

## 把中国现在艺术留在中国

●黄燎原 Huang Liaoyuan

# Support Chinese Art Now

李芳（以下简称“李”）：有人曾戏谑地说你是全中国认识人最多的人，因为您的职业经历非常丰富，当过记者、编辑，还做过音乐制作人、经纪人。那么，你的这些职业经历和名气对你如今经营画廊有无帮助？

黄燎原（以下简称“黄”）：我觉得可能有帮助。因为认识的人多，人家觉得你音乐做得也不错，就有一种信任感在里面。有时候请别人帮忙，大家也比较容易信任你。可能就是这样的。

李：你的职业生涯横跨了多个领域，并且也很熟悉这些领域的操作模式，那么你是否考虑过在这些领域之间建立一个文化产业链？

黄：不管我们跟我们的艺术家签的合约，还是展览合约，它都与当时我与乐队、歌手签约差不多，就是从那份合约改过来的。因为，现在中国画廊的签约制刚刚开始，我们很难找到一个规范的签约式样，所以从合约到整个合约的内容，我基本上都借鉴了音乐的东西。

实际上，音乐和艺术之间没有必然的联系，很难形成一种产业链，这种产业链本身意义也不是特别大。所以，音乐部分我主要做大型的户外音乐节，而美术主要是展览和签艺术家，它们基本上属于我两个不同的工作，没有太大的联系。当然有个别的可能，比如说我可以介绍一些歌手或是什么人来买一买画等等，但这些都是些很小的联系。

李：现在，中国的画廊业尚未形成一种体系，各种类型的画廊都有。你认为中国画廊业的前景如何？一个好的画廊应该在艺术品的投资过程中扮演一种怎样的角色？

黄：中国画廊因为刚刚兴起，确实没有什么模式可以借鉴，所以每家画廊都根据每个投资者或经营者自己的概念，去选择他自己的运作模式。我觉得一个好的画廊、或者是一个负责任的画廊，第一，它不应该逃避画廊的商业本质，不应该忌讳谈它商业的一面，因为画廊本身就是一个商业机构；第二，画廊应当担负起一种对中国文化负责的态度，比如经营时应当规划如何推动行业的发展。因为画廊是一个与艺术密切相关的行业，如何推荐艺术家也是一个特别重要的、长期的工作。应该先对艺术家进行一个整体分析，再对未来美术发展的局面有一个大体设想或预见，然后再去选择。

目前，我们所面对的购买艺术品的人比较复杂，真正长期消费艺术品的人比较少。所谓“长期消费”指的是，拿到一件艺术品至少在家里搁个十年、八年，这样的人太少了。95%以上的情況是从我这里买了以后，马上就倒手。这对于画廊来说是一件特别艰难的境况。即便现在好多“大藏家”，也基本上都做不到把这画拿了以后，就保存在柜架里欣赏，而只是作为一种投资的目的，这是比较可怕的。最近，我也和刘小东谈过这个问题。小东的画现在炒得特别高，而真正喜欢小东画的人反而买不到他的画，也买不起他的画，那这些画就弄得转来转去的，然后一些拍卖行就不断地在其间

瓜分利润。这确实是一个问题。

李：现在画廊自2004年开业以来，经营状况可谓一帆风顺。但在当时其实有很多画廊的经营状况却十分惨淡，你认为现在画廊能够在竞争中胜出，并在短期内盈利的制胜秘诀是什么？

黄：这个说不好。因为我们入市的时候，中国的艺术品销售还处于比较低潮的阶段。大概半年多以后，艺术品销售就突然有了改观。其实当时，我们是抱着要赔个五年到十年的想法入市，但是后来效果还不错，我想主要有几点原因。

首先，可能是我们选择的艺术家得到了比较普遍的认可，还有我私人的关系也起了一些作用。比如我们刚刚开始做展览的时候，周围的很多朋友在我跟他们讲述了一些比较浅显的道理之后，就开始购买艺术品，而他们以前是从来没有买过作品的；还有我平时熟悉的一些明星艺术家，他们自己本身有一定的财富积累，也来买一些其他艺术家的作品，就构成了我们刚刚开业时的购买人选，并且占的份额也不小。

其次，我们提出的“把中国现在艺术留在中国”这样一个阶段性的口号，吸引了不少有识之士愿意来为我们的事业添砖加瓦，就这样慢慢发展起来。虽然是“把中国现在艺术留在中国”，但我们也不断地在拓展国外市场。我们刚刚成立就已经出国参加了几次很重要的艺术博览会，像波罗尼亚博览会、西班牙 ARCO 拱之大展等。当然，后来也吸引来了很多国外藏家，我们也调动了很多国外驻京的人员来画廊购买艺术品。还有，我的搭档张皓铭先生每一个展览都会去买很多作品，给艺术家一个信心，给其他藏家一个信心。我觉得这些都是很重要的。

