

<<中国古代绘画价格论稿>>

图书基本信息

书名：<<中国古代绘画价格论稿>>

13位ISBN编号：9787010115511

10位ISBN编号：7010115516

出版时间：2012-12

出版时间：人民出版社

作者：李万康

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<中国古代绘画价格论稿>>

内容概要

《中国古代绘画价格论稿》主要研究了唐、宋、元、明、清五朝绘画价格，通过梳理隋代到清末道光朝近一千三百年间遗存下来的历代绘画价格记录、绘画价值判断与计价原则、绘画价格的影响因素、画家润笔与画酬以及书画交易形式与画价之间的关系等，对绘画价格独特的形成规律、影响因素、衡量标准和复杂的表现形式，以及它所照映的中国艺术精神进行探讨，力图找出绘画价格形成的深层规律。

《中国古代绘画价格论稿》将中国古代绘画价格作为一个系统加以初步解释，这一基础工作对于艺术史其他领域的研究将起到促进作用。

<<中国古代绘画价格论稿>>

作者简介

李万康，1972年10月生，四川泸定人。

西南师范大学美术学硕士（2001），首都师范大学美术学博士（2006），东南大学艺术学博士后（2009）。

现为南京艺术学院人文学院副教授，艺术管理系主任。

主要研究中国美术史和艺术市场学；著有《艺术市场学概论》（复旦大学出版社，2005）、《儒生与画家：15、16世纪明朝与意大利绘画史的多维比较》（广西师范大学出版社，2006）、《编号与价格：项元汴旧藏书画二释》（南京大学出版社，2012）、《艺术市场学》（生活·读书·新知三联书店，2012），发表《中国古代书画经纪人考论》等论文二十余篇。

<<中国古代绘画价格论稿>>

书籍目录

第一章 单位与折算 一、货币计量单位 二、画价折算 三、古今折算 第二章 绘画价格记录 一、画价、币制与特征 二、绘画价格记录的分布 三、绘画价格记录中的偏重 第三章 名价与品价 一、书画计价差异 二、绘画计价的依据 三、名价与附丽 四、名价与品价归一 五、绘画价格与历史宛转 第四章 经典与价格 一、经典确认的主体 二、经典的价值肯定 三、经典的乾位确认 第五章 影响画价的因素 一、好尚 二、目的 三、俸禄 四、道德 第六章 名画交易与价格 一、交易形式 二、书画经纪与代理 三、《画史》所载书画交易 四、《詹东图玄览编》所载书画交易 五、绘画价格的二分性 第七章 酬值 一、绘画成本 二、唐宋画家的酬值 三、明朝画润与收入 四、清朝画润与收入 五、画工工价 六、十三行画酬 第八章 作伪与牟利 一、作伪与赢利 二、作伪者 三、作伪的抑制 四、《江村书画目》与伪画价格 统计表缩写书目 部分征引书目

<<中国古代绘画价格论稿>>

章节摘录

版权页：插图：另一种情况属于委托寻购，这种情况一般不存在中介费问题。

因为收藏家很难知道代理人的收购价。

在一级交易中，收购价有时仅数百文，如果按比例提成，代理人所赚甚微，不够路费，所以代理人赚的应是书画转卖藏家的高额利润。

民国赵汝珍在他的《古玩指南》一书中说：“（北京）古玩商之通规，售出之古玩，凡未改毁原状者，无论经过若干年后，发现与原议不符者，均可照原价退钱”。

赵汝珍还提到：“普通之古玩交易为加赚，即某商以百元购进某物，以原值通知购主，请求加钱若干，以最高者为得主，此最通行之事也。

”“加赚”非佣金，具体操作形同竞买，大抵如此：以原价通知多个买主，示意加钱，谁出的价最高谁得。

这种方法大概唐代就已经出现了，孙盈出售王羲之《借船帖》采取的可能就是“加赚”竞买的办法。因代理有单向代理和多向代理之分，单向代理一般应是按比例加赚，多向代理则是按最高出价获得加赚。

在书画代理中，由于存在长期的业务往来，彼此信任，漫天要价的书画代购人大概很少，并且有的古董商为得到权势庇护和其他利益也可能分文不取。

<<中国古代绘画价格论稿>>

编辑推荐

《中国古代绘画价格论稿》是李万康多年来学术研究的结晶，又是他多年学术研究的升华。

《中国古代绘画价格论稿》重点突出，条理清晰，要点明确。

古代绘画价格相关的名作品价、经营方式、作伪防伪、道德评判等，都有详尽的论述。

《中国古代绘画价格论稿》紧紧结合当时的经济生活和文化环境，贯穿以具体的数字统计，使绘画价格立体化、人性化。

《中国古代绘画价格论稿》对书画交易中“厚古薄今”现象深层次原因的剖析，对“盛世收藏”说的颠覆，对古今绘画价格独有的折算方式的提出等，均具有原创性，而臣言之成理，可为一家之说。

<<中国古代绘画价格论稿>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>