

# 香港經濟日報

## HONG KONG ECONOMIC TIMES

Wednesday, May 7, 2008

2008年5月7日 星期三

香港經濟日報

新聞特寫 A12

新聞特寫

### 畫壇伯樂 來港招才闖美

#### 泰戈爾玄孫：10年後將極具影響力



### 美國2美術學院「擬香江辦學」

#### 藝術有價

十年論變桑田。以往乏人問津的藝術系，學生突然多了出路，非特荷李活這道地產處，更將藝術展覽亦每年在港舉行，但香港一向缺乏藝術管理人才，投資者推廣困難，已讓兩家美國美術學院發願，一家正在港尋找校址，一家也考慮來港與大學合作開辦課程。

#### 「子女讀藝術 不再被反對」

Sundaram Tagore畫廊第四人泰戈爾說，他來港開設畫廊主要員工是由紐約運到香港：「我們不是開畫廊，而是買藝術，需要可以懂得藝術概念的人才。」他道，要開畫廊最難事，是人員必須有絕對藝術史，至於推廣及管理，反而可以在職培訓。

#### 泰戈爾玄孫Sundaram Tagore

「以前藝術市場是個小圈子，現在變成一個工業。十年前，小孩子說要讀藝術，父母會被嚇壞，現在四處都在搶藝術人才，爸爸媽媽們視藝術如金礦，鼓勵孩子讀畫。」

市場萬應！香港被批評是文化沙漠，但在市場的推動之下，每季影藝有幾千場加劇、高更、其餘的幾萬元名畫作來港公開展出、拍賣，懂得欣賞高藝術品的人口，買家也在增長，而李活運、中上環的畫廊亦開更多，在一個城市中心區出一片鑽了金的文化綠洲。

投資推廣亦主動出擊，拉攏國際畫廊來港，更高外國美術學院開設香港分校等計劃，發展藝術及相關人才市場。印度諾貝爾文學獎得者泰戈爾的玄孫(第五代) Sundaram Tagore在政府的邀請下，來港設分店，亦準備把本港藝術家帶往紐約畫展，讓外國收藏家認識他們。

香港的藝術交易額，每年以十億元計，何解港產藝術家仍無市場？除了質素問題，香港藝術市場沒有推動本地藝術的動向，也是關鍵。雖然藝術家不是歌星，但仍需有人為他做名聲，讓藝壇及收藏家認同，才會得到一畝生存空間。其中，最具影響力的環節，不是政府，而是各小型團體，特別是藝術畫廊。

#### 引紐約模式 推藝術市場

泰戈爾道：「沒有畫廊的大力推薦，畫家不會被人認識，收藏家及博物館也不會購入他們的畫作。」他將引入紐約畫廊的人際網絡及營運方式，來港谷本地畫壇。例如，邀請外國的作家、舞者、藝術家來港到畫廊出席文化活動，令更多本地人士及買家來港交流，當畫壇的自光由紐約更多匯來香港，本地藝術家作品也會更多被討論，有潛質的畫家，就可以突圍。



雖然他的畫廊在四西才正式開幕，但他已透過本地的藝術團體，

「這幅美國畫家Lee Walker的畫作，預示共產主義下的中國人，與美國無異地爭奪具體，以表示文化分歧，該內地為共產主義，不准在內地展出。」(何家琦攝)

畫，如香港藝術家，希望在18個月內，引進8至15個港產藝術家，到美國的只店開畫廊：「你可以記住我的話，在10年之後，他們部分人會被視為極具影響力，但首先要有有人做他們的仕譽。」

出任多家外國博物館顧問的著名建築設計師羅敏則說，近年來港的國際畫廊，包括Gagosian，與Sundaram Tagore一樣，有龐大財源及財力，他們旗下的藝術家確能打出國際名堂。他相信，外國畫廊在營運「中區點」之下，轉而尋找作生意便宜及內地年輕藝術家，足有樂決定，「但無論如何，對香港藝術家都是好機會」。

#### 投資推廣 助畫商落戶

泰戈爾道，香港是他在美國以外的首個據點選址。事緣兩年前香港投資推廣署主動與他接觸，並願意協助一切來港開業的事宜。他指，香港的語言、文化、工作效率及法制、稅制，都十分適合外地移民，而且鄰近中國，可以不特往內地發展，國際機構的行政人員亦都來港居住，同時也是藝術消費群，他的畫廊作品售價由數萬至數百萬美元，「但只須我們專心推廣藝術，在這裏根本不愁買家。」

投資推廣署助理署長黃沛年指，近2年該署轉向留意藝術市場，亦開始與畫廊聯繫，希望他們可以把握的作為國際藝術中心的經驗及人脈帶來香港，發揮連繫效應，協助香港成為區內的展覽藝術交易中心。