并且，我们自己自购的作品从来没有在拍卖行上露过面，我们给我们的藏家也讲得很清楚，就是希望能够在路上走得更远一点。所以，从第一个展览到现在差不多将近二十个展览，有的藏家几乎每一个展览都跟着我们走到现在，这也是我们比较欣慰的。

李：那么，这种“把中国现在艺术留在中国”的提法是您决意开画廊的原因之一吗？你是通过哪些渠道来实现你的这一构想的？

黄：“把中国现在艺术留在中国”只是一个阶段性口号。现在中国的很多艺术品都已经流失国外，这样发展下去我们当代的东西也会变成古董一样。我们不愿意看到，我们本来唾手可得的東西要花更高的价钱从国外买回来。虽然我不是一个民粹主义者，我不反对西方的人来买中国绘画，但是如果被西方人买完之后又高价地卖回中国，我觉得这就得不偿失。因为艺术是全人类共有的，谁买、谁喜欢都没有问题，但如果这样又被人家很轻易地赚一遍钱，就没有什么意义了。

所以我们提出这个口号，这个口号在当时还是起了很大的作用。这有点像民族资本和国外资本的斗争，就是好多先觉醒的民族资本家开始购买本国的艺术品，这是非常好的事情。

李：一个画廊的成功与否，对于艺术家的选择是至关重要的。现在画廊在正式开业时，选择了杨少斌的个展“9·11之后”，这个决定在当时引起了很大的争议，但最终的事实证明这个选择是正确的。在你看来，怎样的艺术家才能带动市场？你在艺术家的选择上又有哪些独特的标准呢？

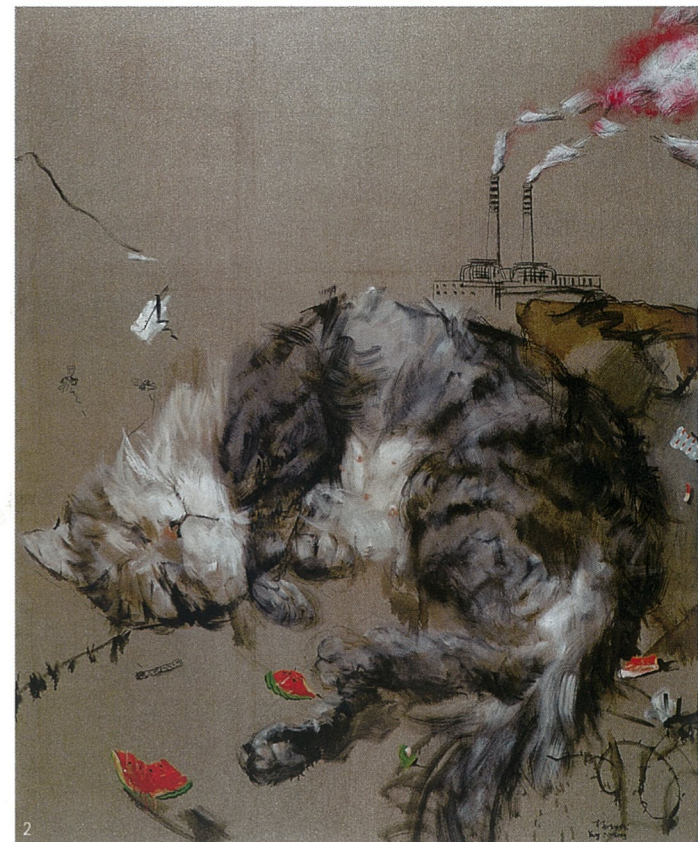
黄：当时选择杨少斌争议特别大，因为少斌当时在中国没有卖过一幅作品，也没有做过一个展，我们选择他确实有一定的冒险

