

■ 产业扫描

艺术卖场中的非营利视角

——山艺术基金会北京林正空间负责人林正专访

□姜长城



中国艺术品市场正经历着飞速发展的阶段，北京作为文化中心，就更加成为其中的焦点，而只有几年发展经历的798艺术区则以其在艺术品市场中的前锋地位成为焦点中的焦点，这里以聚集前卫艺术家和著名画廊而闻名，同时也因越来越多的艺术商业活动而演变成为当代艺术的时尚卖场。山艺术北京林正空间是依托于山艺术文教基金会的非营利空间，在这个房租天天上涨的艺术商业区进行着艺术推广计划，这和周边的整体氛围显得与众不同。作为非营利的艺术空间和周边的商业氛围表现出明显的落差，为此，笔者采访了这里的负责人林正。

立足于学术性的艺术推介

每一个空间都有它自己的理念或是品牌概念，对于山艺术北京空间来说，林正认为这个品牌的灵魂还是立足于学术性，“我想没有学术的支撑，一些现象是不会长久的。”林正说，“当初来这边的时候就是想把一些好的艺术品展现给大家看。”

山艺术空间自成立以来所做的展览和推介的艺术家都是那些在美术史和当前艺术界已有定位的学院派、实力派艺术家，在其中有好多是颇受追捧的四川画派艺术家的作品，如罗中立、艾轩等艺术家。林正讲这有点巧合，因为山艺术很早就开始收藏四川艺术家的作品，而如今市场的爆发是个顺其自然的过程，以后他们还会陆续展出一些四川艺术家的作品。“这里面有好多是艺术家本人都很久没见过的作品，我想这是对艺术家创作的一个很好梳理”。

在问及对798流行的前卫艺术家的看法，林正表示他自

■ 艺术图说

衣食住行——安得广厦千万间

人生一世，或多或少，总会有些理想、有些追求。生活的形形色色之中，有人以为所谓衣食住行，不过是粗俗的物质需要罢了。可是翻回头，自己还是要先考虑这些。俗与雅的界限，又是在哪里呢？而住与行，仿佛是天生的对应词，一种是安定宁和，一种是漂泊无依。本是不相容的，却有一种境界叫“随遇而安”，仔细想来，恐怕是住与行的完美结合吧。



《窑洞生涯》晏培高 1994年作

都说逆境出人才，的确，并不是物质越充足，生活越舒适。简单朴素的环境，反而能让人思想沉寂下来，浮躁的心绪也会渐渐散去。晏培高的想法恐怕不外乎此，他的作品就透露出这样的真理。只不过，他的主人公是我们的开国领袖——毛主席。背景是陕北常见的窑洞，老式的木窗棂，逼真的南瓜、辣椒，这里的生活也许是艰苦的，但主席的脸上却只有坚毅，以及运筹帷幄、决胜千里的魄力。这样的生活难道不值得怀念？



《树荫下的洋房》陈钧德 2002年作

住，总要讲究舒适的。毕竟，房子不是一时兴起就会购买的小商品，也不是一时不喜欢就能丢掉的东西。想必，陈钧德“树荫下的洋房”，不仅像画面上一样外形美观，也像人们希望的一样舒适实用。在画家的笔下，洋房似乎带着生机，有着活泼的人世气息，整个作品呈现出轻快明朗的基调。陈钧德的作品，往往充满形式美感，即如这件，用色纯度明度都很高，构图自然，用笔简括洒脱。虽然尺幅不大，却也体现了画家对色彩的敏感和精彩把握。



《狭窄的旧楼道》王岩 1993年作

当然，并不是每一个居住环境都能达到舒适的标准。在王岩给我们展现的这幅画面中，没有洋房的美观造型，没有别墅的宽敞明净，也没有周边的优美环境相映衬，没有葱葱郁郁的树木，没有姹紫嫣红的花朵。也许，这里有的只是单调的建筑，狭窄的楼道，斑驳的墙壁，简单的栏杆。屋子，仿佛早已简化成了遮风避雨的工具。就连这里的居民，脸上也是没有表情的麻木，或者，这才是非理想化的真实生活？



《南昌锦江宾馆 1035 房间》翁云鹏 2005 年作

常听到这样的怨言：把家当成旅馆，倒把旅馆当了家。同样是供人遮蔽蔽寒的场所，而对人来说又有截然不同的概念。即便都像翁云鹏见到的南昌锦江宾馆一样，房间里电脑、电视、电话等现代化设备一应俱全，它依然只是宾馆，没有家该有的温暖。就因如此，所以才会有类似“宾至如归”的广告词吧。有趣的是，这幅画里，电脑屏幕上显示着吸烟的场景，旁边却摆着禁止吸烟的标志牌，难道想暗示现代社会的错综复杂？

