



纯粹的风景
布面油画
屠宏涛

亚洲共同体 Asian Communities

□ 萧富元 Xiao Fuyuan

An entrepreneur is in my opinion different from merchants. What a merchant do is to buy and to sell, he concerns only about the market needs and short-time profit. But an entrepreneur doesn't care much about the present market. He thinks of creating one by making something for people to run after. I hope SOKA would grow into such a gallery. I don't care what the buyers want. I just collect works I love and share them with my friends, guests and collectors. It's just a matter of enjoyment, and has nothing to do with profit.

陶丹（以下简称“陶”）：你以前是学经济出生，这样的学历背景和知识准备对你后来做画廊有没有影响或者说帮助？

萧富元（以下简称“萧”）：我觉得是非常有帮助的，因为经济学的背景，至少方便在财务上进行掌控，会比学艺术的更理性一些。而且我们自然会学到商业，包括如何去经营。对于画廊而言，经营是非常重要的工作。就这方面而言，我觉得当我去从事画廊业会比学艺术的具备更多有利的条件。其实我们可以看到，就台湾目前而言，比较好的几家画廊他们的管理者其实都是学金融出身的。

陶：你刚才提到，其实做画廊需要经营，它很大程度上或许更像一个企业，你也是最早购买大陆艺术家作品的收藏家之一，那你不会遇到这样一个两难的局面：当你从收藏家的角度出发时，你的眼光是个人的，会带着自己的喜好来判断作品；但你从一个企业的角度，从经营角度出发来购买艺术品，你更多地可能是考虑到它即将带来的收益，以及它在未来几年的利益回报率。这两者之间往往存在差异，你会如何处理？

萧：其实对于索卡来说，很大程度上还是依据我个人的兴趣和爱好来展开艺术品的收藏和经营。因为我觉得，作为一个企业家，他和作为商人的经营概念是不一样的——商人就是做买卖，他更关注的是市场需要的是什么，可以现买现卖，追求的是短期利益；但企业家不一样，他不太在乎现在的市场怎么样，而是考虑如何去创造市场，如何走在市场的前面。也就是说，他希望能创造出一个东西，一种流行，让客人们去追求。所以我希望索卡也能成为这样的一个画廊。就我而言，我并不怎么在乎客人想要什么，而是选择我所喜欢的，并且把它分享给我的收藏家，我是用分享的心情去做艺术品的经营，而不是说要从中获利。事实上，我和我的客人们大都已经建立了长久的友谊。例如，其中有一位收藏家，他从92年开始，就每年向我买艺术品，因为他也是从喜欢出发。我们对艺术品的兴趣爱好是一致的，所以我们可以一起看到艺术家是如何在慢慢的成长起来。

陶：以你的这个朋友为例，可以说说索卡的收藏群体，通常都是一些什么样的人群吗？

萧：其实我认识的绝大部分都是真正的收藏家，他们到市场上去买倒卖的很少。而通常，我寻求合作的艺术家往往也都是市场还没有注意到的、有潜力的艺术家，比如我做的艺术家中，有韩国的，甚至还有日本或者东南亚的。事实上，我刚开始做大陆艺术家的时候，根本还没有市场，所以我的很多做收藏的朋友，可以说是和我一起成长起来的。刚开始的时

候，当代艺术的买家真的很少，大都是画廊业的同仁。后来他们看到我的这些作品时就会说，怎么他们没有注意到？可是我已经开始在做，然后大家会尝试着跟我买一些当代艺术品。因此，我的买家一半是同行，一半才是收藏家。但这些同行也都比较专业，他们能感觉到什么作品是比较有潜力的。

陶：你是中国画廊中最早代理韩国、日本以及东南亚艺术家的吗？是在台湾的画廊还是北京的？

萧：是在北京的画廊。2003年初，我正式开始介入到代理韩国的艺术品，也办了很多韩国艺术家的展览。可能知道的人不多，因为那时人们都在关注中国的当代艺术，现在也是如此。

陶：事实上，索卡的历史算画廊业中比较长的了，同时也是台湾最早进入大陆的一个画廊。今天，中国当代艺术由于市场的介入，新增的画廊无数，而每一个画廊都希望能树立自己的品牌，塑造自己的特色。例如，有的画廊专门关注年轻艺术家，有的专门关注女性艺术家，有的专门代理和推出国外的艺术家。但就索卡而言，这个意向似乎不够明确——从老一辈艺术家徐悲鸿到年轻的西南地区艺术家屠洪涛；从日本、印度到整个东南亚……你们战线很长，在这样一个综合的视野里，你们怎么定位索卡的艺术理念和经营方向？

