

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。

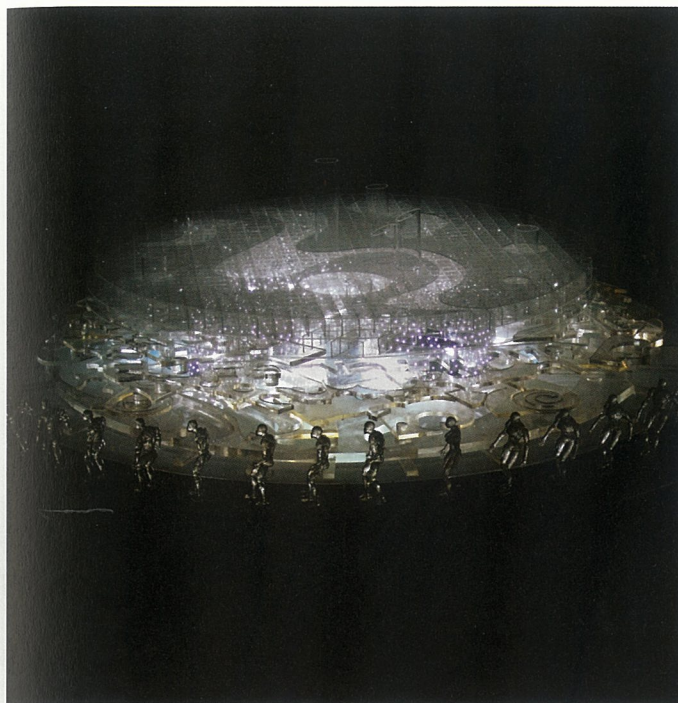
现在年轻的艺术家在拍卖行的走高，也不是一个完全的数字。其实，年轻的艺术家有一段时间可能被炒到比较高，但是现在已经趋于冷静了，很多价位已经回落到一个比较正常的状态上。我觉得这样是比较合理的。

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



在利益上的双赢，也是我面临的一个问题。我觉得应该灵活有效地调整，如果艺术家和画廊的合作的目的不仅仅是钱的话，那这个问题就很好解决。

刘：艺术市场的火热，使得开办画廊的人越来越多，但真正的好画廊却不多，星空间应该算是众多画廊里运作和经营得非常成功的。目前，星空间在成立初期签约的一些年轻艺术家已经逐步成长为中国当代艺术的生力军。你在其中采取了哪些措施来推动画廊和艺术家的发展呢？

房：我并不是一上来就直奔最火热的生意去的。我在2003年的时候就开始了与艺术家签约的工作，那时候70后的艺术还是一个相对较冷的领域。我们在艺术推广方面可谓是不遗余力，采取了全方位的行动。我们做了大规模的艺术展群展，现在也在做一些艺术家的个展；在很多专业媒体上做过广告；还通过一些市场渠道来进行市场方面的尝试，比如一些重要的拍卖公司——苏富比、嘉士德……星空间是比较注重全方位艺术推广的画廊，我们既注重学术方面的影响力，也注重在市场上的影响力，这种组合的推广方式也给我们带来了比较好的效果。

刘：在10月初的艺术北京当代艺术博览会的论坛上，你与北京艺门的马芝安、空白空间的亚历山大·奥克斯在“艺术品的价格和价值”上产生了分歧。他们认为与国际上同类型的艺术家相比70后艺术家的作品价格已经很高了，而你认为现在70后艺术家的作品价格并不高，还有升值的空间，可见你对70后的艺术家有充分的信心。那你的这种判断是否缘于你对艺术市场的理性分析？

房：之所以会有这样的论断，是因为我认真地考察过全球艺术市场。国外一些70后艺术家中的佼佼者，作品现在卖得也非常贵，如德国的70后艺术家、纽约的70后艺术家。去年参加过威尼斯双年展的一个德国的年轻艺术家，他一件不大的作品在德国市场也要



