

大河报·大河客户端记者 王珂

河南新闻名专栏

一根绳子搭个摊儿,没在郑州金水河边混过的画家不是老江湖

艺术品拍卖的河南故事



6月10日,在河南国际会展中心,2019年豫联拍卖公司春季拍卖会,一场名为“豫联·豫联·豫联”的书画陶瓷艺术品拍卖会正在火热进行中。拍卖现场,气氛紧张,竞拍者们纷纷举牌,叫价声此起彼伏。在众多的拍品中,一件精美的青花瓷花瓶吸引了众多竞拍者的目光。这件花瓶造型典雅,釉色温润,纹饰细腻,是一件难得的收藏品。在激烈的竞拍中,这件花瓶最终以5397元的价格成交。拍卖结束后,竞拍者们纷纷围拢过来,仔细欣赏这件精美的艺术品。拍卖现场的火爆场面,反映了河南艺术品市场的繁荣和收藏爱好者的热情。

在河南,艺术品拍卖有着悠久的历史。早在明清时期,河南的书画、陶瓷、古玩等艺术品就在市场上流通。随着改革开放的深入,艺术品拍卖作为一种新的交易方式,逐渐在河南兴起。如今,河南已经形成了多个艺术品拍卖市场,吸引了大量的收藏爱好者和投资者。在河南,艺术品拍卖不仅是一种交易方式,更是一种文化现象。它让人们在欣赏艺术品的同时,也感受到了艺术的魅力和收藏的乐趣。

在河南,艺术品拍卖的火爆场面,反映了河南艺术品市场的繁荣和收藏爱好者的热情。在河南,艺术品拍卖不仅是一种交易方式,更是一种文化现象。它让人们在欣赏艺术品的同时,也感受到了艺术的魅力和收藏的乐趣。

萌芽：河沿儿生长的草根画家

问起身边混江湖早的郑州玩家，都是打河沿儿过来的。

“九一、九二年，开始有那几个市场，西郊友爱路，空军医院门口的农贸市场，有个地儿专门卖画儿，好多现在活跃的书画家都搁那片儿混过，扯根绳子，画一夹，支个摊儿。”河南省画廊联合会会长张宗海，开封人，当时在开封经营着自己的画店，每个周末，会跑趟郑州，周转手上的货。“那时候便宜，现在一个长于花鸟的美协副主席，当年一幅也就五块，拿回开封能卖个十五、二十。”

“古玩市场在大学路河沿儿，书画陶瓷杂项，古籍旧书像章，啥都有！起初在桥西，后来挪到桥东，再后来又往南边挪到古玩城。”如今在唐人街经营着一家画廊的李栋，当年也是常跑郑州的老开封，对早年郑州的市场迁徙门儿清。

“现在都通高铁了，城际大巴、城铁，要不就自己开车，来趟郑州可方便，那时候可不容易，星期天一早六七点都出来，先坐火车，再倒汽车，可折腾。”头站先去

古玩市场，中午都奔花园路，纬四路的大棚市场，楼下吃碗拉面，下午就在楼上转转。二楼几家画店是固定的出货点，有的店干脆就是画家开的。“晚上得赶上一趟火车回开封，到家都十来点了。”

开封的市场也已成型，“就龙亭广场前头，有一处厂房刚扒掉，都搁那儿摆摊儿，到1993年吧，开发成了古玩市场。当时在国内也是比较早的专门市场。”

作为老省会，直到上世纪八十年代之前，开封的文化影响力和资源优势始终保持。河大的一批老教授、老先生，是省内书画创作的一片高地。他们在全国艺术界有着强大的影响力，吸引大批省外艺术家来交流，留下了一批作品。“这批省内一流画家，当时在开封也就卖百十块一幅作品，拿到郑州卖二三百，不得了了。”

郑州与开封的古玩市场，在相当长一段时期内是省内主力市场，也是河南本地拍卖公司早期的主要本土拍品来源。

这是市场萌芽之初，气象清明，元气十足。玩家、藏家、画店主，和一批开化的艺术家，在这里面对面直接交易，生存于斯，成长于斯，相互养育，相互成就，也共同涵养、培育了市场。

走穴：“我给朱新建当经纪人”

地摊儿摆了若干年，各地艺术品交流逐渐展开、深入，中原市场自带的先天包容度，让更多外来的艺术家进入藏家视野，也产生了更多的需求，早期艺术品经纪人便应运而生。

经纪人的提法在张宗海看来过于高大上，他管自己那些年的身份叫作“穴头”，“其实就是领着画家走穴。”

