



劳伦斯： 一个有好画廊、好作品的好博览会

◎本报记者 邱家和

今年步入正轨

上海香格纳画廊从香港国际艺术展去年首次开幕时就应邀参展,因此劳伦斯的话题也自然而然地从今年和去年的比较开始。劳伦斯指出,今年和去年不同:去年是一个好的开始,博览会有几个好的重点,但很快就看完了。今年可以看的東西多了,似乎一次看不完。

他指出,去年首次开幕时,给人的印象是许多博览会之后又多了一个博览会,而今年则是因为去年做得好,几个大画廊如伦敦的White Cube、美国的Gagosian都过来了,显示了香港的吸引力,许多欧洲、亚洲的收藏家也都来了。博览会质量还可以,水平比较整齐,好的画廊不少。去年是试试看,今年步入正轨,是一个有好画廊推出好作品的好博览会,也吸引了不少客户。

博览会的竞争是马拉松

谈到与“上海当代”、“艺术北京”的比较,劳伦斯又表示,香港的博览会本身很好,但周围的气氛就不如北京、上海,有许多艺术空间与画廊会办许多展览吸引参观博览会的人。香港的艺术氛围“薄”,观众也是看热闹的多,不像北京、上海,可能会场秩序乱一些,参展画廊参差不齐,但氛围不同,观众的兴趣也不同。

他又指出,香港的服务比较好,对画廊的服务比较专业,很方便。这对吸引国外的大画廊很重要,会成为艺术市场的另一个中心。而“上海当代”却自己踩自己的脚,不停地换人,让参展的画廊很失望。说到北京的中艺博、艺术北京,与香港这三个博览会的比较,他认为香港的最好,但不是那么令人兴奋,不像北京会有新客户。他认为,巴塞尔艺术博会很成熟,在西方是博览会体系中的金字塔尖,而香港还是与中国内地分开的,与西方更近。相比之下,中国的博览会很多,但都没有找到自己的路。他预期,上海、北京会发展成一个新的市场,新的系统。他还认为,博览会的竞争短期内不会有结果,这是一个马拉松式的长跑,因此,香格纳画廊在国内几乎参加所有重要的博览会,没有放弃哪一家。



艺术博览会是艺术市场中最重要的平台,而亚洲艺术博览会的高端市场由于近年来上海当代(SHContemporary)与香港的两个国际艺术博览会的相继举办,也进入竞争白热化状态。今年香港博览会上周开幕,记者对身临其境的上海香格纳画廊负责人劳伦斯·何普林作了专访。



140sqm 画廊参展作品

价格相宜能有效鼓励入门买家

——专访香港国际艺术展展览总监 Magnus Renfrew

◎本报记者 杨琳

5月17日,第二届香港国际艺术展顺利落幕。从艺术界各方人士得来的口碑,本届香港国际艺术展无论从规模、品质还是水准上都值得称道。那么主办方的声音又是如何呢?本报记者采访到了香港国际艺术展的展览总监 Magnus Renfrew 先生。

对此次艺术展的销售情况,Magnus 表示很理想。他告诉记者,本届参展画廊素质之高,令他们也感到惊讶,这些画廊有着现在在美国和欧洲所没有的积极、乐观。他说:“虽然现在经济不景气,但本届艺术展的参展画廊数和参观人数依然有所上升,参展画廊由去年来自 21 个国家的 101 间画廊,增加至今年的来自 24 个国家共 110 间画廊,入场人次也上升了 31%,达 27856 人。”另外,他还指出,一开始众多画廊对此次艺术展不抱有太大期望。然而,大众对这次艺术展的热情,令大多数画廊倍感意外。海内外藏家也对这次展出的艺术品表示了极大的关注和青睐。他发现,通过推出价格相宜的作品,能有效鼓励人们初次涉猎艺术收藏。所以这次展出的作品,价格由 1 千美元至 1 千万美元不等。”

Magnus 指出,数月以来,纽约和伦敦交易市场较以往沉静,西方画廊便开始转向新市场进行拓展。毫无疑问,亚洲无论在政治、经济和文化方面都开始担当起更为重要的角色。因此,亚洲的确有建立展览枢纽的实际需要,而香港凭借自身的关税优惠和地理优势,无疑是这个需求的理想地点。他说:“我们抱着宏大的目标,决心令香港国际艺术展成为国际艺坛上举足轻重的艺术盛事,当然这需要相当长的时间来达成。我们相信世界上没有其它地方能像香港一样(香港没有艺术品进出口关税,相反中国内地的相关税项高达 34%),能同时令亚洲和西方人士轻松进行交易。”

香港与北京有得一争?

