

文匯報

本報內容：副刊

C1 本報週六刊出 傳真：2873 2453 電郵：feature@wenweipo.com

香港文匯報 WEN WEI PO

二〇〇八年五月十日(星期六) 戊子年四月初六

副刊 專題

feature

舶來畫廊 為中西文化架橋



Sundaram Tagore Gallery
地址：中環荷李活道57至59號
開放時間：星期一至六上午10時至下午6時(星期日休息)

究竟藝術是甚麼？是個人的創作？是文明的結晶？是浮誇的展品？抑或是昂貴的商品？香港是國際大都會，但一直都有人說它是文化沙漠，港人只懂搞地產，做生意，就是不懂文化為何物，甚至近年經濟轉型，政府才大力推動文化及創意產業。其實，香港並不是文化沙漠，只是文化從未在這片土地上開發罷了。

近年本港藝術品拍賣市場日見熱絡，香港的藝術文化意願每年數以十億計，而中環、上環等地區也出現了大大小小的畫廊。不過，究竟香港的藝術文化產業有沒有市場？除了市場以外，本土藝術家的質素如何？他們的出路何在？本港的文化政策又有哪些利弊？最近，筆者得知諾貝爾文學獎得主印度詩人泰戈爾(Rabindranath Tagore)的第五代孫Sundaram Tagore，在政府投資推廣署的邀請下，決定來港開設畫廊分店。筆者在畫廊正式開幕前和Sundaram Tagore交談，他對藝術品、市場、文化產業、人才培訓等的看法，或許能給大家一點啟示。

文：曾家輝 攝：彭子文

Sundaram Tagore在2000年於紐約及比華利山開了兩所世界級畫廊Sundaram Tagore Gallery，宗旨是促進中西文化交流，讓世界各地藝術家作品在畫廊展出和帶賣。這是他首肯在美國以外開辦的畫廊從紐約遷往香港，難道香港真有非遷不可的理由？

進軍香港 話語投機
「我選擇香港，因為我眼裡已有超過20年的滙源。我以前曾多次來港舉辦展覽。在商言商，拓展亞洲市場是必然趨勢。」
「其實社拜政府也曾找我到那邊開分店，提供幾千平方呎的工作間，也是黃金地段，在Chanel及Hermès兩間名店中間，但因為我不熟悉阿拉伯文化，害怕作品無法跟當地人溝通，最後還是婉拒了。」

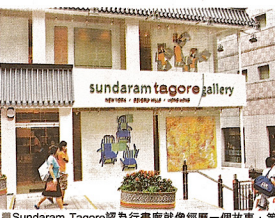
Sundaram Tagore一直說藝術是一種溝通工具，他亦把文化交流為自己畫廊的首要使命，而香港是亞洲大都會，是很少有購買力強、客層最廣闊，何況他帶來全球文化的藝術品，都能跟香港的中華文化溝通，說到底香港是個國際化都市，人人都有一定的英文水平，所以在溝通方面完全沒有問題。

「我曾多次到內地工作及視察，那裡的文化事業也很活躍，但英語不夠普及，我和當地藝術家及工作人員溝通時，一字一句都要依賴翻譯。」

「話說回京，北京、上海等地的藝術圈發展十分迅速，也有些極出色的藝術家，極具爆發力(powerful)，但天才畢竟是少數，有不少都在模仿，這些作品都經不起考驗，很快便會失敗。」

這裡欠的是人才

Sundaram Tagore認為，香港不應只局限於作為內地藝術市場的窗口，他也不想香港的畫廊為一盤生意。「我正在跟十多個香港藝術家聯繫，把他們的畫作帶到紐約，這會在香



Sundaram Tagore認為畫廊就像經歷一個故事，第一件作品是開始，最後一件則是結局。



「除了硬件，藝術管理人才也很重要。就算是畫廊內的售貨員都要懂美術史。可是近年我們透過大學或藝術團體，招聘修讀美術史的年輕人，人數也不斷下降。我們要在上更多的資源，從民間辦他們，Sundaram Tagore曾與港大聯絡，打算開辦美術史和藝術管理課程，又計劃聘請實習生培訓人才。他認為掌管文化政策的人，一定要有多國際視野和國際經驗，也要熟悉本土文化，推行的政策才能兼顧國際視野和本土特色。」

為文化搞對話

「畫廊除了是買賣藝術作品的生意，亦是一個文化組織，秉承文化交流的使命，希望把國際的好東西帶進香港，亦把香港的傑出藝術帶到國際舞臺。」
Sundaram Tagore一直以跨文化對話(intercultural dialogue)為己任，當別人大談中國近代藝術品愈來愈有市場價值，又或拍賣市場出現泡沫危機時，Sundaram Tagore希望從國際人手，讓東方的藝術家站於西方舞臺，又或將西方藝術家帶到東方世界，真能在一箇全球化語境下，打開跨語境。