萧：在我的理解中，艺术是不应该有时代性的，它应该能跨越时空。在我看来，只要是优秀的艺术，就都应该受到大家的赞赏。所以，我并不是只做艺术家，我是希望留下好的艺术品——不管它是徐悲鸿的还是屠洪涛的，我不会局限在某一个时代去单独的看一件作品、一事情。我本身兴趣就很广泛，自己也在从事收藏。所以，所有这些我关注的，都是我喜欢的作品。

陶：今天中国有很多年轻的艺术家，他们非常有艺术潜力。但是，市场的驱动，让他们过早地介入到商业中来。对此你怎么看？

萧：在现在资讯如此发达的时代，很多年轻的艺术家被挖掘出来是很正常的。但是，一个艺术家会随着年龄、人生阅历的增长而不断地成长，作品也是一样。我想在他们二十多岁的时候，作品风格应该还不明确、不肯定。此时，市场太过于活络对他们的发展而言，有时反而是有阻碍的。当然他们可以不断地参加展览。但我们不难发现，当很多艺术家有了市场的时候，他就会担心会失去市场，为了不失去市场他就会不断地重复被市场认可的作品。而且，市场或者商人为了追求自己最大化的利益，也会要求艺术家不断地重复他们已经既定的符号。这对于年轻艺术家来说，这很可能会阻碍他们的创造性。从艺术家的角度来说，艺术创作是需要静下心来思考的，但是市场上的订单那么多，他们哪里还会时间去思考自己的创作。所以，我认为这种现象对艺术家的发展是非常不利的，我很反对艺术家过早地进入市场。

陶：据了解，在你签约的艺术家家中，最年轻的是屠洪涛。你当时签他的时候，他可能也就二十八、九岁吧。你觉得他当时的风格确定吗？你的签约对艺术家来说，会

不会也是一种市场化的干扰呢？

萧：自从两年前我跟他签约到现在，他的作品风格其实一直都在转变，而且这种转变是显得越来越成熟。两年前看他作品的时候，我觉得他的作品已经可以面对收藏家了，所以我们才愿意去跟他合作。其实，索卡跟艺术家签约要很长的时间，虽然我们看到很多年轻的艺术家很不错，但我们不会马上跟他们谈合作，而是把资料带回去，和同事一起研究，过段时间再去看他们的作品，看风格是否更加成熟。如果他们越来越走向相对稳定，我们才会跟他谈合作的事情。现在，我们处于过快发展的阶段，很多人都在抢着和艺术家签约，所以很多人会觉得我们的速度很慢。但这实际上也是对艺术家和我们的收藏家负责。

陶：艺术家对签约的画廊，往往也会有很多的考量。就像你们审视艺术家一样。今天，艺术家签不签约画廊、和哪个画廊签约，也会经过一番深思熟虑。所以，在这个过程中，也许并不是哪个画廊态度积极就可以解决的问题，画廊自身的品质和专业素养可能才是最重要的。当然，艺术家也会考虑很多现实的问题，就像你说的：他们会有很多避免不了的需求。

萧：是的。

陶：当下的年轻艺术家，很多受到日本“卡通”、“动漫”风格的影响。你也在代理日本的艺术家的，能谈谈你对这种类型化、倾向化的艺术风格，使如何看待的吗？

萧：“卡漫”其实在日本是有悠久的历史的，从早期的浮世绘到后来的卡通、动漫，它有着很深的历史积淀。我们小时候看的漫画很多都是从日本传过来的。中国本身没有什么“卡漫”的传统，而是受到了外来事物的影响才产生的这种艺术风格。所以在中国，它的基础其实并没有那么牢固，因此我比较担心的是中国的艺术家做“卡漫”，仅仅是一种流行，但是他们可以真正了解“卡漫”的传统吗？如果有一天，中国的艺术家要和日本、韩国、甚至更多国家和地区的艺术家的在一个平台上来展示、竞技，要与其它的“卡漫”艺术作品同台演出的时候，我们有可能胜出吗？或是我们艺术家的境遇将会十分危险？当然，我不反对这种风格和形式，我只是觉得做“卡漫”的艺术家应该更努力地去了解它的文化根源。因为只有这样，艺术家以后的创作道路才会更长远。

陶：你曾经提到，亚洲是一个共同体，当我们在看待亚洲艺术时，不应该割裂的来看待，而是应该把他们放在同一个平台上审视。能谈谈时什么触发了你的这种认识？

萧：在我看来，今天中国已经越来越重要，伴随着这种发展，中国或者说北京，将会成为亚洲的中心。将来，会有不同国家和地区的艺术家的、画廊……聚集到这里来。所以，我们应该要有这样的远见：无论是创作艺术品还是代理艺术家，都应该放到一个更广阔的地区中来看待。

（萧富元：索卡艺术中心负责人）