

拍卖巨头佣金提高 艺术拍场风向待变

□□ 本报记者 黄辉

近日，佳士得国际拍卖对外公布，将于3月11日开始实行新的买家佣金标准，这是该公司近5年来首次对买方佣金进行调整。依据新标准，大部分交易的买家佣金将不同程度上涨。针对佳士得上调买家佣金之举，苏富比也不甘示弱，在其之后宣布将上调买家佣金，将于3月15日执行，调整力度比佳士得还大。两家公司均表示，和其他服务业一样，拍卖公司同样面临各种服务费用上涨的压力，苏富比亚洲区总裁程寿还强调：“与之前相比，98%的买家所支付的佣金增长比例不会超过2%。”

两大拍卖巨头的提佣之举，为尚未开始的2013年春拍蒙上了一层阴影，业内人士对此次提佣之举观点不一。国际大牌的佣金上调之举，虽然暂时不会对中国拍卖行业带来任何影响，但对于日渐国际化的拍卖市场而言，仍旧会影响行业发展格局。

表面上，佳士得和苏富比对外宣布因其服务成本居高不下，尤其是跨国公司的营运成本更高，为缓



图里希特《抽象画 769-1》。近年来，西方当代艺术吸引了众多新兴买家。

解经营成本的增长压力，被迫扩大佣金收取区间，在佣金率不变的前提下，提高佣金收入弥补成本。

针对佣金上调，苏富比相关负责人表示，在刚刚结束的2013年伦敦拍卖季中，依赖印象派、现当代艺术作品市场的持续升温，苏富比销售额上升了30%，与此同时，拍卖服务成本的上升使得公司利润下降，为了有效应对成本上升的压力，所以上调买方佣金。佳士得则表示，本次提高佣金并没有调整佣金比例，只是调整了佣金比例对应的价格区间，加大了收取高比例佣金的范围，而中低价位区间通常就是佳士得拍卖场的主要成交区间，因此，这样价格区间的调整明显能为拍卖公司带来显著的增收。

众多业内人士分析，本次佣金上涨最主要的原因在于两大拍卖行受到宏观经济短期波动影响，提佣是为了抗击经济衰退带来的冲击。自2012年以来，美国、日本、欧洲与新兴市场国家都在实行定量宽松的货币政策，全球货币供应量太大，必然导致通货膨胀，引发艺术品涨价。货币贬值也降低了拍卖公司的利润，虽然拍卖公司总成交额攀升，但实际利润并不高。1992年，世界经济严重衰退，拍成交额也大幅缩水，为了保住公司的利润，两大拍卖行曾采取了提高佣金之举。

从另一方面来讲，提高佣金说明拍卖公司看好未来的艺术品市场，随着国际市场的扩张，尤其是当代艺术全球买家的增长，两大拍卖公司在全球的品牌效应更大，有信心通过服务佣金的调整应对国际经济萧条带来的影响。当然，合理的佣金收入也是确保拍卖公司提供诚信和专业服务的前提。

中央财经大学教授刘双舟认为，此次提佣是两大拍卖公司的经营战略之举，新兴巨富，尤其是中

东、俄罗斯等地的新兴买家作为增长性非常强大的购买群体，此次佣金区间的扩大很有可能就是针对这部分客户。拍卖市场买方结构的变化，包括国籍、财富构成、资金流动、竞买动机等都成为提高佣金，赚取更大利润的考量因素。

此外，上海商学院副教授窦莉梅认为，两大拍卖公司敢于在此时提佣，也是基于国际艺术品拍卖行的寡头市场结构，两大拍卖行能够在很大程度上控制佣金价格，不惧怕其他拍卖行的竞争。通过对两大拍卖公司上涨佣金历史及原因的分析，窦莉梅认为，两家公司相继上调佣金是寡头垄断集团的正常行为，通过这样的合谋行为瓜分市场利润，意味着两家公司合谋加大力度瓜分艺术品市场，增加销售收入，降低成本，减少通货膨胀带来的损失。

显然，大家关注更多的是国际大牌拍卖公司提佣之举会对中国拍卖行业带来怎样的影响。众多业内人士表示，在目前市场行情下，内地拍卖公司暂时不会跟风提高佣金，但两大公司的这一举措，对日渐融入国际市场的中国拍卖业仍会带来不小的影响。

2013年，我国艺术品拍卖市场进入第20个年头，一直采用世界拍卖早期沿用的买方固定佣金比例10%的佣金收取方式，近几年才开始进行调整。2011年3月，中国嘉德上调买方佣金，从12%调至15%，但与香港苏富比和佳士得的买方佣金制度相比，国内拍卖行的佣金收取比例依然偏低。