这份职业其实是自己找上门来的。原来依托开封的雄厚资源，和对郑州市场的耕耘，张宗海专注做近现代书画，多年的历练让他对市场了如指掌，对艺术家群体也相当熟稔，“有资源，不坑人，圈里有口碑，人家都愿意找咱。”一些书画家通过各种渠道介绍找上门，让他“带着走走”。所谓“走走”，就是亲临市场找客户，驻扎下来，当场创作，留一批作品，赚一笔银两，收摊回家。

彼时没有规范的成熟的交易平台，艺术家面对市场，时常要面临不可言说的尬局，被人坑个底朝天的也是常事。“讲信誉，不坑人”的张宗海于是在江湖上名声日远，当时手上集中了一批国内一线画家如陈大羽、高马得、朱新建、于志学、刘一闻等等一二十位，都处成了朋友。“穴头”的要价因人而异，张宗海不收钱，只要画。“出去画个一二十张，给我留一张”，都中。



朱新建与高马得合影



张宗海收藏高马得作品

将近十年，张宗海专注做当代，以“穴头”的身份，搭建起艺术家与市场的桥梁。“主要去山东，山东市场好，河南也转。”联系好当地客户，带画家过去。不光是推广画家，当地市场肯定也得有需求，“没资源他怕买假，这人到了，见了真人，再照照相，举着作品，用这种原始的手法解决诚信问题。”

首拍：一起省会文化事件

与民间自发生成的散在市场不同，艺术品拍卖一出世，便很高调，很大手笔。

1992年，上海的朵云轩率先注册成立了国内第一家艺术品拍卖公司——上海朵云轩拍卖有限公司，并于次年6月20日在上海举办首次艺术品拍卖会，由谢稚柳亲自敲下了中国内地真正意义上的艺术品拍卖第一槌。很快，中国嘉德、北京翰海、北京荣宝、中贸圣佳、上海朵云轩、四川翰雅6家公司——业界俗称“老六家”，作为国家第一批拍卖文物试点单位陆续获得批准，除四川翰雅出局，其他5家机构至

今依然活跃。

而河南本地，1995年迎来了首拍,主角是黄河游览区下辖的炎黄拍卖公司。

时任炎黄拍卖行经理的闫东，如今在天下收藏经营着一家资产拍卖公司，提起当年事，历历分明。

“当时文化部有政策，北京扶持几家拍卖公司，各省各发展一家，河南扶持的一家就是炎黄。”

经过三个月筹备，赴京征集拍品，编制目录，“目录是专门跑到深圳印的，那种彩印省内没有，都是跑到深圳去，成本很高，一本光成本下来就要50块左右”。

预展在老博物院，当时叫河南省博物馆，在紫荆山广场，“应者如云，本地文化人纷纷出动，省里的领导也来了现场。当时大河报刚刚创刊不久，拿出好几个版免费刊登拍品，连续登了三天。”

场内气氛极好，本地书画家、藏家、画店经营者、媒体蜂拥而至，现场人山人海。最终成交额400多万，实际成交率50-60%，表现相当不错了。

作品可以用抢眼来形容。全国名家如启功、何家英，近现代大家如张大千、齐白石、徐悲鸿，但这几位大家作品都没有成交，“齐白石的是四条屏，起拍就要50多万，启功、何家英成交了，都是三平尺的作品，六千起拍，一万五六成交。”

闫东认为，河南市场的购买力限制，大作品始终难以成交，没有形成高端市场，“至今都是如此。”虽然河南的拍卖起步与国内一线城市几乎同步，“但真正起来的还是经济发达地区，购买力强，资源就越来越集中过去。”

河南省书画收藏协会主席胡聚堂全程深度参与本土拍卖，他表示，当时拍卖初创，进场人群很多还持观望态度，但关注度高，当时确乎成为省会一起文化事件。场内的众多人物在后来的市场中成为中坚力量。

炎黄虽然后来经两次私人承包等种种折腾，渐渐式微，退出市场，但作为河南拍卖的开启角色，培养带动了一批优秀从业者，并且在全国产生了一定影响。“后来匡时的董国强、上海敬华拍卖的曹向东，这些业内重磅人物，当年都常来河南。”

后来的河南拍卖行、亚神拍卖行，陆续跟进，形成河南的艺术品拍卖早期方阵，市场也迅速苏醒，买方卖方都感觉打开了一扇窗，结识了大批国内一线客户，建立了新的藏品流通渠道。“有了拍卖这样一个专门的集中的交易平台，世界瞬间开阔。

"

