

缓兵之计 秦思源瞄准收藏家

◎本报记者 邱家和

“上海当代”(ShContemporary) 2007年空降上海时曾被誉“亚洲规格最高的艺术博览会”,如今,已是第三届的2009“上海当代”将在9月举办,展览主办方博洛尼亚集团将给我们带来什么?带着这样的疑问,记者专访了展览总监秦思源。

“亚洲之最”鹿死谁手?

尽管“上海当代”在2007年9月的首展就赢得了国际艺术圈的好评,被誉为“亚洲规格最高的艺术博览会”,不过很快就遇到了挑战:隔年5月,香港艺术博览会就鸣锣开张,成为“上海当代”的强劲对手。今年5月,第二届香港艺术博览会更是因其所吸引的全球画廊、参展艺术品的质量以及成交状况而获得业内的好评。对照去年9月“上海当代”质量明显滑坡的现象,有舆论认为,“亚洲艺博会之最”的桂冠已经被香港艺博会收入囊中。

对此,连秦思源也承认香港今年上半年的第二届办得很好,他承认“上海当代”一届不如一届,不过他辩称:“上海当代”与香港不一样,香港更标准化,没有什么特别的项目,就是画廊的展位,而“上海当代”会让观众有些惊喜,从态度来说不一样。他还强调,从国际布局上看,香港与上海相比更有国际性,“因为那是香港”。他又补充说,明年上海又有优势了,因为会有上海世博会。

画廊名单秘而不宣

至于今年“上海当代”的画廊招商情况如何?秦思源却表示因情况还没有最后确定,参展画廊名单目前还无法对外公布。他还表示,今年招商的角度有所调整,原来博洛尼亚集团是意大利的展览公司,请瑞士的博览会展览总监来运作,欧洲画廊占了一半,有泡沫,长期看是不现实的。不过他又说欧美的画廊还是要占一点的比例。他说,这个比例每年都不一样,今年来得少些,最后的数字还没定,应该是在1/3左右。他还强调,西方画廊碰到了两个问题:一、因市场泡沫破裂而对中国艺术市场产生怀疑;二、因经济危机削减参加艺博会的经费,他们只选择一个博览会,去了香港就不会再来上海。

他还说,今年的巴塞尔很好,参展画廊憋足了劲,把好的东西都拿出来了,质量明显比去年高;而收藏家也是一年多没买东西了,下手很快。他又说,这是一个很欧洲的博览会:美国的画廊很少,亚洲的极少。这说明经济危机对美国的冲击更大,而亚洲的问题则不同,日本影响较小,韩国影响较大,东南亚也明显受影响,印度和中东则与亚洲市场有明显区别。因此他强调,“上海当代”今年的定位是:艺术态度明确,市场探索明确。

新单元取代“惊喜发现”

他介绍,在艺术上将推出新的单元“发现:发现当代”,不同于以前的“惊喜发现”,改变很大:首先不再只针对年轻艺术家,因为他认为在新兴市场中没有必要强调年轻艺术家;展览采用开放式的展览空间,没有博



秦思源

览常见的展位;策展团队包括中国艺术家汪建伟、日本策展人片冈美,以及驻纽约与柏林的作家 Anton Vidokle 等;还要办高端的论坛讨论什么是当代艺术。不过很遗憾,艺术家名单也尚未确定。

他强调,博览会首先要有质量,因此用中央大厅这个最好的展示空间,视觉上要特别漂亮,观众在入场时要首先进入这个空间,提升观众的感觉。他说,记得第一次看“上海当代”,进入中央大厅时体验到强烈

的视觉震撼;而上一届大厅里的“惊喜的发现”做得不好,没有感觉。这次则要再次强调艺术作品与空间的关系。

收藏家计划扩展到博览会外

至于市场探索,他强调新推的新藏家发展计划。他说,根据他对市场的结构的判断,他们的工作主要针对亚洲地区收藏群体;还有欧美藏家,但今年会少些,特别是受到经济危机困扰的美国;最大、最重要是中国收藏家群体,现在还是很新的。

新的藏家计划,目标是新的收藏家,他认为他们有钱、有购买力,但不清楚买什么。博览会可以整合资源帮他们;内容包括给藏家上美术史与艺术市场课程、组织收藏家赴欧美考察艺术收藏;组织收藏家俱乐部举办艺术鉴赏活动等;不仅是博览会期间要做工作,也要扩展到博览会休会期间。他强调,这样的收藏家计划,是新的市场应该做的,也是全世界第一个这样做的。

