



走向多元化的艺术博览会

—— Art Beijing 负责人董梦阳访谈

Art Exhibition towards Plurality

——An Interview with Dong Mengyang

Art exhibition towards plurality is the shared theme of our exhibitions. It's like a display of a hundred galleries, a Biennale and an Art Festival. The concept of Asia will be included, too. The present Asia is quite different from the past, take China for example, it's the nation of the great east growth and attraction.

访谈者：董梦阳（以下简称“董”） 采访者：盛葳（以下简称“盛”）

盛：号称世界平台最高的艺术博览会“Art Basel”刚刚落幕，新一届的“Art Beijing”即将举办，能谈谈你们这一届博览会吗？今年的策划理念是什么，它和前几年相比有什么样的区别？

董：今天的市场比我们想象中变化得快，这是我们博览会一个共同的主题。这既像一百家画廊的博览会，又像双年展的形态，还有些像艺术节的形态。当我们这个博览会会出现的时候，全北京还有上百个展览在各个艺术区同时开幕。博览会就像一个大型的当代艺术节，这种形态出现了以后，我们还有很多学术展览附着在上面。此外，北京还有那么多画廊展览，这是一种共生的形态。这种现象可能不是上海或别的什么地方能够比的。而且这种现象是北京的一种艺术生态所造成的一个局面。比如上海也有那么多画廊，但为什么有更多画廊为什么北京出现呢？大家在这个时间同时来做一些展览，觉得这样做可能会丰富多彩。从我们博览会本身来说，我们还会打出一些亚洲概念。今天的亚洲已经很不一样了，具体对中国来说吧，目前的中国是一个最具增长性和吸引力的国家。所以说我们利用中国

这个平台，可以打出亚洲，并一直在往前推。为什么独打亚洲这个概念？因为我觉得我们从今天的市场形态来看也好，从国际上看亚洲也好，这是未来最具增长性的一个地区，他们可以对艺术进行进一步推广。以前亚洲的画廊业也好，博览会也好，还有拍卖，都不够强势，但是今天我们就已经可以借着这么一个势头把亚洲艺术推到一个新高度。

盛：在艺术博览会越来越备受关注的今天，你们有没有针对性的调整？

董：当然，和前几次相比，每年都会有所区别的。前几次我就觉得好像是只是在做一个国际性的博览会，没有更明确的目的，只是在形式上多想了下，在操作手段上向国际学习主要由画廊来介入的这样一个博览会而已，没有想太多由经纪人来介入。但由经纪人来介入，这是一个市场规范的条件，不像我们中国目前许多艺术家自己在市场上活跃，我们是希望由经纪人在市场上活跃。我觉得这个环节的规范和专业是很重要的，只有这个环节的规范和专业，我们的整个市场才能真正规范。初衷就是这样的。在这个时候，我们也希望北京的画廊能在这个层面的基础上发展，来进一步提高我们的目的性和理想性的一些东西。我们今天还可以借助中国的势头，譬如我们的奥运会，我们这么多的经济增长，多方面的国际关注，这么多事都可以给艺术带来一个备受大家关注的平台。同时，我觉得各种新的趋势也可以带动北京当代艺术的发展，因为北京的当代艺术生态正是在繁荣和壮大的时候。当然，单独的一个博览会不可能包容这么多东西，大家应该用各个艺术区把它呈现出来，我觉得这个形态是别的国家没法相比的。

盛：对参加“Art Beijing”的艺术机构，你们有选择性吗？能谈谈对他们的选择标准具体是什么样的？

董：当然有所选择，对他们是有有一些标准的。国外著名的大型艺术博览会对画廊总会有很多严格的标准，比如开业年限。但鉴于国内的画廊业刚起步，我们没有那么多标准，因为那些标准对中国人来说可能也不太现实。为什么呢？可能在中国开业了十年的画廊也许已经很老了，已经没有了原来的理念和方向了。而对于一些新的画廊来说，他们的观念，他们的能力各方面的东西可能都有未来性和前瞻性，有继续发展的力量。随着我们标准的变化和加强，它们也会慢慢变成具有代理机制的经营机构。我们认为画廊应该是一种推动机构，而不是一个简单的卖画的。你有没有看到今天我们出现了太多的画廊，其实他无非是以前我们说的那种简单卖一些国画的画店的延续，今天的变化就是有了卖油画的画店或者卖当代艺术的画店而已，简单说来就是先买一张，然后加点价格卖掉，但是它们没有一种推动或代理艺术和艺术家的功能，这些画廊不是我们需要的，我们需要的是那种有代理机制的画廊，就是说它能和艺术家签约，它有推动艺术、推介艺术家的功能和能力。这是对艺术市场发展有最大帮助的力量。

