

# 我的工作将更加专注:那就是客户

——佳士得新任中国区业务及客户拓展总监汪洁专访

◎本报记者 杨琳 实习生 钱艳丽

8月5日,全球最大两家拍卖公司之一的佳士得(CHRISTIE'S)宣布委任原苏富比中国及东南亚区副董事兼上海、北京首席代表汪洁女士为集团中国业务拓展总监,驻任中国,并于8月正式上任,负责佳士得在中国国内的客户开拓及业务发展等事宜。此消息一出,不禁对于这样一位在同一家公司工作长达14年之久的高管人才,却在此时此刻跳槽至同行对手的举动产生了种种猜测。对此,身为当事人的汪洁女士欣然接受了本报记者的专访。

## 时间久了总是要洗牌的

上海证券报:您在苏富比工作了14年,突然在这个时间段选择变动,是出于怎样的考虑呢?

汪洁:主要是觉得自己在一个公司时间比较久了,目标也基本上做完了,感觉每年都在重复相同的工作。所以就想选择换一个公司,换个环境刺激一下自己的思维和创造,看看自己是不是可以有另外一个飞跃。

上海证券报:这样的决定您考虑了多久?

汪洁:其实时间不太久。因为很早就更有更换工作状态的想法,既然突然间有了这样一个机会,所以基本上没有考虑很久就决定了。现在好多人看到我,都觉得我的精神状态比过去好很多,因为以前实在太疲劳了,长年累月没有一个调整期。其实很多事情都是一样的,每隔一段时间到了一个坎上,大家总归要洗洗牌。

上海证券报:从去年开始,佳士得先后调整了亚洲及中国区的人员安排,例如 Andrew Foster 出任佳士得亚洲总裁,齐红儿女士又被委任中国区总裁,如今又是您担任中国区业务拓展总监一职。短短时间,佳士得在中国区域投入众多高层人员,是否表明佳士得对于亚洲,尤其是中国市场非常重视呢?

汪洁:是的,佳士得成立了中国区,不包括香港,只是大陆,为了集中做的更好。跟苏富比相比,这边的人员要多很多,目前就已有10个人,而且分工明确。例如,Andrew Foster 先生主要负责亚太地区事务;齐红儿女士则负责整个中国区,包括北京和上海两个办事处以及永乐拍卖的事务;而我则负责拓展中国区及北京和上海两个代表处的客户服务。实际上这个职位跟苏富比的时候差不多,只不过在苏富比被称为中国东南亚区副董事兼上海、北京首席代表,而在佳士得则改称为总监,英文中都叫 Director,只是中文翻译不同。今后我在佳士得的工作更专注于一个方向,就是客户。

## 工作重点将更专注于客户

上海证券报:与苏富比相比,在佳士得工作有着哪些方面的改变呢?

汪洁:我觉得较之前我可以集中力量把一件事情做得更好,不用去分散精力做过多杂事,所以就能在客户方面做的更好,与客户之间完全对接,同时还有时间去发展一些新的客户。不像之前在苏富比,人比较少,我差不多9年时间里都是1个人,差不多13年里就2个人,一直到去年2月份开了北京代表处后,才变成3个人。所以我在苏富比的工作量似乎相当大,方方面面都要想到都要去做。而佳士得以后可能这方面我会轻松一点,主要重点是在拓展业务和客户服务方面,更多的是跟客户的沟通交流。以前可能做的不够全面不够好,因为事务太多、太杂,花掉我太多的时间。

上海证券报:对于您的变动,大家不免会猜测是否在客户资源上两家公司会有所流动?

汪洁:应该稍稍有些影响吧,但总的影响不会大,其实大的客户就那些人。而且客户主要还是看东西,只要东西好就会对这些客户有吸引力。只是关系好,做起事情来会舒服一点,尤其是在可买可不买的情况下,成败就体现在客户关系上了。

## “收缩”可能是个误解

上海证券报:日前苏富比公开宣布,2009年起将以香港作为中心合并目前在全球举行的当代亚洲艺术市场拍卖这一消息,您是怎么看待的?是否同意当代艺术拍卖业务出现收缩迹象这一说法呢?

汪洁:这可能是一个误解。之前在台湾拍卖的老油画,后来全部移师香港;而在纽约进行的中国古代书画拍卖,后来也移师到香港。因此,我个人认为这只是一个战略的调整,因为香港是继纽约、伦敦之后的世界第三大艺术品拍卖中心,更是亚洲第一大,集中拍卖效果会更好一些。例如,佳士得也做过类似的

战略调整,原来我们在新加坡拍卖东南亚艺术,现在也都全部移师到香港,只能说香港在全球艺术市场的地位真的是越来越重要。不能说纽约不拍就是当代艺术市场萎缩了,这里纯属属于我的个人看法。

上海证券报:您是在苏富比今年春拍之后才离开,那么您如何看待国内春拍的这一轮波动?从藏家的角度您看到了什么?

