

中国建筑双年展：销售盛宴还是危险的舞台？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/615/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_BB_BA_E7_c57_615016.htm “中国的这次展览中，销售和市场与建筑文化结合得非常紧密。”法国设计师Matali Crasset说道，“这与法国的展览不同，在法国通常设计层面的展会与面向居住市场的展会是有明确区别的。”作为首届中国国际建筑艺术双年展(以下简称“双年展”)A5板块的重头戏，凤凰城展出了来自7个国家的10位建筑师、设计师打造的10套样板间，一个月内，这些作品将被拍卖。这个下午，10位国外大师在自己设计的样板间里不厌其烦地为好奇的参观者讲解自己的作品，这无法不让人联想到西二环阜成门附近矗立的巨大广告“凤凰城(双年展)”，而与这次双年展结结实实捆在一起、备受其荫泽的还有UHN国际村和苹果社区。双年展门票要价8000元人民币，这让不少早先对双年展拭目以待的建筑系学生望而却步：“威尼斯双年展的门票折合人民币才300多元。”网上有人质疑。加上先前已经沸沸扬扬的大师退出等事件，人们开始考问举办双年展的初衷。“退出事件”的核心人物之一建筑师张永和告诉记者：“一个国家、一座城市举办展览的时候应该首先明确展览的目的，不能像现在一样，摆地摊卖破烂。”建筑艺术历史与理论研究的权威专家萧默则将矛头对准双年展的组织机制，认为其组织方式事实上更“有利于组织者从中获利”。销售自己，或者自己的产品双年展真的成了国外建筑师、开发商和双年展的组织者共筑的销售盛宴吗？舞台？柜台？“啊，中国，中国来邀请我们了，我们知道世界的未来，重心在这里。”

”曾经参加威尼斯建筑双年展的奥地利建筑师Elke Delugan _Meissl这样描述他收到双年展邀请函时的第一反应，这或许代表了大部分国外建筑师的心情。“那么多国外建筑师想进入中国，双年展是一个绝好的机会。”危难时刻出任双年展统筹人的今典集团董事长张宝全表示。“欧洲的建筑市场已经饱和，国外建筑师在中国将获得更大的成长空间和更多的机会。”在接受记者采访的时候，美国设计师Michele saee表示。德国建筑师Fredo就身处这样的饱和市场，虽然没有踏上展台，但他还是从上海来到北京，参观了双年展的大部分展览。“我所在的公司德国知名度很高，但是境遇仍然十分惨淡。在德国，建筑系毕业的学生们很难找到工作。”Fredo密切关注着中国建筑市场，“上海和北京是中国的市场，都达到了我们需要的成熟度因此我很关注在上海和北京的展览。”“现在的北京就像20年前的洛杉矶，充满活力。”20年前，Michele saee的同行们纷纷前往纽约，而他选择留在洛城，因为洛城的建筑市场空间更大。2004年9、10月间的北京，一批原本陌生的外国人因建筑之名汇聚，他们中不少人已经辗转香港、广州、上海和北京，作为淘金之旅上的一扇大门，双年展让这些陌生的面孔迅速为人们熟悉。人们完全有理由想象，不久以后，那些黑白照片中深邃的眼神，意味深长的笑容将会登上一家家开发商的楼书。而现在，这些大师们挤在凤凰城的样板间里。Michele saee说：“按照原来的出售方式，这些房子只能卖出相对低廉的价钱。”凤凰城这个并不临街的住宅项目一下子热闹起来，即刻获益的是开发商华润置地。在参与双年展的各家开发商的地盘上，展示着一个个“国际社区”、“经典小区”，面对纷至沓来的各国、各

