

收藏,是痴迷文化,还是投资财富?会所,是探讨历史,还是人脉共享?当收藏被“装进”会所,二者会有怎样的火花?

# 高端收藏会所 文化助燃财富

□ 林晓夏

随着文化产业逐渐兴起,带有小众交流烙印的会所在渐渐涌现,并且逐渐增多。这些会所涵盖内容广泛,包罗了书画、陶瓷、玉器、家私等具有收藏价值的物件。会所逐渐由最初为会员所特设的神秘社交场所,延伸为一种收藏文化,代表了一群收藏发烧友的生活方式。正是这些私人或仅仅对会员开放式的会所正在形成一股高端收藏氛围,同时也带动了高端收藏。近几年,收藏会所也不再仅限于一线城市,逐步向收藏业趋热的二线城市延伸。

## 聚集各路“藏家”

在广东东莞,这两年陆续涌现的收藏会所,虽然大小不一,但是其目的都是为了集合“志同道合”的各路玩家,把拥有共同爱好的人聚集起来,一起交流经验互相促进。

目前,东莞的高端文化有荣宝斋、明伦书院、瓷爱堂等,还有一些私人或公司性质的文化会所,都比较隐蔽鲜为人知。这些收藏会所一般环境优雅,定期举行一些以书画、陶瓷、玉石等收藏品为主题的交流活动,不少收藏界的名家也受邀而来和各地藏家互相交流学习,对收藏知识进行探讨、研究。

东莞听雨轩负责人徐以华说,文化会所可以形成文化交流圈,不同的藏家聚在一起,相互探讨和交流,能提高整体的鉴赏水平,并且形成一种积极合理的收藏氛围。东莞现在将文化产业作为发展的重点,随着这些文化会所的逐渐增多,关注参与文化收藏的人越来越多。

高端文化会所常常会举办一些藏品交流活动,交流会上不仅有专业的收藏讲座,更有以文会友,以“物”交流的环节,还能够参加国内收藏界的知名鉴赏家、收藏家进行的收藏讲座。

## 交流文化真知

在江门市聚德街,有一家于今年年初开业的号称江门最大的私人收藏会所,会所主人是江门市收藏研究会会长李岩科,而这里也是收藏研究会会员活动中心。

走进李岩科的私人收藏会所,只见分门别类地摆放着瓷器、玉器

链接 | Lian Jie

## 高端收藏会所里的会员制

高端收藏会所一般采用会员制,会员数量根据会所规模而定。主导国学的东莞明伦书院采用的是学员制,入学费即是会费。入会门槛不低,一套国学课程约6万。学员可以学习包括《论语》、《老子》、《易经》等在内的24本名著。据明伦书院陈克相介绍,书院的第一批会员都是由一些企业家朋友发展而来的,经过他们的口耳相传和互相介绍,再带动周围的朋友一起入院学习。

老字号荣宝斋的会员制则是以荣艺会为载体,通过荣艺会召集各行业中的收藏爱好者,然后根据地区成立分会,如广州分会、深圳分会等。首批会员由荣宝斋的客户以及艺术界的朋友演化而来,入会要具备两个基本条件,首先有一定的艺术欣赏水平,其次要有一定的经济实力。普通会员会费比较低,以50元起底,玩家可以按照自身意愿叠加,荣艺会的其他会员则按照级别交纳会费,比如会长级别的会费约为10万。



等专题藏品的陈列架依墙而放,琳琅满目,五花八门,里面全都是他自己10多年来收集的藏品,供大家欣赏交流。据李岩科透露,目前他的藏品大约1万件左右,记者走访发现,无论从藏品、规模等来说,该私人收藏会所可以说是目前江门最大的一家。

除了这个综合收藏会所外,李岩科还在江海区礼乐大浪围建起了岭南古建筑构件收藏馆。在江门,以某一类别,譬如紫砂壶、酸枝红木家具、邮票、书画、盆景等作为单一收藏专题的较多。

说起成立收藏会所的意图,李岩科表示,他玩收藏多年,结识了许多收藏圈的朋友,平常朋友之间约会见面,只能到娱乐、休闲场所,感觉总不大合适,于是就成立了这样一个收藏会所。

会所每周还免费进行学习交流活动。而李岩科与江门职业技术学院合办一个珠宝鉴别课程,于今年6月开班,他利用自己的专业知识,培养珠宝方面的后备人才。

## 折射藏家责任感

上海松江新城内的泰晤士小镇,华亭湖畔的艾伦岛上,有一座黄岩粗石砌成的仿古城堡,它就是刚刚开馆的大卫德堡私人收藏会所。这个古堡的地下室,就是面积有500多平方米的私人博物馆所在。

