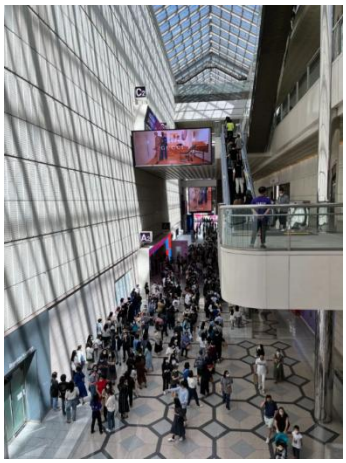
聚焦首尔⑤ | 一个画廊主在首尔的六日观察日记

2022. 09. 11. | Rain Lu

台 风“轩岚诺”的到来刚好为我在首尔的六天之行天划上了句号。撰写本篇稿件时， 弗里兹首尔正值最后一天，Kiaf艺博会还有两天结束。我很好奇，台风天气是否会抑制住公众观看博览会的热情。公众开放首日一大早， COEX会展中心位于一楼和三楼的两个会场入口已经聚集了大量人群， 数排长队正在有序入场。公众日第二日，Tabula Rasa画廊主刘亦媛（Sammi Liu）告诉我，现场人多到主办方不得不限制人流。如此规模的人潮涌动，也许是亚洲地区艺博会的一道独特风景。



在COEX会展中心排队进场的人群。本文图片均由吕婧提供

我在博览会开始前五天从纽约飞临首尔。已有三年没能亲临亚洲地区艺博会的我， 应该充分储存了需要的体力和期待。

第一天

新一代的本土非营利组织

不久前， 我在Instagram上面了解到了WESS——一个由11位年龄在30-50岁之间的策展人共同运营的组织。我早早到了景福宫附近的一个叫“magjip”的地方， 见到正在为弗里兹电影项目 （Frieze Film） 布展的两位WESS发起人Hyejung和Goeun。展览空间保持了韩国传统建筑的外观， 同时又能感觉到它的内部与当代元素相结合的可能性。我们在对面的咖啡店坐下， 这里的设计带着传统元素的当代式残留， 同时室内的墙面也展示着不同的绘画和纸本作品， 形成了一种整体审美。首尔大街小巷的各种咖啡馆往往拥有一个共同特征： 无论空间大小，你能感受到它经过精心设计，从视觉到体验，再到产品，都加上了一层谨慎的审美层。



位于景福宫附近的“magjip”外景



“magjip”内景

Hyejung和Goeun提到WESS是一个具有协作属性的组织——他们不想再延续以前或者上一辈以个人为中心的工作模式， 而是希望以合作的形式， 每位策展人带入自己的资源、见解和方法， 同时在组织中担负起各自应有的责任，聚集力量，相互支持，让WESS能够持续地发展。两个发起人意识到，很多非营利组织都是围绕艺术家进行工作，但对于WESS来说，更重要的是能够将年轻策展人聚集在一起，让策展的动能保持下去，不断发展。四年时间里，11个成员中，有人离开，也有新人加入，但WESS持续在成长和发声。

首尔似乎还有不少非营利属性的组织或空间，例如showandtell、Amado Art Space/Lab等等；走在街上，也总是不经意偶遇许多文化艺术类空间。按照目前我所知道的， 也只是冰山一角。同一天， 我还参加了在CAN FOUNDATION的活动。这是一个集合了展览空间、教育工作坊和驻留计划的艺术基金会。我问到关于基金会资金来源的问题，基金会执行理事长金成喜（Kim Sung Hee），也是弘益大学的教授，她告诉我，基金会得到足够的资金并不容易， 申请政府的支持只是是渠道之一， 而且竞争不小，所以来自企业和公司的资助其实更重要。



CAN FOUNDATION外景

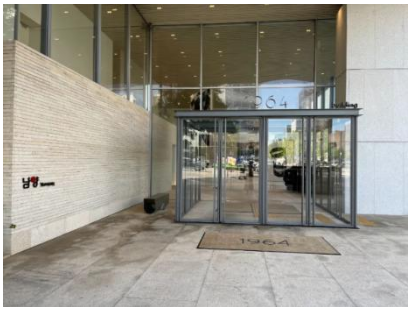


CAN FOUNDATION内展出的作品

第二天

韩国公司大堂有什么?

