



#1



#2

## 为中国当代艺术服务

Cheng Xidong: To Build a Dynamic System

□程昕东 Cheng Xindong

*At present everybody wishes to come to China for it's full of opportunities. On the other hand, more artists mean more fierce competition, and the survival will be the fittest.*

**白晓宇 (以下简称“白”)**: 我们都知道, 你与法国一直有着不解之缘。这段国外的经历对你后来经营艺术空间, 有没有产生影响?

**程昕东 (以下简称“程”)**: 八十年代的时候, 国内有些人去日本留学, 有些人去了美国, 有些人去了欧洲……而我八十年代选择去了法国, 就和当地发生了关系, 从那里的社会了解到很多东西。每个人的经历肯定与你居住的地点有着某种关系的。

我第一次接触画廊是在1992年的5月份, 当时画廊对中国人来说是很新颖的一个职业。它的功能、作用、兼备的各种职能都是我们那时候不了解的。也恰恰是这样, 它吸引着我——而我了解这个职业就从法国开始。同一年, 我进入到法兰西画廊, 一直到1999年我才离开, 在那里总共工作了七年。在这个过程当中, 一方面我参与了法兰西画廊的很多活动; 另一方面, 我始终想着和中国发生关系。于是我就扮演了策展人(文化传播者)的角色, 我做很多展览的策划、宣传。这样的角色扮演到2000年以后, 就真的决定来中国建立自己的空间了。

也就是那个时候, 我建立了自己的系统、自己的画廊。

**白**: 能谈谈当时的法兰西画廊吗? 上个世纪90年代的欧洲艺术空间给了你怎样的灵感? 你在他们的画廊中身份是什么?

**程**: 以当时的规模而言, 法兰西画廊在国际上都算得上是几个最好的当代艺术画廊之一。

在我看来, 它是一个很好的国际画廊。在这个平台上, 我接触和认识到世界上许多优秀的艺术家, 那个给了我最初的积累, 让我知道如何从一个学生到真正地进入到这个职业当中。在那里, 我获得了很多的职业经验, 我国际资源的积累也是从那个时候开始的。

因为我是中国人, 所以我一直都在想如何把中国当代艺术通过法兰西画廊的平台介绍出去, 同时也帮助法兰西画廊, 推广法兰西代理的艺术家到中国来。

在当时, 最重要的是出口——因为那个时代, 国际上对中国当代艺术的了解特别少, 我在中间的桥梁作用让法兰西画廊热情地投入到对中国当代艺术的了解、发掘和介绍中, 从90年代一直到2005年, 将近十几年的时间, 这可能是全球最早、也是非常少的几个介绍中国当代艺术的出口之一。法兰西画廊由此成为法国巴黎介绍中国当代艺术最早的画廊。同时, 因为法兰西参加国际上重要的当代博览会, 例如巴塞尔艺术博览会, 由此也可以看出它的专业性和影响力。我可以很明确地说, 从90年代基本到2000年初的时候, 还没有一个国际画廊像法兰西画廊这样, 通过博览会的形式推介中国的当代艺术——无论是在柏林当代艺术博览会、芝加哥当代艺术博览会、迈阿密海滩博览会以及香港, 这些全球最好的博览会上, 法兰西画廊里总是有一至两个中国当代艺术家的作品出现。我觉得自己在这方面起了很大的推动作用, 是值得去肯定的。

