

پیشخوان قهوه‌ای

نکاتی درباره حراج تهران و اقتصاد هنر

آینده مبتنی بر حال است


مرتضی کاظمی

معاون اسبق هنری وزارت ارشاد

■ حراج تهران اگرچه با هدف حمایت از انتشار فصلنامه «هنر فردا» برگزار شد و نه با هدف جریان‌سازی در بازار هنر، که قاعداً باید واجد شرایطی مثل ساختار اجرایی و حقوقی مرتبط و مناسب و نیز تدویم باشد، اما به گمان من با همان هدف هم به نقطه عطفی در تاریخ هنرهای تجسمی ایران تبدیل شد. به‌این معنا که از این پس می‌توان سیر تطور و تحول هنرهای تجسمی این سرزمین را به دو برهه و مقطع زمانی قبل و بعد از حراج تهران ارجاع داد.

من برای این ادعا شواهدی از نحوه برگزاری آن حراج و نتایج غیرمنتظره آن سراغ دارم که به اختصار اشاره می‌کنم. نخست اینکه حراج تهران در اندازه و طراز حراج‌های معتبر جهانی برگزار شد. کتاب حراج، نمایشگاه آن، برنامه افتتاحیه آن در نهایت اجرای حراج همه و همه، منطبق بر استانداردهای پذیرفته‌شده جهانی انجام شدند و نشان دادند که هنر معاصر ایران از قابلیت بالایی در خلاقیت و مدیریت بهره‌مند است که اگر امکان بروز پیدا کند به سرعت قلمروهای جهانی را در خواهد نورید. در حقیقت نحوه برگزاری حراج تهران نشان رسیدند که بر موفقیت آن تا آنجا که می‌توان گفت اگر حراج تهران هیچ فروشی هم نمی‌داشت، نحوه برگزاری آن دستاورد بزرگی بود. نتایج حراج تهران اما دلایل مهم‌تری هستند بر نقطه عطف شدن آن. من در حوصله مجال این گفت‌وگو برخی از آنها را ذکر می‌کنم. ببینید وقتی صدرسده آثار به فروش رسیدند که این خود رقم بی‌سابقه‌ای است، وقتی گردش مالی بیش از ۲۱ میلیارد ریال در آن حراج رقم می‌خورد، آن‌هم طی حدود دو ساعت و نیم، وقتی بیش از ۷۰ نفر وارد جریان خرید می‌شوند و به اصطلاح «بید» می‌کنند، وقتی ۲۸ نفر این تعداد اثر را می‌خرند که گویی چهار، پنج نفرشان از خارج از ایران بوده‌اند، وقتی سرشناس‌ترین هنرمندان از جوان تا پیشکسوت، شاخص‌ترین مجموعه‌داران و مدیران گالری‌های فعال در این حراج حضور دارند و شما شاهد ورود چهره‌های جدید در بین خریداران آثار هنری می‌شوید، اینها همه از یکسو دلیلی بر صحت و سلامت و جامعیت حراج تهران هستند و از سوی دیگر دلیلی بر ظهور یک نقطه عطف در تاریخ هنر ایران. از نگاه اقتصادی نیز می‌توان گفت که حراج تهران نشانی و نشانه بسیار خوبی برای رونق اقتصاد هنر ایران خواهد بود و این یعنی سنگین‌تر شدن مسوولیت هنرمندان و مدیران هنری چه در نهادهای دولتی و چه در بخش خصوصی... حراج تهران در حالی این روزها توجه محافل هنری را به خود مشغول کرده که چند سال از حضور هنرمندان ایرانی در حراج‌های موسسات