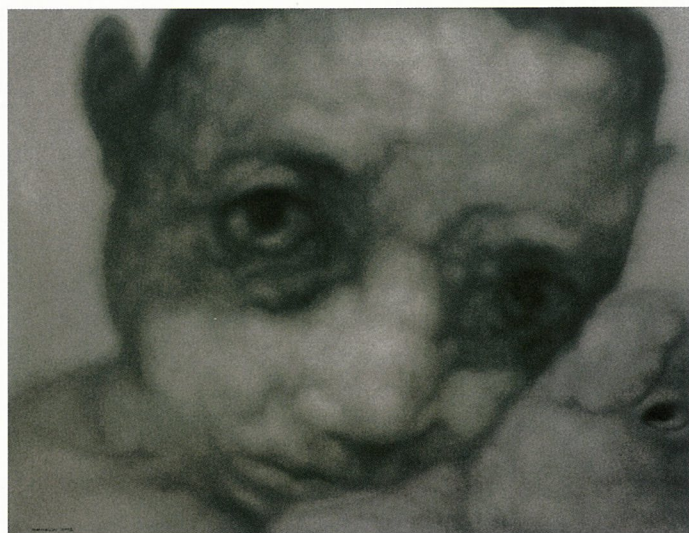
性。但是，我一直坚持“越学术越商业”。少斌的作品非常学术，他参加过很多国外重要的展览，西方一些重要的收藏家也开始购买杨少斌的作品。我相信，一个好的东西在哪里应该都能开花结果。当时，选择他最大的争议就在于他画得非常暴力，好多人认为这种血渍哗啦的东西不符合中国人的胃口，因为中国人比较唯美。我认为，时代在变迁，每一个人的思路也在变，我们当时真是磨破了嘴皮子，跟一个一个的收藏家去讲解杨少斌的学术背景以及他的创作缘由，一些喜欢杨少斌艺术的批评家和艺术家也帮我们做了大量的工作。所以，我觉得少斌个展的成功对于我们是一个特别好的开端，因为一个学术性的开端对于一个画廊的成长特别有好处。而且一般来说，我们都坚持一个藏家最多购买两幅作品，即使在最艰难的时候也是这样。

李：现在，中国的艺术市场可以说是一路飘红，它的这种热度与上世纪90年代初期的中国流行乐坛相比，可以说是不相上下。那么在你看来，中国的艺术市场是否会像之后的中国流行乐坛一样遭遇低迷的走势？现在画廊是否已经做好了应对这一切可能的准备？

黄：我曾经写过一篇《美术大越界》的文章，对比了流行音乐和艺术之间的一些情况。确实现在就像90年代初中国流行音乐的情况，大量的资金都往一个行业里面投入。我个人觉得，这些“热钱”的大量进入对中国艺术是有损害的。但是从整个中国艺术市场来看，因为当时的购买主要集中在写实画派，也就是中国比较传统的绘画艺术上，并且现在对于当代艺术的建设和资金的投入才刚刚开始一年的时间，那么我就觉得问题应该不会很大。只是现在中国

1、美术史的女儿们 雕塑 曹晖  
2、猫 油画 杨劲松





表情 油画 赵能智

的很多人还称不上是收藏家，仅仅把美术品当成一个生意来做，我觉得这是一个比较危险的事。

比如马上到来的秋拍，就有可能出现一些问题。可能会有很多的作品流拍，或者价格与以往相比会有所下滑，那我可能觉得这都是正常的现象。好的艺术家我相信他们会一路坚挺地走下去，当然一些正在成长的艺术家也会有打击。比如现在画廊卖一些作品是一千块钱美金，那么有的人从画廊买走以后，可能两三个月再弄到拍卖行直接变成五千块钱美金。实际上，这个艺术家还没有这个价格，画廊也并没有给这个艺术家定这么高的价，只是这些人炒来炒去就炒到了这样一个价格。假如，下一次拍卖从五千美金卖到了三千美金，那么这还超过了我们画廊给艺术家的定价。如果不了解这个情况，就会认为这个艺术家跌了，而不敢进入，这样就会造成市场的混乱。所以我觉得要控制艺术市场，必须是画廊、拍卖行、艺术家几方面一起做，整个产业链的每一个环节都要负责任。

从我们画廊的战略来看，今年没有做当红的艺术家，甚至没有做我们培养出来的、现在比较红火的艺术家的展览，而是一直在推一些新兴的艺术家，因为我们不希望过多地卷入这种拍卖的商业大潮中去。并且，我们今年也没有送作品给拍卖行，没有自己去抬高自己的价钱，我们的价格一直保持在相对平稳的价位上，不像有些画廊的艺术家价格涨幅这么快。因为我们不希望自己的艺术家走得太快，而是走的时间更长一点，也走得更远一点。