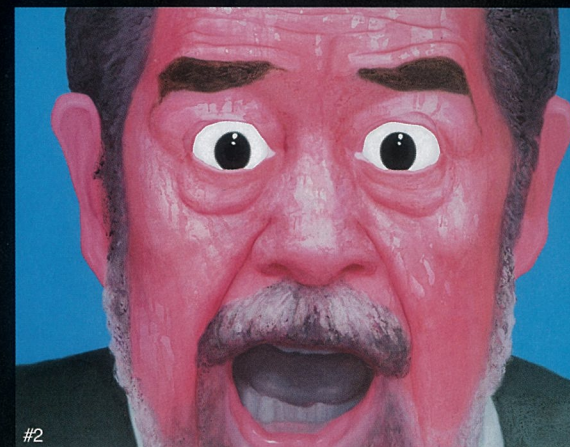
盛：你觉得这种画廊在北京多吗？

董：那当然我们严格来算的话，北京可能有30家？或50家？北京有成百上千个画廊，但主要的是我们应该要推行这种机制，要告诉大家画廊应该是什么样的，怎

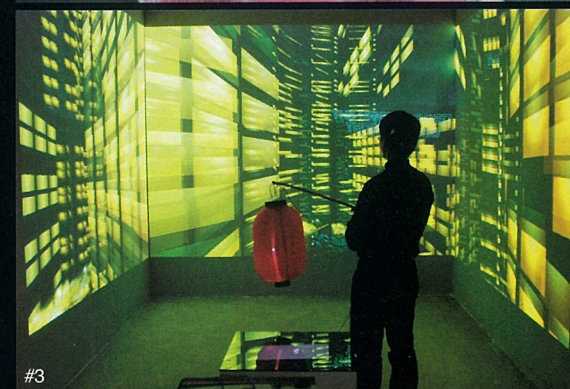
样才是真正的画廊，它的盈利模式是怎么样的。我们觉得这样对国家也好，对民族也好，对艺术都是最有帮助，最有能量的一些画廊。

盛：你们的博览会有这么多年了，也有一些简单的历史，在这个过程中，中国的画廊或者说北京的画廊有没有一些变化和发展？

董：当然有变化了。就像刚才我说的，起初开一个画廊可能就是为了卖画，但今天大家逐渐理解，我们的艺术家也觉得有必要和一些经营机构来合作了，因为随着市场的发展，艺术家无暇来做其他工作，在画已经供不应求的时候，他需要把卖画的功能交给画廊，画廊也意识到简单的那种买卖艺术品已经不能够拿到好的艺术作品了，只有靠自己的经营和理念。哪还能有那种著名的当代艺术能让你在他那里一下拿走一堆作品？现在是拿不到了。画廊只有靠自己的能力来去推动出一个新的明星来满足自己，这是一种市场规律的推动和调节作用，大家都意识到选择新的力量来推动或者去努力。那



#2



#3

- #1 白行一善 图片 吴天章 (大趋势画廊)
- #2 同志系列之 丙烯 (3+3 画廊)
- #3 陈莲蕙当代艺术空间

么,从另一种角度讲,市场也是需要更多的面孔来给大家看到,所以说他们也需要去发现新人,推动新人,这像一个市场经济规律一样在自己调节着的。一方面我们也在做一些推动,他们也意识到像刚才所说的那样,一个单独艺术家是根本不可能达到的,假定一个艺术家想自己单独拿来卖钱都不可能了,因为他们已经有人签约好了,你必须得找到自己新的力量。从市场角度讲,也不是只要看上你的人,因为我觉得艺术应该是一个百花齐放的市场,是大家多种需求的一个市场,因为大家不止需要那么几个面孔,而需要一些更多的艺术形式、内容来呈现给大家,那就需要发掘新的力量来推动出去。

盛:那中国的艺术家很多比较愿意或者说更多地采取自己卖画的这种方式,而不是通过画廊,这会不会对画廊或画廊博览会的发展有影响?

