



中国式风景 油画 王朝刚



远大前程 丙烯 郑力

应对“泡沫”：让对中国最有影响力的人来为艺术市场买单——伍劲访谈

Cope with Bubble: Let The Most Influential People Pay For Art Market-Interview with Wu Jin

◎采访人：曾玉兰 Interviewer: Zeng Yunan

曾玉兰（以下简称曾）：近年来中国艺术品市场局面火爆，甚至有人惊呼房地产泡沫后艺术品泡沫的出现，你从事画廊经营管理多年，目前又在从事艺术品投资顾问的工作，对这个问题你怎么看？

伍劲（以下简称伍）：我觉得这其中肯定是一部分会有泡沫的，但不是整体的泡沫，市场总是这样，由于各种原因导致了现在艺术市场整体的上扬，在这里面国内的拍卖据我了解其实水分很大，估计大概有百分之五十的水份。

曾：那你认为在哪些层面当中存在泡沫的嫌疑呢？

伍：我觉得要通过很多方面来看艺术品市场的问题，实际上作为职业的市场人士来看待这个东西时会选择一些指标，比如我们会以罗中立、陈丹青、刘小东这些艺术家作为指标来判断市场究竟发生了什么样的变化，在这些指标里面，如果是八十年代的作品，我们会以罗中立来作为参考，如果是九十年代的绘画作品我们会以刘小东作为参考，在这些艺术家的市场局面下我判断他们是没有泡沫的，即使有那种非理性的购买，占的比例也非常的小。但是其它的一些版块就不是这样，比如说在市场上的自买自卖行为，它使得交易中会有很多操纵，这些交易实质上是虚的，是没有发生的。从国内拍卖的成交额来看这种比例还是很大的，特别是在中国当代书画上很严重。我参加过一些当代书画的拍卖，我估计其中的比例可能超过了百分之五十，在油画上按成交额的比例大概也达到了百分之三十，所以对现在的市场规模我们只能给它打一个折扣，才能把它理解成一个真实的市场规模。但

是即使是一个真实的状况，这个市场也是一个在高速增长当中的状况。

曾：今天的中国已经形成了自己比较成熟的艺术市场，其中画廊、拍卖行又是市场的重要领导者，但是许多业内人士都看到了这两者的缺陷和不足，如体制的不规范导致拍卖行越过画廊直接和艺术家交易，画廊通过与拍卖有关的行为运作来哄抬画价等。你认为该如何面对这样的情况？

伍：这中间涉及到了画廊和拍卖行的关系问题，我认为这两者之间不是一个竞争的关系，而是一个合作的关系，现在国内拍卖公司已经成熟起来了，拍卖公司直接到艺术家手上拿画的比例并不是很大，拍卖公司真正的主体来源实际上还是画廊和收藏家，比如我们自己在画家手上拿画的比例就不到7%，就是这么小的一个比例，我想通常的比例也不会超过20%，80%还是通过画廊和收藏家的，这就说明现在的画廊比过去几年有很大的进步。我自己经过了十年时间来看中国的艺术收藏，实际上是越来越体制化，对艺术家来说它是柄双刃剑，一个年轻艺术家可能迅速地被市场体制消解掉，让他没有一个很单纯的创作背景，但是，如果仅仅有一个创作的热情，没有一个体制来支撑，这个创作也很难持续下去。所以我们会看到最优秀的艺术家一方面在跟体制反抗，一方面又是一种合作的关系，谁能够控制局面，谁就是赢家。

