

高端访谈

## 单一拍卖难适应市场新变化

——专访中国嘉德董事总裁胡妍妍

近年来,拍卖行业之间的竞争日趋白热化,这种压力对于老牌拍卖行中国嘉德依然存在。从2014年集团化运作开始,中国嘉德的战略布局逐渐明朗,除了进军香港,更在拍卖之外加入了展览、艺术教育、出版、酒店等诸多功能。那么,嘉德拍卖在下怎样的一盘棋?这种布局能否开辟出一种新的路径?

对于嘉德人而言,2017年值得铭记。中国嘉德春拍斩获29.39亿元的成交总额,嘉德香港五周年拍出6.526亿港元的历史新高,嘉德艺术中心全面投入使用,业务版图不断扩大。与此同时,一种无形的压力也随之形成。秋拍大幕即将拉开,嘉德又会交上怎样的成绩单?能否继续保持春拍态势,或者实现增长?

对此,中国嘉德董事总裁胡妍妍表示:“2017年可谓‘嘉德年’,今季秋拍是入驻嘉德艺术中心的首次大拍,也征集到了很多难得一见的珍品,包括张大千《江上晚景》《水月观音》以及著录于《石渠宝笈续编》的徐灏《写生卷》等,明年恰逢嘉德25周年庆典,有理由相信可以拍出更好的成绩”。

嘉德艺术中心近期举办的展览,都有品牌的艺术收藏机构参与合作,包括与佳趣雅集、忠恕堂、牧心斋合作的陶瓷、家具、文房联展,以及与梅洁楼合作的“方寸之间”手卷册页展等。从拍卖到展览,中国嘉德有着怎样的战略考量?

胡妍妍表示:“嘉德艺术中心的落成,使得中国嘉德能够真正搭建起包括拍卖、展览、艺术教育等业态的‘一站式’交易平台,为收藏家、艺术家提供不限于拍卖的更为全面和专业的服务,目前所做的展览呈现的都是高品质的展品和专业的策划,这是中国嘉德的定位,未来这一平台将会释放出更多的可

能性”。

国际化一直也是嘉德战略的一大方向,今年嘉德香港首次移师香港会展中心,虽然拍卖成交额再创新高,但现实问题是,从北京到香港,拍卖市场竞争的激烈态势早已蔓延。同一时间内,往往多家公司扎堆拍卖,在寸土寸金的香港尤其明显。

“香港有它的魅力,比如政策法规与交通上的便利、商业模式的成熟,但香港也存在一些压力,比如大面积的展览场馆很有限,只能聚集到会展中心周边。另外,人力、物力等成本都要比内地高出三到五倍。拍卖公司集中拍卖,可以为从全球范围飞到香港的藏家提供便利,高效地完成观展和收藏。貌似扎堆,但我更愿意将其看做是相互抱团取暖,拍卖行之间也是相互借鉴学习的过程。”胡妍妍说道。

作为一家走过24个年头的老牌拍卖企业,未来还有哪些预期?胡妍妍表示:“每一个做企业的人都希望做得好,努力追求完美。不管是北京,还是香港,都要稳扎稳打,最关键是把买家服务好,目前嘉德的客户来自20多个国家和地区,每年有20%左右的新买家选择嘉德,他们的需求、习惯、对收藏的要求都是不一样的,把眼光聚焦到藏家身上,满足他们的收藏要求,这是我们要做的,也是要做好的”。

人物专访

“差异化经营是未来方向”



■北京商报:如何看待进驻香港市场的这五年?

胡妍妍:经过五年时间的筹备,从最初的两个项目,到现在全门类呈现,嘉德香港付出了很多努力,比如寻找拍卖场地、人才构建,需要熟悉当地的规则、文化,方方面面都不容易。这五年在市场多变的情况下,内地20多年的经验可以借鉴参考,算是坚持下来了。预展、拍卖是拍卖人最风光露脸的时候,但背后的辛苦可能是大家所忽略的,艺术品拍卖更是做文化,最希望看到的就是经手的拍品最终都有一个好的归宿。

■北京商报:随着新兴财富阶层的崛起,买家结构也在变化。这意味着拍卖行的运营策略、征集方向都要有所调整,嘉德为此做了哪些努力?

