

香港是个辐射源

——专访香港国际艺术展总监

本报记者 王隽

香港有大大小小 50 间画廊，二楼书店数家，文艺沙龙也偶有兴办，世界上最大的两家拍卖行苏富比、佳士得把亚洲的业务中心放在这里，前些年连东南亚艺术品的拍卖专场也从新加坡移了过来，每年春秋两季形成圈内人的赴港高峰。

香港国际艺术展就是在这种大环境下生长的，它不太在意本土艺术到底蓬勃与否，交通的便利与自然连接大陆、西方的本地气质都帮助艺术博览会获得了认可，也让“文化沙漠”四个字渐渐缩小。

市民们每年有 4 天时间可以看到全世界一流画廊的作品，和北京不能比，但就香港本地来说，是不小的进步。或许，高古轩等国际一线画廊入驻香港，也有 Art HK 的一份功劳。

坊间传言，有 40 年历史的、全世界最好的艺术博览会 Art Basel（巴塞尔艺博会）感受了香港的“威胁”——两个展会时间挨得太近，亚洲藏家和画廊主往往就进选择香港。巴塞尔有意与香港谈合作，业内人士说：“有可能就叫 Art Basel&HK。”

对话

Magnus Renfrew

香港国际艺术展总监

经济观察报：巴塞尔方面是不是提出了明确的合作计划？

Magnus Renfrew：香港艺博会的确正在和巴塞尔谈合作，还有一些问题没有谈清楚，所以暂时没有确切的结论。

经济观察报：2011 年 1 月的“艺术登陆新加坡”虽然只是第一届，但是反响很好，对香港会有影响吗？

Magnus Renfrew：第一，用他们的第一届和我们的第一届作比较，这显然是不公平的，因为时间上差很多。第二，看一个画展的潜力要看它实质上的东西，从地理位置上说，香港本来就是东西方文化融合的交点，同时也是第三大拍卖交易中心，香港的领域更宽广。第三，从辐射度上讲，新加坡永远是东南亚辐射的核心，而香港的辐射范围更广，既能辐射东南亚，又能辐射澳大利亚、台湾地区和韩国，从市场的挖取度上讲，香港明显比新加坡好很多，更加国际化。

经济观察报：香港有不少有钱人为他们的伴侣开了画廊，这些人通常不具备相应的艺术素养。50 多家画廊就有 20 多家参加了 Art HK。业内有人认为香港本土画廊的品质与国外参展画廊的高水平不相匹配，你怎么看待这个问题？

Magnus Renfrew：作为一个本地出来的艺术博览会，必须取得本地艺术画廊的支持。香港艺术画廊的确处于初级阶段，但是 Art HK 帮助他们取得了很多成就，很多画廊为了参加这个博览会，在积极宣传，做好的展出，展会鼓舞了地方画廊的成长。许多国际优秀画廊，如伦敦的、巴黎的，都在香港开设了分画廊，也在一定程度上改善了香港本地画廊的局势。从实际的角度来说，香港本地画廊有很强的当地人脉关系，他们的参加可以为展会带来很多藏家，许多国际画廊也接受这种做法，因为他们也是受益者之一。

经济观察报：第四届 Art HK 会在方向和策略上有什么改变吗？

Magnus Renfrew：作为一个年轻的艺术展，灵活是最重要的一点，需要把思维方式放开，

吸收更多的机会，有更灵活的处事方式。

经济观察报：用具体的策略来说说“灵活”二字是怎么实现的。

Magnus Renfrew：不光是欧美的顶级画廊，同时也要兼顾亚洲、南美等地区的画廊。画品小到几万美金，大到上亿美金，让收藏者有更多样化的选择性。比如我们发现印度尼西亚和澳大利亚的观众对 Art HK 有很大的兴趣，我们就会着重改变以迎合他们的需求。过去我们曾认为台湾地区、韩国、新加坡的藏家是我们的主导力量，结果发现中国内地藏家的力量越来越大，会随着这些变化而调整展览的内容。