کرستیز، ساتبیز و بونامز می‌گذرد و این حضور با موفقیت‌هایی همراه بوده است. بیش از هر چیز باید کسب چنین موقعیتی را برای هنر ایران به فال نیک بگیرم و از این منظر به جامعه هنری ایران و دوستانی که در هر سطحی از مدیریت این اتفاق را هدایت کردند، تبریک بگویم. اطمئانی که جامعه هنری و کارگزاران این عرصه فراهم کرده‌اند، تحسین‌برانگیز است. این موقعیت به دشواری به دست آمده بنابراین باید با احتیاط و پیش‌بینی کامل این موقعیت را حفظ کنیم و هیچ سرمدی خیلی روشن است که آینده مبتنی بر حال است. ما الان هر چه اقدام کنیم در آینده محصولش را خواهیم دید. از این رو اکنون باید به شکلی همه‌جانبه و فراگیر تلاش کنیم، حساسیت‌های لازم را بشناسیم تا آینده‌ای بسیار بهتر از زمان حال داشته باشیم. من پیشنهاد می‌کنم برای پیش‌برد بهتر موقعیت کنونی، این موقعیت را براساس مدل معروف «برنامه‌ریزی راهبردی» – که مدلی موفق است- تجزیه و تحلیل کنیم تا ببینیم در چه موقعیتی هستیم تا بر اساس آن بتوان آینده را راحت‌تر پیش‌بینی کرد. مدل برنامه‌ریزی راهبردی در موقعیت کنونی و وضع موجود چهار محور را موردنظر قرار می‌دهد: ۱- نقاط قوت ۲- نقاط ضعف ۳- فرصت‌ها ۴- تهدیدها. دو گزینه اول، گویای وضعیت درونی این موقعیت است و دو گزینه دوم خارج از دسترس... هر چند بازار داخلی، بازار تثبیت‌یافته و پرفرترتی نیست اما راه‌های برای ارتقای آن هست. برای مثال می‌توان سرمایه‌های سرگردان پزشکان و اقشار دیگر را که وارد بورس می‌شود، به این سمت و سو کشاند. بازار سرمایه در عرصه هنر ضعیف است. از طرف دیگر فرصتی هم در جامعه وجود دارد با نام سرمایه‌های سرگردان. این دو را در کنار هم قرار می‌دهیم تا نقطه ضعف را با آن فرصت برطرف کنیم. راجعل دیگر اینکه گالری‌ها در شناسایی این بازار فعال تر شوند. یک راه دیگر این است که شهیدان قلموتی قانونی توسط دولت پیش‌بینی شود مثل اجرایی شدن خرید دستگاه‌های دولتی از محل یک‌دهم درصد اعتبارات عمرانی که در قانون برنامه چهارم الزامی شده است. همچنین مودیان مالیاتی وقتی اثری را خریداری می‌کنند برای آن بخش از خریداران معافیت مالیاتی در نظر بگیرند.

بازخوانی «حراج تهران» در گفت‌وگوی «شرق» با «مایکل جهّا»، مدیر خاورمیانه موسسه «کرستیز»

کیفیت مهم است نه ملیت


پرویز براتی

■

صبح روز بعد از حراج تهران، با «مایکل جهّا» در لابی هتل «پارسیان آزادی» به گفت‌وگو نشستیم. ۱۳ سال است در موسسه «کرستیز» فعالیت دارد و شامگاه دوم تیرماه به عنوان میهمان در اولین «حراج تهران» حضور داشت. جهّا، فارغ‌التحصیل رشته هنرهای زیباست. قبل از تحصیل هنر، در رشته بیمه و سرمایه‌گذاری (insurance and investment) درس خوانده. بعد از اتمام تحصیلات، به کرستیز پیوسته و از آن زمان به بعد در این موسسه مشغول به کار بوده است. این کارشناس هنر که اصالتاً لبنانی است، در سال ۱۹۷۶ به دنیا آمده و در حال حاضر به عنوان مدیر بخش خاورمیانه موسسه کرستیز در دوی به فعالیت‌مشغول است. خودش می‌گوید از ۲۲سالگی در کرستیز کار کرده و تقریباً در عرصه مبادلات هنری آیدیه شده است.

