

香港中小拍賣行探景

在過去的這一週裡，香港的會展中心、香格里拉酒店以及君悅酒店，上演了港島2013年第二輪秋季拍賣熱潮。老牌大行蘇富比、佳士得的繁華勝景之外，剛剛進駐香港的嘉德和保利兩家內地公司，在經歷一年的適應調整後均有新策，並且取得不錯成績。側面觀之，香港蓬勃發展的藝術品市場，使得不少中小拍賣公司陸續進入這片福蔭，大行作為海面上的大船無疑是一種帶領，而在市場的角逐中，中小拍賣行又是如何定位角色拓展市場空間的呢？

文、圖：香港文匯報記者 張夢薇
(部分圖片為資料圖片)

■美國紅酒拍賣行Acker拍賣風格區別其他公司，拍賣師有時會邊飲酒邊喊拍。



香港，作為全球第三大拍賣市場，憑借其天然地理優勢、文化和商業氛圍、零稅費、經驗優勢以及國際級的藝術盛世加持，吸引着全球的拍賣行不斷進駐。剛剛試水香港的內地兩家拍賣行，保利與嘉德，就在一年的調整期內，做出了不錯的成績。雖然香港拍賣市場蘇富比和佳士得兩家國際拍賣行佔據絕對優勢，邦瀚斯、羅美奧、天成等規模相對小的拍賣行也悄悄頂起，通過不斷的尋找定位，用自家的拓展策略夯實自己的空間。

香港固然有諸多優勢，然激烈的競爭、高額的成本卻讓很多拍賣公司難以持續經營，一些拍賣行稍作試水，便草草收場。

從長計議——品牌拓展尤為先

對於那些未能在香港扎下根基的拍賣行來說，除難以應付高成本運營和難以適應文化差異之外，短期的挫敗令其退避三舍，有業內人士形容「他們有了彈藥就來打一仗，沒有彈藥就回家」。「從正常的角度來說，一家拍賣行應該先拓展其品牌，再拓展其業務門類、領域，最後方得以擴大其成交額。而對於今天非常多的拍賣行來說，正好是倒着走的。如此浮誇的經營方式，必定導致這些拍賣行走不長遠。」台灣藝術品經紀人陳仁毅對於今日蓬勃發展的拍賣行作此言。

邦瀚斯因在其進駐香港之前，已經在歐洲有了兩百多年的歷史，其品牌信譽較其他中小拍賣行猶勝一籌，儘管如此，對於香港的市場其亦採取謹慎的試探策略，「香港是一個成熟的藝術市場，對拍賣行的要求就自然高。我們在香港地區做拍賣，是嚴格按國際拍賣規則的要求。」邦瀚斯亞洲區董事總經理陳楷遜解釋說該公司在香港每一季的東西都不會特別的多，但是在質量上的把關就顯得十分重要，「我們在香港的策略是盡量推出一些特

殊的，但是來源出處又非常清楚的給買家展示。」所以他主張外資中小拍賣行進入香港市場，應將營銷步驟放入長遠的規劃，然後一點一點察言觀色，用市場的現實作試紙，不斷的添加調整。

分層經營——挖掘中產階級

拍賣是一座金字塔，蘇富比、佳士得就站在塔尖。無論是客人的財力還是選件的着力點，都是高端起點，而新興勢力的進入也在其蔭下。處於中端位置的中小拍賣公司面臨的則是一些中產客戶，邦瀚斯執行總裁陳楷遜一直有這樣的認識：今天很多人還不熟悉拍賣，認為相當財力的人群才可以進市場，所以大量的中產階級還沒有機會接觸到拍賣。其實這批人群的潛力非常大，是值得培養和挖掘的。「不管有再多的拍賣行，我從來沒有看到市場出現飽和狀態。在我們的策略上，我們除了會把一些頂級的拍品有選擇地提供給客人之外，也會針對一些剛剛入門的客戶，把容易買到的藝術品提供給這些新入門的客人。從此看來我會認為市場的消費層次很多、提供的品種也多元，不屑去跟大家去搶客人。例如，我們的手錶就是分開檔次經營的。」陳楷



■明成化青花繡枝秋葵紋宮盤在香港蘇富比重要中國瓷器及工藝品秋拍中以1.25億港元落槌，大行選擇客人均走高端路線



■剛剛進駐香港的嘉德拍賣行今秋業績不錯

遜說。因為只有不斷帶入客戶，道路才會不斷拓寬。「以手錶舉例，一個擁有五百萬的客人，他不會在剛進入市場就用五百萬買錶，所以你必須讓他從五萬、十萬開始，如果不如此引導，消費者就沒有了一個開端，再往高處購買也就沒有基礎。這點上其實所有的藏品門類都是一樣的。」

挖掘客戶——做特色市場推廣

越來越多的拍賣行已不能滿足於每年兩季預展、拍賣所帶來的推廣效應，甚至是滲入到初級的市場，去做一些普及和網羅。

天成作為一家比較年輕的公司，市場推廣顯得格外重要。而其掌門人汪潔根據其十幾年的經驗發現：預展這種形式無非就是客人來了東西後一走了之，跟客人面對面的交流不夠。而且她一直在思考：要怎樣做才可以開發一些新的客戶資源，並說服他們進入藝術圈，那麼要做的就是幫助他們去欣賞，而不是簡單宣稱這個畫是誰的畫，拍了多少價錢。「因為我覺得應該把學術和市場放在一起去培養，讓客戶慢慢地從心裡對藝術產生興趣。」

