

■聚焦金融海啸冲击下的全球艺术品市场

# 机构严冬?

9月15日,美国158年历史的第4大投资银行雷曼兄弟宣布破产,随之而来的金融海啸席卷全球。原本从今年上半年春拍开始就摇摇欲坠的中国当代艺术市场如今在内外交困之下真的彻底坍塌了。此刻,这些经营当代艺术的艺术机构现状如何?他们将如何渡过即将来临的寒冬?

◎本报记者 杨琳



【上海香格纳画廊创始人劳伦斯】  
我们经历过风雨

10月,“香格纳”第5个空间在淮海路的盛大开张。这样的扩张行为似乎在此时不太合时宜。他们能够支撑5个空间的同时运营吗?

劳伦斯回忆,1997年亚洲金融危机和2003年“非典”爆发,他都明显感受到了艺术市场所受到的影响,当时市场一下子安静了,没有人买画。而“香格纳”的选择是停止展览。对于如今的崩盘,劳伦斯坦言他早就有预感,2年前便开始自身调整。首先有意拉长展览频率,从当初几周一次展览调整到如今的2个月一次;第二,开始挖掘新的艺术家和年轻艺术家,所花时间大大超过销售的精力;第三,就是与国外画廊合作,如欧洲、美国等,让合作艺术家的作品能够在其他国家和地区都能呈现,也扩大并牢牢稳定了与艺术家之间的合作关系,如丁乙、杨福东、周铁海、张恩利等艺术家都是“香格纳”为其在国外找到了合作代理画廊;第四,在价格上,“香格纳”也从从不随外界干扰,一直按照非常合理的定价操作。

对于当前5个空间将如何维持,如何运作?劳伦斯表示目前还不是特别困难,一方面是因为整个形式还没有到非常严峻的阶段,另一方面也是画廊本身的经营一直就很谨慎,很安全,现金流无任何问题。全国5个空间,工作人员也不过十几人;加上“香格纳”的品牌早已确立,宣传费用很少;要考虑的也只是租金这块,对此劳伦斯充满信心;最后,劳伦斯表示在开支上会根据形势的变化而具体调整,现在所预备作出的开支缩减主要是针对大的展览,谨慎花钱。



【北京现在画廊创始人黄燎原】  
我已做好过“严冬”  
的准备了

“我们画廊在欧洲的艺术家作品销售很不错的,一直在卖,接近100幅作品在海外那些合作画廊手里。但是没有想到的是在这一个月时间里,欧元对人民币从11下落到8.3,等于我现在每卖一幅作品,就要亏损30%。”北京现在画廊创始人黄燎原无不叹息地告诉记者,对此,他完全没有想到,也深深感到缺乏企业经营经验的后果。

尽管,目前画廊在国内和国外的销售还保持良好势头,例如刚刚在北京开幕的杨柳个展一周就卖出5幅大画,而另一位年轻艺术家吴啸海也在海外胜利开花,一下就被瑞士、英国和美国几位藏家买走了6幅作品。但黄燎原2000件藏品以及与某些艺术家之间的买断制合作方式,都是画廊未来将会面临资金困境的隐患。对此,黄燎原也不得不承认,并已在酌情考虑缩小经营规模(北京和上海两个空间,仅空间租赁费用一年都超过百万)、减少人员和节省日常开支。例如以往他都会在这个时候签订明年的广告投放合同,然而今年他将不做此计划了;随后他也将大大减少自己的出国出行计划,从自身的开销开始缩减。但已经计划的国内外展览还是照常进行。他表示,他已经开始准备过“严冬”的准备了。如果,北京现在画廊产生危机,那么能存活下来的画廊也就不多了。



【艺术基金职业经理人周大为】  
基金购买量也在减少

“正常的销售都开始受影响,不像前两年什么都能卖、卖得都很容易,收藏家看到喜欢的东西他都会买。现在收藏家的反应都是:我再看看吧,我再考虑一下吧!”

虽然年轻,但师从于加拿大高居翰学术体系的周大为在加拿大学习美术史时,就开始为银行和私人家庭基金做操盘手了。他介绍,前两年收藏家不会去考虑而会直接买,现在是考虑,而且考虑之后也不一定买。对于他目前正在操盘的基金,他表示,在艺术基金的资金量上自然会有调



上海香格纳画廊淮海中路空间



【上海视平线画廊负责人吴从容】  
能开就开,不能开就关!

