



1

Mutual Choices between Artists and Galleries

画廊与艺术家之间的双向选择

◎吴盈璋 Wu Yingzhang

本刊编辑部（以下简称“本刊”）：大约是在一年前，我在四川美术学院见到你从台湾携夫人、女儿，以及助手一起来访，当时你正准备在上海开画廊。我想知道，是什么原因促使你做这样的决定？是因为那时你已经预见到国内艺术市场将在短期内非常活跃，还是你在艺术收藏的过程中，兴趣和关注点发生了变化？

吴盈璋（以下简称“吴”）：其实早在1996年，我就开始涉入当代艺术品的收藏了。从最开始方力钧、王广义、张晓刚的作品，到后面涉及越来越多的艺术家，我们的收藏品数量越来越多，尺幅也越来越大，已经不再适合放在家里。至于开画廊，说起来其实是一个巧合：我们在5月4号劳动节假期到上海莫干山，遇到一个值班人正好和我是同乡，我们聊得很投机。当他知道我想租用一个仓库来存放收藏的艺术作品时，他觉得把那个地方当仓库太可惜了，不如开个画廊吧——就这样，上海“升艺术空间”得以成型。

本刊：从收藏家转换为画廊经纪人，你经营升艺术空间到现在已经有一年了，如果要对这一年中的运营做一个评估，你有什么感触？

吴：其实我觉得做收藏和做画廊并不矛盾，实际上我在收藏艺术品的过程中也参与了很多展览的筹划。从很早的时候我就开始在赞助一些当代艺术活动，具备了在台湾南部的地方美术馆举办展览的经验。所以，画廊开业以来，我们在运作各类大大小小的展览方面非常适应。其实作画廊也无非就是考虑软体和硬件两个方面的问题。

本刊：有人说现在的艺术市场繁荣是“泡沫经济”的假象，情况就像上个世纪90年代的台湾。我们都知道：台湾从当时艺术市场崩盘后，直到现在还没有完全走出低迷的状态。所以面对今天中国当代艺术的热闹景象，你会不会担心有类似的情况再次发生，艺术市场像那时候的台湾一样遭遇滑铁卢？

吴：十年前的台湾市场崩盘，是因为当时中国当代艺术并没有真正的市场。所有的艺术作品最后都在那么几个人、几十个人的手里——可能全部加起来不会超过50个人。所以到了最后，尽管价格不断哄抬，但大家都没有办法让自己手里收藏的艺术品真正地流通起来。但是今天的中国不一样，一方面整个国家都在发展，它自身就吸引了很多资金，而现在投入艺术方面的资金比起整个市场来说，其实还只是很小的一部分，它还非常有潜力；另一方面，中国的市场是开放的，国际上近来对中国的文化、艺术现象也表现出了极大的兴趣，他们的藏家、艺术机构会越来越投入到中国当代艺术的收藏中去。所以，即便说今天中国的经济不景气了，艺术市场面临崩盘，我想，就仅仅是国外的力量，都可以把这些今天在市面上流通的艺术品全部吃掉——何况，中国今天的发展趋势决定了，它的经济不可能萎缩，相反，会有更多的闲散资金投入艺术中来。所以，今天的中国艺术市场，其实还仅仅处于一个初生阶段。

本刊：你认为艺术品在市场上的价格标准与它在学术上的价值判

断之间，是一个怎样的关系？你在画廊经营或者个人收藏的过程中，会考虑或者咨询相关批评家的意见和建议吗？

吴：其实，尽管不是专业出身，但我个人认为我们对艺术的了解并不输给策展人或者批评家。我们的实战经验甚至超过他们。实际上，往往是艺术家上到一定的台阶后，批评家、策展人才反过来关注他们，这是一个市场先行的结果。例如安迪·沃霍尔，他刚开始出来的时候，也没有人关注，可是当他的作品拍到天价的时候，所有的批评家都在写有关他的文章了；同时，批评家所写的不一定是我们关注的东西。所以，我们要做的就是找到好的艺术家，然后拉动他的发展。

本刊：你今年6月以收藏家而非画廊经纪人的身份受邀前往巴塞尔国际艺术博览会。今天，中国很多画廊也都希冀通过参加这样的国际顶级盛会来提升自己在当代艺术领域的商业和学术影响力，而比较成功的艺术家在选择合作画廊时，也通常会考虑这个画廊是否可以把他



