

業內調研報告診症疫情下藝術市場

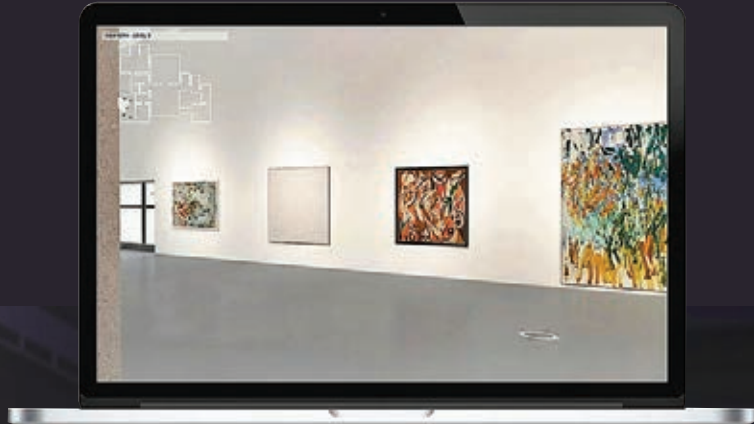
小型藝廊衝擊最大 網上銷售補市有道

上一次當代藝術界的「動盪時刻」還是2009年，藝術市場依舊陷於金融海嘯震盪；二級市場成交額遭遇腰斬，兩位重要國際推手——來自英國的Saatchi Galley和比利時尤倫斯男爵夫婦（Ullens）也在亞洲拍賣市場拋售所藏中國當代藝術；同年，劉益謙夫婦高調入場，在拍賣市場豪擲十億，給市場打入一支強心針。

因為疫情，今年的藝術市場再次面臨震盪。藝術家、畫廊收入拍賣成交總額，一系列數字引出的思考與預測，在甫於日前出爐的兩份專業藝術市場調研報告中可追蹤逐跡。其中一份由藝術經濟學家克萊爾·麥克安德魯撰寫、並由巴塞爾藝術博覽會和瑞銀集團共同發布；另一份報告則來自藝術市場分析公司 ArtTactic。結合記者之觀察，今期將在研究報告中觀察今年市場態勢。

文：香港文匯報記者 張夢薇

創新媒體藝術協會疫情中為藝術家搭建網絡溝通橋樑，保證藝術家與買家之間將藝術品順利交易。



■拍賣公司今年研發線上立體展廳預展。



■2020年6月紐約蘇富比春拍串聯倫敦、紐約與香港三地，開啓多鏡頭直播拍賣模式。

覆巢之下，安有完卵。其實IMF（國際貨幣基金組織）在年中《世界經濟展望報告》已粗算2020年全球經濟將收縮3%，對於藝術市場，ArtTactic這份報告顯示，雖然網絡活動激增，然藝術銷售總體上仍是大幅下降趨勢。大多數畫廊、博覽會和拍賣行不得不停業，藝術市場在疫情的波及下受到重創。宏觀層面，這兩份報告很好地量化了疫情帶來的負面影響。與此同時，報告不僅探究市場對疫情的積極反應，也揭露了危機之下藝術市場的不足之處。

麥克安德魯的報告以795家畫廊和360名收藏藝術品的高淨值人士為調查對象，結果顯示，不僅銷售額顯著下降，各畫廊正通過「痛苦的大規模裁員、提升在線銷售份額、縮減展會費用等舉措，以求抵抗疫情帶來的負面影響」，另一邊廂，藏家卻並沒有退場，但主要集中在拍賣市場，通過網絡銷售渠道完成。

收藏家還在

數據顯示，儘管有健康風險以及對全球經濟長期衰退的擔憂，但收藏家2020年仍活躍。在麥克安德魯調查的360名高淨值收藏家中，92%的人表示他們在上半年至少購買了一件藝術品。在她的調查中，近三分之一的藏家表示，他們在這一時期通過Instagram購買了藝術品；而千禧一代的收藏家和X世代的成員亦透過在線展廳或網站購買作品。對於拍賣行來說，線上銷售提供了非常寶貴的機會，佳士得則告訴ArtTactic，自封城開始以來，他們的在線買家中31%是第一次在網上進行交易的現有客戶。「在疫情的早期階段，由於缺乏其他的銷售渠道，封城的措施迫使更多高價的作品轉為在線銷售」，研究報告中指出「在線買家對此反應十分熱烈，一種雪球效應應運而生：一場線上拍賣的成功，會讓買家、賣家、中介三方信心倍增，讓線上的銷售越來越順利。」

小型畫廊之痛

麥克安德魯研究報告在數字中傳遞出行業的隱憂，鑲嵌在藝術市場宏觀板塊中的個體藝術家，是產業縮水的直接受害者。她以大中華區為例統計，儘管因抗疫得力而得以比其他地區畫廊更早重

