的“春之歌”,引出徐悲鸿各时期不朽篇章,也为人们在2009年春天到来之时增添振奋的激情。《春之歌》是徐悲鸿一幅见方的画作,画面中的一棵榕树下,有一位穿着红衣服的小孩牵着一头耕牛。这件作品是当年徐悲鸿为参加张大千的画展,特意绘制的。然而,当他拿着这幅画

奔赴展览的时候,过程中好像遇到变故,作品一直没有送出去。后来因为廖静文把徐悲鸿作品全部捐赠后,国家又将这幅画退还给徐悲鸿的儿子徐伯阳。之后,徐伯阳将其拍卖,被国内一位知名地产商购藏。之后,经过另一位知名藏家过手后,我们得以将其借展。

记者:此次展览的策划经过是怎样的?展览会和保利春季拍卖相关联吗?

李思莫:我们之前出过一本徐悲鸿作品集,是串起散落人间的珍珠,收纳的作品能和纪念馆作品相媲美,藏家反响特别好。他们建议能否将没有收入书册的其他徐悲鸿精品加以扩展,所以我们就做《徐悲鸿作品集—续—》。这时诞生了展览的概念,把已出的精品,和即将出的精品,以及海外没有露面的作品集中起来作个展览,然后在今年五月份大拍之前,出第二本书。届时,如果藏家愿意拍卖,可以直接作为拍卖前的精品展,买家可以来看东西,藏家也可以来欣赏。

记者:听说保利在年初设立了私人贵宾部,主要是为哪些人服务?为什么考虑设立这样的服务?

李思莫:贵宾部主要为一些实力雄厚、真正爱艺术品的人而设立。比如说某人的财力很雄厚,但是他没有时间研究徐悲鸿,这时他们就可以与我们沟通,我们会为他的投资作一个详细的策划。

中国艺术品市场自1993年出现拍卖,经过2003年的井喷,到2005年的疯狂,再到2006的躁动不安,一系列特别痛苦的涅磐后,艺术品应该回归其高端奢侈品的身份。贵宾部的成立,就是要让愿意拿出大量资金做长远投资的人进入艺术品市场。

另外,贵宾部不仅能让精品获得好的价格,也能让有消费能力的人买到真正好的东西。比如,在征集的时候,明明一件徐悲鸿作品能拍300万,但是估价只能估150万,而委托人却一定要200万,这个纠缠过程很痛苦。有了私人贵宾部,我们就能通过推荐,让一些愿意支付顾问让一些愿意支付顾问费的大机构来购买。当然,整个过程还是按照公司拍卖运作走,双方仍需交纳佣金。

记者:私人贵宾部怎样为客户服务?

李思莫:以我负责的书画贵宾部为例,我们首先懂得所有书画类投资的板块,然后我们需要知道客户的资金储备,是一年有1500万的投资,还是1000万,或者拿400万试水。之后需要了解客户的喜好,比如喜欢古代、近代还是现代,是按照时期分类还是按绘画题材分类。比如有客户喜欢人物,我们会告诉他某个名头的某类题材现在大概多少钱,客户的资金量大概适于投资哪类作品,投资的比率又是多少,想做5年还是10年计划?此外,我们还对客户做一些出售规划,比如在整体评估他的藏品后,告诉客户哪一类该怎么卖,能卖到多少钱,哪一类市场价位已经过劲。

记者:相当于艺术品理财?

李思莫:其实,中国艺术品理财形式还很初级化,很多企业收藏也缘于核心高层人物的个人喜好。按照我的经验,企业用于艺术品投资,其中50%会买下来等着升值,30%是用于企业经营,20%作为高端礼品。通过我们一对一的服务,发现现在资金流还是很大的,只不过金融风暴影响人的心理,很多藏家还是在观望。



大师十载倾力打造
陶艺精品“圣水牛”横空出世迎接甲子轮回大牛年
承载心愿圣水祈福
非凡期许问世己丑年福兆牛年集风水、祥瑞尽享尊贵
权威评定限量收藏
出具国家权威机构评估证书。史上首尊陶艺圣牛999尊限量收藏

陶艺泰斗周国桢教授力作 献礼祖国60华诞
“圣水牛”牛年祈福兆祥瑞 经典永恒珍藏至臻

艺术品	大师纯手工制作 经1380°烧制而成
礼品	赏心悦目 生活起居华贵
藏品	海内外各界成功、文化人士牛年礼品首选 成就尊贵地位与品质 限量版典藏见证历史潮流 牛气十足寓意开福牛市

2009年
周国桢教授力作



全国统一售价: **22800元**

收藏热线: **15900866298 021-54660763**