卖到3、4万欧元，这个价格远胜于在中国的同类艺术家的作品价格。在这种情况下，我觉得外国人对中国年轻艺术家在价格上的质疑，是缘于他们多少还在把中国的当代艺术当作第三世界国家的当代艺术来看待，这种看法会在以后被慢慢瓦解掉。在中国当代艺术中扮演了重要角色的艺术家，会逐渐与西方同类艺术家缩短在价格上的差距。我认为，这些在中国经营画廊的外国人需要调整一下思路。当中国成熟的一线艺术家的作品价格与海外同类艺术品的价格逐渐贴近的时候，年轻一代艺术家的作品价格没有理由远远低于国外的年轻艺术家。他们强调他们的艺术家的作品价格贵，是因为那些艺术家是从他们的国家中百里挑一的，那我可以说我们的艺术家简直就是万里挑一，我们正在经营的艺术家其实也是中国当代艺术中的佼佼者。也许是因为大家的资讯不太对称，所以对价格才会有不一样的理解。

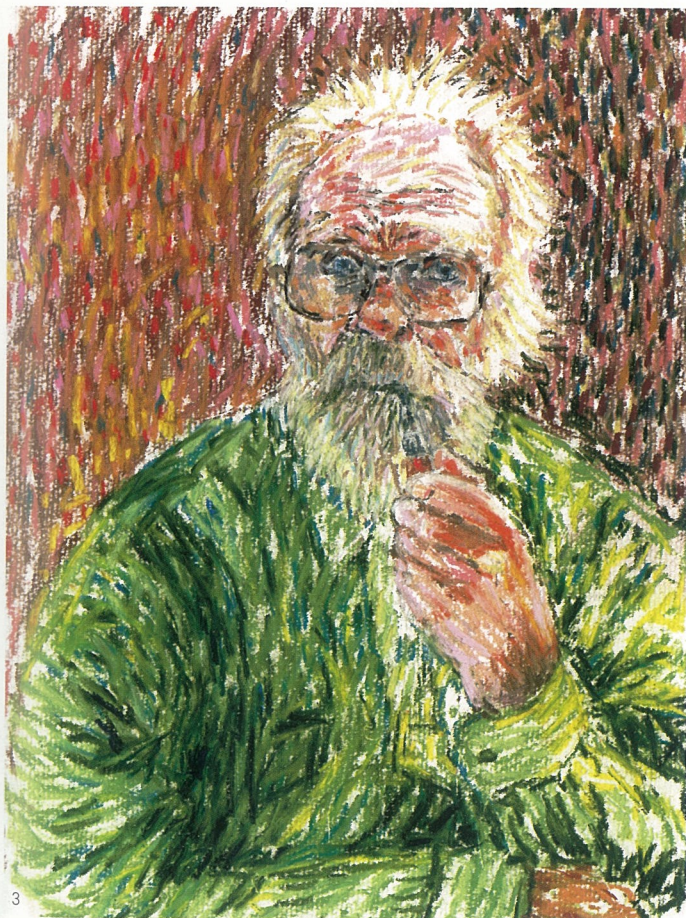
刘：面对这些质疑，要使70后的艺术家在艺术这条道路上长久地走下去，学术根基是至关重要的。那你是通过哪些渠道来建构70后艺术家的学术底蕴的？你又是如何来把看待市场与学术二者之间的关系？

房：新一代的年轻艺术家的学术根基不同于过去的艺术家，已经发生了转变。在一个逐渐建立起市场经济的国家中，实际上很难区分一件在市场上流行的作品和一件具有学术价值的作品有何异同，商业和学术这种二元对立的关系会被进一步瓦解掉。在过去的观念中，过于把商业和学术二者对立起来看待。现在，一些在画廊中作品卖得很好的艺术家，也是一些著名策展人展览的邀请对象。在我看来，会有越来越多的具有学术价值的艺术被市场承认。对我们的文化有价值的艺术自然就会成为价格高的艺术，或者说对艺术有贡献的作品就应该是那些大家愿意购买、收藏的作品。在我这儿，市场和学术这两件事完全是统一的。

刘：在今年的一些拍卖会上，70后艺术家的表现喜人。这与中国当代一线艺术家作品单价过高、70后艺术家的市场行情都不无关系。但拍卖公司在对70后艺术家的选择上依然非常谨慎，因为从西方成熟的艺术品拍卖和交易模式来看，出道不久的年轻艺术家不应过早的涉足拍卖，否则极易过早地终结自己的艺术生命。你认为这些70后艺术家是否有足够的实力来规避风险，成长为市场的中坚力量？