**白**: 那个时候, 据你了解, 中国有其他人在做这样的推介工作吗?

**程**: 应该没有的。那个时候即便有, 也是零星的。可我的工作一直系统的在进行中, 自我进入到法兰西画廊以后, 从九十年代初开始就不断地在关注中国当代艺术, 直到现在一直没有间断过, 我一直扮演着推广者的角色。

**白**: 在你进入法兰西画廊工作的这七年时间里, 中国当代艺术家和法兰西画廊之间的合作关系是怎样的?

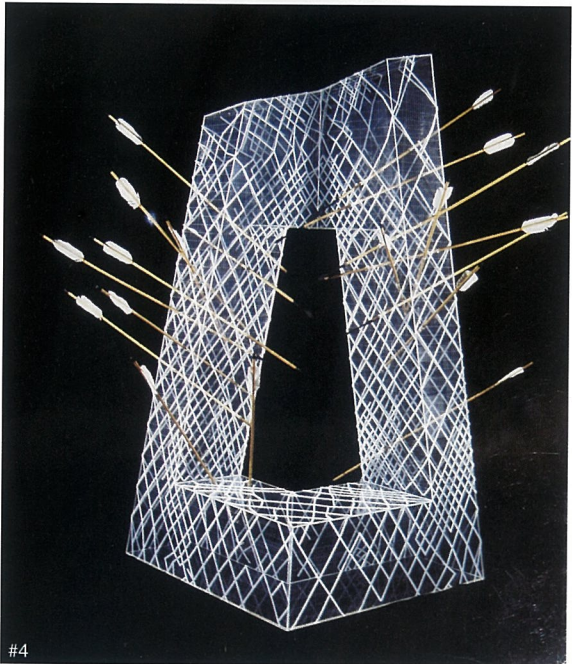
**程**: 可以这么说, 直到2003年以前, 中国当代艺术几个主要的艺术家, 包括他们主要的作品, 最主要的输出渠道就是法兰西画廊——很多作品都是通过这个出口流传到国际上的, 法兰西画廊的渠道很厉害, 我记得当时中国的一些艺术品, 从艺术市场的角度来讲并不好, 博览会上基本不可能卖, 有的作品一个展览过后要一两年才售出。所以这中间的过程是比较缓慢的, 觉悟的过程也是渐进式的。但是通过这个窗口, 国际上的一些藏家开始接触到了中国当代艺术。

**白**: 之后是什么促动你, 让你想到要自己回国做画廊?

**程**: 我觉得自己在法兰西的7年, 都在扮演一个推广者角色。法兰西画廊有很多优势和空间, 但它毕竟不是只



#3



#4

#1 眩 布上油画 尹朝阳(图片由程昕东当代艺术空间提供)

#2 双骑 布上油彩 李路明(图片由程昕东当代艺术空间提供)

#3 握手 陶瓷 大相(图片由程昕东当代艺术空间提供)

#4 中央电视台大楼 装置 卢昊(图片由程昕东当代艺术空间提供)



做当代艺术的画廊，当代艺术只是它其中的一部分。所以我就想：是不是可以建构另外一个平台，把中国的当代艺术这个事情放大一些？因为在这么好的一个平台上，中国的当代艺术却只占很小的部分。随着时代的推移，中国当代艺术扩展到越来越大的范围中去，通过这么一个小范围的板块是不够的。这个时候，我觉得应该在中国建立一个更大的平台，和整个国际艺术形态发展直接对接。于是我就往回走，回来北京。

1999年我就回到北京了，那个时候我刚好住在四合院里面，就把我的居所所以策展的方式来布置。并不断在中国的全国各地做了很多展览，不仅仅是法兰西画廊，还与其他全球好的合作伙伴共谋，像座美术馆一样。我甚至把家的一部分开辟成中国当代艺术家工作室，请年轻的艺术师来工作两到三个月，同时把家的另一部份改成了一个展厅来做当代艺术展览。

白：这个时候你的关注点依然在如何推介中国当代走向国际？

程：既然我已经在国际上建立一个系统，了解了国外的文化、艺术，建立起很多周边的资源，我想把这些资源转换到为中国当代艺术服务中来。同时，国外这么好的文化艺术现状，我也希望能介绍到中国来，这样也许更符合我的生活方式。

白：你自己真正意义上独立的画廊是在来到798以后才开始的，现在回想起来，你是推出中国当代艺术比较多，还是引进国际艺术比较多？

程：我想还是推介中国当代艺术比较多，这个比例可能是二八的关系。国际这一块我也要做，但问题是同样的——国际这样做起来的话，费用各方面挺大的，而且这需要一个循序渐进的过程，国人对国际当代艺术也不了解，不能一下子弄得很大，这个不现实，同时还得要有长远的安排。因为我们既然把它当作一个事业来做的话，就需要一个完整的系统。

白：在你起初做画廊的阶段，中国的艺术家、中国关注艺术收藏的人群，或者说拍卖公司的动向和状态都是什么样的？

程：可以这么说，直到现在这个环节还在建立的过程中，我们现在还是在疏通关系。05年以前，国内没有拍卖公司做当代艺术的拍卖，是在05年以后才开始有专场拍卖的，前后也就是三四年的事，很近的事。以前中国当代艺术没几个人了解，怎么可能去找到藏家来买？如果在拍卖行肯定全流标。当代艺术市场也就是最近一两年的事情。

白：那么你们早期作展览主要是为了什么？

程：展示为主，也希望有销售、有市场，否则怎么可能后期发展。但这是一个很理想的状态，在一个系统完结了以后，画廊、美术馆、策展、评论、收藏等等都可以各自找到很好的位置，可以让他们之间有相互合作这么一个过程。而不是说各自为战，相互参与，相互之间挖墙角。不过目前中国的艺术市场非常混乱，绝不在系统化的过程中。