地访客，其收效与成本的比例可能远非搭建一个售楼处所能及。当然，先前发生的风波和质疑将使人们最为关心的问题集中到双年展是否从一开始就是为了赢利而举办。双年展颇为可疑的组织形式也给了这种怀疑以依据。萧默问道：“双年展的组委会成员到底有哪些呢？罗丽既是组委会秘书长，又是承办者智慧达公司的法定代表人，负责实际工作的是不是只有罗丽一人？”萧默此言的依据是他所透露的一次随机的人事任命。据萧所说，罗丽曾经交给崔恺一个信封，并嘱咐“回去看了就知道了”，崔恺拿到的信封中，一张组委会盖章的纸条成了任命崔恺为双年展建筑艺术委员会副主任的任命状，而这个职位人选本应由组委会讨论得出，崔恺对此很有意见。据萧默透露，双年展建筑艺术委员会主任中国工程院院士、北京建筑设计研究院总建筑师马国馨在与萧的电话中曾表示自己被任命为建筑艺术委员会主任时并不知情，并最终退出了建筑艺术委员会，建筑艺术委员会的执行主任布正伟也退出了建筑艺术委员会。张永和则认为：“有什么样的目的才有相应的组织形式，威尼斯双年展中，文化与商业并不排斥，是通过一个很成功的文化活动带动整个城市的经济，而不是这样直接卖东西，何况这些东西的质量不是很好。”张宝全也承认，张永和和崔恺退出双年展后，其负责联络的中国建筑师也未能到位。他们负责的双年展中国馆后继补充进来的建筑师水平不太平衡。“中国馆的一些作品显然是可以不进的，但是由于时间紧迫，当时只能这样了。”部分国内参展建筑师资质不足让人们开始注意展览的销售气息有网友表示：“看看中国建筑师的名单就知道这次双年展的味道了。”萧默指出，这很大程度上是由于双年展建筑艺

术委员会的落空。张宝全表示：“这次双年展出现了很多问题，与双年展的组织机制和运作方式有一定关系。”业余商人赚钱了吗？罗丽似乎显示出了掌控一切的欲望。由于这种组织方式，人们不再信任罗丽。“大家认为罗丽是非专业人士，甚至三位大腕退出时也要求‘非专业人士’罗丽放弃一切权力。”罗丽说道，“但是我只是提供一个舞台，涉及专业的部分应该由专业的人来做。”而罗丽也承认建筑艺术委员会没有发挥应有的职能，当专业性被淡化时，人们很自然地联想到罗丽举办展会的初衷即是获利。同时，另外一笔巨额支出也让人觉得双年展组委会财大气粗：参加此次双年展的建筑师们获得的礼遇在同类展览中十分少见。“在其他的展览中，建筑师都是自费参加，但是在这次展览中，相关费用都由组委会承担。”张宝全透露，除了解决美术馆场租的那众所周知的80万元外，他还先后支付了31万元和50万元人民币用于解决展览费用。“我是一个社会人，我希望去体验一切感觉，体验各个环节、各种境遇。”罗丽用手指敲敲自己的头说道，“双年展的想法是从这个大脑里面来的，交给别人来做，就不是我设想的样子了。在双年展筹备的三年里，有来自各方面的力量以各种方式要求我交出双年展，有人希望用1000万收购我公司90%的股份，让罗丽从双年展‘蒸发’，还有胁迫的，我都没有放弃。”这也是罗丽对单黛娜等三位大腕“夺权”风波的解释。罗丽自言将双年展视为自己的孩子，但是这位母亲要做的是排除专门教育，自己同时承担母亲和教师的职责，让孩子在自己力量控制的范围内长大。但事实上，不像建筑师和开发商那么幸运，组委会的销售并不顺畅。“8000元的门票只卖出了13、14张。”罗丽说