上海泓盛拍卖总经理赵涌表示，拍卖公司的佣金上调和市场没有关系，主要原因是运营费用的增加往往会迫使拍卖公司上调费用。他介绍，拍卖公司会在适当时



参观者在拍卖预展现场参观展品。

机考虑上调佣金，佣金的收入与公司的运营息息相关，现在酒店、物流、房租、仓储、印刷等方面的费用每年都在增长，公司在必要时不得不调整佣金。“对于纯依靠佣金生存的拍卖公司而言，随物价上涨，佣金调整是迟早的事。”他表示：“基于各类运营成本的成倍上涨，国内拍卖公司的买家佣金很快就会到16%，然后是18%。”

实际上，现在没有任何一家拍卖公司表示有上调佣金的消息，反而是很多拍卖公司对于一些大客户还有意下调佣金，这与当前拍卖环境遇冷密切相关。从目前的情况来看，今年春拍各大拍卖公司明显遇到征集困难，北京匡时拍卖董事长董国强表示，2013年春拍的征集难度比去年还大，关键是没货。北京天问拍卖总经理季涛认为，市场低迷以及中国宏观经济的波动，都会使市场更为谨慎，此时不是调高买方佣金的时机。

荣宝斋上海董事长王倚山也认为，内地拍卖行肯定不会调高佣金。目前，提佣就意味着减小市场占有率，国内艺术品市场仍处于深度调整期，拍卖公司竞争非常激烈，为了吸引卖家送拍和买家进场，不仅不会提高佣金，反而会竞相降低卖方佣金甚至买方佣金。

当前艺术市场正面临行情调整，也是拍卖行业面临整合分化的

时期，国际、国内的竞争更为激烈，拍卖业成本增加，利润减少，必将出现可替代的交易方式，也会引发艺术品交易的市场新格局。

有业内人士称，两大拍卖公司提佣的做法将加速行情调整，引发拍卖行业整合，带来拍卖行业的新格局。艺术品经纪人梁晓声表示，佳士得与苏富比先后调高拍卖佣金之举无疑是宣告了通胀恶势，同时也高调宣告了两家老牌巨头对全球范围高端客户与货源的信心、维护与垄断，但也加剧了中低档拍品板块的分流，市场细分愈加清晰。

提高佣金必然会引发全球拍卖市场重新洗牌，提佣影响最大的是买家，佣金比例上调，买家负担增加，买方市场结构会进一步发生变化，一部分买家会撤离拍卖市场，转向一级市场进行交易；而有实力的买方会继续留在拍卖市场，利用这次机会更新自己的藏品。佳士得就表示，根据以往经验，周期性的佣金调整对真正的买家几乎没有影响，他们并不在意几个百分点的佣金涨幅，佣金调整不会成为影响买家购买的决定性因素。

此外，也有专家表示，提高佣金或许可以减少拒付现象，在面临信任危机的中国拍卖市场上，拍而不付成为拍卖市场泡沫产生的重要原因。为此，2012年中国嘉德等多家

公司就以提高保证金的方式减少拒付拍卖款的买家。窦莉梅表示，如果中国的拍卖公司扩大佣金收取区间，从而提高竞买人参与成本，买方市场将会分化，留下来的是有实力、有诚信的买方，能够在某种程度减少拒付现象，提高拍卖的有效性。

此外，私下洽购(以下简称“私洽”)这种交易方式在艺术品交易中的份额将进一步扩大。近年来，私洽已成为艺术品交易增长最快的一种方式。佳士得公布的2012年成交数据显示，2012年上半年，私洽已经占据佳士得总销售额的18%，比2011年同期增长53%。苏富比同期的增长幅度也达到15%。相比公开拍卖而言，私下洽谈的交易成本比公开拍卖的成本低很多；而且，私洽业务不受时间和地点限制，盘活了艺术品的流动性，因此受到买家和卖家的欢迎。此外，私洽的运作更为灵活，藏家、投资人交易便捷，使信息和资源得到更好的配置。分析人士认为，本次佣金调整针对中高价位艺术品的部分原因也有拍卖公司希望将这部分业务向私洽业务转移的意向。

虽然国内的私洽业务尚属起步阶段，法律方面也有相应限制，但随着交易费用逐渐增加，必然会推动艺术品交易方式变革，中国艺术品拍卖市场，没有替代交易方式，而随着国内、国际市场竞争的加剧，会出现更多可变通的操作方式。

艺术品保险：艺术品“出国”的“护航员”

□□ 本报记者 鲁娜

随着中国艺术品在国际艺术品市场地位日渐攀升，国内艺术机构的安保意识也正在觉醒。据统计，去年的中国艺术品保险市场，七八成业务都集中在展览和运输保险上。国内艺术品“出国游”面临哪些“烦恼”？本刊邀请华协国际珍品货运服务有限公司总经理汤毅嵩和安盛艺术品保险亚洲区负责人孙贵珍讨论如何为国内艺术品“出国游”保驾护航。



清乾隆 粉彩宝相花纹折沿洗

文化财富：国内艺术品到海外展览。对于国内机构来说，希望运到展览地就能直接进行布展，而不是艺术品提前抵达，还需要储存等中间环节。艺术品在国外展出的过程中，对接方面会存在哪些问题？又该如何解决？

