

## 专访“赵涌在线”CEO赵涌

## 艺术品数字化将革新传统拍卖形式



北京商报：赵涌在线已经连续推出两场纸杂文献专场。为何会想到将纸杂文献引入在线竞拍？

赵涌：去年，赵涌在线曾对整个艺术品市场和在线竞拍用户的使用习惯做了一系列调查。我们发现，如果想让更多的人了解在线竞拍，并参与其中，首先要让每场拍卖都有亮点，而这些亮点必须是容易被大众读懂并接受的。相较于书画、瓷器这类的拍品，纸杂文献则大大降

低了竞拍者的准入门槛。所以我们决定在今年引入纸杂文献拍卖。

在1月的专场中，我们主要选择了《齐白石画册》、《李秀成亲供手迹》等众所周知的拍品，成交率达到了97.5%。考虑到2月正值春节放假，大家可能不会花过多的精力来关注，因此我们在2月的专场中，安排了能获得大家较高共识的拍品，例如1874年的《圣经》。

两场下来，在线注册

用户翻倍增长，总体效果好过我们的预期。接下来我们每个月都将组织一场纸杂文献板块的拍卖。

北京商报：在您看来，在线竞拍相较于传统的拍卖形式，最大的优势是什么？发展过程中最大的困难又是什么？

赵涌：当在线竞拍用户看中某件拍品的时候，可以第一时间先通过搜索引擎调出拍品的相关数据，例如年代、等级、历史背景等，再通过图片观察拍品的颜色、品相。由于整个过程都是自己主动地在结合数据进行思考，因此通常会给出拍品一个相对理性的价格区间。

一直以来，在线竞拍所面临的最大问题就是人们对其认知度的不足。现在拥有重要拍品的藏家其年龄一般是在60岁以上，但他们对于互联网消费的概念通常都很薄弱。我曾向他们介绍过互联网的发展优势，有的人就直接表示说没有必要去尝试。由于他们习惯于传统消费，因此在送拍时，也会不由自主选择传统拍卖行。互联网整体的消费人群相对于传统消费来说还是比较少。因此对于经营在线竞拍的电商来说，一定要知道如何培

养用户的消费习惯。

北京商报：要让用户适应一种新型的消费模式并非一日之功，那么该如何培养用户的消费习惯呢？

赵涌：首先，就是要简化网上操作流程。在线竞拍对于那些已经习惯于传统拍卖的用户来说，最大的阻碍就是在操作上过于繁琐。因此我们设计了专门的页面，使用户能够清楚地了解在线竞拍的操作流程。针对不同的拍品门类，我们还制作了相对应的页面，以方便用户进一步了解拍品信息。

与此同时，我们还有一套定制的客服系统，只要用户登录我们的网站，客服系统就会实时了解用户在网站上的操作情况。一旦用户遇到操作上的问题，我们就会立刻跟进，通过电话、在线解答等方式，教会他们该如何继续操作。

在培养用户的过程中，最重要的一点是要让用户信任你。由于在线竞拍的用户与电商之间没有面对面的交流，这就要求电商在整个拍卖过程中不能出一点差错。如果一旦有了虚假、欺瞒的现象出现，那么用户就会立刻离开你，而这种离开你都是感觉不到的。因此电商要

尽最大的努力做到诚信，使交易平台透明化。

北京商报：许多资深买家都感叹如今的拍品“眼见都不一定为实”。对于电商来说，如何做到保真，使买家放心参与竞拍？

赵涌：从宋元明清到现在，收藏市场的发展始终是在与赝品的斗争中进行的。这一点即使在未来也没法避免，因为赝品的利润很大。这从古玩城的布局上就能看出来，当你走进一个古玩城，往往一层的租金都是最贵的，而一层经营的一般都是新仿，或当代的艺术品。到了二层、三层，甚至有时得到四层才能发现真正的好东西。

在收藏圈里，谁都不可能100%地把赝品排除在外。但为了避免看走眼，就需要拍卖公司要足够专业。对于赵涌在线来说，我们有一个由几十人组成的专家团队，来对收集来的拍品进行专业鉴定，特别是对那些价格较高的藏品，我们还会有一套更为严谨的鉴定标准。

赵涌在线每天都会有上千件拍品在网上成交，对于某些收货时价格比较低的拍品，偶尔也会有看走眼的情况出现。有时是因为工作人员的疏忽，有时则是由于鉴定技术没有达到一个先进水平。但只

要是我们发现已经拍出的拍品确实存在问题，哪怕是十几年前买的，都会主动给予买家赔偿。

北京商报：今年，您认为在线拍卖将迎来哪些变革？

赵涌：如今我国手机用户量已超10亿，所有行业都在朝着打造手机移动平台的方向发展。

由于艺术品的图片往往都需要一个比较大的屏幕，因此并不是所有的拍品都适合通过手机移动平台进行交易。比如一张1949年10月1日出版的《人民日报》，竞拍者只要看下图片，就能决定拍或不拍。如果换成一件瓷器，就需要一个比较大的屏幕对它的型、釉等各个方面进行展示。

另一方面，赵涌在线还会首次提出拍品的标准化概念。如今我们正处在一个数字化的消费时代，标准化的商品信息就显得尤为重要。未经具象化的拍品信息，对于很多用户来说是很难去理解的。拍品的标准化就是要让用户对拍品的想象空间变小。我相信随着在线拍卖的不断发展与完善，这一拍卖形式势必将在未来超过传统拍卖，成为市场的主流。

北京商报记者 卢扬

红河湾商务酒店

地址：昌平区七家镇东沙各庄立汤路357号  
电话：18601262080

瑞元茗茶业北京有限公司

地址：西城区 1067  
电话：18601262080

红河湾商务酒店