

选题（20%）	说理（60%）	文笔（20%）	总分

作者：文莘乔

学号：1700017302

学校院系：艺术学院

提交日期：2020 年 12 月 19 日

从中间市场角度分析艺术品高价现象

高价已经成为了艺术品交易价格的共识，对此原因分析一般有如下观点：艺术品本身在艺术、文化、经济等多层面的价值；社会经济发展增加富人财富积累，引发凡勃伦效应；市场供需不均衡等。事实上，艺术品与一般商品而言在中间市场上具有显著差别，作为中间市场行为主体的代理商对艺术品价格的最终形成具有非常重要的影响，本文就将从中间市场角度对艺术品高价现象进行分析。

一、一级市场：画廊

一般而言，艺术品交易包括一、二级市场，一级市场的良性发展是对二级市场繁荣的保障，而中国则出现了倒置，二级市场繁荣程度远超一级市场。

首先从画廊本身运营成本来看。国内画廊的正式规范化发展开始于新世纪，受到市场体制影响，画廊业发展并不成熟，很多画廊集聚的艺术品交易区成为了城市旅游区，而真正的交易行为却难以发生，与此同时，画廊财务支出非常庞大，一方面由于场景需要承受着高额运营成本，还需要缴纳所得税、增值税、所得税、关税等税费，另一方面，由于画廊经营者大多缺乏行业规范培训和指导，尤其对相关法务和财务知识了解甚少，常形成额外浪费。而艺术市场整体供大于求的现象导致的作品堆积又更进一步加大了运营成本。

其次从画廊和艺术家的关系来看。在国外，画廊一般会和艺术家保持合作代理关系，进行艺术家包装与作品推广，而在中国，画廊自身生存已经非常艰难，因此画廊不敢在一个艺术家身上投入过多的精力，艺术家也不敢完全依赖画廊，两者之间缺乏基本信任。画廊与艺术家之间的合作大多局限于短期合作，合作时间在 10 年以上的情况仅占 5%。画廊与艺术家合作关系的不稳定，体现出画廊提供的发展平台与艺术家艺术水平的关系，只有当两者发展步调保持一致时，才会实现长期合作。

同时，画廊与艺术家之间订立的所谓的契约实际上只是一种形式，并不具有真正的契约价值，只是道德上的约束，而没有法律细则来约束和支撑，因此出现纠纷时也很难给出明确判罚，对违约行为的过度纠结最终是导致了画廊和艺术家双方的损失，而没有明确的对某方

权益的保护，因而也会有艺术家选择撇开画廊进行私下交易。

总之，画廊和艺术家之间是一种非常薄弱的契约关系，这种关系导致合作双方信任缺失，短期利益受损，而且艺术家-画廊这种委托人-代理人关系之间存在的非对称信息现象很容易引发道德风险问题，双方在拒绝签订长期合作合同规避风险的同时，实际上也阻断了双方信息的沟通，再加之契约本身的不规范，解决道德风险问题的激励相容机制也不能正常发挥作用。

二、二级市场：拍卖行

拍卖行这种二级市场是中国艺术品交易的主要场所，我国拍卖行通常拥有专业性的现代化商业运营模式，配置专业服务队伍，且在社会上建立了良好的品牌效应，例如保利、佳士得、苏富比等公司，尽管近年来呈现下沉趋势，依然占据艺术品交易市场的主导地位，2019 年我国文物艺术品在全球范围内拍卖成交 396.9 亿元，大陆地区占 65.9%。

除此以外，和一级市场主要以中低价交易为主不同，二级市场主要在于高价作品的交易，且经常出现天价作品，而拍卖行“天价”的形成除了与艺术品本身有关以外，更多的在于拍卖行的运作，其利用的正是交易双方的信息不对称。

艺术品是一种典型的信任品，因为大多数消费者在购买后仍然无法获得信息，无法根据个人体验判断其价值，因而消费者大多偏向高价位产品、并且更加依赖于业界权威人士，拍卖行正是这样一个权威所在，其对艺术品的标价也为消费者的预期提供了一个参照锚点。

在现实的拍卖市场中，常出现左手卖右手买和明价暗价现象，前者是指拍卖行安排自己人下场竞拍，营造激烈的竞争氛围，并刺激其他真正的消费者，即“中标者诅咒”，威尔逊认为这是一种共同价值拍卖，理性的竞标者倾向于将竞标价格置于他们对共同价值的最佳预估下。后者是指拍卖行对外公布的交易价格与实际价格并不一致的现象，这种现象并不是为了当下服务，而是为了艺术品在以后的更高价值的拍卖，因为艺术品拍卖价格并不像是一般商品一样是标准化的，交易间隔时间长，交易价格对历史拍卖数据依赖大，同时也是为消费者建立了一个更高的参照系，促成了下一次的高价交易。

总之，拍卖行的主观行为在高价形成过程中起到了重要推动作用，而实际上造成了个人利益的损失，也阻拦了更多人进入买方市场，使得艺术欣赏成为了少数人的权利。

WORD 批量转 PDF 工具-未注册 注册码购买 QQ: 3049816538(注册后本文字和以下内容消失)

2000 字

成都购房咨询, 大专本科成都落户咨询, 成都社保代缴咨询 QQ: 3049816538