房：我觉得真正有生命力的艺术家，是没有任何外因能够终结他的艺术生命的。虽然有些人认为过早的进入拍卖、过早的进入市场、或过早的作品价格很高会影响年轻艺术家的艺术发展，但我很反对这种论调。因为对于那些真正具有艺术生命力的艺术家来说，这些都不是问题。好的艺术家就应该接受各方面的考验，有可能是市场寒冬的考验，也有可能是市场火爆的考验，那种真正有实力的艺术家会超越这些问题。对于画廊来讲，我们也希望可以非常理性地参与整个市场的建设，尽可能地去除一定的盲目性，尽可能地去除对市场的跟风。

刘：你曾说在现在艺术界的状况下，拍卖行是一个不应该绕开的重要平台，在适当的时机也将考虑与拍卖行合作。但在通常情况下，画廊对拍卖行都是比较排斥的，或者说是“又爱又恨”。因为一方面，拍卖行使艺术家的作品价值得以印证，是一个很好的宣传渠道；但另一方面，拍卖行使艺术家的市场行情完全透明化。从一定程度上说，拍卖行就相当于一把“双刃剑”。那在你看来，要怎样才能善用这把利器呢？你所说的“适当的时机”又是什么时候



呢？

房：我觉得，在中国当代艺术的生态链比较初级的阶段，或者说在整个生态环境比较脆弱的情况下，拍卖行是一个非常值得关注和利用的平台。因为对于一个更加成熟的艺术社会来讲，应该有多元化的渠道。除了拍卖行以外，你还可以找到很多公开的与社会沟通的桥梁，比如说博物馆、媒体、教育机构，以及非盈利性的机构。实际上，我们现在缺乏一种多元化的与社会进行沟通的渠道，所以拍卖公司自然要扮演一个更加重要的角色。拍卖艺术展甚至也成为了一个很重要的展示机会。在这种情况下，我觉得与拍卖公司合作是无可非议的。这次秋拍以后，对拍卖公司有很多批评，但我觉得也没有这么严重。我们选择拍卖公司实际上还是在选择一个与更广泛人群沟通的渠道。我希望通过拍卖公司这样一个中介机构，获得与更广泛人群沟通的一个可能性。而我所指的“适当的时机”完全取决于拍卖公司对我们推介的作品的认知程度。他们是否意识到中国70后艺术家的独特价值，他们对于70后艺术家的某些个案是不是真的有了一些研究和他们自己的看法，都是考量的标准。如果拍卖公司对我们正在做的艺术工作的认知达不到我期待的状况，我觉得就不是一个好的时机。当他们能够意识到这部分艺术家的重要性和价值的时候，我觉得这就是“适当的时机”。我指的“适当的时机”不是以价格的高低作为评判标准，那不是我选择拍卖公司的原因。

刘：星空间的艺术家都非常年轻，那星空间的藏家又主要由哪些人群构成呢？

房：总体来讲，我的藏家非常多元化。藏家中有娱乐界的明星、著名的制作人、经纪人、IT业的高管、经融业的高管……。这些人都比较年轻，普遍分散在一些新兴的行业里，像IT业、金融业……。在我的藏家群中，购买徐毛毛的人群、购买欧阳春的人群、购买高禹的人群、购买韦嘉的人群和购买黄兴的人群……，几乎是不交叉的，这使我很欣慰。因为针对不同的艺术家，我吸引到了不同的藏家，这些藏家共同组合成了星空间的一个坚强的后盾。

刘：星空间一直以来都在主推70后艺术家的作品，虽然目前这部分艺术家的投资收益率很好，但要成为市场的中坚力量，经历的考验也很多。你凭借什么来保持藏家对这些年轻艺术家的信心呢？

房：经常不断的展览，还有媒体工作，都是能够建立和巩固这种信心的。今年，我们画廊已经越来越多的被公共媒体所接受，我觉得这都在向我们的藏家传递一个很好的信息。另外，私下的沟通也很重要，我们的藏家会经常来这儿看展览。其实，他们的信心不是那么脆弱的，有的甚至比我还要有信心。

1、人形与山石 油画 任小林
2、肖像 油画 谢南星
3、肖像 油画 Max Hamouie