

兵臨城下，帶來重大改變的「台北當代」

MAJOR CHANGES USHERED IN BY 'TAIPEI DANGDAI'

專訪台北當代藝博創辦人任天晉

Interview with Taipei Dangdai Art Fair Director Magnus Renfrew

文 | 林琬媧 圖 | 台北當代藝術博覽會



「台北當代藝術博覽會」(TAIPEI DANGDAI)總監任天晉(Magnus Renfrew)於「台北當代藝術博覽會」發布記者會上發言。(台北當代藝術博覽會提供)

誰憑一己之力，讓台北藝壇愛恨交織？他是任天晉(Magnus Renfrew)。明年元月，首屆台北當代藝術博覽會(TAIPEI DANGDAI，簡稱「台北當代藝博」)登場，創辦人任天晉，註定會在台北藝術市場記下濃厚的一筆。典藏去年採訪其介紹香港藝術生態《Uncharted Territory: Culture and Commerce in Hong Kong's Art World》企鵝出版社將再版，因為初版已售罄，可見深受歡迎。那麼，明年首秀的台北當代藝博，是否同樣能深受參與畫廊主與收藏家的歡迎呢？

為此，《典藏今藝術&投資》(以下簡稱典)專訪任天晉(以下簡稱任)，在其公布90家參展畫廊名單，洋洋灑灑的國際一線參展畫廊，比肩上海西岸與ART 021藝博會，已然撼動台灣藝博競爭態式，乃至整個亞洲藝博生態。透過專訪，讓我們一窺台北當代。

典：「台北當代藝博」的展區規畫，包括為台灣和國際畫廊設置的「畫廊精粹」(Galleries)，以及特別為新興畫廊另外成立三個展區，一是成立不滿八年的「新生畫廊計畫」(Young Galleries Program)；二是為新銳與二十



卓納畫廊創辦人大衛·卓納 (David Zwirner) (左一) 與他的資深合夥人團隊。
(攝影／Jason Schmidt) Courtesy David Zwirner, New York/ London/ Hong Kong

世紀藝術家以個展形式呈現的「個人展藝」(Solos)；最後是「藝文沙龍」(Salon)。可否分享目前規畫這些展區的最新狀況？

任：「畫廊精粹」主要是來自世界各地的畫廊以其舉辦過展覽的口碑及迴響，及提交的策展方案衡量能否入圍。在「新生畫廊計畫」中的畫廊，其實就是參與「畫廊精粹」內畫廊的初期、初成長的雛形階段，透過對早期發展的培養，於日後躋身「畫廊精粹」內。我們對這批新生畫廊並沒有太多的限制，呈獻的作品全然是他們自己挑選，並能代表自己來推介給客戶。至於在「個人展藝」，我們能看到單一藝術家一系列的作品，從而加深對其創作歷程的認識。透過策展，將不同階段的作品放在一個主題環境內，條理清楚分明地陳述。我認為這一致的連貫使觀眾更容易明白、駕馭和投入在不同系列內，並作出相應的比較。這樣無疑能促使觀眾建立個人的參考庫，深入理解藝術家過去的作品是如何成系列，如何發展至今，成就今天的創作。這次並沒有畫廊同時申請「個人展藝」和「畫廊精粹」，其實這兩個展區是可以一同參與的，或許待第二屆就會有畫廊這麼做。

典：很好奇在「藝文沙龍」裡，定下專售8千美元以下藝術品，這金額又是從何得來，可經過精密的統計？

任：這是比較籠統概括的數字，我們深信在不同的價位都有其可取的質量，所以就算是較低的價格，我們也希望能包含其中。例如相較價格高昂的油畫，也能在紙上作品找到優質的藝術表達。

中港台畫廊 參展比例最高

典：之前您提到「台北當代藝博」規劃參與的畫廊總數約八十間，當中七成為國際畫廊，餘下三成為台灣畫廊，以維持作為國際性藝術品交易博覽會的標準比例。依公布的展商名單，台灣畫廊比例與初期目標不一呢？