大卫德堡是一个集收藏鉴赏、休闲品茗、交际沙龙于一体的会所,门口草坪上坐着一块3吨多重的翡翠原石,稍稍透露出主人赵柳成的

身份——一家玉雕厂的民营企业。据说这位赵厂长的父亲是老上海很有名的古董商,直至今天,如果赵家后人到北京故宫或琉璃厂去,跟老北京一说,对方就会肃然起敬。也许是传承家业或环境熏陶吧,赵先生在经营企业成功后,就在全国各地收藏了不少古董,并以私人博物馆的形式保存这些宝贝,并服务社会。

取名大卫德堡,是因为英国的大卫德基金会收藏了许多中国瓷器,甚至以汝窑为豪,赵先生就希望自己的藏品在学术水准上与英国人有一拼,这里就透露了些许民营企业的社会责任和民族感。

来到地下室,这里的格局与正规博物馆无二,藏品也相当丰富,包括春秋到西汉的青铜器、北魏石佛像、隋唐三彩、宋元瓷器等百余件古董,令主人备感自豪的北宋汝窑器——水仙盆、圆碟等,还有一块拳头大的玛瑙原石——北宋工匠烧造汝窑时以玛瑙入釉,釉面系乳浊釉,完美地体现出雨过天青的绚丽效果。此外还有数十件宋元钧窑、耀州窑、龙泉窑等,但最让人感到震惊的是唐三彩,分别为骆驼俑、骑马俑、武士俑、官吏俑、胡人俑等,品相完好,规格高大,风格雄健,技艺高超,真实地再现了盛唐时中原与西域交通往来的情景,每一件三彩俑上洒散的釉彩,折射出丝绸之路的繁华。

在全国私人博物馆中,像这样高大的唐三彩,除了上海博物馆和陕西博物馆,一般省会城市根本拿不出来。据赵柳成先生透露,将来他会从自己的藏品中挑选一些玉器和

## 管理:这个“班长”不好当

会所做起来后,既要维持一定的人气,又要应会员要求举办相关活动,对于管理者来说有些像当“班长”。南宁一家收藏会所的负责人杨先生说,收会费比收班费容易,会员们都配合且没有经济困难。但是管理上就不能以班长自居。杨先生介绍,收藏会所并没有太多的戒律清规,对会员也没有硬性的要求,因此,这个“班长”首先就没有什么管理“法宝”可用。

“以搞会员活动来说,可不像上学的时候哪位同学不到场就记一次缺席。”杨先生说,会员的收藏、鉴赏水平未必在同一个水平线上,为了促进大家的相互交流、学习,会所想到每周固定一天搞讲座、播放幻灯片等学习交流。刚开始的时候,会员还比较配合,轮到谁来讲,谁就认真收集资料,准备讲义,其他会员也饶有趣味。但是,有的会员并不愿意自己讲,或者觉得别人讲的自己都知道,讲座渐渐就松散下来,最后不了了之。沉寂一段时间,又有会员提出“会所的活动少了”,杨先生就组织到外地博物馆参观,确定人数时,有几十人答应要参加,杨先生联系了辆几十座的大巴车,最后出发时,到场的会员却只有寥寥几人。杨先生说,碰到这样的情况也没办法,总不能出个“不参加集体活动若干次,就开除会籍”的规定,毕竟大家参加会所,是为了轻松愉悦,而非给自己增加压力。

宋瓷,在大卫德堡举办专场展览。

除了收藏展示功能外,这个会所还将定期举办一些普洱茶品鉴会、古琴讲座会、古玩鉴定会等,松江收藏协会已经有200多会员,可以肯定的是,这里将成为他们的天堂。



另一位收藏会所的负责人陈先生也觉得管理会所不是容易的事情。陈先生说,因为相互之间并没有直接的利益关系,要维护好这个大“班级”,需要一定的责任心。曾经有一位会员讲话比较随意、粗鲁,其他的会员看不惯,提出不应该收这样的会费。但陈先生不能直接去跟那位会员说“请文明用语”,只能有技巧地做出提醒。

## 扩展:需加强交流互动

高端收藏会所是一种小众聚集,消费群体定位比较高端,不具备大众平台的影响力,这是会所的局限性,也是会所扩展会遭遇的问题。东莞大运河画廊的负责人祁伟文分析,其实东莞有很多收藏爱好者,他们自己有一些小范围的交流活动,要把会所的作用扩大就要让更多玩家参与进来,所以会所应该从地下走向地上,积极参与社会交流。广东美术馆深联美术馆策展负责人肖继云说,“高端文化会所的前景要看它的发展状况,做大还是做小取决于如何引导,会所的经营模式也需要专业机构的引导。”他还表示,“文化艺术讲究品位,所谓品位就是对艺术品的了解和专业鉴赏,这就需要专业的学者、专家进行艺术知识的普及和提升,只有领悟了艺术品的美妙之处,玩家才会喜爱、收藏,继而进入这个领域,人与艺术品或者说会所与会员之间才有一种基本的互动。”

(闻宇)

