

VS

北京匡时 VS 日本亲和 引领中国艺术品规范化进程?

本报记者/尧小锋

1月30日正是正月“破五”、即将立春的日子,全球华人都沉浸在春节的喜悦氛围中,世界经济依然笼罩在金融危机下,我如期踏上日本艺术之旅,同时参加北京匡时和日本亲和拍卖的合作签约仪式。在东京的几天,我和匡时的董国强总经理、陈连勇副总经理、旅美收藏家王文甫先生、来自山西的收藏家赵心先生等以及前来采访的有关媒体汇合,受到日本方面的热情接待。旅日学者、书法家邹涛先生热情地为我们当上了向导,陪同我们到名古屋、京都等地了解当地古董市场和风土人情。在7天行程里,我们看到,日本作为发达国家尽管经济多年裹足不前,但我们所经历的宾馆、商场、饭店和古董店等场所所体现出来干净整洁的环境、勤俭节约的作风、细致入微而又热情周到的服务,给我们留下了深刻而又美好的印象。

置身在这种以服务为血脉、以诚信为经络的高度发达的资本主义国家氛围里,拍卖作为服务行业,在日本也已相当成熟,亲和拍卖作为日本最大、成立最早也是唯一一家上市的拍卖公司,管理和服务等各方面自然是行业里的标杆。因此匡时与亲和的合作,无疑为我们对他们的合作前景以及对存在许多积弊难返问题的内地拍卖行业的推动,提供了足够的想像空间。

来到东京的第二天,我们首先来到亲和拍卖在东京的著名商业街区银座的驻地。整洁、明快的办公环境和各部门人员礼貌、周到的接待都给我们留下深刻的印象。尽管社长办公室简朴而略显狭小,但一楼的作品展示区又显得大方、悦目。

在2月1日的中日两家拍卖公司合作协议签字仪式后,我们全程见证了亲和拍卖举行的日本美术和珠宝、手表的专场拍卖。参加竞买者都是正装出席,正式拍卖开始前十分钟,现场已座无虚席。拍卖过程中,我们看不到像内地拍卖中常见的交头接耳、大声喧哗以及随意进出的情景,有的是不断递进的拍卖师高亢激昂的报价和竞价牌的此起彼伏以及竞买人的全神贯注。由于当日的合作签字在当地影响较大,不少买家前来捧场,全场成交率较高。据亲和公司有关人员介绍,当日的拍卖是他们的常规拍卖,就如同国内的小拍,这场的成交率比平时增长了

10~20%以上,或许签约仪式对拍卖产生了一定的正面影响。

接下去的几天,我们游览了东京、名古屋和京都,并考察了当地的古董市场。在我们接触了不少古董商里,普遍都有不少中国的客户,都表示了对中国市场的信心,也对匡时和亲和的合作表示关注和看好。

经过世界各地的华人尤其是中国内地、台湾、香港的人士多年的搜寻,如今要在日本的古董店闲逛,很难看到好的东西了。必须是关系很亲近或是熟人介绍,主人才会拿出一些质量好的东西来,例如我们在东京一个跟匡时关系很好的古董店里,主人拿出不少中国古墨、古砚来欣赏,还亮出一些吴昌硕的创摹结合的作品,一些珍藏的乾隆用纸看起来非常光鲜,很开眼界。主人还为我们展示了一件为不少行家垂涎的皇家漆器,价值连城。中日之间的交流持续了几千年,日本的文化、社会等各方面都深受中国的影响,在民间行家手里,依然不缺质量上乘、有的堪称国宝的中国艺术品。缺乏的是有效的输出和输入渠道,或许这就是中日两家拍卖公司双方合作能很快达成的联结点。在如今世界艺术品市场融合愈来愈快、国内拍卖竞争渐趋白热化、规范化有待进一步提升的背景下,这次合作尤显特殊意义。

看得见的是利益的共享、匡时主动走出国门争夺市场和亲和拍卖借道融入中国市场,可以预期的是由于国家的差异带来的管理、服务



合作签约仪式现场(左为仓田阳一郎,右为董国强)

的不同,相互间的取长补短对两国艺术品市场所产生的深刻变化。

日本需要中国的市场和活力,中国则需要日本的艺术品资源。表面看合作是一种市场行为,实质上基于两种体制和发展水平的不同,必然会牵涉到中日两国拍卖专业方面的较量和融合。日本的服务业规范和发达有目共睹,拍卖方面专业的精湛、诚信的服务和行业的规范比我们也要强许多。诸如存在我们的一些行业弊习如虚假成交和买家拖延或不付款等问题如果在日本出现,那就在行业中无法立足。

身处在目前还显混乱的拍卖市场的匡时的这次合作,无疑是一种自我加压的勇敢行为,承担着如何展示中国拍卖公司良好形象的责任。协议已经签字,匡时必须严格按照协议行事,董国强在接受国内媒体采访时表示,我不想让我们一些积重难返的毛病暴露给日本人。然而,行业的新气象要得到改进,一个人去战斗很重要,但更需要群策群力。发展已经近20年的中国拍卖市场逐步成熟和规范的进程能否以这次合作为起点得到加速和提升。匡时的担子不轻。

众人话合作

北京匡时拍卖总经理董国强:此次合作是两家公司在国际化视野下,通过专业和资源的优势互补使双方受益。期待这样的合作可以提升中国拍卖企业在国际上的形象。在中国经济快速发展的局面下,过去我们国家所担心的外资进入文物

拍卖行业会变为中资企业主动出击,与国际拍卖巨头争夺海外市场。

亲和拍卖株式会社社长仓田阳一郎:北京正在成为世界艺术品的中心,日本方面普遍看好中国市场,此次合作是公司拓展中国艺术品业务的一个重大举措,公司将以此为契机,与匡时探索更多的合作空间。

山西收藏家赵心:很高兴参加这个新闻发布会。这种合作,肯定对双方都是有好处的。对藏家来说,无疑也带来了更多的收藏机遇,我们不必只身匹马地前往日本寻宝,而能通过市场的力量在家门口就能买到流散在日本的中国艺术品。

旅美收藏家王文甫:我跟董国强认识多年,深刻了解他的为事、为人之道。这次有幸一同来到日本,见证这个中日合作的历史性时刻,非常高兴。其实,这次合作,体现出来的是资源的整合。具体操作上,匡时面对国内复杂的市场状况,一定会要承受不小的压力,有点“自找苦吃”。如同下围棋,匡时走下一步险棋,但是,他的一步棋会使棋局变得有趣,也许让游戏规则有新的进步,我想这也反映了匡时与众不同的眼界和魄力。

日本一古董商:日中两家拍卖公司的合作,这不仅是两家公司在管理、服务上能够相互提升,还能够为深受金融危机困扰的日本藏家提供一个很好的变现渠道。匡时是中国一流的拍卖公司,以前都和我们许多人打过交道,服务和诚信都是很好的。亲和拍卖在日本艺术品行业有很好的口碑和很大的影响力,日本藏家直接与亲和打交道,不仅能刺激人们拿出更多更好的东西来,还能省去中国人直接从日本收藏者手中征集带来的交割、海关、信用等种种麻烦。

来自日本株式会社市场新闻,日经流通新闻报道:国内最大艺术品拍卖公司与中国一流拍卖行匡时进行合作。内容为双方在中国古董和古书画方面进行合作。亲和拍卖仓田在签字仪式上说,这是亲和拍卖在亚洲战略的第一步。匡时总经理董国强表示:现在中国的传统艺术品市场非常好。■

秩序井然的亲亲和拍卖现场