گفت‌وگویمان را در ادامه می‌خوانید.

■ ■ ■

■ شما برای مدیریت یکی از شعبات موسسه کرستیز خیلی جوان هستید. قبول دارید؟

وقتی کار را در کرستیز شروع کردم، خیلی جوان تر بودم! الان ۱۳ سال است که در این موسسه مشغول‌ام. من از سال ۱۹۹۹ به کرستیز پیوستهام و فکر می‌کنم دنیای امروز، عرصه پرو بال دادن به تجربه است.

■ قبل از آن چه می‌کردید؟

در لندن مشغول تحصیل بودم. در رشته تجارت مالی و بیمه و سرمایه‌گذاری...

■ اولین حراج تهران را چگونه دیدید؟

خیلی خوب بود. اول از همه، چیدمان خیلی خوب توجهم را جلب کرد. نحوه چیدن همه چیز در کنار هم حرفه‌ای بود. انتخاب کارها هم هوشمندانه انجام شده. حراجی بود مناسب برای بازار تهران. کارها خیلی معقول انتخاب شده بود و قیمت‌ها منطقی و مناسب بودند طوری که مردم را تشویق به رقابت می‌کردند. در مجموع همه چیز خیلی خوب و حرفه‌ای بود. کارها قوی و اثرگذار بود. نمایشگاه بسیار کم‌تجابه‌ی برگزار شد. تعداد افرادی که حضور یافتند واقعا حیرت‌انگیز بود. حراج بسیار تشویق‌کننده برای مردم بود. در مجموع می‌توان از آن به عنوان یک موفقیت یاد کرد.

■ آیا نقطه ضعفی هم در حراج وجود داشت که از آن بتوان به عنوان یک شکست نام برد؟

نه، با توجه به نوبا بودن این حراج، نقطه ضعفی ندیدم. در هر حراج، می‌توان شاهد برخی اشکالات کوچک بود. این یک موضوع طبیعی است. چیز چندان غیرطبیعی در این حراج ندیدم.

■ روزهای اول تأسیس شعبه خاورمیانه کرستیز در دوی خاطر ناخوش است؟ آیا با مشکلاتی مواجه بودید؟

بیشتر مشکلات ما در حراج اول کرستیز در دوی ناشی از این بود که اساساً نمی‌دانستیم چطور باید عمل کنیم! این البته طبیعی بود؛ چون اولین تجربه برگزاری حراج بود که به طور خاص به خاورمیانه اختصاص یافته بود. دویی یک بازار جدید بود و خیلی چیزها ناشناخته. نسبت به آنچه در حراج تهران رخ داد، باید بگویم تهران تجربه بیشتری نسبت به دویی دارد. سام‌های سال است که گالری‌ها در تهران فعال‌اند. نمایشگاه‌ها و فروش‌های مختلف هنری به طور گروهبی با افرادی در تهران برپا می‌شود. در واقع دویی از شش سال پیش چنین تجربه‌ای را در عمل شروع کرده اما تهران سال‌های سال است که چنین تجربه‌ای را دارد.

■ با توجه به آمار اعلام‌شده، بیش از صدنفر در حراج تهران به رقابت پرداختند که عمدتاً مجموعه‌داران ایرانی بودند. نظر تان در این خصوص چیست؟

با توجه به وجود ۷۳ اثر در نمایشگاه، وجود این تعداد رقابت‌کننده به خودی خود بسیار عالی بود. حضور این تعداد رقیب برای خرید اثر، بسیار تشویق‌کننده و در نوع خود جالب بود.