关的美术馆合作，推出大型艺术展览，并且会结合学术出版发行。比如明年林正会引进一些中国台湾艺术家和海外艺术家的作品，这些作品都来自山艺术的藏家。

而另一方面，山艺术北京还会帮助自己的藏家在中国大陆处理买卖相关事宜。林正介绍道：“我们也会代藏家在这里参加拍卖，因为毕竟不是所有人都很方便到来这里。当然其中的一些报酬也可以支持山艺术北京的发展。”在艺术家的选择和推介方面，则由山艺术基金会的专家团体来做评议，给藏家推荐好的藏品规划。

未来发展方向

林正的父亲林明哲是著名的收藏家，他曾经说过“收藏是一个家族的事情。”林正认为这个不一定，因为艺术收藏更多的是要带给公众好的艺术，“如果有比我更适合的艺术管理人才愿意加入基金会的运营，我会很愿意把事业交给他们。”目前，山艺术北京的资金来源主要由山艺术文教基金会支持。年轻的林正希望在未来做些调整，在山艺术北京这里

进行一些拓展活动。他并不排斥商业力量介入艺术展览的赞助活动，但前提是不能对展览活动进行过多的干预。

基金会正日益成为一个广受认可的模式，在艺术品投资经营方面有很多是以私募基金的形式在运营。林正认为这个是个很好的模式，它会成为艺术品市场中的趋势之一。当一个市场走向成熟的时候，专家的作用和地位将会被日益看重，由专业人士主持的基金会将成为众多资金进入艺术品投资和收藏领域的最佳选择。

投资大鳄巴菲特捐献股份进行慈善事业，微软总裁比尔·盖茨也在寻找更加有效和迅捷的慈善捐助渠道，富豪散财一时间成为财界的热门话题。可见无论从一个国家、一个产业还是一个机构和个人的整体发展来看，盈利最后都会走向非营利，回馈社会将成为一种内在的驱动力。山艺术北京空间在做的也正是在帮藏家实现他们对社会的回馈。而就管理运营角度讲，山艺术的藏家服务和对于艺术家的选择与作品梳理的这些举措对于商业性画廊来讲也是值得借鉴的经验。



《空房间》向京

显然，物质条件并不是生活舒适与否的唯一制约。舒适，说起来，不过是人自身的感觉，物质的多少倒在其次。满足于现状，没有更多的欲望奢求，生活自然就会轻松起来；相反，觊觎得不到的东西，梦想无法实现，苦闷烦恼就会随之而来。住在向京《空房间》里，女孩的空虚孤寂溢于言表，显然不是因为物质环境如何如何，究竟为什么呢，不得而知。也许，现代都市的快节奏，早已在人们的心中埋下了断层。当万籁俱寂，这空寂就会慢慢浮现出来。



《私房》刘晓东 1998 年作

住，只是普普通通的一个字，却包含着深沉的意念。它带给人的是“家”的温暖和归属感。其实很多时候，我们感觉孤独无助、悲戚伤感，都源于无所归依。这种情绪并不是简简单单一栋房子，就可以给与补偿的。古时候讲：人要懂得安贫乐道，重要的是懂得“安”。像刘晓东的作品里，室内装修算不上华丽，两个主人公却仍然一脸笑容，这就是家的魅力所在。相对的，“漂”就没有这样的安定，即使“居有定所”，恐怕生活也不会轻松呢。

■ 业内论市

最新力作+慈善义卖： 彰显艺术品的文化价值

□王雪芹



2006年10月7日—31日，著名当代艺术家方力钧的个人展览将在今日美术馆举行，作为10月6日开幕的“艺术北京2006”期间重要的外围展之一，又加上是方力钧在国内的第一个个人展览，自然引起了圈内人的广泛关注。近日，笔者就此次活动采访了方力钧。

据方力钧介绍，这次展览展出的近80件作品，涵盖了油画、水墨、版画、雕塑几个门类，这几个部分的比例是均衡的，且都是新作，尤其是油画和水墨作品，用他自己的话说，“都是全新的，希望整个展览能够展现出一种新的面貌”。而被问及是否会与前不久岳敏君个展中推出的全新作品一样，彻底颠覆以往的风格，方力钧坦言，“我没有岳敏君的这种魄力，但基本上还是在以往的风格中延续、转化出来的。”

关于为什么选择在“艺术北京”期间举办个人展览，方力钧解释道，“艺术北京”期间北京会比较热闹，而且10月份这个时间也比较适合做展览。”关于在国内举办个人展览，他说，“这也是我的一个由来已久的梦想，一个艺术家肯定希望自己的作品能够被家乡父老看到。2000年之前，由于政治上的因素影响，做个展的条件不够成熟，而且相应的配套条件也很少，现在的条件比较成熟一些了。”

经常在国外举办个展的方力钧，今年已经在德国和印尼分别做了大规模的个展，谈及在国外做展览与在国内做展览的区别之时，他毫不犹豫地说，“国内的个展比国外的个展重要上，为此我专门做了一套版画。”

据方力钧介绍，此次展览得到了空白空间画廊、阿拉里奥画廊的大力支持，以及万宝龙集团的赞助。而

2006年无疑又是他的一“收获年”，除去三个个展之外，他还出版了四本个人画册，在采访中他笑称自己“成了劳动模范”。相信此次作品展示加上慈善义卖，他的个展还是非常值得期待。

