

artshare.com 創辦人 Alexandre Errera

## 方便了藝術



藝術與科技緊密掛勾是近年的事，佳士得增設網上拍賣的項目，而 Amazon.com 亦加入了一個全新的藝術品專賣部門，更有人開設網上藝廊（不設店面）搞展覽賣藝術，他們說現在才開始的確是比其他行業遲了一步，但遲到總好過無到，因為將藝術上線是必然發生的事。

近年科技為你日常生活帶來的一個改變？

比起其他行業，藝術行業可以說是遲了一步實行數碼化，但革新的科技能讓人以更高的解像度及更快的網速去幫助買家遠距離認清藝術品的真貌，所以科技的發展逐漸改變了買家的習慣。雖然最傳統的親身賞藝體驗是沒有可能被取代的，但隨著越來越多人習慣使用互聯網，亦為藝術行業開拓了另一個市場。

## 當科技介入藝術

數月前，佳士得拍賣行的行政總裁接受《華爾街日報》訪問時表示，他認為藝術行業最大的商機在於互聯網，所以去年宣佈拍賣行增設網上拍賣的項目。而 Amazon.com 亦於去年增設了一個藝術品專賣部門，與美國 150 個藝廊及畫商合作，出售近六萬件藝術品，售價由 10 美元至 80 萬美元不等（成立初期曾以過百萬美元出售一幅莫奈的作品），囊括各式各樣的 fine art。的而且確，網上看藝術買藝術說不上是新聞，不過這種規模的新發展卻相當值得留意。

去年（似乎藝術行業都有共識齊齊於去年擴展網上業務），一位法籍金融才俊創辦了一個號稱全球首個專營亞洲現代及當代藝術的網上展覽和交易平台 artshare.com，公司後台專業人材鼎盛，希望能於任何時候任何地方將藝術

帶給任何人。還記得在網頁正式啟用前跟他做了一個專訪，那時的他雄心壯志，有很多目標也有很多理想。事隔一年再見面，發現他踏實了不少，更明白這市場需要些什麼，不變的是他仍然希望互聯網能有助藝術普及化。

artshare.com 創辦人 Alexandre Ereira 認為，將藝廊上線或設立網上平台有助發展本地以外的市場，節省不少人力物力資源及資金，而且能吸納更多非傳統的客戶追求藝術。所說的便利除了是打開瀏覽器便能進行藝術品買賣外，科技發展亦增加了市場交易的透明度，讓人輕易了解到藝術品過去的交易記錄，同時憑藉已累積的數據去分析市場的動向。

長久以來，藝廊一直在藝術行業的「食物鏈」中扮演舉足輕重的角色，有點像藝術家的經理人公司，透過展覽或其他合作企劃來向外界宣傳手頭上的藝術家，亦會四出發掘新晉的藝術家。在

科技應以人為本，你怎樣理解這個「本」？

無論科技怎樣革新藝術行業，還是要堅守最基本的道德標準。科技只是協助我們改善行業的運作，資料的準確度、作品的真確性及人與人之間的誠信等，都是不能被取代的。電腦技術發達的壞處之一，就是僅僅數 click 便能以 Photoshop 改圖，所以在網上買藝術要份外小心。

這數碼時代，藝廊必須要去適應新科技的介入，同時體現網上平台的便捷。

## 不能被取代的親身賞藝

每次上藝廊看展覽，尤其喜歡近距離用雙眼去觀察作品的質感（攝影作品除外），就像是油畫上色彩的凹凸起伏，或者以自己的身形比例去比劃作品的大小，如仰頭觀望比我高一倍的雕塑，感受作品的震撼性。這種親身的體驗究竟又能否在網上重現呢？Alex 回應道，「老實說，網上平台不可能取代親身賞藝的體驗，但現時亦有正在開發類似的應用程式，在網上重現這種最原始的賞藝體驗。」

對上一次專訪，Alex 表示他的網站將會引入一種革命性的應用程式，在網上建立一個虛擬藝廊，模擬傳統藝廊展覽的形式，把每個月精選的藝術品「懸掛」或「置放」在虛擬藝廊的空間裡，由策展人決定每件作品的位置。而且還可以透過網站的其他應用程式去放大作品，讓人可以「近距離」感受作品的質感，以及以真人比例去顯示作品的大小。重點是，這一切都能在你家中客廳的梳化上做得得到，以後就不用出門也可以上藝廊看藝術，又不用怕大畫廊的嚴肅氣氛。

今次見面時我問他為什麼虛擬藝廊的應用程式還未能實行，他靦腆地回答：「因為我們還未能解決應用程式下載時間冗長的問題，在這個時代大家都要求所有事都要快快快，所以我們仍然在努力研究及提升這程式的質素，希望終有一天能夠趕上人們的要求。」

其實藝術行業數碼化才剛起步，但

請想像 10 年後的一個科技生活光景。

網上的藝術品買賣會變得很不一樣，大部份的藝術品拍賣將會在網上舉行，到時候應該會有很多層出不窮的方法賣藝術品吧。然後畫商的數量應該會大幅下降，買家可以透過網上的數據庫去查考藝術品的背景及以往的交易記錄，當然仍然需要人當藝術顧問提供專業意見。

隨著科技的發展，可以聯想到數碼化將帶給藝術行業更明朗的前景，不論是網上展覽和買賣，還是單單利用互聯網搜羅世界各地的藝術人材，科技昌明的確便捷了這個行業的發展。