據此，天成改良了預展模式：將展覽、教育和推廣糅合在一起做。「我們會攜帶一部分精品，

然後坐下來，由我們的專家、一些藝術家來做鑒賞演講。公司在三年時間裡，去過上海、北京、廣州、成都、西安、台北等地，我們不是簡單地租一個酒店來預展，而是跟藝術家來對話，然後將藝術與生活相結合的知識傳授給參觀者。希望用這樣的推廣手段來挖掘一些新的客人。」作為公司的董事總經理，汪潔說事實證明，天成持續做了三年，為其贏得了不少正面的評價。

香港藝術市場已經充分體會到發展、優勝劣汰，境外資金的拍賣行的進駐，可視為對商業地盤的一種擠佔，而同時亦是一種學習。通過與蘇富比和佳士得以外的中小拍賣公司的接觸，我們發現，中小拍賣行的思路並不是從大公司搶奪一杯羹，相反，他們是在借力，這個過程中他們必須嘗試發揮各自優勢，把原有蛋糕做大。

百幅明清及當代名家書畫展出香江 杜重遠事跡油畫再現革命一生

由香港各界文化促進會慈善基金主辦的「中國書畫名家藝術展」，日前於香港大會堂低座展覽廳展出。此次展覽將一百件中國明清時代至近現代畫家作品一氣呈現，明代有陳白沙、文伯仁及周臣，清代有黎簡、李鴻章、康有為、高奇峰、居廉，至於現代名手則是金庸、饒宗頤和丁衍庸。

此外該展特別展出中國近代知識分子典範、民主人士、文化界名人杜重遠生平事跡油畫八幅，並有鄧小平、江澤民、習仲勳、朱鎔基、溫家寶、曾慶紅題字。

展杜重遠 油畫八幅

今年是我國近現代史上著名的愛國民主人士、中國共產黨的忠誠朋友杜重遠先生誕辰115周年。杜重遠年輕時經歷列強瓜分中國、日本侵華等大事，為「還我河山」戰鬥。上海復旦大學兩任校長王生洪、楊玉良發起紀念，上海視覺藝術學院校長龔學平精心組織畫家夏葆元、魏景山、張紅年、徐純中、楊順泰、潘衛生，為杜重遠和妻子侯御之繪製了8幅大型油畫，重現了當年一些重要場景。

杜重遠和妻子侯御之的婚戀由一隻風箏牽起，這正是作品《梨花風箏》的創作依據；作品《百年好合》記錄了兩人1933年在上海的婚禮；某假日時，杜重遠與同志們在研究如何揭露日偽「東亞和平秩序」的陰謀，突然一隊日本人和漢奸上門查詢。侯御之在通知杜重遠的同時，迅速穿上和服。由於她留學日本寄宿時，在望族家庭中聽到日軍界高層人物的名字，於是用流利的貴族日語說出來，日本人便沒有懷疑。她巧妙地擊退了這次突然襲擊，這便是畫作《智退敵寇》所描繪的內容。

八幅油畫尺幅很大，光線的處理和色彩的運用將每一個故事片段演繹得十分精湛，畫風雖有所不同，但是對民主革命戰士的緬懷敬仰在筆觸間揮灑得淋漓盡致。

杜毅說看到展出父親杜重遠事跡的作品「感覺父親好像又回來了。」「1939年冬爸爸是從九龍彌敦道2號的家裡與媽媽遠赴新疆，如今在香港看到這些油畫，非常的感慨。我和弟妹妹出生在新疆，在軍閥盛世的摧殘下，我們飽受疾病折磨，現在又進入了衰年，但是就是在輪椅上我們也要為祖國建設盡一分微薄之力。」杜毅希望這些畫作除了傳遞對父親的追思，更可透過父親一生愛國精神去鞭策青年人，勉勵他們在新時代努力工作，為祖國貢獻自己的力量。杜重遠年輕時經歷列強瓜分中國、日本侵華等大事，為「還我河山」戰鬥。

筆墨薪火 傳遞歷史

「我們應該通過這展覽，加深我們對自己國家傳統文化歷史的理解和認識。」開幕當天民政事務局副局長許曉暉說書畫是中華文化的重要部分，作者情懷投射在作品中，情、景、物都體現了中華文化的精神。此外，她還對致力於文化交流傳承的工作者表示謝意，「因為有你們對文化藝術的珍視，才能促進各地文化藝術交流，進一步向世界及更多地方弘揚中國傳統文化，並鞏固香港在亞洲地區文化領域的重要地位。」

文、攝：張夢薇



■杜重遠兩個女兒杜毅(左)、杜穎(右)。



■畫作《百年好合》



■畫作《患難之交》



■佳士得秋拍地點為會展新翼，180度環繞海景，盡顯大行氣派。

五味什陳

「黑茶時代」的收藏經

香港文匯報訊(記者 吳雪帆 于珈琳)2009年，首屆中國(中山)國際茶博覽會上，一支湖南安化「千兩茶」拍出680萬元人民幣的天價，震驚全國。作為安化黑茶的傳統代表，被譽為「世界茶王」的千兩茶近年漸入收藏界視野，在日本、韓國及東南亞國家，眾多海外客商收購50年以上的陳年「千兩茶」一支的價格就高達百萬，同樣具有收藏價值的黑茶磚、茯磚茶等黑茶系列茶品代表著「黑茶時代」業已到來。

2010年上海世博會上，聯合國館中的一個高1.5米的大茶柱——安化千兩茶向世人展現了獨具中國特色的神秘茶文化，而黑茶自身具有的降脂、減肥等保健功效也因此備受追捧。美譽背後，是安化黑茶的獨特的生長環境和製作工藝。



■宿貝奉、韓國及東南亞國家，眾多海外客商收購50年以上的陳年「千兩茶」一支的價格就高達百萬。圖為以傳統工藝製作而成的安化產「千兩茶」。