韩国的企业收藏 ， 以及企业对艺术文化的赞助和参与 ， 是个极其有意思的研究课题。不仅仅是像三星（SAMSUNG）、现代（Hyundai）、爱茉莉（Amorepacific）、乐天（LOTTE）、百乐达斯（PARADISE）这类人们熟知的大集团的艺术介入， 了解外部政策和企业内部模式和家族历史可能都是了解韩国本土艺术市场的重要的环节。



1964 Building大楼入口处



大堂空间正在展出的李英培和唐纳德・贾德作品

晚上散步时，我路过一栋名叫“1964 Building”的大楼，看到大堂空间正在展出韩国艺术家李英培（Lee Bae）的大型作品，还有一件唐纳德・贾德（Donald Judd）的“Stack”系列作品。

第二天，我又重新回到了这栋楼，才了解到这是韩国南阳乳业（Namyang）所在的大楼。一楼是李英培的展览，中间楼层展示着奥拉维尔・埃利亚松（Olafur Eliasson）的墙面作品和罗伯特・塞里恩（Robert Therrien）的《Black Cloud》。继续

沿楼梯向上，还有一张罗伊・利希滕斯坦 （Roy Lichtenstein） 的作品。与作品同在一个空间呈现的是关于企业创始人的一段影像介绍， 以及其企业和产品历史的展览式陈列。不管用什么方式呈现给公众， 企业历史都是诠释其文化的重要根据，比市场占有率的故事更动人。



中间楼层的奥拉维尔・埃利亚松作品（左）和罗伯特・塞里恩作品（中）



拾阶而上看到的罗伊・利希滕斯坦作品

最后， 终于见到一直远程沟通的一位艺术顾问， 在美国长大几年前回到首尔的Jason， 在经营了几年画廊之后决定关掉空间， 专注艺术顾问的方向。“韩国的艺术市场还是一个以二级市场为主的市场， 一级市场在这里似乎比较困难。年轻藏家们喜欢追随有名气或者trendy的艺术家。”这是他的观察。

第三天

“画廊和美术馆都在展自己的艺术家”



ThisWeekendRoom画廊外景

这次国内有好几家画廊参加弗里兹首尔，都对韩国市场感到陌生且充满好奇，不过，就像Gallery Vacancy画廊主禚宇祥（Lucien Tso）说到的，“只有参与其中，才会真正去了解。” 大部分人也只是看到表面的旁观者而已。三年没能回国的我见到国内的同行， 内心倍感亲切， 也刚好有了深入交流的契机。疫情和大环境的变化，让越来越多的年轻人进入到了艺术品的消费和投资。亚洲艺术市场是一个充满更多机会与发展空间的市场。当然， 与西方艺术系统的完整性和艺术市场的多元性相比较， 依然有着很大的距离。但亚洲也逐渐建立起自己的特点、系统和游戏规则。很多时候， 我们容易做太多比较， 同时也容易被艺术市场已有的系统所束缚， 分散了自我梳理的精力。

对Dong Gallery画廊主程曦行来说，首尔逛展让人印象深刻的是，画廊和美术馆都在展自己（本土的）艺术家，且都做了

很好的梳理 ， 这和我们国内的情况不同。我趁这一天得闲 ， 逛了本地一些较为年轻的画廊。ThisWeekendRoom是我之前在Instagram上面关注到的一间小画廊， 坐落在一条安静的小街上， 距离佩斯画廊所在的画廊区走路也就20分钟。这家画廊的空间小巧，上下两层，正在举行韩国年轻艺术家Kim Hansaem和Moon Joohye的双人展。画廊参加了今年的Kiaf PLUS，算是参展画廊中跳出了本地传统趣味——抽象、传统元素、卡通、流行文化元素等主题意象——的两三个画廊之一。

