

批评快讯

艺术前沿

批评与自省

问题讨论

策展人专线

批评家档案

批评家访谈

批评家自述

学院在线

新人文选

艺术市场研究

史论研究

■ 问题讨论

more

中国目前没有真正的画廊 ——专访阿拉里奥画廊艺术总监尹在甲

<http://www.msppj.com> 作者: 中国美术批评家网 专稿 时间: 2006-7-12 12:15:00

文/王雪芹 来源: 今日艺术网



2005年末, 号称“世界最大”的韩国阿拉里奥画廊正式进军北京, 盛大的开幕展“美丽的讽喻”不仅展出了中国当代最具影响力的七位艺术家——方力钧、岳敏君、张晓刚、王广义、隋建国、曾浩和刘建华的代表作品, 还有包括德国、韩国以及印度共24位艺术家参加了此次展览。如此阵容的展览成为2005年震动艺术界的大事件之一。人们给予极大关注的原因并非仅仅在于画廊的宏大规模, 而是阿拉里奥画廊进驻中国所表现出来的极大野心: 其一, 将中国当代艺术巨头收入门下, 一直不肯透露的签约代价引得圈内人浮想联翩; 其二, 阿拉里奥的国际背景以及雄厚的资金实力给中国的画廊业带来的究竟是机遇还是挑战, 令人关注。

2006年3月25日, 德国新表现主义大师伊门道夫的个展在阿拉里奥画廊开幕, 展览展出的作品涵盖了这位国际大师创作的早、中、晚期, 其中有很大一部分是阿拉里奥的藏品。开幕式上, 德国大使亲自前往参观, 又一次吸引了圈内人士的眼球。

ARARIO于1989年设立，目的是向韩国的广大观众介绍当代国际艺术，并改变韩国当代艺术的现状。今年54岁的金昌一（Ci Kim）是这家画廊的创建者，以“现代美术的大收藏家”的声誉闻名于世界艺术界，他名下的企业不仅包括阿拉里奥画廊，另外还有高速汽车站、百货公司、多功能电影院等实业，后者为他进行艺术品收藏提供了雄厚的资金支持。28年前，金昌一开始涉足国际艺术品收藏，收藏了许多欧美艺术家的作品。三、四年前，他购买了马克·圭恩的作品《自己》（艺术家将自己的血和冰在冷冻设备下凝固，然后做成自己的头像），当时许多人都认为不可思议，但当年金昌一以20万英镑购入的作品，现在的价格已经高达150万英镑。迄今为止，他已经拥有了3500多件国际顶尖艺术品，并且在韩国的汉城、天安以及中国北京拥有了三家画廊（2010年，预备在天安建立一所名为“Another Museum”的博物馆），并且计划2007年左右在纽约设立ARARIO NEW YORK。

作为阿拉里奥的法人代表和艺术总监，尹在甲与金昌一的合作已经将近三年的时间了。选中尹在甲担任如此重要的职位，金昌一的着眼点在于其多年积淀的国际背景以及在韩国汉城“Loop Alternative Space”这个非营利空间的运营经验。尹在甲在韩国学的是艺术学，1994年至1996年来到中国的中央美术学院美术史系学习，2000年至2001年又去了印度，之后在欧洲待了两年。这一段段穿梭往来于各种文化之间的游历使他在对亚洲艺术有了充分的了解和深入之后，又能体会到欧洲与亚洲文化之间的差异，这种知识背景对阿拉里奥所需要的“国际化”十分契合。

阿拉里奥画廊在选择合作的中国艺术家等事情上，均由尹在甲一手操办，在他90年代中期来中国的时候，就已经与这些艺术家建立了联系。之所以选择中国，尹在甲表示，除了中国经济、政治近几年所表现出来的强势发展之外，还有一个原因，中国是“最后的社会主义国家”，有着几千年的文化传统，并且是亚洲地区极为重要的一个国家。尤其，“亚洲国际贸易在世界占38-40%左右，但文化还不到5%，因此文化产业肯定会有一个较大的发展空间”。

“中国目前没有真正的画廊”

据尹在甲透露，阿拉里奥已经和王广义、隋建国、曾浩和刘建华签订了独家代理合作协议，根据协议，任何机构和个人购买他们今后创作的作品，或者邀请他们参加展览，都必须获得阿拉里奥的认可。同时，阿拉里奥还将于2007年和方力钧、岳敏君、张晓刚等3位中国当代艺术的代表人物签约。“之所以现在不能签约，是因为这3位艺术家目前和其他一些画廊或机构有协议在身，需要到2007年才能解除。他们希望撇清这些关系后，再和我们签约”。

在尹在甲看来，真正对艺术家负责的画廊应该把对艺术家的推广放在第一位，赚钱应该在其次。阿拉里奥对此的实践是，他们一方面与国际上最具实力的画廊、美术馆建立长期合作关系，如德国的Michael Werner画廊等，力争成为艺术家们的“Mother Gallery”（母亲画廊），将代理艺术家的作品送到这些国际上合作的画廊、美术馆举办展览，帮助他们树立学术声誉。而一旦进入阿拉里奥，就意味着已经进入了世界一级画廊系统，同时也进入了世界级收藏家、美术馆的视野，这种效应对艺术家来说是最重要的，与其他画廊不同的是，他们还会适当控制艺术家们的产量；另一方面，大量购买