董:这是在一定时期出现的,那也是很自然,以前艺术家来自己卖画的原因是有几方面的:一方面是我们的画廊业没有或不够专业,他只是直接拿来卖而已,对艺术家而言,给他卖还不如我自己去卖,因为画廊从来也不做推动工作,无非他就在画店拿着我的画卖,他也不见得比我卖得好,那还不如自己卖。另一方面由于市场的繁荣,我们排在前五十位的艺术家他们的作品是供不应求的,这样他们就没有那么多的精力花在卖画上的,这样就促使了一些专业的画廊的出现,这样就依赖于他们,让他们去推动,销售等一系列的工作就交给他们了。社会发展就是这样,越发展,他的分工就越来越细致,专业性更强,大家各负其责。

盛:博览会怎样处理收藏家的关系,或者是说在收藏家和画廊之间做一种协调?

董:对我们的博览会来说,我们可以通过在四五天内做一个强制性的圈子,吸引来更多的收藏家和以前的准收藏家,尤其在中国对今天的收藏家来说,有点儿大言不惭,还没有那么多的收藏家,但是我们知道中国一定会有那么一个时代,那些收藏家就在我们身边,今天他们买一万块的作品,时间一过他就可能就是一个大收藏家,他不断的进入市场,其间他也得到一种熏陶,形成一种嗜好。这是需要一个过程的,通过这次博览会我们只想让大家见到真正的画廊,他们会做很多很专业的画,工作给这些收藏家和准收藏家。

盛:一般像现在的当代艺术节这种活动都会考虑一般的观众,但博览会是有商业目的,那它会不会考虑一般的群众?



#1

董:我们的博览会在今天来说,的确还不够“博览”,因为它偏向高端,老百姓还接受不起。但今后我们还会设立若干个博览会来吸引不同层面人的需求。在目前这样一个博览中,也会吸引来大量的老百姓和学生,他们也会索取我们的画廊和客户资料和简历,但画廊在这里的大部分时间是用来做生意的,而不是用来做教育的,所以我不能够吸引那么多的普通观众群,因为那样会耽误很多商务时间。

盛:在国外的这种博览会中,比较多元,类似的普及性工作也是他的重要议题。

董:但是我们的美术馆是用来做什么的?我们的商业活动带有自己的目的性,而我们的美术馆就是一个对外开放的平台,美术教育应该在这个层面去解决。大家应该分工一下,我们的博览会面向的更多是收藏家、有潜在的收藏家和未来的收藏家来观看,他今天买不买不要紧,他只要和这些专业画廊接轨以后,画廊会给他提供若干的引导和教育,以至以后若干年对他进行追踪和培养,最终使他成为自己的收藏家。我觉得这就不是一个很现实的问题,不是我对国家、老百姓、民族文化没有责任心,只是这种想法还不能够完全解决。当然我也希望以后我有能力来做面向大众、老百姓的展览。

盛:现在像巴塞尔、迈阿密他也有很多研讨会、学术活动、主题展,它们的这种综合性好像在某种程度上已经超过了双年展的热度,你怎样看待这个问题?

董:对!在今天的这个社会,也许突然你会发现商业的会更高些,只有商业才能推动学术,你没有商业能力的话,很难推动学术和文化的发展,你会变得很无力。比如,大家今天去巴塞尔走了一圈,我们会看到,不管商业还是学术都很好,因为他有强大的商业力量。但到了卡塞尔就一落千丈,许多东西都跟不上,因为他们没有能力来完成自己的想法,这就是我觉得商业在社会中对于艺术发展的重要性。像我们也是在做商业,我们也会从商业之外去推动学术和文化的发展。总之,如果没有生存能力,你怎么来谈你的人生理想?

盛:你觉得像国外的巴塞尔、弗雷兹等博览会对我们中国有借鉴的意义吗?

董:当然有。首先我觉得弗雷兹它是一个新兴的英国博览会,巴塞尔是一个老牌的了。巴塞尔我们每次都去看,是去学习的,它是一个特别顶级的博览会。这样一个顶级的博览会,我觉得它是社会发展的产物。比如把巴塞尔放在中国来说,它也许就不会成功,因为它不是这个土壤上的东西,它不适应这个土壤,他们的东西都上百万美金,这让中国人怎么接受,所以要适应中国的国情。另一方面,今天的中国太有号召力了,那我们把它全部做成欧美化的画廊博览会意义吗?可能就没什么意义了。所以我就觉得今天我们应该把不被重视的亚洲艺术这一块拿出来,重点推出。像在巴塞尔上万家画廊中亚洲画廊才有七家,可见亚洲的力量是多么的薄弱,他们对亚洲的文化是多么漠视,所以作为一个中国人,借着中国这么一个强势的经济,我们应该把亚洲艺术重视起来,推出来,让大家走到一个平台上去。

盛:你主动地强调亚洲这个概念是这一次博览会的一个重要变化,可以这样说吗?