# 收藏会所——财富之外的意义

## 搭建平台 促进合理投资

目前世界上最热门的三大投资即股票、房地产和艺术品收藏,而艺术品收藏以20%的回报率独占鳌头。然而收藏艺术品不仅需要雄厚的经济实力,更需要鉴赏藏品的专业知识。在鱼龙混杂的古玩市场,一不小心就会“打眼”,所以一般人不敢贸然入行,轻易试水。

荣宝斋华南分馆的负责人刘小华说,一件精美的艺术品不仅可以带来美的享受,更具有可观的收藏价值。收藏会所作为一种载体,可以提供给藏家一个高端的交流平台。

藏家在参加会所活动时结识国内知名收藏家、鉴赏家,赏玩不同藏品的同时丰富自己的收藏知识,从而与会所形成一种信赖体系,在交流中接触和深入这个行业,加上收藏界前辈的引导,不失为一种合理投资行为。

## 酝酿氛围 推进收藏文化

江门市收藏研究会秘书长汤昌表示,一个收藏会所做得好,能在同行中起到榜样作用,觉得会所文化能带来一种积极向上的收藏气氛。

“目前单是在江门市区,专题收藏会所已经超过30家。”江门市收藏研究会会长李岩科分析,江门收藏会所的增多,主要是收藏氛围渐浓、玩收藏的人多起来的缘故。收藏会所日渐增多,收藏人士都认为是一件好事。尽管各家会所定位不同、水平不均,但都带动起不同藏友的交流互动。

会所多了,还会相互学习、促进,并进行深入研究,形成一种收藏文化。江门五邑大学艺术系教研室主任张超也是收藏会所的一名会员,他对李岩科的古建筑构件收藏馆产生浓厚兴趣,“他收藏的石墩数量在广东来说为最多,石墩文化分山西、陕西、安徽三派,而岭南的石墩文化研究尚属空白,我目前正与李岩科合作进行一个课题研究,专门针对岭南古建筑构件展开研究,以填补岭南石墩文化的空白。届时,全国将出现四个派系的石墩文化。”

“逐渐形成的收藏会所文化,主要还是一种文化氛围。能吸引收藏人士的,肯定不单单是一个能够提供聚会的地点,令他们流连忘返的还是那股执著精神,也是一个人的修养、身份、品位的象征。收藏会所的日渐增多,正是盛世话收藏的真实写照。”江门市美术馆馆长王畅怀这样评价。

## 人以群分 让藏友找到归属感

“参加收藏会所,我感觉是有了第二个家。”藏友何先生对收藏所有强烈的归属感。何先生说,初到一个会所难免有些陌生,渐渐与大家熟悉、结下友谊后,会员开始对会所产生一种归属感,期待在会所中找到“同类”。何先生说,会所已经由最初为相同社会层次的人所特设的排他性的社交场所,延伸为一种收藏文化。在会所里,大家都是“追梦人”。

(李宇)



## 文化艺术的品位需要专业人士加以普及和提升

# 会所经营:美妙在于专业

## 股东:不愁亏钱愁人气

会员聚会、品茶畅谈、交流心得、展示藏品,各家收藏会所的活动内容都差不多,区别在于会员不同。会所是小众的,除了有共同的收藏爱好之外,志趣相投的藏友才能成为彼此熟悉的会员。

南宁藏家李先生是一家收藏会所的负责人之一,他玩收藏多年,结识了许多收藏圈里的朋友,平常朋友之间约会见面,只能到娱乐、休闲场所,感觉总不大合适,于是想到成立一个收藏会所,几名股东凑钱用于租用场地、装修、请工作人员等。会所做起来之后就是找会员。李先生说,他的收藏会所定位于“玩”,会员有时间来坐坐,度过一段愉快的时间即可。有的人希望通过收藏达到一定的经济目的,有的人希望通过收藏炫耀财富,这些人都不是李先生要找的会员。

有了明确的定位后,还要先把会员的数量定下来。李先生说,要把会所做得精致,在会员数量上就要有所控制。李先生的收藏会所成立2年多,会员一直控制在30人左右,其中大部分是南宁人士,还有几



位是广东的藏家。通过举办一些会员藏品展、小型竞买、邀请藏界名家来交流等活动,李先生的收藏会所人气渐旺,有人劝说几位股东多发展些会员,多收些会费,但几位股东宁愿自掏腰包填会所的亏空。

“2008年全年下来,会所亏损了几万元。”李先生介绍说,会所固定的支出包括场地租金、一名工作人员的薪金、水电,非固定支出就是搞活动的费用。这些费用,如果靠收取每人2000元/年的会

费只能勉强维持,“做会所意不在赚钱,只是想有个聚会的地方,即便没有会所,钱也花在了外面(娱乐、休闲场所)。亏损一点,几位股东都不介意”。

另一位资深藏家马先生谈到,不以赢利为目的的收藏会所通常会员不多,也有收藏会所会费门槛低,目的是广收会员。有的收藏会所,除了做会员生意,也对外出售古玩或是艺术品,会员不固定,也不需要交会费,主要是聚人气。