■ حراج تهران در مقایسه با حراج‌های بزرگ جهان مثل کرستیز، ساتبیز و بونامز – که شناخته‌شده‌نیز هستند – در یک محدوده کوچک و معطوف به افراد اندک برگزار شد. با این حال این حراج را چگونه می‌توان با آن حراج‌ها مقایسه کرد؟ ما هم متفاوت هستیم. نمی‌توان چندان آنها را با یکدیگر مقایسه کرد. اگر صرفاً بخواهیم از نظر قیمت و ارزش فروش مقایسه کنیم، حراج دوم تیر در تهران، حدود ۱/۴ میلیون دلار فروش داشت که برای این حراج، رقم مطلوبی بود. در مقایس منطقه بسیار خوب و مساعد بود و قوی برگزار شد. به نظر من نیازی به این مقایسه‌ها نیست. این حراج ایران بود؛ با گروه و هدف متفاوت و ترتیب و ملیت متفاوت و خاص خودش. هر حراج برای خودش نقشی را ایفا می‌کند و هیچ‌گاه قابل جایگزینی با دیگری نیست.

■ کیفیت آثار هنری را در ایران چگونه ارزیابی و پیش‌بینی می‌کنید؟ آینده حراج تهران را چطور می‌بینید؟

بسیار دلگرم‌کننده حتی در چنین شرایط خاص اقتصادی، این حراج در ایران بسیار خوب عمل کرد و اگر وضعیت اقتصاد جهان مناسب‌تر شود، در آینده می‌توان شاهد رقابت‌های قوی‌تر و حراج‌های بزرگ‌تری هم بود.

■ وضعیت نگارگری‌ها را در این حراج چگونه ارزیابی می‌کنید؟ می‌دانید که هر دلار معادل دوهزار تومان ایران است؟ در عرصه هنر، اهمیت ندارد و تفاوتی نمی‌کند؛ زیرا مردم ایران که با دلار امور خود را نمی‌گذارند، بلکه با تومان خرید و فروش می‌کنند بنابراین معیارها براساس تومان است نه دلار. البته برای خریداران ایران در کشورهای دیگر دشوار خواهد بود که با دلار آثار را خریداری کنند زیرا قیمت آن بسیار بیشتر از تومان است اما در ایران وضعیت برای خرید مناسب‌تر است.

■ آیا می‌توان مقایسه‌ای کیفی بین آثار به نمایش گذاشته در حراج تهران با آثار حراج‌های سال‌های قبل کرستیز در دوی انجام داد؟

آثار به نمایش گذاشته در حراج تهران، متعلق به بازار بسیار متفاوتی است. به نظر من خیلی مهم است این را بدانیم که

در کرستیز، مهم‌ترین مساله جذب آثار ایران و هنرمندان ایران و تلاش برای بین‌المللی‌تر کردن آنهاست. برای ما مهم است که حراج کرستیز، سکویی جهانی برای هنر ایران و ایران و دیگر نقاط خاورمیانه باشد. ما همواره سعی می‌کنیم نه‌تنها آثار خوب کیفی را، بلکه آثاری را هم که توان جذب بین‌المللی داشته باشند، انتخاب کنیم. منظورم این است که هنرمندان زیادی در ایران هستند که به عنوان هنرمندان خوب قابل معرفی‌اند، ولی آثار آنها از نظر سبک، خاص این مرز و بوم است. به نوعی، محلی است؛ به طوری که ویژگی‌های بومی آنها را دربر گرفته و برای حراج تهران مناسب است. اما ممکن است برای حراج دویی مناسب نباشد؛ زیرا ممکن است با توجه به ویژگی‌های سبک‌شناسانه مطرح در آن حراج، توان جذب بین‌المللی را دارا نباشند بنابراین می‌خواهم به این نکته اشاره کنم که بسیاری از کارهای حراج تهران بسیار خوب بود اما ممکن است از نظر سبک و سلیقه، در دویی به نمایش گذاشته نشود. اما در عین حال خیلی از کارها هم بودند که بدون تردید می‌توان برای حراج دویی نیز آنها را به نمایش گذاشت و به بین‌المللی‌تر کردن آنها کمک کرد.