第四天

多样多元的画廊生态

今年为第一届的Kiaf PLUS在两个主要展会开幕的前一天开启了VIP预览，地点在离COEX五分钟车程的小型会议中心。三个馆中大部分为韩国本土画廊，其中一个馆的画廊以销售NFT艺术品为主——展位上的呈现更像是一个个沉浸式的迷你小展，大部分画廊的展品还是本地大众趣味的反映，不少卡通、带有流行元素的作品。



Kiaf PLUS展会现场，2022

在这种环境中，ThisWeekendRoom的艺术家显得更“当代”，或者说作品质量明显更好；另外一个本地年轻画廊CYLINDER以一种装置方式巧妙地呈现了英国艺术家Tristan Pigott的绘画作品。我与年轻的画廊主攀谈起来——从英国学了艺术回到自己国家的Dooyong，在疫情期间开了自己的空间。这家画廊的定位和使命很明确：“我们的愿景是为参与的艺术家提供一个坚实的垫脚石，让他们更上一层楼，同时通过降低当代艺术的门槛，拉近大众与当代艺术的距离，让CYLINDER成为一个共享的空间。”



Dooyong站在自己画廊CYLINDER的展位中

我在想，韩国全国范围内有足够多的画廊数量，而大部分都是迎合本地趣味为主的商业画廊，也许对于这类画廊来说，提供符合本地客户口味的作品即可；而推介新趣味培养新客户总是花钱花时间和精力的事情。所以我看到了不同定位和类别的

画廊：有像CYLINDER这样的推荐本土和海外年轻艺术家的年轻小画廊；有像现代画廊、Kukje、Gana Art、学古斋（Hakgojae）、PKM这类推广韩国本土和国际知名艺术家的本地老牌大画廊；另外还有像Jason Haam和Various Small Fires（VSF）这类背景特别的画廊；还有像Gallery Baton这样的优质画廊——成立时间不过十年出头，很快进入了重要的国际博览会，在圣水洞还有一个小小的项目空间ChapterII，用于支持更年轻艺术家和实验性的项目。

可以说，在这个快速发展的艺术市场，韩国的艺术生态和构成是多元的，虽然与纽约的“多元”无法相提并论，但在亚洲范围，我相信它呈现了一种艺术生态在一个自由且受政府支持的大环境中良性发展的状态。

第五天

非韩国画廊在艺博会上如何?

四天的游逛与每晚不停歇的派对让自身的体力电池消耗了30%后，终于迎来了弗里兹和Kiaf的开幕。两个主要展会都选在下午两点开启预展，藏家可以用任一展会的VIP卡在下午五点进入对方展会的VIP预展。我到现场时已是下午四点，弗里兹的人流很明显比Kiaf多了不少。



首尔弗里兹入场验证口

虽然和嘈杂的弗里兹现场比起来，Kiaf更显安静，但是展位在Kiaf的本地画廊似乎没有太多担心，说自己的客户已经来订好了作品。有趣的是，两天后当我又回到Kiaf现场时，又有本地画廊告诉我，客户在逛了弗里兹之后，还是回到自己的画廊订了作品。然而，参加Kiaf的一些海外画廊似乎对冷清的VIP预展现场不太满意，期待着为了弗里兹而到访的藏家能移步到Kiaf。两个大型博览会在同一时间开幕，确实是对藏家体力和集中力的一场考验。我想，明年两个博览会会把VIP预览的时间段分开进行吧。



Kiaf SEOUL入场验证口

一个朋友说，弗里兹首尔的开幕让她想到香港巴塞尔第一年开幕的场景，看到了来自海外不同机构的重要人物。不过我想，和早年的香港巴塞尔对比，弗里兹首尔可能还是欠了一些火候，这里的现场缺了些香港现场的那种“国际性”气场。当然，第一届总是带来期待的。毫无意外，人们都会看到和听到好的销售结果。读着不同媒体报道的销售情况，我内心想，关于

艺术博览会，哪会有负面新闻



首尔弗里兹展会现场，2022

大画廊的销售情况都能在媒体报道里读到，一些本地中小型画廊似乎也在弗里兹为自己带的作品找到了合适的买家，对于非本地的画廊，似乎节奏就慢了一些：一是要突破语言沟通上的障碍，另一是要认识新的面孔。对于本地藏家来说，认识和了解新的艺术家总是需要时间的，而画廊又希望能把热门艺术家作品推给更能为艺术家职业发展带来积极影响的重要藏家。个人藏家、机构（美术馆、艺术基金会等）藏家、企业藏家——是三个迥然不同的类别。展场上有很多“易懂”的作品或“皆知”的艺术家，一些非本地画廊正在试探，是色彩鲜艳的具象作品更符合本地人的胃口，还是更素雅的抽象作品更容易被接受。大画廊有能力把作品预售给已有的客户，而其他画廊则盼望能在现场认识本地的机构和个人藏家。

第六天

争抢亚洲艺术中心位是伪命题吗?

