

皮伟:不想只当书画匠

□记者 徐启峰/文 李寒/图

10月10日,河南省美术馆,“纪念著名书画艺术大师张大千逝世30周年——张大千书画作品展”在这里隆重举行。100余幅大师力作闪耀美术馆,全国各地书画名家荟萃郑州,各地爱好者蜂拥而至。

“五百年来一大千”,作为中国书画界塔尖的张大千,他的画作屡屡在世界级拍卖会上创出新高。在二线城市举办张大千画展,且规格如此之高,藏品如此丰富,实属罕见。此次展览高朋满座,张大千女儿张心庆、张大千研究专家李永翘、张大千纪念馆馆长胡红雨、《张大千精品集主编》专家程恩嵘、上海大风堂张大千研究中心主任屠际春等亲临展览现场,原省政协副主席王平、省文化厅副厅长王天虹、原省武警总队队长曹云忠、省文联主席美协主席马国强、副主席李

学峰、刘杰、马岭、省美术馆馆长化建国、省艺术品行业协会会长张新芳、省书画收藏协会会长胡聚堂等参加了开幕式并在当日下午张大千高峰论坛研讨会上发言,北京保利拍卖执行董事长赵旭、北京匡时拍卖董事长董国强发贺电祝贺展览圆满成功。

省美协主席马国强在致辞中说:“这是全国很高规格的张大千书画展览、高峰论坛研讨会,实在是郑州之幸,河南之幸。”

张大千研究会会长、四川张大千纪念馆终身高级顾问李永翘先生由衷地赞叹:“这种省级张大千作品展览在全国可以说是第一次。”

是谁策划操作这次顶级艺术盛会?他,从书画之乡——周口走出来的资深书画经纪人、河南永和拍卖公司创始人,皮伟。

1.足迹:小画匠的“三级跳”

上世纪80年代,皮伟在原周口地区文联工艺美术加工厂工作,写写画画,是个标准的文艺青年。而他在艺术道路上走了很久。“天才,是99%的勤奋+1%的天赋”,对于从事艺术的人而言,1%的天赋似乎更为重要。如果甘于做一个中规中矩的书画匠,拥有优渥的生活当然毫无问题,然而对于一心想搞出点名堂的皮伟来说,却时刻在探索着另一条道路——艺术品收藏、推广。

1991年,当时的周口凤凰台市场,出现了一个名为“艺升”的画廊,店主正是皮伟,这是周口凤凰台市场第一个专营书画的店铺。其实,周口民间书画的交易、收藏热已呈蔓延之势,正可谓“风起于青萍之末”。皮伟的画廊应时而生,迅速掀起了周口开办画廊的热潮,短时间内,全市开起几十家画廊,凤凰台由此成为全市书画交易、收藏的重要市场。

当一个个画廊在周口开办时,皮伟又独辟蹊径。2006年,他与我市著名书画收藏家张宪斌、张传文一起,建立起我市乃至全省第一个书画拍卖企业——金帝拍卖公司。此举标志着我市书画交易从民间口头议价正式发展到市场竞争定价,为我市书画交易建立起新的标准。

金帝拍卖公司做得风生水起时,深谙艺术市场运行规律的皮伟感觉到,全国性的书画收藏热潮正一步步走来,周口书画交易虽小有名气,但偏居一隅的格局,决定了这个市场难以做大做强,要想有更大的发展,就必须走出去。他的目光盯住了郑州。

2008年冬,皮伟到郑州成立永和拍卖公司。拍卖公司成立后不久,郑州一下涌现出二三十家书画拍卖公司,其中周口人办的占了一半以上。皮伟在郑州这个“码头”找到了更大的发展空间。

2.成功:看似寻常却崎岖

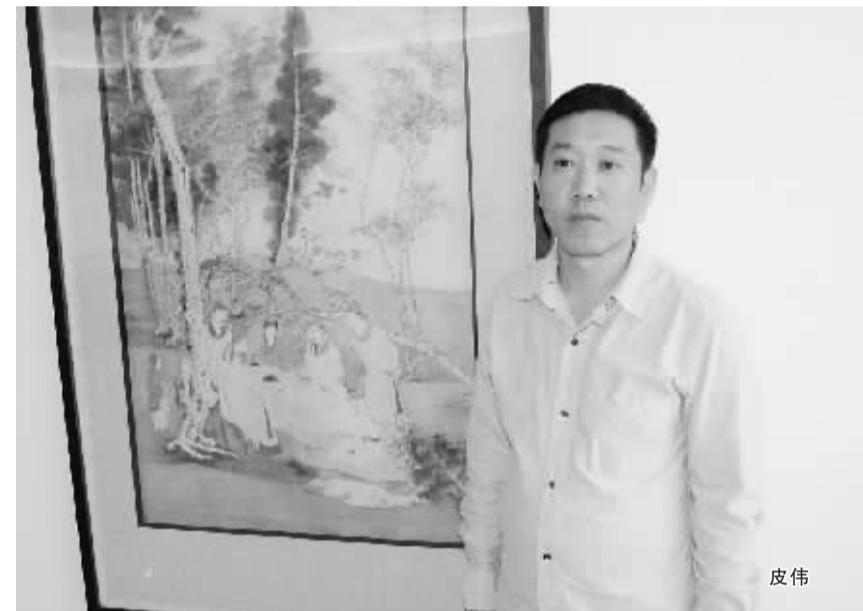
许多人看来,书画收藏交易市场似乎是一个演绎财富神话的地方。“这样的故事确实有,但如果因此就认为艺术市场好做,轻易就能遇到天下掉馅饼的事儿,那也太天真了。”皮伟说,“如果没有较深的从业资历,在这个行业是难以立足的,这里的水很深,需要长期积累市场经验,成功的从业者都有20年以上的经验,绝非轻易成功。”