“坚持自己的美学观点就是胜利,不管经济形式好还是不好。至于画廊是否能顶住这次风雨,那只是商业模式问题,跟艺术无关。”

对于很多画廊有可能选择在这个时候关门歇业,吴从容认为这也不失为一个规避风险的方法。既然没有市场,那还不如就理智的规避风险,把资金留到平稳的时候再出来。至于目前他的画廊是否受到金融危机带来的影响,吴从容表示还不明显。对此,他认为主要与他画廊经营的艺术品特色有关:首先,他在艺术作品的选择上是始终坚持自己的美学思想和审美观,从不卖市场上被热炒或带有西方当代艺术影子的作品;其次,与劳伦斯的观点一样,他从来不在也不会因为市场好就盲目抬高价格出手作品,因为如此,容易透支买家空间。

因此,对于是否会缩减开支和运营成本,他还没有思考。不过,他承认整个环境在变化,资金量由大变小对画廊的经营迟早会产生影响。如果市场一直萧条下去,他也肯定会紧缩开支,如画廊的展览费、运输费、保险费、宣传费等等都会有影响。如果整个局势真的是越来越恶劣,那么他也情愿出去玩看看,补补课,交交朋友,调整心态,等待下一轮市场的到来。吴从容非常坦率的说:“能开就开,不能开就关。”他表示,开画廊的目的是用商的模式推广艺术,没有商业模式也同样可以交流艺术,但绝对不能贩卖艺术。

整,只是根据不同的阶段再看具体调整方案决定。他说,今年整体上银行基金、基金会的行情都不好,不管是给私人家庭基金还是给对冲基金或是大型的投资基金服务,都有这样的现象。相对而言,私人家庭基金服务这块稍微稳当一些,但是家庭基金不像投资基金那样,投资成分要少,因此购买数量上自然也就少。

尽管各类基金的购买都在减少,但也绝对不是这些基金抛售赚钱的阶段。有的基金甚至永远不会到抛售的阶段,他们都是长期计划。



【上海证大现代艺术馆馆长沈其斌】  
只有温饱,其他自保

“集团将只保证人工,其他费用就要靠我们自己的了。”

由上海证大集团投资创建的上海证大现代美术馆近来也遭遇资金困境。由于全球金融危机的爆发,一直以房地产和金融两大产业为主的上海证大集团所受冲击自然可想而知。据悉,目前该集团已经停止外面所有项目来保障世博地块的喜玛拉雅文化商圈地产的建设,该项目实实在在要花掉20多亿。在此情况下,集团开支缩减当属自然。

馆长沈其斌告诉记者,他们也并非外界想象中那么艰难。集团的资金虽然目前有较大困难,但对于美术馆所有人工已承诺保障。只是美术馆日常运营、展览、宣传、图册以及大型项目运作等费用都需要美术馆自己想办法了。他说,解决方案主要看形势逐步调整,首先肯定压缩日常开支;适当缩减人员,大约会从目前的60-70人团队缩减到40多人的状态;至于展览,今年的大展还是会保证,如11月底的金峰个展和12月份的杨福东个展。不过随着事态的发展,今后大型展览也会酌情减少并选择性举办,主要是选择有基金会赞助或有出资方承担费用的展览。对于12月底就结束的大型艺术项目《介入艺术生活366天》和美术馆公益教育活动都会正常运转,不受任何影响。近期开张的海门分馆也正常运行。

沈其斌透露,他们正在策划美术馆转型之路,准备将美术馆投放到更开放的公共性上,希望更多的社会人士都来参与运营。他计划把美术馆做成古美术和今美术两个概念,即由传统的博物馆群落和当代艺术馆两个部分组成,同时由此产生的艺术衍生品的开发也将展开,而这些理念将是吸引和筹集社会资金的砝码。



【上海800艺术区董事长洪平涛】  
我将开始台湾招商计划

“两个月前,我就曾经说‘中国当代艺术市场崩盘了’。当时很多人还不置可否,现在事实证明就是如此。”

目前五角场800号已经出现少数几家画廊开始缩小规模和范围,还有的暂时休业了。五角场800号文化创意园区董事长洪平涛认为,目前为止这个比率还很低。拥有30多年艺术经营经验的洪平涛认为,画廊这个行业是不会垮的,只要是2003年左右开办的画廊一般都不会有太大危机,在中国他们是一批真正开画廊的人。2004-2006年中国艺术市场最蓬勃发展的3年他们都赶上了,不仅赚了钱也囤下了不少作品,所以无论是从资金还是从货上,这些画廊度过这个“冬天”都没有问题。此时此刻,真正辛苦的是2007、2008这两年开办的画廊,这群大多都是投机性或高位入仓型。

对于五角场800号创意园区的自身运营,洪平涛告诉记者,园区从开始就是走多元化策略,所以其中只有50%是供给画廊的空间,另外50%则是设计公司、书店、咖啡屋、餐厅等其他机构。后期他将计划把画廊全部调整到2楼以上,因为租金略微便宜,1楼则更多的出租给设计公司等。目前画廊空间部分有20%空置,只要整个艺术园区不超过40%空置,那么园区就能维持下去。利好消息的是,再过40天,80分钟直航来往上海与台湾就将开通,这对于台湾与上海之间的艺术交流是非常具有吸引力的。因此,他目前正在计划向台湾画廊或艺术机构敞开大门招商了,2.5/平方米/天的价格与莫干山50号和798艺术区相比有着绝对优势。