现在我们很不高兴地看到，从我们这里购买的一些年轻艺术家的艺术品，在短短几个月内被翻好几倍扔到拍卖行，我觉得这是很可怕的。于是我们做出一个决定，就是不去护我们艺术家的盘了，因为这样会形成一个恶性竞争。如果我们去护盘，就等于我们给他们刨了一个坑，因为我们卖给他很便宜，可是后来我们又要花几倍的价钱把这个艺术家的东西给买回来，那么这样环环走下去，我们就会越走越被动，很可能最后因为护盘而进入一个死胡同。所以现在开始，我们基本上每卖一张画都要跟收藏家签订一个最少五年的合同，如果他要拍这件作品，我们就保留自己起诉的权利。基本上这也是一个阶段性的策略，否则市场会越来越乱，我们也希望其他画廊也都采取对各自比较好的一个方式来进行这样的市场运作。

李：在最近的一些拍卖会中，我们会看到一种现象，就是许多中国当代艺术的顶尖人物的作品纷纷流拍，而许多70后的新晋艺术家却表现出了强劲的势头。从艺术品投资角度来看，你能从这些拍卖结果中读取到哪些信息？

黄：在正常情况下，中国好的艺术家的作品价位一直是比较坚挺的，比如张晓刚他们；非正常的情况可能就是方力钧作品在美国市场的流拍。我觉得，原因首先就在于拍卖行收画的时候对艺术家不负责任，一个拍卖行同时推出一个艺术家六个到七个标底的作品，这是非常不负责任的。因为，市场接受度并没有那么高。

另外给艺术家作品标非常高的价，也是使很多艺术家遭遇流拍的一个关键原因。比如，岳敏君的一幅作品在拍卖行从来没有到过75万美金，那么它标到这么高明摆着就是害人家，就是让人家去流标。因为本来岳敏君的成交记录很好，从没有流标的记录，现在变成这样是很不公平的。我也问过，他们说这是藏家的要求，但我觉得拍卖行应该本着对艺术家、对艺术市场负责的态度来把关，像这种没有把握出手的东西就不应该上拍。因为拍卖行是产业链中很重要的一个环节，它也应该保护艺术家、保护艺术市场。如果总是这样大面积的流拍，那么对于整个艺术市场都不好。那你说谁还敢送东西给拍卖行啊，这也是一个问题。

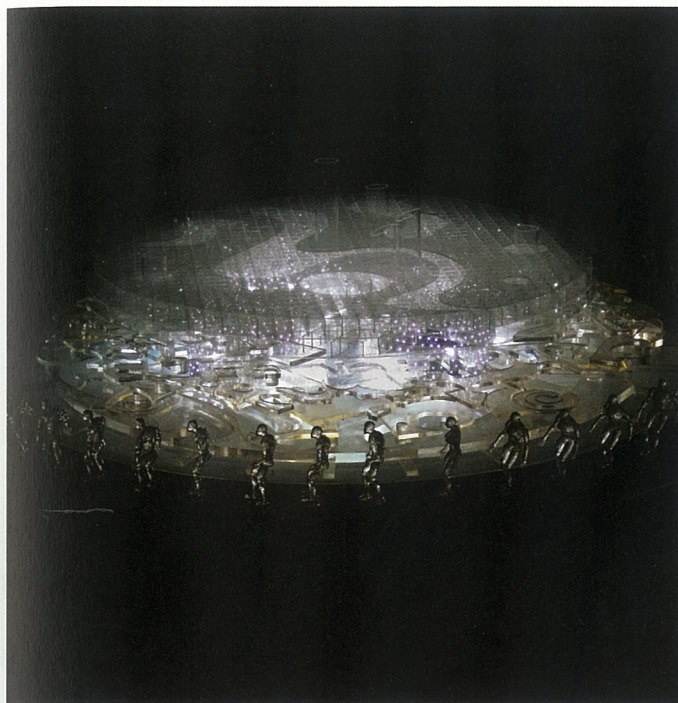
现在年轻的艺术家在拍卖行的走高，也不是一个完全的数字。其实，年轻的艺术家有一段时间可能被炒到比较高，但是现在已经趋于冷静了，很多价位已经回落到一个比较正常的状态上。我觉得这样是比较合理的。

李：确实，从持续发展的角度来看，建立一种合理的运营模式才是产业发展的长久之道。那么就目前的中国艺术市场而言，你认为如何才能实现“软着陆”？怎样才能培养出一个良性的中国艺术品投资市场？

黄：中国艺术要有一个真正好的市场，真是要从教育开始，因为欣赏艺术的素质应该要从小开始培养，我也写过一篇文章《艺术家也要从娃娃抓起》。我觉得艺术行业的从业人员应该多给自己的收藏家做一些讲座或培训，给他们讲一些美术史的基础知识、以及收藏的概念。因为，收藏家具备真正的文化素质和文化欣赏能力是很重要的。