董:是的,就是这样。

盛:像上海他们那边也和国外建立了一些联系,这对北京的画廊博览会会有什么影响吗?你有什么看法?

董:这对市场肯定有冲击和影响了,当然它的影响是有好的,也有不利的,它能把国外的操作手段带回中国,我们可以向他们学习,它也会影响国内的市场,而且两地的博览会差不多在同一时间开始,好多客户只能去得了一边。但他们的最大优势是他们有50%左右的画廊都是欧美画廊。我们两地可以说各有利弊、互相学习。

盛:那上海他们做得可能更国际化一点儿,北京这边就像你说的,是在打亚洲这一块牌,那么做得更国际化,有50%都是国外的画廊,但中国人会大规模的购买那些艺术品吗?或者中国人会不会像以前日本人那样来操作?

董:这个问题是很现实的,中国人不可能那样,中国人的民族素质还没有那么高,这样大量欧美艺术品进来的时候,他们能够接受吗?我们国家的文化经济政策,适应这些艺术品进入中国吗?高达30%的艺术品关税,这些都是很现实的问题。什么时候做什么样的事情,就像我刚才说把巴塞尔移到中国来,可能并不一定成功一样。所以我们要做顺应市场发展的事情,是不能做拔苗助长的事的。今天我们仍然是有民族性的东西的,作为一个中国人,由我们来操作这个博览会,但我们不能改变的一个东西就是文化的渊源,我们不能对文化越来越陌生,只对商业感兴趣,而是在某些时候我们要主动运用商业的东西,来推动艺术和文化的发展。

盛:是不是在某种程度上说,中国没有出现像日本的“物派”那样世界级的艺术,跟我们的经济基础或者是艺术发展阶段有关系?

董:当然!比如说浮世绘这些作品都是通过那些日本的出口物品的包装纸传到了西方,他都是和商业有关系的,但今天随着中国经济的迅猛增长,我觉得我们的文化有一天也是会被关注的。当然,这不是一天的事情。

盛:你觉得我们中国做的博览会跟那种地摊式的博览会之间有什么关系和渊源?

董:我想他们是各种不同的形式,但是我觉得现在博览会变得越来越重要了,因为商业对大家的判断力产生了很大影响,博览会也会做得更包容一些,而且他是学术与商业的结合。

盛:是不是我们现在做的还可以更丰富一点?

董:是啊!我们要不断加强,做得更精致,不断的引入更专业的画廊和作品。当然好多东西取决于我们,我们有想法,但好多东西不能够实现,很多人才和力量都没有跟进,所以我们要首先大力发展商业。

盛:最后,在你看来,带有商业性质的博览会与艺术批评有关系吗?

董:当然有!博览会将会变得越来越多元,我们博览会将会投入大量的批评家、策展人与画廊合作,用他们的学术力量来支持我们多元的发展。Art



Art exhibition towards plurality is the shared theme of our exhibitions. It like andisplayof a hundred galleries, a Biennale

and an Art Festival. There will be more than 100 exhibitions that open on the same day with Art Beijing. Exhibitions are just like a contemporary art festival to which many academics are attached. Furthermore there are many gallery exhibitions. The phenomenon maynot be familiar to Shanghai or any othere places, for it the product of Beijing eco-system of art.

The concept of Asia will be included, too. The present Asia is quite different from the past, take China for example, it抯 the nation of the greateast growth and attraction. Why is Asia chosen? No matter from the perspective of market or from an International angle, it the region with the greatest growth, which can push forward art. The galleries and exhibitions and auctions are not so strong in Asia, and we can push it onto a higher level with this momentum.



#2

#3

- | | |
|-----------------------------------|--------------------------------|
| #1 仲夏夜之梦 | Type-C print 马良 (上海亦安画廊) |
| #2 朱迪·嘉兰 | 布面丙烯 安迪·沃霍尔(Russeck Gallery) |
| #3 Study for Bedroom painting #39 | 综合材料 汤姆·维塞尔曼 (Russeck Gallery) |