■今年的北京畫廊周選擇以Zoom線上記者會形式進行。

■後疫情時代下北京畫廊周在人流管控措施下順利舉辦。



新開業，但銷售額仍受到重挫，「銷售額急劇下降的情況更多發生在小畫廊範圍」。所謂「小畫廊」，業內定義為年營業額低於25萬美元的經銷商，報告顯示如此規模的藝術經銷商今年上半年銷售額下降了39%。與之相較，年營業額超過1,000萬美元的「大畫廊」，其銷售額降幅少了很多。小畫廊之痛引發何樣業界病癥？麥克安德魯指出，最有可能的是加劇藝術市場現有的權力失衡：十幾家大型畫廊不僅在各大洲設有分部，也擁有浩瀚的藝術家名冊，作風越來越像跨國公司，然而代表新興藝術家的小型藝術商，卻往往只能依靠四名甚至更少的員工維持運營，繼而導致藝術家數量的下降。「藝術市場中生存的大多數人真的在存亡邊緣掙扎，尤其是個體藝術家更是如此。若畫廊紛紛閉關，本就依靠小畫廊銷售勉強生存的藝術家，將面臨嚴重生存危機。」

大畫廊線下自救

法國高古軒畫廊便關閉了全球空間；佩斯畫廊、豪瑟沃斯畫廊等國際巨頭也不約而同關閉在紐約的空間，香港分店只接受預約。在前景尚不明朗的當下，大畫廊的「積極自救」方式除了「線上交易」，亦有「縮小空間、減少宣傳、印刷等舉措來減少不必要的開支」。據悉，中環「H Queen's」大廈也已經撤走了兩家藝術機構。一位資深畫廊主透露，畢打行可能會有一半以上的畫廊計劃撤出。



「裁員、員工減薪」是最為「流行」的做法，據悉佩斯畫廊總裁和首席執行官馬克·格里姆徹及其父親已經完全不為自己出糧，其紐約旗艦店的員工大約有四分之一被強制休假。此前受訪的當代唐人藝術中心創始人鄭林就表示：「裁員和降薪並不能幫助畫廊解決根本問題，建立合適的團隊並不容易。」

網上銷售或成新趨勢

當線下活動尚未恢復之際，線上的展覽與銷售成了許多畫廊和博覽會尋找的出口。香港巴塞爾取消線下展會、改為線上展廳，畫廊大力宣傳自己的線上展廳，盡可能促成交易。直至年末，亞洲藝術市場中心的香港，依舊是線上展覽的實踐場，問及長城空間等一些銷售額千萬港元以上的大畫廊，卻直指「不會參與線上活動，我們更願意為『看得見』的老客提供精準服務。」

二級市場因為客源全球化，必須採用「線上」營銷。二級市場的在線銷售在報告中顯示，與2019年全年相比，佳士得、富藝斯和蘇富比三巨頭在線銷售，在2020年前8個月激增了240%，從9,440萬美元上升到3.21億美元。

儘管在線市場在今年變成最為流行的藝術銷售渠道，但ArtTactic亦指出一旦疫情受到控制，這些商業行為的轉變是否會持續下去？這種飆升是否只是對藝博會和拍賣會等線下活動大規模取消的一種補償？ArtTactic創始人兼總經理Anders Petterson解讀，這些數字反映了「系統性的變化或轉變」，而並非只是暫時策略調整的結果。

其實，只要觀察香港三大拍賣行在今年夏天拍賣季都紛紛採用「現場競標+線上展覽、競標」的混合拍賣形式，並取得了相對的成功，就不難看出，二級

市場的靈活度是非常驚人的，雖然就「線上展+線上賣」其效果的問題採訪拍賣公司負責人，所獲答案悉數正面，但是實際的情況卻是要經過時間的觀測和檢驗。

在Petterson看來，疫情是業界經營形式的一種探索，他的推斷是：「當一切恢復常態後，我們將看到更多的混合元素重新加入線上銷售之中——比如線下現場拍賣、電話加在線競價等等。」他深信，數字化經營會逐漸發展成為商家未來的重要的競爭地和試練場，「尤其對高端市場來說更是如此。」

外資畫廊未必離港北上

近年上海藝術產業發展勢頭強勁，有對老牌亞洲藝術中心的香港取而代之之勢，加之疫情抑制，短期內外資畫廊會否更關注中國內地？此前訪問一些業界人士得到的最多答案是「謹慎觀察」。多數行家指出，因應藝術市場的穩定性結構特點，香港的稅務、物流等系列優勢目前尚未被內地取代，短時間的抑

制未必會引發市場的重新布局，不過一位從業者提出了另一個觀察點：「（外資畫廊對中國的態度）會兩極分化。部分在內地無法展開市場的外資畫廊有可能會撤出，但一些畫廊會在疫情期間尋找更多中國市場的可能從而對沖歐美市場的下滑。」

