



最收藏订阅号

C1-C4

2018.2.2

“8.1亿元第一次，8.1亿元第二次，8.1亿元第三次，成交！恭喜您创造了全球最贵中国艺术品拍卖纪录。”这是由北京保利拍卖师王浩主持的齐白石《山水十二条屏》拍卖落槌瞬间，加佣金最终以9.315亿元成交，打破全球最贵中国艺术品拍卖纪录。除此之外，2017年还有16件亿元拍品实现成交，行情令人振奋，但与此同时，占比高达94%的拍品实际仅为百万元以下，且拍品流标率居高不下，它们与亿元拍品共同串联起了2017艺术品拍卖市场。

17件过亿拍品与落不下的拍卖槌

“一槌定音”？ 拍卖没那么简单

每逢拍卖，全场关注的焦点除了拍品，可能就是拍卖师，尤其重量级拍卖专场，是对拍卖行经营策略的检验，也是对拍卖师的重大考验。拍卖企业所有的努力和筹备，最终能否实现成交或价值最大化，都将汇集到拍卖师的一槌定音”，这种无形的压力不言而喻。

中国嘉德创始人陈东升是第一批国家注册拍卖师，2017年12月他亲自为首次入驻嘉德艺术中心的嘉德秋拍开槌，赢得场内一片掌声，也为刚启用的拍卖场地迅速提升了气氛，这是陈东升的魅力，也是拍卖师应起到的作用。

艺术品拍卖，可谓全方位的挑战，对于拍卖师的控场能力、节奏把握、语速口才、肢体语言、报价方式、临场应变、学术背景，甚至体能都是极大的考验。拍卖师队伍庞大，但能够轻松驾驭大型艺术品拍卖会的屈指可数。他们往往有着多年的拍卖经验，并形成了自己的拍卖风格，比如刘新惠、张相佑、徐军、左安平、贺立斌等。

《山水十二条屏》是齐白石最为重要的画作，经过20多分钟的激烈争夺，最终打破全球最贵中国艺术品拍卖纪录，令业界振奋。作为这件标的拍卖师的王浩，也是保利拍卖的一员，他的执槌之路也是从保利拍卖开始，包括齐白石《山水十二条屏》在内，目前主持成交的过亿拍品已达16件。他表示：“首先，感谢全球藏家信任保利拍卖系，将最珍贵的中国艺术品交由保利拍卖。其次，感谢公司培养和信任，让我有机会主持这场拍卖。主持高单价拍品是对拍卖师业务水平的认可，也对拍卖师提出了更高的要求。任何一场拍卖，标的安排有轻重缓急，拍卖师在主持时节奏要根据拍品灵活掌握，尤其在拍卖高单价拍品时，节奏尤为重要，还要熟知客人的出价习惯、举牌动作，最为关键的是拍卖前要对作品的市场价格进行判断，这样能让主持变得游刃有余”。



齐白石《山水十二条屏》落槌瞬间，加佣金最终以9.315亿元成交

拍卖场次锐减 更需充电提升

近年来，市场环境并不理想，一些中小型拍卖企业暂停拍卖，或者大幅减少拍卖场次。曾经在古玩城、珠宝城、商场等遍地开花的“无底价拍卖”几乎销声匿迹。然而，报考拍卖师的队伍却在不断壮大，行业之间的竞争压力开始骤增。

对此，很多拍卖师都明显感觉到市场的寒意。拍卖主持的活明显减少，费用也不如从前。有拍卖师对此叫苦不迭，但同时也有拍卖师乐观应对，认为这是充电提升自我的好时机。王浩表示：“拍卖场次的减少会降低部分拍卖师的收入，但对优秀拍卖师的影响不大。有时间加强个人修养和学养，沉淀自我，提高专业素养，这也是好事”。他同时表示，在执业过程中，必须恪守原则，对所有参与竞投的竞买人、委托方和拍卖公司负责，对拍卖标的负责。另外，拍卖师是一个需要保持不断学习的群体，拍卖标的种类和形态都在不断变化，接收各方面的新知识十分必要。

同样作为拍卖师的周培培，在2016年全国第四届拍卖师大赛中获得冠军金槌奖，她表示：“整体市场不好，多少会影响一部分拍卖师的执业，尤其是近几年新考下来的拍卖师居多，实践机会相对会少一些。随着艺术市场的发展，

行业在加速洗牌、整合，品牌效应越来越重要，即使市场不理想，很多优秀的拍卖企业仍然坚持在做春秋季拍卖，甚至拓展海外市场，市场竞争有出有进，坚持方向和努力，我相信，经得起市场考验的、好的品牌企业会越来越好，好的拍卖师也是同样”。周培培坦言，最初上台主持的那份喜悦感和荣誉感，已经转变为使命感和责任感，不断提升自己的执业水平和业务修养，也一直是她的努力方向。

拍卖师范百睿也表达了相同见解，“想要长久立足，拍卖水平就要不断提高，多方面提升自己，比如参加播音主持培训，加强专业知识学习，去拍卖会观摩其他拍卖师的风采，取长补短。可以看到，优秀的、知名度更大的拍卖师主持的活反而更多，在各种拍卖会的舞台上都能看到他们的身影，艺术品拍卖会、慈善拍卖会等，只要拍卖行业存在，那么不断学习和完善的拍卖师就不会褪色”。

权衡拿捏 要做的不只是拍卖

对于拍卖师而言，绝不是简单的职业选择，作为拍品与竞买人最直接的沟通桥梁，应对拍卖充满敬畏，需要多方位的权衡、拿捏，不断提升。从拍卖市场服务链条的角度，应该不断提升职业水准，同时也呼吁更多人关注拍卖师团队

的建设和成长。

拍卖师并不是独立存在的一种职业，有的与拍卖公司挂靠合作，有的是拍卖公司培养，尤其是后者，拍卖之余往往还担负着其他的工作任务。比如王浩，因为保利拍卖的培养，从最开始只是主持四季精品拍卖，现在可以主持每年春秋两季大拍，拍卖场次横跨古董日场和古代书画、近现代书画夜场，他现在同时担任北京保利拍卖中国近现代书画部专家，平时参与拍品征集、图录制作、布展招商等工作。因为拍卖师的身份，在征集招商时，客人会多一分信任；因为熟知拍品、熟悉客户，在主持拍卖时也会多一份自信。在业务能力和个人修养上，行业前辈、公司领导和同事都给了很大的帮助。”王浩说道。

除此之外，职业拍卖师也是不少人的选择。范百睿从天津美院毕业后一直从事艺术品拍卖、画廊等行业，曾策划组织多场展览和拍卖会，专职做拍卖师之后，对于拍卖主持有了更深的心得和感悟，甚至开始介入收藏。周培培也经历了从拍卖行业务到职业拍卖师的转变，她在主持国内外艺术品拍卖会之外，也在行业内外坚持做公益拍卖。“与很多公益组织对接、完善慈善拍卖环节并亲历主持，我把它看做工作中的修行，收获很多。”周培培表示。

北京商报记者 徐磊