

也许下一个世界艺术中心就是北京

国际大型机构入驻北京:先适应,后突破

◎姜长城

而今在海外艺术大户争先恐后进驻北京的热浪下很多人开始相信,也许下一个世界艺术中心就是北京。在这样的状况下他们拥有“北京户口”的价值是什么?又要做些什么来将这些价值实现和具体化呢?

多个国际艺术机构扎根中国

最先吹响号角的海外大型艺术机构好像是古根海姆博物馆连锁店,结果在种种原因下这个据点在中国没有建成,这好像就显示了国际化都市的开放是没问题,开放之后价值观衔接和利益权衡的次序却有问题,谁忽视这个谁就要落马。接下来成功落户的是尤伦斯当代艺术中心,这个在开馆前吊足了中国艺术圈胃口的几个“之最”运营之始就遭遇到了种种质疑,媒体的报道中许多负面信息,而且这个机构随后频繁的、大幅度的人员流动和更替,这种种如果不是水土不服的话,那就是说原来的执行

方案和价值预设出现了问题。伊比利亚是西班牙背景的机构,目前来看运营模式也是正在找寻中,实验短片的特色比较明朗,但是其它的部分的外拓和宣传尚未见大动作出现。

国内机制需要客服

大凡一种模式的确立、生存和发展都是和一定的机制和资源环境相对应的,脱离开那一切,模式势必要重新调整甚至完全更替才能找到适应现在环境的恰切度。作为管理人员来说,不是要死守着某些高端理论、高端标准、普世且永恒的价值观坐等环境成熟,那下场估计就是那个“望夫石”。关键是要在实地调研的基础上根据关键驱动因素和核心问题来重新设置运营和管理架构,重新配套推广、传播、营销、回馈的模式,然后围绕着架构和方案来组织相应的运作团队。仅仅依靠经验和原来的感觉,仅仅依靠雄厚的资本和声誉,这些不是机构运营的长久之道,甚至都不是短期之道。当然以上主要是指非营利机构的问

题,遭遇到国内目前的机制环境是他们要克服的最大问题,如何在缺少公共支持的状况下走出一条自我支撑和不断拓展的路径是这些机构的管理层需要认真考虑的。

佩斯画廊(Pace)进驻北京798艺术区

作为画廊等运营机构来说好像就比较好办了,反正本质上大家就是商业机构,有责任心的就是在营利之外对艺术家和艺术本身的品质有所操守把持,对推动尚不算很国际化的中国艺术家更大国际化作出贡献。这方面目前比较火热的是佩斯画廊进驻北京798艺术区这个事实。这个签下了张晓刚、张洹的美国画廊做事倒是干脆利落,直接找到在北京有自己画廊在运营的冷林做北京佩斯画廊的主管,这个外表看来倒是有些不寻常,因为他们相信冷林不会借佩斯职务顺便为自己的北京公社谋点私利。不过冷林本人早就是张晓刚、岳敏君等中国一线艺术家的经纪人,所以说其实双方合

作也是利益链衔接上了。目前来说北京这边的国际化步伐正在日益加快,中国当代艺术也在各种力量的支持下在国际上不断的传播,本土的商业力量和学术力量也有了能量将触角伸到原来只能远望一下的高端平台上,如巴塞尔博览会、威尼斯双年展等等。在这样的海内外外围条件差距逐渐拉平的状况下,海外大的商业机构进入,一方面是在促进国内外艺术交流和增加在地艺术圈见闻;另一方面则是如何利用原来的商业高端人脉去为中国艺术家做推广和延伸,这个是大家所期望的。要是有足够的营利预期和做大的信心,商业机构也会愿意做这样的事情,因为中国当代艺术的学术普及和商业开发的原始积累阶段基本上已经完成,因此是到更大资金和更大企图心的商业机构换手接盘进行下一轮营收模式的时候了,而拿个北京户口就是一种态度宣示和接近货源的策略。

“北京户口”的价值是被预期和猜想出来的,也是要由猜想者和在地力量一起共同去完成的,步骤则是先要适应而后突破。



冷林: 我用经营北京公社的方法经营 Pace 北京

◎孙国胜

今年8月2日,国际上有一家大型画廊Pace Wildenstein也将自己全球第一家分支机构——Pace北京落户在北京798艺术区。而北京公社的创始人冷林先生将出任Pace北京总裁,并担任Pace Wildenstein总监,全权负责Pace北京的经营,那么此机构入驻中国会对中国的画廊带来怎样的影响?它初步的计划是什么?就这些问题,本报记者采访了冷林先生。

上海证券报:Pace Wildenstein画廊是什么时候有意向要入驻北京的?为什么选择北京?

冷林:大概是在去年,开始有意在北京开分支机构。Pace Wildenstein也是感觉到中国的蓬勃发展和北京的活力。北京有众多的艺术家和艺术机构,虽然在专业性上讲还有一定的不足,但北京已经显示出它在艺术文化上的优势,相比上海、香港或者日本东京和泰国曼谷等

亚洲城市都会有优势,来北京转一转就能感受到北京会是亚洲的艺术中心。

上海证券报:北京作为一个艺术品交易中心来说是不是比其它城市有优势?

冷林:北京作为一个新兴市场是需要开拓的,不能等市场好了才来,那样就晚了。

上海证券报:你认为Pace北京进入到中国以后,会对中国的艺术生态产生怎样的影响?