未來並不明朗

日前發布的兩份數據報告均顯示，儘管市場參與者在網上買賣藝術品變得更加自如，但這些亮點不足以讓經銷商對2020年末及未來的市場走勢有過分樂觀的估計。

「有些人成功地挺了下來並取得了一些良好的銷售業績，但他們往往是業界的例外而不是普遍現象，」麥克安德魯說。「事實上，大多數受影響的從業者預計，在今年剩下的時間裏，業績要麼保持穩定，要麼繼續下探。這也意味著，36%的畫廊銷售額下降這一行業現實，可能會更加雪上加霜。」

記者手記

油畫仍是市場硬通貨

此前在香港拍賣現場採訪剛剛走出隔離的「藝術北京」畫廊東主趙趙，「我就想看看香港疫情之下的藝術市場溫度，線上拍賣，到底『行不行』。」觀戰之後，他肯定指出「國際拍賣公司的應變經營有板有眼，打得很準，駐港的內地拍賣行也跟得不錯，線上銷售將來肯定會成為二級市場的日常項目和重要板塊」。今次拍賣，內地藏家缺席拍賣現場，趙趙有不少畫廊客戶請他在現場代為競標。他總結，油畫仍是最受中國藝術市場歡迎的媒介，其次是近些年風頭漸盛的潮流藝術，版畫作品由於價格親民，符合藝術消費的需求，亦有較大的未來市場空間，雖然國外近年一直在推廣，但雕塑裝置一直不是市場主體，但因為有專項的畫廊、博覽會或雙年展推動，近些年也更加受到市場重視；多媒體、影像類依然是一片小眾的領域。

以今年的市場行情，什麼價位的作品更受歡迎？與趙趙一起來港的另一位畫廊主說「5萬元以下和500萬元以上」這兩大具有極端差別的價位，是有最大市場可能性的類別。「因為低價位對應着消費級藝術，高價則意味着稀缺品，這二者都擁有固定的收藏群體。」相較目前流行之「後疫情時代藝術復興」，他更認為「對於小畫廊來說，無所謂『疫情時代』與『後疫情時代』，所謂『復興』更多針對展會與大的營銷平台，尤其內地管道較少的小畫廊一直是寒冬，如果說復興，更多是『高端消費』層級。」他特別提出「30萬元」，根據業內統計，是目前中國買家消費的「平均價位」。

酒務頭遺址逾170件出土文物 「劫後遺留」珍寶亮相國博

香港文匯報訊（記者 江鑫嫻 北京報道）「河東之光——山西酒務頭考古成果展」日前在國家博物館正式向公眾開放，展期兩個月。這是酒務頭遺址出土文物首次大規模展出，遴選170餘件組文物，與國家博物館藏的部分西吳壁遺址文物等一起，通過邊陲禮樂、尚酒時風、兵戎重地、裝飾駕乘四個主體單元，展示商代貴族生活與社會風俗。據悉，酒務頭墓葬係2015年公安部門打擊盜墓犯罪時發現，屬於「劫後遺留」。

據介紹，黃河中游在山西西南境自北而東奔流轉折，劃出了古稱「河東」的文明搖籃，酒務頭商代晚期高等級貴族墓地就位於這一區域。該遺址的考古具有特殊意義，這是一次由盜墓引發的搶救性發掘。2014年至2015年，酒務頭遺址多次被盜，涉及五座大墓中的四座，文物流向全國各地。公安部門追回數十件文物，盜墓者也被逮捕和判刑。之後進行的考古發掘，全面揭示了這處重

要遺址的面貌，填補了晉南晚商遺存的空白。酒務頭遺址出土的青銅器、陶器、玉器、骨器等文物多達數百件，其中5座帶墓道的「甲」字形大墓，在墓葬形制、埋葬習俗、器物組合、紋飾風格等方面，都體現出與商文化演進過程的同一性。

專家表示，今次展覽借助豐富的展品從不同側面呈現出以鼎為代表的禮器組合，獨具特色的酒器組合，以及征戰、出行、工藝、音樂等不同文化形態，較為完整地展示了酒



務頭遺址的重要考古成果。值得一提的是，此次考古為「匪」族青銅器找到了歸屬。出土青銅器上刻着「匪」字族徽銘文，表明這裏應為「匪」族墓地。在展覽的「邊陲禮樂」單元中，一件子匪鼎鼎表面飾獸面紋、雷紋，足根部飾獸面、凸弦紋，鼎內壁就鑄有「子匪」銘文。

針對酒務頭這一名字的來歷是否與商代尚酒有關的問題，山西省考古研究院科研管理部主任、酒務頭商代墓地發掘者高振華表



■展覽現場。

江鑫嫻攝

示，還沒有找到相關證據，但今次展廳裏專門設置了「尚酒時風」單元，觚、爵、觶、盃、方彝、觥等酒器均有展示。展覽還設置了「兵戎重地」和「裝飾駕乘」兩個單元，分別展示當時的工具武備情況與古人生活和出行的文物。