■ یک سوال خیلی مهم اینکه شما چگونه در کرستیز دست به انتخاب و گزینش کارها می‌زنید؟ به‌ویژه در انتخاب آثار ایرانی چگونه این کار را کردید؟

چند ویژگی خیلی خاص ملاک عمل ماست. پیش از هر چیز ما نسبت به هنرمندان پیشرو یا قدیمی‌تر که معمولاً شناخته‌شده‌ترند ارزش قابل می‌شویم. در خصوص هنرمندان جوان و نوظهور، به این توجه می‌کنیم که آنها در چه گالری‌هایی کارهای خود را عرضه می‌کنند، تا بچچه نمایش این اثر به کجا باز می‌گردد، در کدام مجموعه‌ها قابل دسته‌بندی هستند و تا چه حد کارهای قوی‌ای هستند؟ همه این موارد را مدنظر قرار می‌دهیم. سپس به غربال این آثار و انتخاب آثار معاصر و برتر دست می‌زنیم. ما دنبال بهترین نمونه‌ها هستیم که بهترین فروش را کنند. در عین حال دنبال آثاری هستیم که وجهه‌ای بین‌المللی دارند تا بومی و محلی؛ آثاری که رقیب مورد پسند کلکسیونرهای بین‌المللی باشند.

■ چه کسی حرف آخر را در انتخاب آثار می‌زند؟ آیا شما این کار را می‌کنید؟

ما یک تیم متخصص داریم که به انتخاب آثار و قیمت‌گذاری آنها می‌پردازند.

■ به طور مشخص کار متخصصان و مشاورانی که دارید، چیست؟ متخصصان ما، روی آثار تمرکز می‌کنند و به دنبال آثاری هستند که بیشتر می‌توانند فروش کنند و موفق‌تر باشند. مشاوران هم در امور جانبی کرستیز که بیشتر عمومی است نه تخصصی، به این حراج کمک می‌کنند. تلاش برای ارتقای کرستیز، انتخاب مکان و ارتقای سطح فروش و کمک به معرفی کلکسیونرها، از وظایف مشاوران است.

■ چند سال پیش چند نفر از مسوولان حراج کرستیز به تهران آمدند تا روی دایر کردن شعبه‌ای در ایران صحبت کنند اما گویا شرایط مناسبی برای این کار نبود. در جریان این مساله بودید؟

اولاً که این موضوع مربوط به خیلی سال پیش است. از طرف دیگر آن زمان خیلی روی این موضوع بحث نشد و طرف خارجی قادر به جذب طرف مقابل در تهران نشد. همین‌الان هم خیلی‌ها از من می‌پرسند که کی قرار است حراج کرستیز در قطر، لبنان یا در مصر برگزار شود. در پاسخ می‌گویم دویی نقش مرکزی‌تری را در منطقه به خود اختصاص داده است.

■ البته ما سیستم بانکی مورد نیاز را در این خصوص نداریم.

کرستیز سیاستی را پی گرفته و آن، اینکه دنبال این نیست در خیلی مکان‌ها حضور داشته باشیم. ما ترجیح می‌دهیم در هر منطقه در یک مکان مشخص متمرکز شویم. در آمریکا فقط در نیویورک متمرکز هستیم و با وجود بزرگی و وسعت این کشور مثلاً در لس‌آنجلس شعبه نداریم. دویی هم مرکزیت خاورمیانه را بر عهده دارد. البته ما با کشورهای پیرامون در خصوص انتخاب آثار تعامل داریم.

■ نظراتان در مورد قطر چیست؟ در آینده در این کشور برنامه‌ای خواهید داشت؟ قطر بازار پر اهمیتی است. ما فعالیت‌های زیادی را در این

کشور انجام می‌دهیم و در آنجا برنامه داریم.