任：我們在160家畫廊申請裡，最終敲定了90間畫廊。以56%的入選率來說，可算是嚴格的了。在這中選的90家裡，來自兩岸三地中港台的畫廊將會是最大的一群，一共有35家，其中台灣佔20家、大陸有7家、餘下的8家為香港。在台灣的20家畫廊裡，有18家在台北，另外的便是上海的龍門雅集畫廊與亞洲當代藝術空間。這22%的比率，比我們一開始構想的三成為台灣畫廊略低一些。而有25家入圍的日韓畫廊居次，其中日本有19家、韓國則有6家。歐美畫廊約佔總數的四分之一，共占23家，其中最多是來自英國的8家、接著是有7家的美國，另有來自法國、瑞士、奧地利和義大利。最後，最少是來自東南亞的畫廊，一共只有7家。

典：您曾指出「台北當代藝博」聚焦呈現亞洲當代藝術界「當下」最新的動態，並強調「藝術」和「新觀點」為藝博會的核心價值。從實際商業角度出發，您預計這將會製造何等規模的市場量呢？

任：我們的詮釋主要集中在當代藝術，尤其以亞洲的語境為主力。我們著力針對的是不同程度的藏家群，不單是區內成熟穩定的大藏家，新投入收藏的客戶也不容忽視。要不然斷層斷代的情況就會出現，這無疑對市場的持續健康發展是有影響的。再者我們曾舉辦香港國際藝術展(ART HK)和香港巴塞爾(Art Basel HK)，其觀眾入場率及作品銷售成績皆有目共睹。我們建立的準則和常規，尤其是品牌及品質的管理，均是我們賴以成功的關鍵。正如我之前所說，我們已建立起很強大的基礎，明年一月才第一屆，讓我們一步步走向成熟。畢竟我們對此抱有願景，絕對值得耐心耕耘。成功不會是朝夕發生，我深信只要把事情做好井然有序，那成功的機會亦會提高。也一如我早前說，我們深受參展畫廊的支持，他們不單帶來最好的作品，更鼓勵自家藏家客戶親身到訪。這強烈的責任感並承諾將最好的一面在「台北當代藝博」展出，和



豪瑟-沃斯畫廊創辦人伊萬·沃斯(Iwan Wirth)(右四)與多位藝術家於香港共同合影。

我們主辦方的志向是共同一致。

對台灣藝壇生態的正面影響

典：從今年3月宣布「台北當代藝博」成立，在這半年的時間，招商的過程中，台灣在地畫廊最初是以歡迎、期待或是防衛、恐懼的心態面對呢？

任：無論有否參展，我們收到的回應也是極其正面和興奮，並認為展會從一開始啟動，便對台灣的藝術圈及文藝生態作出不可逆轉的影響。來自五湖四海的國際藏家會因此到訪台北，消費不單止是在藝術品上，自然還會有酒店住宿及飲食等。這一整條環環相扣的商業鏈可是龐大的經濟效益，並為台灣帶來市場的焦點。就好像香港巴塞爾，突然間為3月份的藝術圈提供關注的重點。而競爭比較不一定是壞事，例如香港這一地的藝術水平便提升許多，多家國際畫廊紛紛在此地開設新空間。我們的評審委員會透過申請畫廊提交的策劃書，從而衡量對經紀藝術家的發展栽培。我們希望多多鼓勵畫廊支持藝術家創作。而今，已有國外畫廊在台灣宣布於台灣開設展覽項目空間，台灣的藝術家也有了更多與國際藝壇接觸交流的機會。文化的輸出與交流，毫無疑問使本地人才得以在世界舞台曝光，這規模可說是史無前例。

典：您進軍台灣的舉動，雖然表面看似衝擊，因為必然引起市場內部的競爭，但實質上會是一種刺激動力。依您個人觀察所得，可否分享台灣收藏環境與國

際藝術生態互動的關係？

任：來自台灣的藏家有著源遠流長的收藏愛好和習慣，其高雅的修養不是一朝一夕可成，眼界和膽識都禁得住時間的考驗。他們的藏品可能多購自拍賣公司，然而「台北當代藝博」的舉行將多增加一個收藏的平台管道，提供更多不同類型的收藏選擇。長久以來，台灣的藏家不只是拍賣行大力鎖定的收藏客戶，更是藏品委託方的主要來源。所以，我們做的是吸引更多的人投入收藏市場，帶來的絕對是加不是減。我們不單致力提高畫廊的水準，更期盼能提升整體環境的氣氛，拍賣行對我們的加入也是極為歡迎與興奮的。