代理艺术家们的作品，像曾浩、王广义等人，阿拉里奥一下子就买了他们每人二十多件精品，这种大量购买还包括从各大国际拍卖会上买回代理艺术家们的作品。这一点与国内一些不断将画家作品上拍，单纯买画卖画的画廊形成鲜明对比。为了能够让艺术家安心创作，他们代理的韩国年轻艺术家每个月还可以得到3000美金的生活和办公费用。

说“中国目前没有真正的画廊”，尹在甲正是基于这个原因。他认为中国目前的当代艺术市场存在很多问题，一些画廊的短视以及二级市场的非正常发展是“非常危险的局面”。他说，“中国目前真的没有哪一家画廊能有‘母亲画廊’的素质。这也是为什么大多数欧洲收藏家和画廊都不收藏中国作品的原因。他们不可能随便和一个小画廊联系，而且小画廊也不可能进入国际画廊的体系。要成为‘母亲画廊’最主要的就是要先有几十年的收藏经验，有最优秀艺术家的最优秀的作品。然后精心整理，能够和国际一流画廊直接对接，进入那个成熟的体系。”

同时尹在甲也非常清楚，光凭他们一己之力是远远不够的，要改变亚洲艺术在国际上的境遇，还需要中国本土以及日本、印度等地画廊的共同努力，这可能还要很长的一段时间。但究竟这一步如何迈出去，则至关重要。

“中国艺术产业的发展需要中国政府的支持”

谈到画廊的经营，尹在甲出人意料地透露：“我们画廊目前并不在中国本地进行艺术品的买卖”。被问及原因的时候，尹在甲将艺术品交易需要缴纳的税额进行了详细的分析，除去艺术家的个人所得税与画廊需要缴纳的税金之外，如果是与国外进行艺术品交易，还需要缴纳贸易税，如果再除去房租和日常办公的消耗，画廊几乎所剩无几。而且中国法律对于外来画廊所征收的税额是35%，这个数字显然有些过高。

还有很重要的一个原因就是，阿拉里奥画廊将代理艺术家的推广作为首位，因此如何为艺术家策划学术展览，帮助他们进入国际一流美术馆的收藏系统，建立与国际艺术家对话的平台才是重中之重。因此，阿拉里奥画廊在为艺术家筹备展览上可谓不遗余力。尹在甲透露，4月1日开幕的汪建伟个展，仅改造展厅就花掉了20万人民币。每次展览他们还会为艺术家精心准备画册，这么多年下来，画廊出版的画册数量已经相当可观。

如此雄厚的经济实力，这是中国的一些画廊无法比及的。资金的缺乏使一些画廊很难建立起自己的收藏系统，因为需要资金运转，所以不得不卖掉一些很有潜力的作品，也是中国的许多画廊无奈之举。如此造成恶性循环，这的确是中国画廊目前所面临的很大问题。像英国的萨奇画廊，都是先有了十几年的收藏经历，在创建美术馆之后才会建画廊，前者是为了保护收藏品，后者则用来出售作品，以此营利。但中国目前的状况使这种运作很难实现，而类似阿拉里奥画廊这样决心稳扎稳打，成就百年基业的大画廊的进驻，对中国的画廊业是一种挑战和刺激，同时也会推动中国画廊业的进一步规范，进而将中国当代艺术真正推向世界。

“中国当代艺术市场要想得到真正的发展，首先需要经验的积累，建立紧密的世界画廊系统，同时还需要策展人的眼光、资金，更重要的是文化发展的大环境，以及中国政府对当代艺术的支持。”尹在甲总结道。

“我的任务是发现优秀的艺术家和策展人”

1997年，尹在甲在汉城做的独立空间“LOOP”，如今已经是亚洲最著名的非营利艺术机构之一，吸引了国际上许多著名策展人。他的目的是“为艺术，为专家、策展人，做最有实验性的事情”，为了这个艺术空间，他甚至辞掉了大学教师以及几家大型企业艺术顾问的职务。

尹在甲曾经参与了众多的展览策划，如今，他的身份已经不仅仅是一个独立策展人。他自身比较关注的是1990年以来伴随互联网的普及、全球化进程的加快，人类生活所发生的变化；1990年以后，世界范围内出现了200多个艺术双年展，而在此之前，这样的展览活动屈指可数，这充分证明了当代艺术的发展趋势。

在阿拉里奥今年的展览计划里，有中国当代艺术大展，印度当代艺术展，还有东德青年艺术家展览等等，“连MOMA现在都不可能做这样的展览”，尹在甲说。“我现在的任务就是发现优秀的艺术家和策展人，帮助他们完成他们想进行的学术展览。而我自己，一年做一两个有意义的展览就可以了。”

他目前的身份已经不仅仅是“LOOP”的策展人，更重要的是一个画廊管理者，他所面对的也不仅仅是某个单纯的展览，而是亚洲乃至世界的艺术交流。

十年前尹在甲在北京读书的时候，曾经在宋庄附近开了一家名叫“通道”的酒吧，并认识了居住在宋庄的方力钧、岳敏君等人。当时谁也料想不到，这些艺术家们现在会取得如此大的成就。更加出人意料的是，十年后尹在甲重回北京，并带着与亚洲艺术一起进军国际的雄心，与这些中国艺术家们开始了具有宏大构想的合作。尽管不知道十年以后又将会是怎样的光景，但他的履历与中国的当代艺术一样，让人有理由对此做出期待。

• 网友评论

注：网友发表的任何文字只代表个人观点，不代表本网站立场！ 用户名：

确定