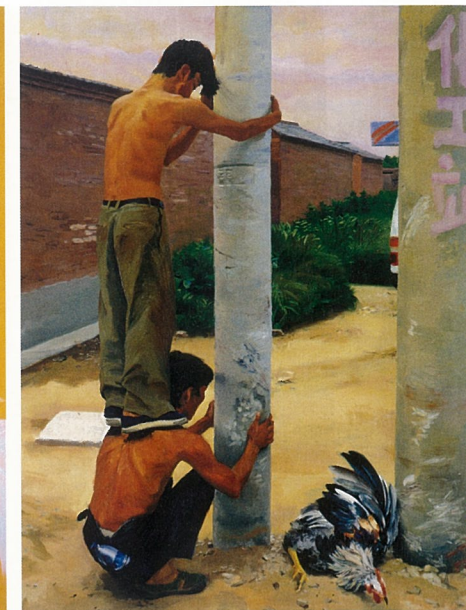
曾：有人说由于画廊的经营包装和推广策略，往往造就了艺术家，同时也限制了艺术家，稳定的风格和图式等等因素是艺术品进入市场流



无题 油画 江衡



我爱芭比6 油画 孙晓枫



抓鸡 油画 刘小东

通和艺术保值的键，为此艺术家也牺牲了很多可能性，这似乎是一个两难的问题，你对此怎么理解？

伍：这个问题没有这么简单，比如说我最近的工作是在做艺术收藏投资顾问，我们在选择艺术家的时候就非常在意他是不是有一个稳定的风格面貌，如果他的作品长期是一个非常稳定的风格和图式的话，这种艺术家被我们视为不成功的艺术家，反而我们认为比较好的艺术家是在不断变化的艺术家，这是代表资金的一个看法，恰恰跟认为艺术家有一个稳定的风格和图式是走向成功的前提看法不同，这种看法是一个误解。如果作品总是一个固定的面貌，我们会认为这个艺术家不思进取，没有前途，因为任何一个艺术投资人投资的都是他的前途，而不是他的当下，尤其是主流的资金更是这么看问题的。所以说如果一个艺术家一成不变的话，基本上就到了快要被市场抛弃的地步了。一些被画廊代理的艺术家之所以一成不变并不是画廊的问题，而是艺术家敢不敢跟体制抗争，保持一种既对抗又合作的关系。如果艺术家只是妥协，艺术生命就不会长久，市场的生命也不会长久，资本是喜新厌旧的。

曾：刚才的问题中你已经提到了艺术家和画廊、投资人的关系问题，接着我想再问你一个具体的问题，面对市场热卖的情况时，艺术家和投资者、画廊之间的关系变得越来越复杂和微妙，而我注意到你在同盟的访谈当中提到了画廊经营者和艺术家之间是一种朋友关系，我感觉这种提法好像特别传统，因为当“朋友”和“利益”相冲突时，往往是尴尬的遭遇，我们到底如何应对当下环境中艺术家与画廊的关系呢？

伍：有一个艺术家，我跟他合作有很长一段时间，他经常问我们算不算朋友。如果从内部来看我们是一个利害关系，但如果这个饼做大，我们的利益都是一致的，如果我们不能在一起工作，一起干一件事情，把我们的利益捆绑在一起，就不能产生一种靠得住的或者说是有吸引力的朋友的关系。我认为朋友的关系经常就是一个有利害关系，但在更多的情况下是一个利益的共同体，就是能不能一起把一件事情做大，做成功，以此达到一个双赢的局面，我认为艺术家与经纪

人、投资人两者之间是一个伙伴的关系，追求双赢的关系。

曾：这几年内油画作品升值很快，嘉德和佳士德等拍卖连创新高，你对油画作品继续升值也寄予了厚望，你认为艺术市场的这种扩展的局面有没有可能将更多的非架上作品和试验艺术家作品纳入其中？

伍：肯定会有的，但是这需要一个周期，短时间不会形成，因为对绘画的收藏相对来说时间要长一些。在欧美，当代艺术发展这么多年，它艺术市场中主要的对象还是绘画。这件事我们不要去推测它会不会，它是自然成长的一个过程，当然需要有一些力量去推动。一个消费习惯的形成需要很长的时间，油画市场经过了十年的努力才有了今天的局面，书画市场也一样。摄影或者装置或其它作品要做到有这么一个规模的市场不是三两天的事，也许需要五年以上的时间，才能达到油画今天的效果，那时候绘画的市场又会成长为另一个规模。

