

# 藝術界謀發展 組隊開工作室有出路

多參與本地展 增同行交流

今年有不少行業都以數碼化去抵抗疫情，惟藝術等行業未必能輕易把業務轉型。香港藝術學院學術總監林嵐表示，新冠肺炎疫情令不少海外展覽都受影響，部分課程亦要取消。可是她認為，藝術家如改為多參與本地展覽，亦可與更多本地藝術家交流啟發。

■本報記者 楊匡然

近年修讀藝術科的學生有所增加，而大眾對藝術亦有認知上的改變。林嵐認為，現時的藝術科畢業生除了可透過自身技能發展個人事業，亦可先到畫廊等不同藝術相關的機構工作，以了解如何在藝術與商業之間找到平衡。

## 日趨商業化 為業界帶來機遇

林嵐指出，近年社會上有關藝術的推廣增加，而大眾亦逐漸明瞭藝術的重要性。她舉例，修讀藝術科的畢業生投身社會後，亦可有不同的發展機會。「以往有不少畢業生都會到畫廊及藝術中心等機構工作，亦有畢業生以工作坊形式開班或作個人發展。」她指出，畢業生在不同機構內工作，或許只是處理內部文書，但同時可了解機構的營運及發展模式，對日後發展個人的藝術事業亦有幫助。

香港近年的藝術行業日漸商業化，在商場或不同商業區都不難發現各類型藝術品。林嵐稱，學院在學生畢業後亦會保持聯絡，以便提供不同的機會或合作。「如學院每年都會舉辦展覽，讓畢業生及其作品有更多的曝光。」她認為，商業化為畢業生及藝術家帶來不同的機會，亦為藝術行業帶來改變。

## 研究：美藝術家

### 月入至少1.6萬

點與經驗，都有可能為藝術家帶來增加收入的機會。

研究指出，單是美國不同城市的藝術家收入已有明顯差距。在三藩市，藝術家工作的年均收入可達57,471美元（約44.5萬港元），為美國藝術家收入最高的城市。除了傳統藝術

她憶述，以往藝術家都是以個人形式發展，而近年則有較多以團隊形式去完成一個項目。「在團隊中涉及不同技能人才，他們可以拍檔形式開設公司及工作室，尋找不同的合作機會。」她另指出，由於香港租金昂貴，現時要獨力推出展覽或不同藝術空間基本上是不可能，而團隊形式發展除了有利分擔工作室的租金外，在推出展覽或不同藝術空間時亦較有彈性。

不少藝術家除了發展藝術事業外，都會另覓工作增加收入。林嵐認為，藝術家願意作多方向發展，亦有助以團隊開設工作室這模式更可行。她解釋：「以往或有團隊成員因收入問題無法維持合作，但現時即使團隊未有盈利，亦可繼續發展。

畢業於香港藝術學院的姚君豪表示，畢業後曾嘗試不同的工作如教興趣班等，收入雖不及長工但仍能維持生活。而工作以外，他亦會創作自己的作品。2019年，他以團隊形式成立工場，以回收塑膠結合不同手藝創作為主。「成立工場的其中一個目標，是透過教育和工作坊，把塑膠垃圾回收及升級再造，變成有用的產品甚至藝術品。」他坦言，由於其作品屬於手工類，而處理回收塑膠亦會散發氣味等，除了要



▲姚君豪在2016年以團隊形式成立工場，透過教育和工作坊推廣塑膠垃圾回收，變成有用的產品甚至藝術品。  
（受訪者提供圖片）



▲香港藝術學院學術總監林嵐（右）表示，近年不少藝術家以團隊拍檔形式開設工作室，尋找不同的合作機會。左為香港藝術學院學生姚君豪。（楊匡然攝）

## 藝廊疫境營運 線上交易急增

### 市場報告

新冠肺炎疫情爆發後，不同機構為了維持業務運作，都紛紛向線上發展。

瑞銀（UBS）早前委託文化經濟學家Clare McAndrew發表《巴塞爾藝術展與瑞銀集團環球藝術市場報告》（Art Basel and UBS Global Art Market Report）指出，線上藝術交易平臺在急速增長。

### 70%千禧代收藏家 傾向網購

調查向795間藝廊蒐集數據，並研究美國、英國以及亞洲數個國家的前360位高淨值收藏家的收藏習慣。有59%的收藏家表示，疫情令他們對收藏藝術品的興趣增加。有70%的千禧一代收藏家表示，現在他們更傾向在網上購買藝術品。

此外，調查另發現，超過一半的收藏家今年在藝術上的花費超過10萬美元（約77.5萬港元），有16%花費超過100萬美元（約775萬港元）。

2019年上半年，線上銷售僅佔畫廊總銷量的10%；在2020年上半年卻增至接近40%。年銷售額在1,000萬美元（約7,751萬港元）或以上的畫廊，屬於營業額增長最多的經銷商。當中有38%表示，今年在網絡拍賣的藝術品比往年多。



▲林嵐透露，透過遙距形式參與外地藝術展覽，即使當地工作人員在其遙距指示下整理及放置藝術品，效果亦未如預期。（受訪者提供圖片）