港舉辦不同的文化活動，把世界級的藝術家、作家、博物館策展人帶來，如Joseph Stiglitz(前世界銀行首席經濟師、01年諾貝爾經濟學獎得主)辦全球文化講座，多方面培養香港的文化氛圍。

「不過，說到培養文化，並不是差一間博物館就成事，反而應該吸引更多小型但卻是輕重的世界級藝術團體來港，互相競爭學習，才能營造出文化氣氛，但現時港地吸引外國人才來港而做得不夠，文化政策是十分重要的，要有好的條件，才可改善香港的環境，例如為外國藝術家提供房產屋貼，以及足夠的展覽場地。」

「除了硬件，藝術管理人才也很重要。就算是畫廊內的售貨員都要懂美術史。可是近年我們透過大學或藝術團體，招聘修讀美術史的年輕人，人數也不斷下降。我們要在上更多的資源，從民間辦他們，Sundaram Tagore曾與港大聯絡，打算開辦美術史和藝術管理課程，又計劃聘請實習生培訓人才。他認為掌管文化政策的人，一定要有多國際視野和國際經驗，也要熟悉本土文化，推行的政策才能兼顧國際視野和本土特色。」

詩聖後人 熱衷藝術策展

Sundaram Tagore長駐紐約，除了經營畫廊外，也是一名藝術策展人。身為印度著名詩人泰戈爾的後人，Sundaram Tagore致力透過藝術展覽及其他文化活動，促進東西文化交流。他曾於多個國際主要藝術機構擔任要職，如紐約Pace Wildenstein博物館的總監、2002年聯合國文藝組主辦的Design 21比賽的評委，曾與威尼斯的Peggy Suggenheim Collection、紐約都會美術館、現代美術館、新德里國家現代美術館等合作。1999年他獲《Avenue》雜誌提名為美

國100位最有影響力的亞洲人。最初看到Sundaram Tagore的介紹時，筆者雖然發現他是印度詩人泰戈爾的玄孫，不由心生敬意，但聯想之下，發現他對自己的顯赫家世並不著意。「我已習慣人人都將我與家父聯繫一起，這也是無可避免的。我當嘗試遠離這種背景，但人們總是想起來。而且，我的家裡的確出了很多藝術家，我雖然決定不當一個藝術家，但對於接觸及了解藝術家，也是很有經驗。」

政府為文化找投資

大家看到投資推廣署的名字，可能會覺得他們不是為香港搵錢的嗎？在訪問當日，看到投資推廣署助理署長賈沛年(Simon Galpin)及一眾同事，便感到「事有蹊蹺」。

賈沛年又說，他們其實分了好幾個組別，專責不同事，而其中一組是旅遊及娛樂項目，就包括了藝術文化類別。他指出，為了吸引重生活素質的海外專才，以及培養出色的本土藝術家，投資推廣署近年積極推廣本

港的文化藝術產業，這對香港社會有著重大的影響，並不是為了尋找所謂的投資機會，而是為了找些能帶動本地藝術及文化產業的契機，所以這次主動出擊，防導海外畫廊投資，並獲得Tagore來港開設畫廊。結果是兩家美國學院表示興趣，但他們仍未有具體成立分校或開課的日期。

香港漸成藝術交易中心

香港藝術市場日見熾盛，除了可以從每日拍賣會中創出的新天價反觀，還有便是香港去年一連舉行了好幾個大型專賣會，包括香港國際當代藝術博覽會(HKICAF)、亞洲國際藝術博覽會(AIAA)、香港國際古玩和藝術品專賣會(HKIAAF)等。Sundaram Tagore認為香港的藝術市場環境良好，但要搞好整個社會的藝術質素，還要在政策、人才等方面著力。

不過，曾有分析指出，香港的畫廊在97回歸後，曾一度因國際機構的外籍人員流失及買家減少，出現一段低潮期，但隨著內地經濟起飛，加上印度、韓國等亞洲國家及地區的買家起趨，以及歐洲買家的重疊，所以從07年開始，香港的畫廊開始見到新面孔，例如CAIS、Moon等純賣畫廊，還有本地的Edge等，當然還有在今個月開幕的

Sundaram Tagore Gallery亦將在5月來港開張。Sundaram Tagore說，香港是在美國以外的首個擴張據地，除了因為2年內有香港投資推廣署主動與他接洽，願意協助一切來港開業的事宜，還因為香港的藝術及社會環境都十分適合外地藝術家，而且鄰近內地辦展覽，國際機構的行政人員都來港居住，同時也是藝術消費熱，所以他不能不擴市場開張。Sundaram Tagore也留意到，近年的藝術市場上，中國近代藝術品是「當紅炸子雞」，而且會繼續走紅，所以有內地拍賣公司來港開設中國當代藝術拍賣專場，令香港作為當代中國藝術的外銷窗口明顯得益，也造就相當當代中國藝術的新畫廊的湧現。