胡妍妍:从大的形势来说,经济在转型,供给侧需求、产业结构都在发生改变,藏家的构成也有变化。需求变了,也就要求我们把握变化中的市场。艺术市场有它的发展周期,自然也有高低起伏变化。对于新晋买家来说,可能更多的是观望。但对于资深买家来说,正好是进货的好时候。市场的新变化,要求行业内部也要调整,比如香港和内地平衡配比量、风格,以及适合每个地区不同的、差异化的经营策略。

■北京商报:在您看来,目前拍卖行业发展的最大瓶颈是什么?

胡妍妍:中国文物艺术品拍卖市场在快速发展的过程中,本土拍卖机构积累了大量经验,但如何满足不同国家和地区藏家的不同文化需求还有待于进一步加强,同时拍品结构单一、国际化视野不够、相关政策法规不够完善等也饱受诟病,这直接阻碍了中国艺术品市场的发展。

对于拍卖企业来说,需要诚信、人才和大胆的尝试。值得一提的是,国际化是走出去和请进来,这是行业提升的必然,在深耕国内市场的同时也要与国际接轨,不断塑造和提升品牌。北京商报记者 徐磊

关注

## 抄袭成风 艺术维权有多难

随着艺术品市场水涨船高,越来越多的艺术家和资本开始涌入,但其中不乏别有用心者,仿品泛滥已经成为艺术市场的一大毒瘤,比如张大千、齐白石等名家作品的仿制甚至已经形成产业链,这种趋势已经蔓延到当代艺术名家,甚至是畅销的“青年艺术家”,那么,对于这种现象,艺术家该如何维权呢?

近期遭遇这种苦恼的就有自由艺术家贾宽。恰逢新水墨市场的热潮,尤其在得到李津的认可和指点之后,凭借着独有的图示和绘画语言,已过不惑之年的贾宽很快成为市场中备受关注的“青年艺术家”。然而,好景不长,随着市场的逐步走高,令贾宽头疼的事情出现了。不少人仿制贾宽的作品风格,甚至公然做起了个展,在一些电商平台上售卖,这一情形让贾宽有些猝不及防。

对于市场的热捧,贾宽表示并没有想到会这样,只是觉得比起做古董生意,画画这件事更符合自己的性格。但是他怎么都没有想到,刚出道四年多乡



音依旧,就已经出现了一批仿制者。

从客观角度来说,走法律途径是很有效的解决途径。为了开发衍生品,贾宽2014年注册了品牌商标,不少作品也都已经做了鉴定备案,能够提供版权等证明。然而,维权这件事做起来并不简单,繁琐的证据收集以及法律流程,往往让忙于创作的艺术家难以分身。

贾宽表示,在他发布声明之后,这

家电商平台很快联系到了他,承诺不再拍卖模仿贾宽风格的类似作品。电商平台也给出了这样的解释,他们只是搭建一个交易平台,不参与具体的经营,平台也没有足够的人手、精力为海量的拍品鉴定真伪问题。

客观而言,这是不少电商平台的弊病,平台搭建起来之后,需要技术的更迭和人工维护,因为这一行业还很难通

过自律来完善。一旦出现漏洞,就会被别有用心者钻了空子。

种种因素之下,贾宽有些想要放弃了。“借用可以,但不能照抄吧。不过他们也只是混口饭吃,虽然抄袭了我的作品,但大家总归都是画画的。如果他们停止抄袭,电商平台也不再售卖这些作品,可以不再追究。”

“得饶人处且饶人”,这是贾宽的生存逻辑。就像他热衷于慈善公益一样,比如艺术权力榜慈善拍卖、嫣然慈善拍卖夜等公益活动都有贾宽捐赠作品的身影。他认为,作为艺术家应该肩负社会责任,希望自己的作品能够给需要帮助的人们带来欢乐、带来希望。

关于艺术创作的维权取证很繁琐,但对于艺术品制假、售假,还是要勇于说不,要树立原创艺术作品的版权意识。与此同时,电商平台和监管部门应该加强管理力度,明确或简化维权流程,对侵权行为进行有效惩处,才能真正推动艺术品市场健康、有序发展。北京商报记者 徐磊