

# 巴塞爾回歸香港系列(一)

# 為本港藝術市場聚氣 線下交易贏線上

經過了一個全球性的藝博會低迷之年後，巴塞爾藝術展香港展會(下稱巴塞爾)在經歷2020年延期、取消後，終於上月在會展再開鑼，總共104家參展畫廊相較於2019年的242間規模減小將近一半，不過，連續三日香港文匯報記者於現場採訪，不少畫廊負責人反饋指出，雖因入境限制而造成早已預見到的人流減少，銷售情況卻好過預期，不僅是藝博會現場的參與度高、本地重要藏家基本到場，前來的藏家和經濟人質量亦是不錯，雖疫情爆發的一年多時間裏，銷售大多局限在線上進行，對於承擔銷售推廣藝術家、結識新客戶的一級市場來說，營銷策略則大大受限。

不少畫廊表示，這次參展感受到了線下銷售和藏家的熱度，希望今年巴塞爾的辦展模式可作為一個起點，香港和部分亞洲地區可在制約中，探索新的實體展示方式，一級藝術品交易市場在大環境的約束下受到壓制，相信一旦回復，就會迅速回暖。

● 文：香港文匯報記者 張美婷 朱慧恩 陳苡楠 黃依江

因疫情影响，今年很多藏家難以從海外到港，本港老牌畫廊漢雅軒積極參加藝博會，但是也面臨着現實的挑戰，畫廊藝術總監林昶汶介紹，今年少了一批歐美的藏家前來香港到畫廊直接看作品，為了滿足海外的藏家，漢雅軒在展覽期間便主動在網上舉行實時導覽，「始終隔着螢幕，藏家也難以清晰看到作品。」



● 今年參展人流有所減少但氣氛熱烈。 陳苡楠攝

問到網上實時導覽有何難度時，林昶汶指期望科技更進步可帶來更真實的體驗，「我們現在的網上導覽、欣賞藝術品也是局限於我們現有對科技的想像，但這個想像空間我想應該在未來會有進步，可能將來網上欣賞藝術品會更真實，若科技成熟了並可以改善用戶的體驗，才能成為大趨勢。」

## 網上交易能否成大勢？

漢雅軒也有參加今年香港的Art Basel並帶來了10位藝術家的作品，畫廊總監林昶汶表示今年銷情十分好，畫廊每個展出的藝術家均有作品被收藏，坦言今年的成交量有驚喜，甚至比過去數年的Art Basel更好。

林昶汶說，畫廊在疫情前，已開始發展線上交易銷售，惟所佔的銷售額比例並不算高，他認為，網上交易藝術品能否成為大趨勢取決於科技的發展，在現行科技層面而言，他不認同網上交易藝術品能成為大趨勢，「我認為網上交易只讓收藏家多了一個交易渠道的選擇，但藝術品交易很多藏家都需要看原作。」他又表示，線上交易局限於藏家對該作品之藝術家的認識，「藏家要對藝術家有一定的認識，甚至可以透過照片就可以了解到畫作真實的感覺和面貌，在這個前提下，發展線上交易才比較有利。」他續說，很多畫廊以Primary Market(一手市場)為主，當中銷售的作品很多也是藝術家新系列或新進藝術家的作品，這些作品在線上銷售則沒那麼大的優勢。

每年都會參展的安全口畫廊負責人陳芍君則指出，畫廊網上銷售交易雖然或許會成為未來大趨勢，「以Art Basel為例，上年也開始很積極推廣網上平台及交流」不過，在銷售效果為最終目標的展示方面也存在困難。她舉例，平面和立體的作品處理方法和呈現效果，與線上展覽時呈現出的效果就有着很大不同，「平面的作品在網上世界較容易呈現，用相機拍照便可清晰呈現，但立體的作品則較需要親自欣賞。另外，對錄像作品而言可能更有優勢，因為在推廣網上藝術平台時會比過去多了途徑呈現藝術品。」

即使網上藝術平台在疫情下不斷被推廣使用，但疫情過後，人們可作正常的社交活動時，陳芍君相信收藏家仍然會選擇看到藝術品的實體，「因為我覺得有些藝術品確實需要見到實物，甚至可以面對面與藝術家交談，這些過程在藝術交易上也是十分重要。」

她表示，實體展覽仍不可缺少，「若然科技進步，例如可以用3D眼鏡便可清楚看到藝術品時，我認為這確實會幫助到藝術品的網上交流，但我更認為藝術展覽除了買賣也是讓藏家交流藝術的平台，所以我認為實體展覽仍不可缺少。」



● 立體塑膠作品在線下展覽可得到更好的交易效果，讓藏家看清材料與質感。

## 本地畫廊銷情勝預期

因疫情阻隔，不少內地畫廊負責人無法親抵現場，唯有通過與主辦方的遠程溝通制定展陳布置、作品更換的詳盡方案並實施。蜂巢當代藝術中心館長夏季風表示，展覽開始以來他們每天都會接到海外藏家的諮詢，僅VIP兩日大部分展品就已被預訂，相較於往年情況差距並不大。「但唯一遺憾的是，因為不在現場，我們喪失了一次與藏家面對面交流的機會，通常情況下，VIP日會讓我們結識更多新的藏家，也會接到一些藝術機構展覽的邀約。」