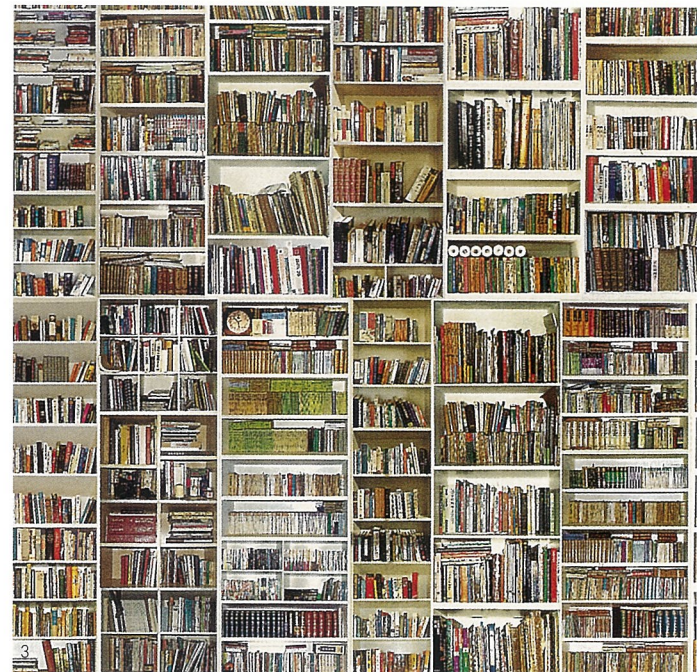
们的作品带到一个高平台的展示、流通领域中去。对此你怎么看？你有没有考虑过争取让“升艺术空间”进入巴塞尔？

吴：画廊和艺术家希望加入巴塞尔，是因为它是今天全世界最顶级的艺术博览会，它有非常成熟的运作机制和一批优秀的艺术品收藏家。我其实一直在做把我们代理的艺术家推出去的工作，我希望把中国今天前卫的、优秀的艺术品带到国外藏家的视野中去。但是，我想现在即便我们有机会进入巴塞尔，也未必是一件好事情。因为对于中国当代艺术，我们准备给别人看什么东西？《当代美术家》也参加了巴塞尔艺术博览会，你应该知道，在那里出现的艺术品，很多都是国际大师的。中国艺术家即便进入巴塞尔，几乎都是由国外一些小画廊在做，真正的大画廊其实都在持观望的态度。所以，我们并不急于进入其中，因为即便进去了，中国现在也仅有很少的艺术家和他们的作品能拿到那个平台上去交流。

本刊：就像你说的，巴塞尔国际艺术博览会上出售的，很多都是今天在国际上享有声望的艺术家，而今天中国当代艺术某些作品在拍卖中的价格，与他们相比其实已经相当高。所以，很多人对当下艺术品的价格提出质疑，对此，你作为画廊经营人怎么看？

吴：很多人诟病中国当代艺术价格突高，在我看来，这其实并不是问题。我们要做的是怎么让艺术家更上一个台阶。例如，我会通过各种渠道，尽量把他们的作品带到国外去，仍他们“往外走”。可以的话，我会给我代理的艺术家做一个有主题的展览，并以这样的方式让他们的作品集中曝光。我觉得这才是有效拉动艺术家价格、循序渐进的方式。

本刊：现在很多画廊，包括你的升艺术空间在内，与艺术家建立的多是一种相对自由的合作关系。这种方式一方面给彼此留有余地，也给对方保留了更多选择的空间；但是另一方面，它也许会带来其他问题。例如，从画廊经营的角度考虑，是否会出现利益分配的问题？是否会在推出艺术家的媒体宣传方面，出现责、权不明确的情况？是否有利于有利于画廊和艺术家双方的持续发展？你是如何看待艺术家与



画廊之间的关系的？

吴：其实签约或者不签约，是一个阶段性的问题。像老一辈艺术家，他们可能多以合作为主。但我觉得现在的年轻艺术家，应该要学会和画廊合作。因为只有获得画廊的支持，才有可能持续的拓展。单靠艺术家个人的力量，在今天想要获得顶级的成功是不可能的。而艺术家也应该学会选择：什么样的画廊是具有持续拉动能力的。例如，我从事收藏十多年了，我有很多这个圈子的朋友，而我对他们非常了解，我知道他们对艺术的偏好，我也有渠道去引导他们。同时我女儿在国外留学，她也有她的资源和背景。所以，当一个艺术家达到一定高度、而很难自身去突破的时候，谁可以帮助她继续拓展就显得十分重要。而我刚才所提到的那些因素，不是每一个画廊都具备了，每个画廊都会有自己的运作模式和特点，所以，这就需要艺术家从一开始将与画廊的合作纳入思考。尤其是年轻艺术家，因为市场机制在不断的完善，他们如果不能正确的选择，或者不懂得适当的放弃，那么到最后损失最大的其实还是艺术家。至于画廊与艺术家合作与否、以哪种形式合作，应该是双方的双向选择。

1、三个贵州艺术家 丙烯 季大纯
2、消失的家园之六十一 油画 卢昊
3、书架2 摄影 邱志杰