

香港文匯報訊

(記者 劉璇)「城外面的人想進來，裡面的人想出去。」

內地拍賣公司像錢鐘書

《圍城》中的所寫的一樣，銳

意走向世界，中國嘉德及中國

保利兩大拍賣行今年先後進駐

本港，舉辦拍賣活動。保利

香港拍賣執行董事張益修接

受本報專訪並不諱言，中資

是時候嘗試進行國際化，該行期望

在中國書畫方面超越世界兩大拍賣公司，又

認為他們進駐將為香港市場帶來更多內地買家。



■保利香港拍賣執行董事張益修認同，內地客源是中資拍賣行的優勢，而且東南亞和東北亞客源亦已與該行接觸。

提到拍賣行，蘇富比和佳士得絕對是行業巨頭，在全球藝術品拍賣市場交易份額上，兩家就佔到八成份額，又壟斷全球中國藝術品交易90%市場，香港以自由港著稱，自然是行業領導者的必爭之地。對於中資拍賣行到底

為何爭着來港分羹，保利香港拍賣執行董事張益修認為，中國藝術品市場發展迅速，目前交易量已經居於全球第一，中資拍賣公司是時候走出內地，與國際接軌，進行國際化的嘗試。

業務年增長30%

張益修表示，內地拍賣市場不斷擴增，如保利2008年僅有的13億元（人民幣，下同）的成交額，到2009年翻番至24億元，再到2010年的90億元，公司自2009年開始每年保持着30%的增長。因此，保利考慮進入香港市場已經醞釀一個比較長的時期，並希望來香港做一個與國際接軌的國際性拍賣公司。

另一方面，香港的低稅率、零關稅是香港吸引內地拍賣企業很大因素。迫於高額稅費的壓力，很多內地藝術品機構、畫廊和藏家紛紛選擇來香港「避稅」；其次，香港的物流好、成熟的市場環境和相關健全的法律法規，以及對於誠信交易的期待，都成為吸引「城裡」的中資拍賣公司紛紛「出城」的因素。

拒絕低佣金競爭

保利在內地佣金為15%，低於蘇富比和佳士得在香港的22%至24%。至於來港後會否以低佣金來吸引買家，張益修表示，基於香港的高成本，保利不希望在佣金上與其他國際拍賣公司做競爭，而是希望通過質素高、稀缺性強的拍品來吸引買家，與其他拍賣行做良性互動，但其希望在佣金方面做出部分變化。

對於中資拍賣企業而言，內地客源毋庸置疑是他們的優勢。張益修也承認，中國藝術品絕大部分的買家都在內地，其中大部分都是保利的客人。另外，東南亞和東北亞的客源都已經在北京跟保利有接觸。

至於中資拍賣公司來港後對香港拍賣行業格局的影響，張益修表示，這塊蛋糕會在中資進來後越做越大，因為他們也會為香港市場帶來更多內地買家，同時加速香港拍賣行業的良性競爭。但畢竟行業有專攻，每家拍賣行都有自己的優勢所在，而保利則希望在中國書畫方面超越世界兩大拍賣公司。

不排除併購同業

張益修承認，拍賣行業確實受大環境放緩影響，在拍品件數上有所向下調整，但質量好，稀缺性強的作品仍然不受影響，而中低價位的拍品可能會收到影響。張益修續說，保利香港是保利走出去的第一步，集團亦已在歐洲和美國都設立辦事處，若香港「這一戰打得好」，歐洲和美國的規模會進一步擴大，亦有機會與其他拍賣公司進行合作或併購。

《小貼士》

- #### 藝術品拍賣五步曲
- 一) 掌握信息：買家除備投資藝術品實力外，還應有獨特的視角和眼光，充分了解國內外藝術品拍賣行情走勢，決定投資目標。
 - 二) 閱讀圖錄：一方面從各拍賣行的拍賣圖錄選擇自己感興趣的藝術品，一方面推敲圖錄，擴大視野、調整投資戰略。
 - 三) 觀看預展：近距離鑒賞感興趣的拍品實物，預設心理價位。
 - 四) 參與競買：拍賣會開始前，買家須持有效身份證件登記，交納拍賣保證金，並領取拍賣號牌。若買家不能到現場參拍，可選擇電話委託等方式。
 - 五) 結算提貨：就拍成功後，買家盡快付清貨款並提貨。若未競得拍品，則辦理保證金退還手續。