曾：现在美术学院毕业的年轻艺术家都以作品被画廊代理作为成功的标准，可以看到产生了很多为了市场而“市场”的作品，这是不是由目前艺术市场本身状况带来的一种误导呢？

伍：如果一个画廊对艺术家有明确的要求，这样的画廊是不明智的；而一个艺术家想来迎合画廊的胃口或者迎合收藏家的胃口实际上是很难的。画廊需要看到的实际上是变化，并不想看到一成不变的艺术家。我做过很多年画廊，如果我看到一个画家一成不变的话，我就会认为对这个画家的投资已经失败了。在投资艺术家特别是年轻艺术家的时候，收藏家是在进行风险投资，而风险投资的最显著特点就是希望能够看到根本意想不到的变化。我觉得一个好的画廊，一个好的经纪人应该是推动艺术家改变的一种力量，而不是让他维持一成不变的这样一种负面力量。外界总会误解收藏家是买固定的东西，实际上收藏家或者画廊是在做一个动态的事情，改变以前的状况和事实，甚至是改变一个局面，通过这个改变本身来获得收益，没有改变，收益不可能形成。市场不是把便宜的东西卖给另一个人，你不可能总是能找到另一个人，一定要改变整个局势，整个局势变化了，一个艺术家



的作品的价值才会改变，从市场角度来看，收藏家都是一些不安分、需要变动的人。

曾：实际上现在很多为了市场而创作作品的行为是被市场的假象所欺骗。

伍：是的，我们都经历过这个阶段，对已经成功的艺术风格或图式的跟风行为是没有意义的，现在看起来成功的图式如果不改变就会迅速地沦为一种普通的商品，又会有另外的新的东西，这种不安分、这种创新本身才是市场的动力，所以艺术家一定要不断地创新和变化，但是创新本身又非常困难，要和别的艺术家、和艺术史的作品不一样，这是非常难的事情，但作为收藏家和画廊来说，他们都在期待这种变化，如果谁手上拥有一个可以不断变化的艺术家那他们就会觉得自己中奖了。

曾：你说过刘小东是中国继吴冠中后最好的艺术家，作为一个艺术投资咨询人，面对艺术家和作品，你的评判标准是什么？

伍：今年的市场已经印证了我说的这句话，在今天的市场中，刘小东已经是仅次于吴冠中的艺术家了，光今年秋拍的成交额应该超过1500万，在他那一批艺术家当中肯定是排第一的，我想在今年秋拍中能跟他相比的艺术家极少。

曾：也就是说还是以市场作为一个标准？

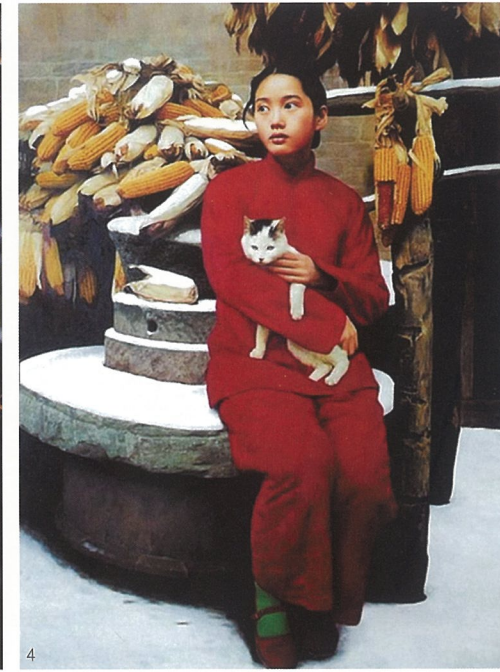
伍：我想还是从一个艺术史的角度来判断的，例如，我们谈论刘小东和罗中立的时候都是从艺术史的角度来谈的，他们分别代表了八十年代和九十年代中国绘画的一个高度。市场越来越倾向于根据艺术史的观点来选择艺术品，这种选择和画廊、收藏家的力量还是有区别的，这种收藏力量是对过去的事情买单，画廊实际上是赌未来的变化，但是对过去买单难道就没有对未来的一个预期的方向了吗？实际上为过去买单是在影响未来的方向，资本是追求利润的，一定要有变化才