典：首屆的「台北當代藝博」，吸引台灣本地的收藏家之外，海外的收藏家參與，您目前有那些規畫？或者是，個別畫廊亦有邀請藏家的計畫，會與主辦方合作？

任：如我所說，參展商皆鼎力游說其藏家客戶出席，尤其在開幕當晚的貴賓之夜。這無疑驅使我們主辦方要盡力邀請賓客！

典：「台北當代藝博」想必不會是香港巴塞爾的翻版，您也希望能達到其受歡迎程度，成為一場符合國際規格的藝博會。面對台北這塊市場，該如何取捨才不會進退失據呢？

任：「台北當代藝博」依台灣獨特的文藝環境形成，自有其獨特的一面。我們按長遠的規畫發展，並深信自有其步伐，不會是我們想怎麼樣就能怎麼樣的，急也是急不來的。畢竟，藝博會要成功當然不可能只倚賴主辦單位，需有賴多方的參與支持，包括參展商、藏家群、合作夥伴UBS瑞銀集團及觀眾等。來自四面八方的訪客又不只是到會場參觀，更會體驗主辦城市的魅力。台北是個深具前景的城市，它絕對能為訪客帶來與眾不同的經驗，顯然這一地本身已是決定性



貝浩登畫廊創辦人艾曼紐·貝浩登
(Emmanuel Perrotin)。

的因素。雖說和上海的藝博會或香港巴塞爾一樣皆聚焦在亞洲，但我們有著自家的一套標準及運作，透過與參加者共同創建、分享並全力達成一致目標。畢竟成功是盡力做好自己，不是期望著別人失敗或是做得差。

評審團的加分品味

典：在與亞洲其它幾個藝博體區隔下，您與評審委員會，會特別看中畫廊提出申請時，展覽企畫裡的那些元素？或可能成為評分量表裡的加分元素？

任：我們的參展內容是由國內外五間畫廊組成的評審委員會評選，他們嚴謹、堅實和專業，並透過公平及公正的機制遴選。他們在一週內根據申請書的提案透明地辯論和詮釋，再者我們亦有國際與當地的資深藏家群組成顧問團於背後支持。其實，怎樣點評一場藝博會的素質，我個人認為就是看它最弱的畫廊是到哪一個程度。要是主辦單位過度積極推前發展，希望將展場做到最大，什麼樣的畫廊申請也通過，又或是礙於資金的籌募，希望多吸納參展商，那無疑會拉低藝博會的水準，這有礙長遠健康的發展。只有穩定持續的成長，才能和市場同步向前。

典：評審在評估畫廊參展時，似乎青睞個展形式，可否分享一下你個人的想法？

任：我本人著實是喜歡個展，因為這樣才能在眾多展位裡，更能記得是哪間畫廊呈獻出來的，畢竟就是這

家畫廊介紹我認識了一位新的藝術家。但當然要是群展，增添其多樣性，可使我認識更多的藝術家。無論如何，今屆申請案的水準之高令我萬分驚喜。

典：台灣的收藏市場一直以來都有著相對隱性的特性。台灣在亞洲拍賣市場舉足輕重，但是在藝博會的市場能量卻又無法反映拍賣場的榮景。請問您是否有好建議，能改善在藝博會當代市場和藝品拍賣市場之間不成比例的資金流通對照？

任：我認為應多鼓勵藏家去明白畫廊的營運模式，就如我之前說的，它們是要用心培育藝術家，策劃更多更好的展覽專案，不是純粹商業行為的銷售而已。同時，畫廊也要保護暨監管藝術家，指引他們不要按著市場的喜好或受歡迎程度來創作，這應該是其個人歷練的發揮。說實在的，畫廊就是要作為藝術家和其市場之間的緩衝。

典：相信充滿話題性、新鮮感的「台北當代藝博」在第一年必然引發亞洲藝壇的震撼。然而接下來的第二、三年，你預計參觀率又會是怎樣，以及隨後能否在市場量取得財務上的成功？

任：確實在第一屆，我們呈獻出最好的參展畫廊，那自然就能邀請最有實力的收藏買家出席。往後的幾年樣貌會是什麼模樣，誰也說不清楚，讓我先做了這屆才說吧！未來可能會加強整個展覽的規劃，更希望拓展台北這一城市的投入度。透過今屆，先讓我們看清楚現實的情況，再作出相應的回應和改善。