道，“本来经营得好的话，双年展应该是可以盈利的，但是必须承认，我在经营方面是个外行。”在人们都想知道组委会赚了多少钱的时候，位于风暴中心的组委会秘书长罗丽却说自己亏了很多钱。“这次展会结束后，我将立即背上400 - 600万的债务。”罗丽告诉记者。张宝全这样分析：“这次双年展的市场运作是失败的。”他提出，在过于强调销售的同时，浪费了很多可以进行商业运作又不影响展会质量的资源，比如门票、展览场地的次要位置等等。“双年展的销售气息浓厚，比起威尼斯双年展，手法却相当不专业。”这个营销高手认为，既然双年展是一个品牌，就要用品牌营销的运作方式去经营。组织机制和启动资金匮乏等问题引发的信任危机围绕着罗丽，在今天看来，张宝全为双年展所做的大量工作与提供的资金支持都是为了解决这种信任危机。同时，张宝全始终认为，这是一个冠以“中国”名字的展会，不是罗丽个人的事情。“美术馆不信任我，要求我必须在(8月)14日下午四点前交齐所有场租。当时《百年建筑》向我提供借贷50万元，其中17万元按照协议，作为报酬支付给单黛娜。我拿着剩下的30万元跑到美术馆，美术馆馆长告诉我，罗丽，这30万元你拿着自己花去，做广告做宣传什么的，如果到规定时间见不到钱我们就拒绝提供展览场地。我拿着钱回来，把这30万元投入双年展的其他缺口，又有人觉得我挪用了公款。”8月中旬，张宝全接到罗丽的求救电话。“之前双年展三次找到我，但是我都没有介入，苹果社区也只是提供场地。直到最后罗丽打电话来，当时我什么都没说，我知道如果钱不到位，双年展就没有了，而且可能今后5年内都不会有。”“我很看重张宝全的这笔资金，最后美术馆的场

租1244000元一分不差地交过去了。”一种较为极端的观点是，有分析人士认为，美术馆之所以不信任罗丽，也与新馆长上台，使罗丽丧失“运作”空间有关。明天：继续销售 张宝全认为，第一届双年展做到目前的地步已属不易。无论如何，中国的建筑界早先真的为双年展激动了一次，但是外国大师们并不像我们这样乐观。Sae表示：“中国的双年展和威尼斯双年展是两回事，现在对中国的双年展下结论还为时过早，但是可以肯定的是如果选择销售主导的道路，一批大师就会离开。”作为保证双年展生命力的必由之路，销售什么，怎么销售，是下届双年展面临的核心问题。“这次双年展最大的错误在于本末倒置，组委会把很多资金投入到商业化板块的宣传，而对主板块没有进行足够的宣传。”张宝全指出，“将商业板块放在与核心展览同等的位置，从A1到A9不分主次地排列。”其次由于资金匮乏，过分依赖开发商赞助，导致销售板块比过大。张宝全认为，这次双年展最有看头的核心展览无止境建筑展、柿子林中外建筑师对话和建筑大师激变中国论坛因此没有得到强化。张宝全表示：“最后的结果是组委会没有赚到钱，但大家都以为罗丽就是为了赚钱才搞双年展的，而且不知道赚了多少钱。以致双年展国际顾问单黛娜要求独立，同时要求组委会提供280万元布展费用而实际布展只花费了50万元。”张宝全出人预料地表示：“我相信在举办三届之后，中国建筑艺术双年展的品牌认知程度会达到威尼斯双年展的水平，很多国外展会第一届搞得比我们更糟糕。”萧默认为，应该从组织结构上大动手术，运用组委会和艺委会的标准制度。张宝全则认为：“传统的组委会、艺委会的制度可能不适合现在的要求。”他进一步表示

，这次双年展有很多问题，继续做的话，必须要变。“不能把作品本身与商业结合，而应该发挥双年展的品牌价值。”首先是建立一个完善的市场模式，应该有一家或数家资金雄厚，具备策展资质的企业来承担。其次是策展人机制，策展人应该是2 - 4个人的团队，可以设置艺委会，职能是选定展会的主题和策展人。而罗丽似乎终于决定放弃部分权力，她计划在下届双年展的经营管理方面引进“外脑”，并且考虑强化建筑艺术委员会职能，资金方面则打算引进基金会制度。在9月18日晚，设计凤凰城10套样板间的10位大师的媒体见面会上，一位设计师被问及中国的双年展是否应该继续举办，他回答说：“当然，要不我们怎么知道它是双年展呢。”

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com