■ چرا اعضای خانواده سلطنتی قطر را به حراج دویی دعوت نمی‌کنید؟

برای کلکسیونرهای ایرانی در انگلیس، آمریکا، آسیا، دویی،

ایران و دیگر نقاط خاورمیانه باشد. ما همواره سعی می‌کنیم نه‌تنها آثار خوب کیفی را، بلکه آثاری را هم که توان جذب بین‌المللی داشته باشند، انتخاب کنیم. منظورم این است که هنرمندان زیادی در ایران هستند که به عنوان هنرمندان خوب قابل معرفی‌اند، ولی آثار آنها از نظر سبک، خاص این مرز و بوم است. به نوعی، محلی است؛ به طوری که ویژگی‌های بومی آنها را دربر گرفته و برای حراج تهران مناسب است. اما ممکن است برای حراج دویی مناسب نباشد؛ زیرا ممکن است با توجه به ویژگی‌های سبک‌شناسانه مطرح در آن حراج، توان جذب بین‌المللی را دارا نباشند بنابراین می‌خواهم به این نکته اشاره کنم که بسیاری از کارهای حراج تهران بسیار خوب بود اما ممکن است از نظر سبک و سلیقه، در دویی به نمایش گذاشته نشود. اما در عین حال خیلی از کارها هم بودند که بدون تردید می‌توان برای حراج دویی نیز آنها را به نمایش گذاشت و به بین‌المللی‌تر کردن آنها کمک کرد.

■ در سال ۲۰۰۸ یکی از آثار خوب آقای «تناولی» را موزه هنرهای اسلامی این کشور به مبلغ ۸/۸میلیون دلار خرید. آن یکی از آثار بسیار خوب از نظر کیفی و موزه‌ای بود. ما خیلی مشتاق بودیم اثر دیگری از آن گران‌تر هم خریداری شود اما از ۲۰۰۸ به بعد هنوز این اتفاق نیفتاده است. باغبان آثار منحصر به فرد و ارزشمندی مثل اثر تناولی خیلی دشوار است؛ جزو کارهای قابل‌العاده است.

■ نقش بحران مالی را در این میان چطور می‌بینید؟ آثاری مانند پرویز تناولی که در سال ۲۰۰۸ رکورد زد یا نقاشی «محمود سعید» که در سال ۲۰۱۰ به رکورد بالا دست یافت، آثار ارزشمند و با کیفیتی هستند که ممکن است گران باشند. همواره خریدارانی وجود دارند که آنها را می‌خرند و این حتی در شرایط بسیار دشوار مالی هم رخ می‌دهد. همیشه افرادی هستند که از بهترین کارها حمایت می‌کنند؛ فارغ از اینکه شرایط اقتصادی جهان چگونه باشد.

■ جمع‌مده‌داران همواره به دنبال آن هستند که شما چه می‌فروشید؛ زیرا وقتی شرایط اقتصادی نامناسب می‌شود، ارزش آثار هم به بهترین حالت خود می‌رسد. همواره افرادی وجود دارند که قادر به خرید آثار باکیفیت و باارزش هستند.

■ چه رقابتی بین آثار هنرمندان ایران و عرب قابل

هستند؟ افرادی هستند که به اشتباه تصور می‌کنند رقابتی بین این آثار وجود دارد؛ در حالی که در واقع چنین چیزی نیست. مجموعه‌داران هر اثر مهمی را خریداری می‌کنند. مجموعه‌دارانی در دویی هستند که آثار لبنانی، ایرانی، سوری، اماراتی و مصری را می‌خرند. آنها در پی خرید بهترین آثار هنری هستند. در واقع، آثار لبنانی صرفاً توسط لبنانی‌ها، آثار سوری صرفاً توسط سوری‌ها و آثار ایرانی صرفاً توسط ایرانی‌ها خریداری نمی‌شود. کرستیز مکانی برای ارایه آثار همه کشورهاست. نمی‌توانیم دسته‌بندی عددی کنیم و بگوییم مثلاً این هنری هستند را به آثار هنری ایران و این تعداد را به آثار هنری عرب اختصاص دهیم. ما ترجیح می‌دهیم بهترین آثار را از بهترین هنرمندان گزینش کنیم. آثاری از هنرمندان پیشرو. در این بین ممکن است یک کشور کارهای خیلی خوبی بیاورد و مورد توجه قرار گیرد. در فروش‌های معاصر لندن هیچ توجهی به این نمی‌شود که چه تعداد هنرمند از آمریکا، انگلیس و چه تعداد از فرانسه آمده‌اند. بنابراین، هیچ رقابتی از نظر تعداد، بین کشورها وجود ندارد.