另外，画廊、拍卖行和艺术家应该形成一个长期的默契。一个艺术家不应该在中国同时出现几个代理画廊，这是一个不正常的现象；而艺术家自己把作品送到拍卖行就更不正常。因为，它不符合美术史的规律，也不符合市场发展的规律。所有藏家也不应该马上把自己买到的东西作为一个“热钱”投资进入市场，这对艺术市场非常有害，对他们自己的投资也加大了风险。如果我们持续地有一个稳定的、好的市场氛围，对藏家、艺术家、画廊、拍卖行而言都有好处。我跟西方很多拍卖行的经理也交流过，他们都是尽量去找一个艺术家早期的作品，就是那些在画廊无法买到的作品来进行上拍，这其实是进行良性循环很重要的步骤之一。

实际上艺术家价位的确定包含了诸多因素，比如他在艺术市场的地位，他参加的重要展览，他的作品被公共收藏的次数或者是被哪些重要的博物馆、美术馆和大藏家所收藏的比例，代理的画廊，以及各个拍卖行拍卖价的综合指数。所以，我觉得还是应该进入一个有秩序的系统，才可以形成一个良性循环。



转山 装置 许仲敏



洋酒 油画 陈坤

## Next Station: 下一站70后 Artists Born After the 70s

◎房方 Fang Fang

刘娜（以下简称“刘”）：你说在中央电视台的“美术星空”工作时，就产生了推广同龄人艺术的想法。我们知道做艺术媒体的人，不论是平面媒体还是电视媒体，都有许多与艺术家面对面的机会，在这个过程中能够认识很多艺术家，聚积大量的艺术家资源。但在如此庞大的艺术家群体中，你为什么偏偏对70后的艺术家情有独钟呢？是因为对同龄人思想意识的了解吗？

房方（以下简称“房”）：每一代人都会有自己的立场，我觉得站在自己的立场上，与我自己关系最密切的就是同龄人的艺术。我是在经营画廊，而这部分艺术家又被称为原始股，是在艺术市场上增长潜力很强的一个群体，这些原因促使我最先对70后的艺术家下手。

刘：星空间自创办起，在很短的时间内就网罗了一批70后艺术家。你挑选艺术家的标准是什么？

房：我挑选艺术家的标准很简单，就是凭我自己的感觉。我之前在电视台工作的那个阶段对我特别重要。在那5年做艺术记者的过程中，我接触了各种各样的当代艺术的大腕，包括艺术家、批评家、策划人、博物馆馆长和重要的藏家……。在跟他们的交流中，我逐渐建立了一个感性的关于当代艺术的标准，并在后来做画廊的过程中去进一步地执行我所体会到的这个标准，而我对艺术家的选择也是建立在这个标准之上的。但要说出这个标准是由哪些具体的要素构成的，我觉得比较困难，因为那是一种感性的认识。我签的艺术家有名牌院校毕业的，也有非科班出身的。我觉得每个艺术家都是非常独特的，所以我很难给我的标准下一个定义。我完全是凭

感觉在选艺术家，我对一些年轻艺术家的认识并不完全来自于他做的作品，更重要的是我对这个人的印象。

刘：那又是哪些因素吸引这些年轻艺术家与你签约的呢？

房：我觉得年轻艺术家也需要一个代言人，或者说需要一个推销员。我觉得我很乐于扮演一个推销员的角色，而且扮演得越来越专业了，我想这也是他们选择我的理由。

刘：你在自己的博客上将自己戏谑地称为“当代艺术推销员”。推销员要将自己的东西推销出去，一方面必须具备一定的销售技巧，另一方面你的货物也要有打动人心的地方。你认为“当代艺术的推销员”是凭什么让那些来买画的人心甘情愿地掏出腰包的？

房：我是在用我自己最真实的看法和我的买家沟通、交流，我的技巧就是去除一切技巧，也可以说是没有技巧。我保有对艺术的内心深处的看法，我觉得艺术为我提供了一次难得的与心灵对话的机会。我在所谓的“推销”过程中，是以一种非常诚恳的态度去沟通的，我觉得这就是我最大的技巧。

刘：画廊在艺术品市场中扮演着至关重要的角色。但现在，许多艺术家都担心合约会束缚自身的艺术发展，对于签约显得比较谨慎，一些画廊也选择与艺术家合作而非签订合同。对此，你如何看待？在你看来，要怎样才能实现二者在利益上的双赢呢？

房：失败的签约才会束缚艺术家的发展，而成功的签约会加速艺术家的发展。我觉得大多数艺术家都应该去选择一个适合他的画廊。避免失败签约的办法不是不与画廊合作，而是明智地与画廊合作。在中国艺术市场变动很剧烈的情况下，如何实现画廊与艺术家