香港本地畫廊藝倡畫廊，今年除了帶來朱德群和丁雄泉兩位華人現代藝術大師的作品外，也帶來了紐約雕塑家費明杰的裝置作品如《搖錢樹》及巨型水果雕塑，吸引不少人停下來打卡。儘管畫廊展示的作品迎合各路藏家的不同品味，也吸引不少觀眾駐足觀看，但畫廊的工作人員亦坦言，人流確實比以往少得多，參觀的人數大減。她指出，由於畫廊的客戶群中本地藏家所佔的比例亦頗高，所以即使人流減少，影響也不算太大。

記者在巴塞爾開幕的第二天到訪畫廊展位，畫廊已經換上了一批新作品。「之前都會擔心(因為人流減少而影響銷情)，但現在來看是OK的。」疫情之下，她說不少畫廊都轉攻線上銷售，希望以網絡連結世界各地的藏家。藝倡畫廊亦有嘗試開設online viewing room及online sales platform，讓藏家足不出門也能瀏覽及購買心儀作品。

每一屆Art Basel都有參展的安全口畫廊，負責人陳芍君表示，畫廊以往也有不少顧客為本港藏家，因此即使疫情下，香港Art Basel銷情也比預期中好。



● Art Central今年免費入場，人氣頗旺。 朱慧恩攝

## Art Central 移師會展 人流反而未減少

到訪位於Art Central展場內的Art Projects Gallery，只見展位一直擠得水洩不通，有人在本地藝術家唐偉傑的拼貼作品中找到共鳴，也有人被日本藝術家海野良太以傳統日本畫的岩彩技法表現疫下日本眾生相的作品所吸引。至於另一位日本藝術家森本由貴子，其充滿童趣的作品更是一早售罄。以往Art Central於中環海濱舉行，今年則移師至灣仔會展，與巴塞爾及佳士得拍賣「聚首一堂」，三個重頭節目於同一地點舉行，比起以往需要來往灣仔及中環展場顯然更為方便。「今年兩個art fair於同一地點舉行，藏家或者觀眾會兩邊都參觀，變得更加方便。」

畫廊主管馮倚天(Thomas)說。

雖然今年海外藏家未能親身到港，但Thomas表示，因為兩個藝術展覽同時同地舉行，有助帶動人流，所以感覺人流跟以往Art Central的差不多。「影響不大，我發現本地藏家或者本地人對於藝術是非常支持的。」疫情下，畫廊亦有嘗試拓展網上銷售，Thomas表示，除了畫廊網站上設有網上商店外，亦參與了兩個分別針對不同藏家群的網上平台——前者較為國際化，後者則主要為東南亞的藏家，而畫廊的主要客戶是東南亞藏家。雖然網上平台可助畫廊開拓銷售渠道，但Thomas坦言，網上觀展始終不如親眼欣賞實物要好，儘管網上展覽對銷售有幫助，但若從觀賞角度出發還是實體展覽較為理想。

漢雅軒藝術總監林昶汶：疫情前畫廊已開始發展線上銷售，惟所佔的銷售額比例不高，網上交易藝術品能否成為大趨勢取決於科技的發展，在現行科技層面而言，不認同網上交易能成為大趨勢。



● 畫廊漢雅軒總監林昶汶。 陳苡楠攝

安全口畫廊負責人陳芍君：社交活動恢復正常，相信藏家仍會選擇實體，因為見到實物，甚至面對面與藝術家交談，這些過程對於一項收藏十分重要。



● 安全口畫廊負責人陳芍君。 陳苡楠攝

● 巴塞爾藝術展亞洲總監黃雅君。 主辦單位供圖



## 對話 巴塞爾藝術展 亞洲總監黃雅君

文：疫情關係，去年巴塞爾以線上的方式舉行，今年你們在何契機下決定恢復實體展覽？

Adeline：今年我們沒有考慮過取消巴塞爾藝術展香港展會，我們只是一直在尋找最好的時機去舉行。按照巴塞爾藝術展香港展會的傳統，展覽一般都在每年的三月舉行。然而，由於全球的疫情尚未穩定下來，也考慮到亞洲現時的情況，我們開始和不同的畫廊溝通、諮詢他們的看法，對於恢復實體的展會紛紛有正面的回應。因此，有別於去年改為線上舉行，我們延至5月舉辦實體的展會。

文：今年展會在籌備的過程上與往年有何不同？

Adeline：今年我們有來自23個國家及地區共104個畫廊參與，同時參與我們的線上及線下展會，每天都會透過網上展廳、虛擬導覽、直播活動等將世界各地的觀眾帶來香港實體的會場。過去我們從來沒有想過要用這種線上同步進行的方式進行藝術展，但是由於疫情，外地的人不便來港，加上各種限制與措施，我們就只能以這種形式為無法前來香港的人提供解決方法。

文：今年的規模縮小，展位的價格有降低嗎？

Adeline：有，這是一個新的嘗試。今年巴塞爾藝術展香港展會的規模要比2019年小約一倍，在展位價格方面，我們給予參展商很大的資助，比如參展畫廊普萃及亞洲視野展區的畫廊，我們給予了75折。與此同時，選擇以衛星展位參與展會的畫廊，我們亦協助參展商設置和布置其展位，將藝術作品妥善擺放於適當的位置。

文：疫情持續，去年巴塞爾藝術展香港展會就改為網上的形式進行，當中遇到什麼樣的挑戰？團隊有什麼相對應的解決方法？

Adeline：由於去年我們決定取消實體展覽，我們以網上的形式取代巴塞爾藝術展在香港的進行，對於我們來說是一個新的方向與嘗試。今年我們為了帶來更好的線上體驗，團隊花了很多時間及心機籌備，為平台進行一系列的改進和調整。因此，本年就有了網上展廳、虛擬導覽、直播活動方便大家進行觀賞。