內地拍賣行攻港

保利張益修：稅務法律吸引「出城」

接軌國際



■清乾隆《青花八仙賀壽雙耳尊》

本港鼎足世界交易市場

香港文匯報訊(記者 劉璇)中華逾五千年歷史醞釀出博大精深的傳統文化，層出不窮的藝術品更是重要的一部分，透過收藏家們保護而流傳至今，其價值亦在歲月之間積累。現今，藝術品以拍賣形式交易，讓它們價值得到進一步體現，香港憑借獨特的地理位置、開放的經濟環境，已成為世界第三大藝術品交易中心，吸引世界各地收藏家的眼球。

香港早在上世紀四、五十年代那段動盪的日子中，為躲避戰火波及，很多內地古玩商紛紛遷往香港，聚集在摩羅街、荷李活道和尖沙咀等地，形成不同古玩聚集地。隨着社會發展，香港的政治、人文和經濟都達到一個相對穩定高度，人們在追求物質生活的同時也開始關注精神生活，藝術品收藏鑒賞便逐漸在社會上興盛，成為香港的時尚。企業家、文化名流和藝術家們紛紛加入這個高端而時尚的隊伍，產生如敏求精舍和求

知雅集等收藏家組織，通過它們直接推動着香港藝術市場的發展。

蘇富比佳士得壟斷市場

隨之進入上世紀七、八十年代，蘇富比和佳士得兩大壟斷國際拍賣市場的拍賣行進駐香港，在香港設立分部。從1976年開始，香港每年定期舉辦春、秋兩次大型拍賣會，這種定期固定拍賣會，便促成全球文物藝術市場的新模式。

與此同時，在拍賣場上，除本港的收藏家和收藏組織經常出現和外國人彼此競爭的局面外，亦有很多內地買家南下競逐，在這些香港和內地的買家的手上，有很多珍貴的中國文物藝術品都回到了華人的手上。如2000年4月及5月，中國保利集團公司屬下保利藝術博物館負責人便從佳士得及蘇富比在港舉行的拍賣會上，以740萬元、700萬元及1,400萬元購入原屬圓明園海晏堂前水力鐘的乾隆御製猴首、牛首及虎首銅像。

秋拍還看內地銀根動向

場對前期快速增長勢頭以及天價作品放大效應產生質疑，加上查稅風波突顯藝術品關稅高稅率問題，以投資為主導的藝術市場面臨如何實現的問題，觀望情緒蔓延買賣雙方。

據中國拍賣行業協會數據顯示，截至今年6月底，中國藝術品春季拍賣總額為281.60億元，同比去年下降34.27%，環比去年秋拍下降34.22%。今年秋拍遇冷是不可避免的大勢，對於各大拍賣公司來說是難熬的一年，成交額急劇下滑，好拍品徵集難的狀況更是頻頻出現。

事實上，藝術品投資市場存在巨大泡沫也是不可否認。有數據顯示，自2004年以來，中國藝術品收藏投資的年收益率是26%，即使在金融危機最嚴重的2008年，藝術品投資的回報率也超過10%。而文物古玩的年升值率更是達到

20%。超過風險系數較高的股票和房地產。

保利：市場泡沫健康回調

張益修表示，中國保利去年全年成交額約120億元；今年春拍成交額為30億元，較去年春拍的50億元下降40%。對於市場回調，張益修認為市場正在回歸它的常態，但讓人感到欣慰是今年市場回調過程是一健康回歸，市場仍不乏局部熱點，這樣的調整方式有助於擠出市場泡沫風險，提升整體拍賣市場品質。

另一方面，今年秋拍遇冷並不是只存在於內地市場。之前結束的香港蘇富比2012年秋拍的收益較同年春拍下降了15%。其中跌得最慘不忍睹的是此前最火爆的亞洲當代藝術，總成交額僅為1.3億港元，較上季為2.11億港元大幅下跌。



■海內外拍賣會近期屢屢遇冷，如香港蘇富比2012年秋拍收益較同年春拍下降15%。圖為香港蘇富比2012年中國書畫秋拍。資料圖片

承接交轉弱 拍品難徵

受經濟形勢和投資環境的影響，資本對今年中國藝術品拍賣市場的支撐明顯減弱，同時市