



2005“膨胀中”的中国当代艺术

● 卢迎华 Lu Yinghua

The “expanding” contemporary art of China in 2005

中国的艺术环境比较复杂,在市场、国际资本、民营资本、拍卖行和双、三年展机制的作用下,迅猛发展中的中国当代艺术在2005年间出现了很多新格局和趋势,也逐渐产生分化。

在众多关于中国当代艺术的话题和迹象当中,2005年在北京和上海举行的各个秋季拍卖会突然显示了一股正在改变中国当代艺术体制的新潮流。2005年秋天,世界最大的拍卖行之一索斯比拍卖公司在北京为在香港举行的拍卖举办了一场包括中国当代艺术在内的预展。本土的大部分拍卖公司也都在2005年秋拍期间首次开辟了以拍卖油画和雕塑为主的中国当代艺术部分。

拍卖会上捷报连连,2005年索斯比秋拍成功地拍卖出其中94%以上的中国当代艺术品,而且价格不菲。中国当代艺术在拍卖行倍受青睐的现象其中当然和中国当代艺术自身的发展和倍受关注有关,但也表明了中国目前正在初步形成的一个本土收藏家群体;不仅如此,中国当代艺术进入拍卖行的流通渠道也与本土画廊的兴起和推动分不开。在中国,拍卖行的说服力往往比画廊要更强大;本土画廊也因此积极地与拍卖行挂钩从而输出作品。

让我们回顾一下中国当代艺术试探性地进入市场的上个世纪90年代初,在北京和上海经营中国当代艺术的画廊不超过五家,而其中就有四家是由居住在外国人的外国人开办的。而今天,在多达一百多家遍布全国的画廊中,占主导地位的还是外国资金支持的当代画廊和艺术空间。这些画廊除了以上提到的四家由外国人早期在中国举办的画廊以外,大多数是近几年内在中国开辟分支的外国机构。而为数不多的民营资本开办的画廊直到最近几年来才开始初露锋芒,他们的建立和逐渐成熟对于挖掘、培养和发展本土的收藏家起到至关重要的作用。中国当代艺术完全由西方市场所消费和左右的历史将告一段落。一个20多年前从不存在的中国本土艺术市场正在逐步形成。

近年来,在北京和上海纷纷开辟的国际画廊在中国尚处于起步阶段,尽管资金和实力的雄厚,但还在摸索和寻找切合本地实际的经营方式。他们真正的资金和管理经验还未能充分发挥引导作用,而普遍

采用的策略是将西方优秀的作品直接带到中国,制造一些作品质量上的神话。而相比较之下,本土画廊虽然起步晚,但具备宝贵的本土文化经验和通过借鉴传统字画的经营手段,比如和拍卖行的紧密合作,逐渐形成各自的特色。比如在北京的索卡画廊已成为中国画廊博览会的重要组织和推动者。现在画廊也成了对中国客户有最多建设性意见和培养中国本土收藏家的重要平台。在中国没有本土基金会和缺乏赞助机制的情况下,顶层空间是由企业独立赞助的艺术空间,为很多实验性的展览做出过贡献。在上海,亦安画廊则是中国专业和成熟的代理本土和国际摄影作品的画廊。但不足的是,国内的民营画廊还没有完全和博物馆、双年展机制、国际性画廊博览会和学术界、收藏界以及有质量的收藏家,包括社会各种基金建立有机的、良好通畅的渠道,在学术上推荐和包装艺术家的力度显得比较薄弱。画廊还处于资本原始积累状态。由于市场和资金力量的强大,以及画廊处于原始积累,争取第一桶金子已经成为国内画廊首要目标。

两年前北京的第一届画廊博览会之后所掀起的开办画廊和房地产商开办私人美术馆的热潮一直延续至今,在多方面外力和内力的共同作用下,中国当代艺术在国内的地位也在日渐上升。但不可否认的是至今中国仍然没有一个致力于中国当代艺术的展示、研究、收藏和推动的官方美术馆或学术机构。长此以往,中国当代艺术早期的很多重要作品以及文献将流失和散落在世界各地的美术馆、私人收藏和文献库中,而唯独不在国内的美术馆或研究院。

当然也有极少数的具有历史责任感的本土收藏家开始意识到这个潜在的危险,并不遗余力地对中国当代艺术进行系统化的研究和收藏,比如2005年在巴塞尔艺博会上代言中国收藏家的年仅30多岁的管艺。他对艺术的热忱和严谨的态度,和他所收藏的数量颇多,而且具有学术价值的大型装置作品使他成为中国当代艺术领域的美谈。

但由于见识、经验和知识的欠缺,以及本土艺术收藏系统的不发达和脱节,大多数本土的收藏家所看重的仍然是中国当代艺术所具有的升值空间,并仅仅从商业价值方面衡量和收藏中国当代艺术。一

方面是在国内股票市场长期不稳定和房地产市场逐渐萎缩的情况下,中国的新贵迫切需要寻找新的安全感。另一方面,古董字画在经过了几十年的发展之后,价格上涨幅度已降低。一批在80年代受西方意识形态和思想潮流影响的新贵们很自然地把目光和投资的目标转向了刚刚起步的中国当代艺术市场。