◎本报记者 邱家和

上海 140sqm 画廊刘英梅： 赞赏博览会的专业精神

140sqm 画廊作为一个创建仅 2 年的新画廊,这次参加了香港艺博会的特别项目。画廊负责人刘英梅告诉记者,这也是他们首次参加艺博会。博览会组织者的服务与专业精神都给她留下了深刻的印象。她还告诉记者,虽然他们画廊办在上海,但画廊的首次展览香港博览会的负责人就到场祝贺,而且一直很关心画廊的展览。而“上海当代”虽然同处一城,却从没什么联系。她还强调,她参观过世界各种重要的艺术博览会,香港这次博览会的水准很高,他们这次参展收获很大。

北京现在画廊黄燎原： 有效客人不多

北京现在画廊也是第一次参加香港艺博会,画廊负责人黄燎原向记者透露,画廊的销售收入与开销持平,还算不错。博览会的硬件、软件都不错,效果也很好,VIP 晚会人人太多,没办法谈生意。他觉得有效客人不多。为什么这么说?因为问价格的观众较少。

他还指出,今年春天“艺术北京”也做得不错,现场卖得很好,与销售策略有关,价格便宜,被抢光。现在正是价格敏感的时期。他还表示,“艺术北京”大部分人有收获。他认为,北京、香港有得一争。他对“艺术北京”有所期待。

从参加香港艺博会的画廊看,香港与上海的高端艺博会之争的胜负似乎已见端倪,只是有的画廊还是看好北京,认为北京与香港有得一争。



艺术家周铁海：
香港的成功是博览会的成功

提到香港艺博会,有人会说得益于香港是一个免税的自由港。曾经参与 2007 年首届“上海当代”组织工作的知名艺术家周铁海却认为问题并非如此简单。他对记者说,假设一家英国画廊把作品卖给中国收藏家,中国收藏家把作品带回中国是否要交进口税?这和在上海买外国艺术品要交进口税是一样的。他认为香港艺术博览会的成功,不是因为进出口关税的免税,而是因为博览会本身的成功。

相形之下,“上海当代”却不断换人,一年不如一年,从 2007 年的辉煌,到 2008 年的急剧下降,再到今年的前景不妙,真可谓三分天灾、七分人祸。说起来外部条件一样,最重要的还是内因。



香港国际艺术展现场

艺术展为大众而设

——专访香港精艺轩画廊 (Art Beatus)

◎本报记者 杨琳

香港国际艺术展对于香港本土画廊来说又意味着什么呢?记者采访到了香港著名精艺轩画廊。

精艺轩画廊于 1992 年成立,主要推广华人艺术家自 1966 年起创作的当代艺术作品。画廊主席梁洁华博士还于 1992 年成立了一间非营利艺术基金会,并在加拿大温哥华开设了第二间画廊。这两间画廊均由其基金会直接管理。

自 1998 年以来,他们就积极参与国际艺术展,如芝加哥艺术博览会、旧金山艺术博览会和瑞士巴塞尔艺术博览会等。近年来,他们才开始专注于亚洲地区,并参与了例如韩国首尔的数项艺术展、台北国际艺术博览会、东京艺术博览会、CIGE 中艺博国际画廊博览会以及艺术北京当代艺术博览会等。此外,他们也参与较早前的香港国际艺术展。

他们表示,在香港本地,香港当代艺术一级市场发展并不蓬勃,投资者惯于从拍卖会上购入作品,香港拍卖市场的发展成熟可能也是造成由香港本土画廊业发展相对缓慢的原因之一。所以,去年首届和本届香港国际艺术展均获得众多画廊和机构的参与和支持是令人鼓舞的。他们深信人们会由一开始欣赏艺术,到最终想拥有艺术;如果艺术品拍卖主要为投资者而设,那么艺术展则为大众而设。在他们看来,香港国际艺术展必能成为国际艺坛盛事之一。所以,他们也希望国际艺术收藏家和买家在计划每年行程时,能将香港放入他们的行程当中。不过,他们也指出,要获得这班人士的青睐,主办者需要付出相当的努力。那么艺术展是否能推动香港画廊业的发展呢?“精艺轩”表示,这里实际上大家最关心的是能否在香港建立并带动欣赏艺术的文化和包容不同种类和形式的艺术。