汤毅嵩：这种情况具有普遍性。对于专门从事艺术品运输的服务商，不管是将艺术品运到目的地，还是将完成展出的艺术品运送回国，在时间安排、航班和现场运作上，都有一定的严谨计划。如果出现上述问题，首先应该排查的是所选用的境内服务商与境外服务商在国际联动操作上是否合规。

避免艺术品在“旅程”中的“舟车劳顿”，保障艺术品的完整和安全，在运输商的资质上把好关是很重要的。例如，如果运送艺术品的航班在凌晨或者后半夜到达目的地的机场，而机场已经停止办理场地操作，此时，如果服务商没有能力办理机场通行许可，势必会增加艺术品运送风险。目前，选择运输服务商，可以通过一些行会性质的机构发布的专业认证作为参考，如拥有国际珍品运输协会(ARTIM)、国际展览与美术品运输商联合会(ICEFAT)、美国博物馆协会(AAM)等资质的服务商，一般能够

在机场办理特殊通行的许可，这是其他服务商没有能力做到的。

文化财富：艺术品完成展出后运回国时，经常会遇到被海关扣押，什么情况会导致扣押？是否属于艺术品保险公司理赔的范围？

汤毅嵩：艺术品展出结束运送回国时，如果被海关扣留，一般是以下两种情况：一是申报的单证中所描述的物品与实际物品不符，或者报关资料中没有反映出艺术品真正的价值和来源；二是申报的单证中，是否有濒危的物品，未办理濒危入境许可。要避免这一问题，说到底还是选用服务商时对资质的把关。

孙贵珍：遇到这种情况，如果藏品所有方事先已经为展览与运输投保，这类损失保险公司也一般不予理赔。因为，保险公司为展览与运输提供的保险，虽然是全程保险，但也是只为合法行为造成的损失赔偿。如果因为不合法的行为，或者不符合入境国家的规定造成的损失，是不在理赔范畴之内的。因此，在展览运输的过程中，未雨绸缪，事先做好充足的准备也是十分必要的，而并不是说把藏品交给运输公司后，保险公司就会承担所有责任。

文化财富：艺术品在运输过程中发生的损坏概率，往往远大于发

生在展览过程或收藏空间内。常年放置在仓库中的艺术品，如果储存方式不当，也容易造成艺术品的损坏。为艺术品上保险，是否就万无一失呢？

孙贵珍：艺术品保险的全险一般包括火灾、地震、台风、偷窃等直接、意外事故所引起的艺术品损坏。在特殊地区还可能涉及到运输中的战争险和恐怖主义附加险。当艺术品受到损害时，要及时通知保险公司，保险公司会在第一时间对艺术品进行修复，并承担修复费用。特别是当艺术品遇到烟熏、泡水等可能对艺术品品质有扩大损失时，越快通知保险公司，投保人的损失就会越小。

不过，为艺术品投保，也并不表示保险公司对投保艺术品的损坏承担全部责任。艺术品自然损耗、腐蚀、变质，或是因为温湿度变化、暴晒，造成艺术品损坏，并不能够获保。

此外，在运输过程中，无论是空运、海运还是陆运，都需要对艺术品进行适运的包装。比如运输油画时，最标准的包装方式是用无酸软纸包裹后，再逐一插入带有卡槽的木箱。有一家运输公司在运送一批油画时，却用充满泡泡的塑胶膜代替无酸纸和卡槽，这些泡泡最终粘



在油画上，这样造成艺术品损坏，保险公司也是不承担损失的。

文化财富：无论是在仓库储存中，还是艺术品展览与运输中，经常会遇到虫咬的问题，特别是艺术品借出时并没有问题，到了展览地点却发现画面上出现虫洞，虫洞甚至越来越多，可能影响其他展出的艺术品。面对虫蛀，艺术机构只能自认倒霉吗？

汤毅嵩：在艺术品运输中，发生这种情况最重要的原因就是运送艺术品的外木箱是原本还是经过处理的板材。一般而言，国际上不太采用原木做外木箱，因为原木更易发生虫害。在实际情况中，如果发生虫害，首先要排查点交过程，点交环

伦敦大英博物馆内的中国瓷器藏品节是否仔细，能够为争取赔偿提供保障。如果点交时确实没有发生虫害，再采集害虫标本，研究害虫在什么环境下滋生的，或许能够争取到赔偿，不过最终是否赔偿，关键还是在于保险公司。

孙贵珍：我们曾经为欧洲的一家博物馆做过一例保单，这家国家级的博物馆特别要求为虫蛀投保，我们最终也同意加保虫蛀，条件则是这家博物馆要通过一个完整的评价和仔细的检查，并在展览和运输途中对投保艺术品的方方面面进行标准化的除虫烟熏等措施，在这样的情况下再有虫蛀现象，我们会进行赔偿。不过这一加保，也是需要额外增加保费的。