中国的画廊业其实也不够强大，本土画廊业很弱，二级市场（拍卖公司）风起云涌都来抢这块饼，现在完全利用个人的关系，直接就跳过了一级市场，直接从艺术家工作室进入到拍卖公司，这是一个很不正常的情况。然后很多人都愿意到工作室去买艺术品。我觉得这没什么太大的好处，艺术家每天要愁于应付来自世界各地的人，哪里还有时间创作作品？这些工作应该交给画廊来做。

白：作为画廊的负责人，这种情况下你是如何应变的？

程：只能去和艺术家沟通，然后通过媒体来呼吁。因为艺术家也会体会到、感觉到画廊的重要性，他也需要合作，不可能每天都不在工作室里面，如果他每天要见十几个人的话，那么他其它什么事都做不了，这个时候他会想静下心来。

白：与艺术家如何沟通？

程：现在主要是合作和代理关系。

白：地区性的代理吗？

程：全球代理的可能性已经不大，毕竟个人的能力是有限的，我希望好的艺术家在不同的地区交给不同的画廊去做，这样就更容易一些。一般来说是按区域划分。不过这是一种选择，如果独家代理，我觉得也是一种选择，可现在比较合适目前阶段的合作，地区代理是比较好的。

白：画廊在的合作方式上有没有一些互动？或者和国外的美术馆、基金会合作？



程：肯定要谈，不断沟通，我在这个过程中尽我的能力来做，也要相互尊重游戏规则。两个人住在一起的时候也需要磨合，职业上肯定需要一个规则，否则就大家就一起走不远了。

白：国外的美术馆、画廊进驻中国，会不会是一把双刃剑？

程：现在竞争越来越激烈，受到国际资本冲击很大，中国当代艺术已经全球化了，不再是一个区域性的事情。很多人进来的目的是不一样的，有人纯粹是为了投资，就有投资基金进来；也有好的专业画廊进来参与，包括美术馆的展览也越来越多……这个时候，本土画廊如何生存是大问题。要去思考这个事，就不能只坐在那里，这是对画廊的不断考验，需要不断地进行选择。

白：你们画廊是以独立策展为主的比重大呢，还是和其他画廊合作的方式居多？

程：对我们来说，策划展览占很大一部分，至于合作方面，几乎每天都在合作，全球各地的画廊我都有合作。但肯定我会有选择，有些可以做，有些不能做。

白：我在你画廊网站的首页上看到有这样一句话：“空间只是一个点，艺术是流动的，所以我的画廊也是流动的，我要把它带到全中国、全世界。”至今这仍然是你的想法吗？

程：是的，我希望做的不仅仅是一个画廊，不能像艺术商店一样等客户上门。艺术本身的面是很广的，可以涉及到文化和文化之间的对接，而一个活动能够停留在某个地点、某个时间的过程是很短暂的——例如去年我在莫斯科国家美术馆策划展览，今年五月份会在希腊国际当代艺术中心策划展览，明年还有其他地方——这个时候我就想走出去，我是想建立流动的系统而不是固定的系统，因为当你这样做的时候，你接触的面，对接的资源就会更加宽广。这时我会觉得艺术有更加意思了，不是每天守株待兔的状态。

现在谁都想来中国，中国是一个充满机会的地方——大家都想来，我觉得都是好事，但是很简单，来得

越多，竞争就越厉害，艺术事业也不例外。现实是很残酷的，适者生存，没办法。

（程昕东：程昕东国际当代艺术空间负责人）

I'm not just seeing from the aspect of galleries when I plan an exhibition. I don't want just to wait for clients like any art shops. Art is so extensive that cultural overlaps may be involved. An activity doesn't usually last for long in one place, so I would travel abroad to plan exhibitions every year. Last year I was in the State Tretyakov Gallery in Moscow, this May I'll be in Casoria International Contemporary Art Museum in Greece. I'm thinking about building a dynamic system as to become more knowledgeable and to find more sources for adaptation. Then art will become more interesting rather than being static.

At present everybody wishes to come to China for it's full of opportunities. On the other hand, more artists mean more fierce competition, and the survival will be the fittest.

Xin Dong Cheng Space for Contemporary Art was founded in year 2000 in Beijing (China). His vocation is to establish a cultural bridge between China and the rest of the world. His objective is to give the Chinese public an opportunity to widen his knowledge about western modern and contemporary art after half a century of interruption. It also leads the western public towards a discovery and appreciation of this new contemporary art coming from China that is already widely appreciated in international art circles.

#1-2 程昕东国际当代艺术空间

#3 身份互换系列 行为 苍鑫(图片由程昕东当代艺术空间提供)

#4 宠物在伦敦 布上油画 李季(图片由程昕东当代艺术空间提供)