作为书画交易市场,郑州存在着“先天不足”,那就是本地创作人才相对匮乏,书画交易品许多要从全国征集。为了成功举办一场拍卖会,皮伟和他的团队兵分数路征集档次高的作品。2010年秋拍会前,皮伟成了“空中飞人”,到诸多同行、名家处搜集作品,有一次他一天跑了两个省,行程上千公里,才搜

集到几幅名家大作。

另一个挑战是拍卖公司辨别作品真伪的能力。和北京、上海强势的卖方市场有所不同,本土拍卖企业处于相对弱势地位,为了增强市场竞争力,皮伟的拍卖公司推出“保真拍卖”,即承诺拍品是真品,若是赝品,无条件退货,这就要求拍卖公司必须有过硬的识别能力。

皮伟的拍卖公司初入郑州时,正值全国经济紧缩,书画交易市场受到的冲击尤为明显。刚开始的一两年,永和拍卖公司基本不赚钱,经营压力很大。拍卖公司在郑州必须采取“进攻”姿态,才能拓出更大的生存空间,皮伟思索着:突破在哪里?



皮伟

3.突围:两度请来“张大千”

如果只做低端市场,那么拍卖公司只会处在低层次竞争中,欲想突出重围,必须做出与众不同的东西。从2010年开始,皮伟认真地审视全国、全省书画市场,他认为河南书画交易市场不能只做拾遗补缺的角色,一定要改变本省拍卖会珍品少、档次偏低的问题,把高端市场做起来,用品质赢得更大的生存空间。

运作扛鼎级大师张大千的作品如何?这个想法听起来不错,但实际操作困难重重:作品从哪里征集?张大千已经辞世,其作品真伪如何辨别?买方是否认可“二流市场”的“越级”拍卖?高昂的价格是否会造大面积流拍……

在成功愿景的刺激下,皮伟决定赌一把。那段时间,他完全沉浸在张大千的艺术世界里,见了张大千的画集必买,他系统地学习研究张大千的艺术生涯、作品特点,并向相关人士及研究张大千的专家学习。在2010北京大公司的秋拍上,他投巨资买下了多幅张大千作品,也结识了许多收藏张大千作品的朋友。几经周折,拍卖公司最

终搜集到28幅张大千的画作。拍卖会前,皮伟与弟弟皮俊岭背着张大千的原作,坐飞机到全国各地找买家招商,几位买家看到张大千的原作要当场付款买下,皮伟笑笑说:“喜欢就到河南拍卖现场举牌竞买吧。”

2011年秋,永和拍卖公司秋拍会开拍,其分8个专场,其中一场就是筹备已久的“张大千专场”。“28幅张大千会聚郑州”,全国各地的买家前往郑州,盛况空前。拍卖会大获成功,28幅张大千作品成交率达90%以上,加上另外7个专场拍卖会,作品平均成交率近70%,一扫前期市场的低迷,创下当时河南书画交易市场的高峰,在全国拍卖业内引起很大反响。

2013年10月,张大千先生逝世30周年。皮伟与省文化厅、省文联、省美协、省美术馆等文化部门联手合作,由河南永和拍卖公司独家资金赞助,多方筹备,面向全国征集到100幅张大千作品,规模之大,展品之精,再一次把全国文艺收藏的焦点聚集到河南。

4.责任:文化公益我为先

举办“张大千逝世30周年画展”,永和拍卖公司花费巨大,但这是一次公益行动。皮伟说:“我们是这个行业的受益者,做这场展览是对行业的回报。”

多年来,这样的文化公益行为,皮伟做了很多,包括“何家英师生展”、“河南省人大书画慈善拍卖”、向河南省美术馆捐献名家作品、为乡贤叶桐轩(花鸟画大家、美术教育家、淮阳人)筹建美术馆等。永和拍卖公司还举行了数次义拍活动,把2000多件书画作品成交所收的佣金全部捐给慈善事业,得到社会各界赞誉一片。

近年来,永和拍卖公司对一些有潜力的年轻书画家进行签约宣传推广。皮伟认为,这既是对年轻艺术工作者的鼓励,也是拍卖公司持续发展的必由之路。

对于公司发展前景,皮伟谦和地说:“和北京、上海相比,郑州的文化市场还是偏小,但是我们可以发挥地居中原、兼容并包的特点,成为全国艺术品交易的重要组成部分,提供更丰富的藏品,使之走向千家万户,为藏家与艺术机构提供优质的服务,为我省文化产业的发展做出绵薄之力。”