■ هیچ تعلق خاطر یا گرایش به هنر عرب ندارید؟ با توجه به اینکه لبنانی هستید...

اصلاً همه‌ای طور که قبلاً گفتیم...

■ حدس‌هایی می‌توان زد که شما مثلاً علاقه خاصی به «ژول گریگوسیان» لبنانی یا برخی هنرمندان سوری و مصری دارید.

اینها چیزی نیست که بر مدار دوست داشتن ما بگردد. این چیزی است که بازار ترجیح می‌دهد. ما آثاری انتخاب می‌کنیم که در بازار رقابت‌پذیر باشند و توجه‌ها هم بیشتر به هنرمندان پیشرو است. ما برای انتخاب آثار به این نگاه نمی‌کنیم که فلان اثر از کدام کشور آمده؟ صرفاً براساس تعداد آثار با ارزشی که در هر منطقه وجود دارد دست به گزینش می‌زنیم. کیفیت مهم است نه ملیت.

■ ممکن است شما روزی آثار را از آمریکا یا اروپا به کرستیز بیاورید؛ همان‌طور که آن اوایل این کار را می‌کردید؟

ممکن است. فعلاً تمرکزمان روی هنر ایران، ترکیه و عرب است. ممکن است از آمریکا، هند و سایر نقاط دنیا هم کارهایی را بیاوریم. همه چیز در آینده معلوم می‌شود.

■ از زمانی که رییس شعبه دویی شدید، شما و تیمتان برنامه‌های بسیار منعطف و بویایی در پیش گرفتید؛ از جمله برگزاری کارگاه‌های آموزشی در دویی و برگزاری حراج‌های

چکش سیاه

درباره اولین حراج تهران

غافلگیری، این بار در تهران


پرویز کلاصتری

■ «حراج تهران» همه را غافلگیر کرد. فروش دومیلیارد و ۱۵۰ میلیون تومانی در این حراج ثابت کرد دولت باید فروش ناشی را به بخش خصوصی بپردازد. به باور من توسعه پایدار در گرو فعال‌شدن بخش خصوصی است. معلوم نیست چرا در ایران همه چیز را از دولت انتظار داریم در حالی که دولت باید هنر را به اهالی هنر بپردازد و در حد پشتیبان باقی بماند. «حراج تهران» ثابت کرد بخش خصوصی می‌تواند روی پای خود بایستد و دولت باید به آنان اطمینان کند.

در مورد حراج‌های هنری دیدگاه‌های متفاوتی وجود دارد. این ماجرا یک قسمت خوب دارد و آن فضای برون‌مرزی است که برای هنرمندان ایرانی ایجاد می‌شود. هنرمندان ایرانی می‌توانند با دنیا گفت‌وگو کنند و چه بهتر که یک پولی هم گیرشان آید. ولی معنی حراج فقط حراج است و این بازی قوانینی دارد که چطور چکش بزنند و قیمت یک کار را بالا ببرند. این جریان جنبه دوگانه‌ای دارد، آیا باید هنر را روی ترازوی پول دید که اگر این‌طور باشد خیلی از هنرمندان در زندگی‌شان هیچ فروش هنری نداشته‌اند، مثل «تنگوگ». پس پول نمی‌تواند معنی واقعی یک اثر را به ما بگوید.