本土收藏家普遍带有一定攀比性、从众性、盲目性的收藏方式在短期内很容易掀起繁荣的景象。拍卖行长期以古董和传统字画的经营占主导地位,同时国内尚未形成完善的艺术买卖机制,从而导致价格的混乱,所以本土收藏家对拍卖行的信任也传承到了当代艺术的买卖当中。虽然在几次中国当代艺术的拍卖中,不少艺术家多次突破个人的拍卖纪录,取得不同寻常的拍卖业绩,但普遍看来,大部分艺术家的价格和工作是不成正比的。这种拍卖中出现的高价背后往往隐藏着画廊和拍卖行有预谋的策划和推波助澜。

随着本土收藏家的壮大,国内在私人美术馆建立方面的法制、规定的匮乏,和当代美术馆管理方面专业人才的缺失逐渐成为绊脚石。国内的私人收藏家普遍处于观望的状态,无法在短期内对其收藏进行长远的规划。有些藏品处于非专业和不受保护的情况下,不仅可能受到损害,也无法发挥更大的作用。

从艺术的种类来看,虽然绘画、平面的作品市场显著增长,但画廊的经营,艺术市场的需求,甚至艺术家的创作都趋向单一和粗糙。去年画廊大量举办艺术家个展,全力推动平面艺术家的销售,在北京双年展期间的外围展充斥着大多数明显以销售为动机的,毫无想象力和学术水平的艺术家个展和群展。不少艺术家也充分暴露出短浅的、一味追求原始积累的小农经济经营思路。工厂化批量生产和一味地复制既迎合了初级市场快速和短暂的消费需求的特点,也使艺术家在短时间内为自己迅速聚敛财富。虽然商业化和学术性并不总是背道而驰,但在目前中国当代艺术界的现状是大多数人由于急切和沉迷于谋求快速的商业利益,而丢失了对艺术认真研究和不断深



入的学术追求。中国当代艺术同时面临着粗制滥造的诱惑和危险,也许很快会沦落到和充斥于欧洲市场的中国小商品一样,临时、廉价和不受尊重。

在这种铺天盖地的商业化的冲击下,小部分带有责任感和更高视野的艺术家和艺术管理人员也在缺乏基金会机制的条件下艰难地尝试建立艺术家独立团体和独立艺术空间,并试图同谋合力。2005年初建立的联合现场项目就是一个由艺术家发起的独立艺术项目,通过各个非物化的、现场性和跨领域的展览项目和实践针对有单一的展览和艺术形态提出质疑,并通过与不同空间和机构的灵活多样的合作,实现了数个具有突破性的艺术项目。

作为国内为数不多的非赢利艺术中心,站台中国和联合现场在成长的初期合作了一系列的项目。但站台中国的萎缩也代表了包括国内企业资助下建立起来的私人美术馆等非商业空间的陆续失利的现状和原因。它们的无法持续发展证明了在没有基金会,没有企业赞助艺术免税的鼓励机制的中国,要把西方的非赢利艺术空间概念移植到中国的大背景尚未成熟。而对于满腔热情的发起的企业和个人来说,仅仅有一个物理的艺术空间和一个艺术理想而缺乏相应的管理经营的经验是导致这些项目最终流产的直接原因。但通过与国际策划人和海外基金会的合作可能会是非赢利艺术空间的一个转机。2005年年底在北京建立的U空间是皮力与他的荷兰拍档Waling主要通过国外基金会支持下合作成型的一个项目,这个整合本土和国际的经验和资本的空间的生命力和适应性也将在2006年得到检验。

2005年更是双、三年展频繁举办的一年,在国内举办各种大展为不少的年轻艺术家和策划人提供了宝贵的参展、策展经验,但由于涉及多方利益和意志,使展览本身的质量往往由于各种条件的限制而打了折扣。在南京举办的第二届中国艺术双年展虽然通过策划人的共同努力,提出了具有历史学和社会学高度的“未来考古”的主题,并且在全国各地展开调查研究,着重发掘和推介年轻艺术家,在概念上和前期的研究工作上可圈可点;但是在预算和时间上的不充裕使第二届中国艺术双年展显得过于草率。同样由民营资本主办的成都双年展虽然有范迪安主持的坚强的学术后盾,但从展览的题目到展览场地的选择充分体现了投资方的意志,而展览本身也由于组织不善而以混乱的局面收场。第二届广州三年展的主办方虽然是官方性质的广东美术馆,也成功地凝聚了民间资本。美术馆本身丰富的组织经验加上两位国际策划人加盟,使本届三年展在总体上超越了国内其他同类型的双、三年展。不足的是在和当地房地产商合作的“信义”分馆的部分,由于其作为房地产开发项目而非专业艺术场馆的性质,在第二天之后就无法正常地呈现作品。

而艺术空间的增加和逐渐多样化,本地艺术市场的成型,双、三年展的登场,为艺术家提供的是诱惑、是机遇、也是喧嚣,面对众多制造出来的假象和虚拟的标准,也更是挑战。有些艺术家很可能是其中的受益者,同时也有可能成为受害者。虽然在短短的25年间,中国当代艺术更迭和变化纷繁,总体来说,艺术家对艺术的方向和关注也略为狭隘和相对简单,但是艺术行业的分化必将会引起中国艺术家的分化和多样化。■

1. 黄永祚作品

2. 装置作品

3. 玩偶 综合材料 UNMASK