■ 收藏指南

演练艺术博览会

□左岸

虽然大家都处在一个交通日益发达、资讯愈显迅捷的时代，也就是所谓的地球村，但实际上每个人也都处在这些发展所带来的混乱中。从浩如烟海的讯息中迅速、高效的找到自己想要的东西可能是越来越多人的需求，YAHOO、GOOGLE等互联网搜索引擎正是基于这种需求发展起来的，相对于大众社会来讲，这个尽管不够完美但还是让很多人受益其中。而就艺术界和收藏界来说，他们至少至今还是一个小众圈子，并没有一个高效的、普遍化的交流平台，而因为艺术的特殊性文化支撑，信息不对等更成为一个明显特征，这无论对于艺术品藏家还是投资者来说都是一个不小的问题，不过这个问题现在有了一个解决模式——艺术博览会，这里提供每年一次的艺术市场状况集中展示的机会，而这样的机会对于收藏和投资的人士来讲需要做得就是：抓住机会，演练艺术博览会。

所谓演练实际上是个有机的积累过程的释放，这里有几件事情要按部就班的做好：

首先是要做验证。各位藏家和投资者在日常的收藏、投资活动中肯定有些大到艺术市场的宏观面小到某个板块或者具体艺术家的市场走势和价格体系的认识和判断，那这些判断正好可以在艺术博览会中加以验证。一年一度的艺术博览会是对年度艺术市场走势和发展的很好的展现平台，如果多次参加可以从中梳理出一些资深画廊对市场面和艺术家的看法，至少是侧重点的转移，比如要是一个画廊三年全带着某一画家的作品参展，那至少反映几个信息：一是画廊要把这个艺术家作为主推对象，二是至少在3—4年里对这个艺术家的市场和学术发展有信心而且也准备投入力量推广。要是每年都不同，那说明画廊对市场的需要和自己的定位有些模糊，或者对市场的现状和走势充满疑惑。而几个资深专业画廊的情况的汇总就大概可以在市场面的走向和个别艺术家的市场状态的发展给出相关信息，那这些是不是和你想的有相似点或者差别，回答为什么有或没有差别的过程就是一个很好的验证和学习的过程。

当然现场观众对不同画廊和艺术品的态度分析对于藏家来说也有参考、验证价值。

其次是做交游。艺术博览会的主要办会邀请好多VIP藏家参观和购买

艺术品，各参展画廊的负责人们也均会出现在现场作重要客户的维护和新客户的开发工作。那这是一个很好的机会结识艺术市场的朋友，这里面至少有几个点在支撑：一是可以通过藏家之间的交流更清晰和有效地把握艺术市场现状和走势，这有助于购藏行为的决策判断；二是将来的藏品要套现的时候能迅速找到可靠和有效的出货渠道。而要进行体系收藏的时候，这样的藏家交流也是很重要的，因为也许你长久以来就想拥有的艺术品正好在对方那里要抛售。第三，收藏固然是个人喜好，但好的事物和朋友分享恐怕才是更大的乐趣来源，而且藏家间建立类似俱乐部形式的交流群体对于收藏之外的各自事业互助也是颇有助益的。目前高尔夫球会和高端音乐剧俱乐部的推广正是在打这种高端社交平台建设的牌，而在上个世纪中国台湾和香港就产生了清玩雅集和敏求精舍等高端藏家社团，未来国内的藏界也有可能会向这个方向发展，那早一步利用博览会的交游搭建这样一个框架显然是个既有现实性又有前瞻性的举动。

第三，在完成了以上的验证、观察分析和交流、交游的活动之后，下一步要做的自然是出手购买艺术品。由于顶级藏家的聚集、新闻媒体的强力推广和业界人士的密切关注，这些因素导致了画廊参加好的艺术博览会都会是经过了深思熟虑的规划和甄别的，参展的艺术家要么是画廊的支撑型艺术家，也就是说他（她）是代表画廊的地位、学术和艺术品位的，要么就会是画廊在未来时间里要主推的新艺术家。而无论前者还是后者肯定都是画廊认为市场潜力和其他指数上升趋势的艺术家，因而只要不是那种博览会结束后就关门了的画廊，其推出的作品应该都是藏家根据自己的喜好所要购藏的首选，因为有这样一些具有多年艺术市场实战经验的操盘者们在替自己选择，这是个很难得的事情。

艺术博览会是个把它所能影响的艺术市场的相关人群和作品集中到一起的高效、便捷的展示平台，对于一个有兴趣投资收藏艺术品尤其是当代艺术品的人来说，这是一个很好的演练场，它提供一个艺术品买家迅速成长和相互交流的机会，自然同时也就给了未来一个机会。当然，最后要说明的是：艺术博览会也和其他产业一样是有层次差别的，所以以上三部曲建议在那些有水准的博览会去完成。