他还表示,去年“上海当代”与上海艺博会同时举行,今年还是这样安排,但会把开幕时间与受邀嘉宾错开,避免去年“上海当代”与上海艺博会的误会。他强调,今年的运作团队与上海艺博会的关系较好,他本人又有中国背景,知道怎样打交道,因此会协调好与上海艺博会的关系。



鸟头的作品
周铁海授权鸟头使用的作品

鸟头《玩得起!艺术》计划 挑战艺术收藏制度

◎本报记者 邱家和

比利安娜前不久在上海奥沙画廊策划的《艺术新经济》,有作品、有书,还有座谈会,吸引了不少艺术家、策展人的参与,提出了各种各样的作品与方案,不过其中最抓人眼球的,还是鸟头提出的《玩得起!艺术》计划。该计划以极低的价格为大众提供上门张贴艺术品的服务,对当前的当代艺术收藏制度提出了挑战。

鸟头的新计划

今年4月,宋涛和季炜煜两人组的“鸟头”,开始与香格那画廊旗下的一些艺术家合作,得到这些合作艺术家的授权,使用他们的一张代表作品打印在尺寸为24英寸的廉价纸张上,同时鸟头为该计划设计了一系列不同纹样与色彩的镜框的模板。这些印有合作艺术家作品的纸张可以粘贴在墙面上,周边用模板喷上镜框。然后鸟头开始面向社会接受预定,根据购买者所指定的墙面张贴作品以及喷绘镜框纹样,以低廉的价格(每次480元)提供上门张贴该作品的服务。由于该计划作品每次一旦实施就无法移动搬运,鸟头还将给予购买者由鸟头、合作艺术家以及购买者3方联名完成该行为作品的证书。鸟头将其被命名为“Birdhead Affordable Game”(缩写为BAG),中文名字叫《玩得起!艺术》计划。

宋涛介绍前因后果:

对这个的计划,记者专访了鸟头中的宋涛。他表示,他们鸟头的作品,在美术馆的白墙上煞有介事地挂起来,不像啊。因此一直在探索新的展示方式。2007年在比翼举办个展是,把参展作品统统打印在纸上,堆在地上让观众自己挑喜欢的贴在墙上。而2008年的展览计划则是“鸟头巡逻队”,把自己的作品打印出来在街头张贴,发短信通知观众去观看。

后来与比利安娜谈到这个“鸟头巡逻队”计划,谈到了张贴其他艺术家的作品的可能性,引发了他们的灵感,最后形成了这个《玩得起!艺术》的计划。

他还说,引发这个新计划的另一个因素,是他们在设计方面的兴趣,其中包括要设计镜框、

可以满足制造的乐趣、在整个大众化过程中带来的兴奋。还有,这个计划涉及成本核算、与在国外的当地艺术家的联系等。他说,由于做了这个计划,使得他们不得不与不同的艺术家交流,向各种人介绍、解释这个计划,人也换了一个状态。他强调,他很喜欢这样的变化。

挑战当代艺术的收藏制度

宋涛在采访中与记者谈到了他们的计划的众多要素:

采用当代艺术家的名作,但限于每人一幅;作品的使用得到艺术家的授权;作品打印在纸上并粘贴在墙上;作品的上述复制无限量但限时,每年每个艺术家的作品只限一件;用特制的模具在墙上喷印出“画框”并开具收藏证书;售价很低:在上海上门服务仅收480元;等等。

其实,这里已经涉及到当前当代艺术生产与收藏链条上的一连串基本要素:如作品的授权使用、无限量复制、收藏的一次性(粘贴在墙上不能搬动)以及相应的价格的低廉。他强调:鸟头的作品“在上海最便宜,因为我们就生活在上海”。

宋涛还指出:“有的艺术家做的作品,只限于在美术馆里展出,在收藏家的小圈子里流传,我承认他们很伟大。但我们走的是和他们完全不同的平行线,我们就是要用我们所有的做法来对抗这个体制。”

宋涛还兴奋地告诉记者,已经有许多不属于朋友和艺术圈的人在打听这个作品。他们还设置了一个网站专门提供订货和网上支付服务。他甚至和记者谈到,已经在考虑突破当代艺术家的范畴,扩大作品的来源,比如已经和摄影作品《上海人家》的作者陆元敏谈好,可以使用他的作品,还在和著名摄影家朗静山的版权所有人在接洽,他还希望能得到包括吴冠中等知名艺术大师的作品使用授权。他还说,每个艺术家对此的态度不同,如周铁海就向他表示,他的作品对他们全部开放。

熟悉鸟头的朋友们,也许只是把这个新计划看作鸟头无数个新计划中的一个,不过鸟头这次却特别动真格的,也许在他们的尝试中孕育着一个长久的商业计划,让当代艺术终于冲出少数收藏家的圈子,进入大众文化消费的层面?