بقیه کشورها امتیازی نسبت به ایران دارند که سفیران کشورشان در حراج از آنها حمایت می‌کنند، ولی کارشناسان خیلی به آثاری که از ایران می‌رود، خیره شده‌اند. اهل فن می‌گویند که یکی، دو سال بعد از کنایید انتظار فروش بالا داشت. نمونه‌اش حراج سال گذشته ساتبیز در لندن بود که از کارهای ایرانی فقط اثر سمپهری فروخته شد و کار تناولی که خیلی هم خوب بود، فروش نرفت. ممکن است تا حدی به دلیل وضعیت اقتصادی باشد. ولی انتظار بعیدی است که بخواهیم باقی که ما درست کرده‌ایم هر سال میوه خوبی بدهد.

آثار ایرانی بین تمام شرکت‌کننده‌های همسایه می‌درخشد و این خیلی غرور‌آمیز است. من از این بابت خیلی خوشحالم. حتی وقتی کار «سهراب سپهری» در حراج «ساتبیز» در لندن با این رقم بالا فروخته شد انگار بخشی از همه ما بود که در آنجا می‌گفت: من از ایران آمده‌ام. مثل این است که من فوتبالیست نیستم، ولی وقتی تیم ما برنده می‌شود من خیلی خوشحال می‌شوم. در کرستیز هم باز کار سمپهری رکورددار بود و این برای همه ما مهم است. تناولی من هم در کاتالوگ ۱۰ هزار دلار قیمت‌گذاری شده بود که با قیمتی میانه آن به فروش رفت، ولی همه این پول برای من نیست؛ هزینه‌های حمل‌ونقل و بیمه و... هم دارد. به هر حال خیلی روی پولش حساب باز نمی‌کنم. مهم فضایی است که ایجاد شده است.



نگاه

اعتباری تازه برای «هنر ایران»


علی شیرازی

■ برایی «حراج تهران» پاسخی درخور به مطالبه دیرین جامعه تجسمی بود، دو سال‌هاست همه خانواده تجسمی چشم انتظارند «تهران» هم به مانند دویی، دوحه، استانبول و... که جولانگاه تبادلات اقتصاد هنر در منطقه شده‌اند، قدمی بردارد و خودی نشان دهد. خوشبختانه «حراج تهران» از عهده این مهم به بهترین و استانداردترین شکل برآمده هم فروش قابل ملاحظه و هم رضایت‌توام با حیرت میهمانان خارجی این حراجی که نمایندگان کرستیز هم شامل آن بودند موید این ادعاست. تردیدی نیست که ایران، طلاهدار کیفیت آثار هنری در منطقه است، هنر مدرنیستی و نیز هنر معاصر هنرمندان‌مان سرآمد و پیشرو در خاورمیانه است اما نایل آمدن به موقعیتی ممتاز در مقوله اقتصاد هنر مبحث دیگری است. گمانم این است که «حراج تهران» نشان داد بخش خصوصی ما تجربه، حمیت و قدرت لازم برای این مهم را داراست. فروش همه ۷۳ نقاشی، عکس و مجسمه آن هم در نخستین حراجی که ۹۰۰ استندگاه‌های نوظهور هنر به‌پایشان به فروش رسیدند گویای آمیهمان نویدبخش است. مولفه بارز دیگر این حراج، ارایه همزمان آثار بزرگان هنر ایران در کنار چهره‌های نوآمده بود، با این تمهید هوشمندانه از این پس همه فعالان جدی مارکت هنری منطقه، «حراج تهران» را به جرد صد خواهند کرد تا از استانداردهای نوظهور هنر ایران در مارکت‌های بین‌المللی بهره ببرند. «حراج تهران» اعتباری تازه به «هنر ایران» اهدا کرد و از این منظر باید قسردان تلاش‌های آقای دکتر علیرضا سمیع‌آذر و تکتک دست‌اندرکاران این حراج بود.

عکس: آیدین رهبر، شرق