会形成利润。

曾：刚才你谈到了市场和艺术史判断的关系问题，你能从目前的市场情况出发更具体地谈一下市场与学术的关系吗？

伍：举个例子来说吧，外界可能很难想象，市面上超过70%的某位艺术家的作品都是我代表收藏家购买的，我们能做这样的事情，影响这么多的资金，是因为我们有一个历史的观点，我们通过这个历史去说服投资人和收藏家，把他们赚来的钱花在艺术品上，我们投资的年轻艺术家之所以会成功，是因为我们觉得这批艺术家代表了艺术史的一个方向，至于他们能不能代表，这还需要时间的验证。我们引导收藏家去购买的行为背后就是艺术史的眼光，我们认为罗中立是中国八十年代最优秀的艺术家，刘小东是九十年代以来最优秀的画家，都是基于艺术史的观点。从95年夏俊娜的作品开始，我都是在做70年代的艺术史，一直到最近才开始收藏和投资刘小东这些艺术家，实际上我所有的行为的背后的判断都是艺术史，所以我会花这么多的资金来购买某位艺术家的作品，仅今年秋季大概就是1000万的资金，刘小东的作品则有2000万的市场份额。我们也认为吴冠中是二十世纪最重要的艺术家之一，是当代在世的唯一重要的艺术家，两年前受我们言论影响的收藏家现在就都成了大收藏家。还有一个事实就可以证明我的观点，今年画廊博览会刘小东《十八罗汉》卖到五十万，当时大家都认为有炒作的嫌疑，但仅仅过了半年时间，市场对这个作品的估价现在是200万美金，所以投资和决策本身就包含着价值判断。当然，如果没有和中国社会的主力资本打过交道，人们很难理解这种情况，事实是中国现在的经济状况可以支撑起这个作品卖到200万美金。



曾：在今天的中国经济背景中很多人把正在兴起的中产阶级作为目前艺术品收藏最具潜力的群体，你对此怎么看？

伍：实际上这不是中产阶级的问题，我们谈论的艺术品都是具有艺术史价值的作品，是国家的财富，所以来收藏这些艺术品的人也应该是对这个国家最有影响力的，实际上这些收藏者也确实是在各个领域里最优秀的人群。

曾：有些艺术家进入了艺术史，学术已经给了艺术市场一个坐标，对他们的作品可以以一个艺术史的眼光来看，那在艺术市场上像夏俊娜和很多更年轻的艺术家，他们的作品价值如何判断？

伍：对年轻艺术家的投资是风险投资，是对未来的投资。当然主流的投资方向会以艺术史的眼光来判断，但还有另一种投资方向，就是收藏家个人的眼光来选择艺术品，在全世界都是这样的一种两条腿走路的状态，比如说夏俊娜的作品也许不是我们所说的艺术史线索的作品，但是它是非常适合个人收藏的艺术作品，这同样也是一个非常主流的方向。

曾：也就是说市场同时对学术有一种引导关系？

伍：我们应该看到，投资人是非常敏锐的，千万不要忽略了这些花钱的人他们背后的支持，他们背后的知识结构。他们是非常敏锐的，他们甚至在预测艺术史的方向，面对这个预测本身，他们在付现金时下这个赌注，当然他们也很有可能做错。

曾：这些投资者的判断是不是来自周围的专家，比如艺术史家或者批评家？或者仅仅是他们自身根据市场做的一个判断？

伍：当然会有专家的意见，但是他们会有自己的判断，他们会听到很多种声音，他们会选择其中最有效率的一种，这就是投资的一个最基本的出发点。

- 1、无眠岁月 油画 崔晓冬
- 2、奔跑的女人和马 油画 何多苓
- 3、樱花 油画 夏俊娜
- 4、村口 油画 王沂东
- 5、青春彩虹 油画 杨飞云
- 6、《12005.6》 油画 方力均