冷林:我想Pace北京进入中国后有两方面的意义:首先这样一个大型的国际画廊进入中国是对中国近30年来当代艺术发展的肯定,同时也是对中国艺术市场的肯定,这种肯定代表了一个国际的看法,这很重要;其次,它作为一个有多年经营历史的画廊会给中国的画廊的专业化树立典范。

上海证券报:Pace Wildenstein画廊之前签下了中国艺术家张晓刚和张洹,因为两人都是已经成名的艺术家,有专业人士认为它这样做是一种“摘果子”的商业行为,你怎么看?

冷林:“摘果子”要看这个“果子”为什么被它摘走,而不是别的机构。画廊是艺术家的画廊,一切都是为艺术家服务。如果这个画廊能让艺术家成为更伟大的艺术家,那它的存在就有意义。Pace Wildenstein画廊之前就为张洹在纽约举办了个人展,非常成功,影响也很大。之后还要为张晓刚做个展,画廊对于

两位中国艺术家未来的发展是有很大帮助的。

上海证券报:Pace北京有没有明确的计划和时间表?

冷林:Pace画廊是一个国际平台,除欧美艺术家外,Pace北京还将与更多的中国、韩国、日本等亚洲艺术家合作,促进艺术家之间的交流与共同发展,并在国际艺术市场中享有更加重要的地位。我作为Pace北京和北京公社的负责人,我也将会结合北京公社的风格和Pace Wildenstein的经营体制,寻找最佳的进发方向。基本的思路还是延续这些年我经营北京公社的方法,如果你看到这几年北京公社在做什么,也能基本了解以后Pace北京经营的风格,当然Pace北京是一个更加国际化的平台。

具体来说,比如我们的开幕展“Encounter”将于2008年8月2日协同Pace北京揭幕同时亮相。“Encounter”大展由我策划,展览汇集了多位Pace Wildenstein代理艺术家的作品,包括亚历克斯·卡茨(Alex Katz)、日本艺术家村上隆以及中国当代艺术家张洹、张晓刚等人的作品。Pace北京也希望通过此次首展,与多方艺术相关人士增进交流与合作,促进北京逐步成为亚洲艺术中心,带动亚洲艺术的发展,并与国际艺术以及艺术市场相接轨。之后Pace北京也要参与和融入到中国本地的艺术创造中来,要举办一些有精神内涵的展览。



股市、房市疲软, 大量民间资本转向 保值增值的玉石珠宝业

◎本报记者 杨琳

6月26日,由国内民间资本投资的上海祥庆玉石珠宝工艺品有限公司在上海浦东新区沪南路的大型专营门市正式营业,并率先在上海实行免费的商品鉴定与售后保养等相应服务,吸引了大批玉石珠宝投资爱好者。业内人士指出,上海玉石珠宝投资行业,正处在方兴未艾的发展阶段,在股市与房市投资日益不确定性的背景下,越来越多的投资者,把目光转向了保值增值易转移的珠宝玉石行业。

中国是玉石珠宝消费大国

近年来,我国珠宝产业发展形势良好,国内市场持续繁荣,珠宝首饰正成为房屋和汽车之后,中国老百姓第三大消费的对象。在珠宝消费中,中国的翡翠玉器和珍珠饰品每年销售额约为400亿人民币,是世界最大的消费国,并吸引了众多国际珠宝巨头抢滩,2007年国际珠宝品牌纷纷抢滩中国市场。全球最大的钻石经销商戴比尔斯、有150多年历史的法国著名珠宝钟表巨头卡地亚、大溪地珍珠国际宣传协会以及香港知名珠宝首饰品牌周大福、谢瑞麟等国际珠宝巨头,纷纷先后进入中国内地市场。2007年4月,法国著名珠宝品牌FRED和中国台湾顶级翡翠品牌富御珠宝,前后脚落户北京时尚新空间新光天地,而由著名建筑师Peter Marino设计的香奈儿高级珠宝店也在上海恒隆广场开幕,此外在中国颇受欢迎的奢侈品牌万宝龙,也首次推出了高级珠宝系列。截至目前,大约有10家左右的国际品牌进入中国珠宝市场。

民营资本成为珠宝行业主力

近年来玉石珠宝市场的繁荣带来了全行业利润的提升,也刺激了中国民营企业加快进入这个行业的步伐。据不完全统计,近五年来,中国民间资本投入珠宝玉石行业的资金已经超过了五百亿元。从2008年的销售情况来看,2008年利润增长将快于2007年。有关专家指出,由于国外著名品牌的介入和中国民营资本的强力参与,中国珠宝产业发展开始进入了一种良性循环,不再仅仅凭借低廉的劳动力赚取一点点的辛苦钱,而是着力于提高产品的附加值,凸显工艺、技术和设计的价值。同时,玉石珠宝行业服务水平也得到极大的提升。上海祥庆玉石珠宝工艺品有限公司董事长昌春妹指出,玉石珠宝的产品不同于一般的商品,售前鉴定评价,售后维护保养,保值增值流通,是企业提升服务质量最重要的内容。

据专家预测,中国的珠宝销售额在10年内将达到3,000多亿元的规模,出口金额超过300亿美元。中国将会出现一些拥有上千家珠宝店的大型零售企业,并能生产出世界一流珠宝产品,培育出世界一流的珠宝品牌。其间,中国民营资本将成为主力,一大批优秀的企业将成长起来,



《荣华富贵》