公众日伴随着台风即将来袭的新闻准时开启，现场毫无意外排起的长队让我想起去年在照片中看到的人群排队进上海艺博会现场的情形。当天，韩国本地媒体开始了大规模报道两个博览会的销售情况，且对它们做出了比较：弗里兹的到来提高了Kiaf的销售，但Kiaf是否会就此变成“卫星博览会”——实质上是指Kiaf是否会变得不再那么重要?

确实，Kiaf是一个更具本土性的博览会，这从参展画廊的构成与展品可以感受出来；两个展会同时进行，更能清楚看到展商和现场作品的差异。但Kiaf依然能为本地参展商带来让人满意的销售结果。我深觉不以为然的是：为何定位“本土”就要被定义为“次要”呢？竞争带来的是优胜劣汰，带来的是更大更成熟的市场，而市场也应该因此进入更多元的状态。



Kiaf SEOUL展会现场，2022

另一个讨论是，势头强劲的首尔真的能够取代香港吗？首尔与香港是两个截然不同的城市。虽然香港的未来难以预测，但目前为止它依然是更为国际化的城市，例如人们能用英文交流，不会有太多障碍。而在当下的首尔，如果不懂韩文，可能有点“寸步难行”。韩国人的文化、人与人之间的关系建立、长幼尊卑、年龄等级、性别差异、传统礼仪、个体与集体的关系等等，都是能明显体现其文化差异化的地方。当韩国政府在不断的以“K-”在海外打造国家形象、输出文化艺术的时候，在地的现状以及对外来事物的接受度，是否已经同步至与国际快速融合的地步？这一点似乎与香港还有很大的差距。当然，香港当下面临的是另外的问题，以及让人无法预测的未来。

这天晚上，我参加了首尔政府为外宾组织的欢迎晚宴，“节目”与餐饮水准完全符合官方安排的风格。坐在身边的韩国客人说，应该让私人公司来承办，效果会好很多。中韩两国在很多地方是相似的。市长在致词时，提到明年弗里兹的地点有望换到有着更好氛围和场地的松岘洞，这让人感到意外。虽不知道明年情况会如何，但弗里兹和Kiaf毕竟签下了五年的合同。未来五年，我想这都会是韩国本土艺术市场的催化剂。

在同桌，我刚好碰到Artnet新闻（全球版）的两位作者：Tim Schneider被两位韩国大叔夹在中间，安静地用餐，偶尔大叔用韩语对话时，面露一丝小尴尬；Vivienne Chow姗姗来迟，坐在我旁边的位置，抱怨首尔糟糕的交通和英语不通。Vivienne去年从香港搬到了伦敦，交谈中，她提出的一个有意思的观点：未来真的还会有一个中心吗——无论是香港，是首尔还是其他城市？在以前，科技行业的人士要到硅谷才能获取最前沿的行业信息，而现在，任何地方都可以获取到有用的信息、连接到有效的资源。人和信息都在流动，能完成任务或实现目的的方式和地点很多，我们是否真的需要一个Hub？在一个趋于去中心化的时代，重要的是在多重维度、语境和真相中，找到一个合适的存在与发展方式。



首尔政府为外宾组织的欢迎晚宴现场

台风如期而至，弗里兹早于Kiaf一天已落下帷幕。相信无论现场战况如何，对于参与者与旁观者来说，都是收获满满的一周。我已经在期待未来了。

[출처] D-Arts

(https://www.d-arts.cn/article/article_info/key/MTIwMzEyMDY0MDWDz5tjsla0cw.html?utm_source)