汪洁:其实我觉得上半年还可以,我的理解是当代艺术市场其实跟原来的近现代书画市场一样开始出现调整期。近现代书画市场大概在2005年的时候是它的最高潮,2007年开始下滑,但仔细去观察,其实近现代书画价格并没有真的下来,好东西还是有它的价位。说到波动的话,佳士得晚两个月拍,曾梵志的作品还是拍到七千多万。现在的迹象只能说明市场成熟了,买家会挑选作品,会挑选艺术家了。

上海证券报:您认为,中国拍卖行的诚信度和市场操作的规范度是否需要加强?

汪洁:对于佳士得和苏富比来说这都是没有问题的,但对于国内的一些拍卖行而言确实需要整顿,因为存在着严重的良莠不齐。国内的拍卖行需要分类,目前他们的定位不清楚,拍卖行之间基本上都差不多。而在国外,拍卖行对于自己的定位是很清楚的,例如全世界不管走到哪里,最大的拍卖公司总归是佳士得和苏富比。其实国内也可以做到这样,即可以做本土,也可以做国际的,不要大家都一窝蜂向一个方向挤,什么门类都一样,什么好拍就拍什么。



人物简介

汪洁女士,于国内修读企业行政管理学系。她在加盟佳士得前曾在苏富比任职中国及东南亚区总监,有14年的丰富经验,主要担任企业形象推广、公共关系及行政等工作。汪女士在任期间曾负责北京及上海代表处的成立工作,及成功筹备多项大型展览,巨细无遗地处理有关政府关系、进出口清关、场地安排、物流运输等方面的问题。同时亦成功地与政府、传媒及有关机构建立巩固良好的关系,更透过不同的资源及渠道扩展客户来源,为公司提供良好的运作及发展环境。

# 上海 800 拍卖 9 月首拍凸显“跨海峡”策略

◎本报记者 邱家和

“上海 800 拍卖”的首次艺术品拍卖——2008 年秋季拍卖会,将于9月13日在位于上海五角场地区的“上海 800 艺术区”举槌。拍卖会仅设一个亚洲现代艺术专场,推出以中国大陆艺术家为主,包括台湾地区的艺术家以及来自日韩的136位亚洲艺术家的163件作品,总估价超过5000万元。来自台湾的公司总经理洪平涛表示,这是公司为回应两岸直航所带来的“上海—台北”“一小时生活圈”所推出的重大举措。

## 首拍凸显跨海峡策略

洪平涛多次向记者表示,两岸直航的开通,不仅对两岸经济文化有影响,其实对两岸艺术市场的整合影响也很深远,新公司的拍卖业务将重点围绕这一整合的趋势来开展。这次首拍,新公司首先把拍卖预展放到台湾,参加刚刚开幕的“艺术台北”博览会;到9月5日上海三大展会开幕之前,再把预展搬回上海。在拍品的选择上以及预展的日程的规划上,处处可见主办者的煞费苦心,凸显了公司的“跨海峡”策略。

从拍卖图录来看,整个拍

卖会分作“当代进行时”、“寻找上海”、“东方五月”、“华人写实”以及“经典回顾”等6个单元。所选拍品从老油画到海外华人作品都有所涉猎,延续了洪平涛过去主持上海保利与杭州西泠油画拍卖时形成的再现中国近现代美术史的传统;同时又可以看到不同于过去的新亮点,如对当代艺术的重视、对台湾乃至亚洲艺术家的大力推荐以及“寻找上海”单元的设置,处处显现“跨海峡”策略。

## 展现“台湾”,挖掘“上海”

当代艺术在两岸都是市场追逐的热点,因此,“上海 800 拍卖”首拍就在“当代进行时”单元设立两个部分,无论作品的数量还是分量都有很大比重,并针对秋拍当代艺术市场的新动向挑选拍品:最令人瞩目的是王广义创作于1989年的《后古典——莫娜丽莎之后·变体1号》。这是艺术家“后古典”时期的典型代表,也是艺术家最为重要的早期作品之一,估价超过千万元,是上海艺术品拍卖市场少有的重量级当代艺术作品。另外,上世纪80年代初“星星”画会的严力、李爽,到60后的黄钢、何森,70后的尹朝阳、李



陈钧德《上海的早晨》

继开等艺术家的选择让这个单元在一定程度上展现了中国当代艺术的清晰脉络,有助于收藏家建立完整的收藏序列。此外,周春芽、曾梵志、罗中立、冷军、石冲等中国当代艺术家难得一见的早期经典代表作也将亮相。

洪平涛认为,上海 800 拍卖来自台湾,植根上海,既要把台湾现代艺术史中重要的艺术家以上海为平台加以展现,又要对挖掘上海艺术资源、推广上海艺术家有所贡献。因此,内地藏家熟悉的当代水墨大师刘国松、顾福生的作品将同时上拍,还原他们在华人艺术史上的位置;另外还有“五月画

会”的创始人之一夏阳进行金属片雕的创作。

难能可贵的是,多件具有珍贵历史价值的上海历史油画作品将同时上拍,这些经典油画以其独特的语言记载着大上海时代的变迁。其中陈均德先生1978年所作的油画《上海的早晨》,可与70年代末的上海外滩实景构成鲜明的比照。画面中的上海外滩在黎明黎明的曙光中呈现一片湿润的金色,那股活力如在画面中迸发欲出。在这样一个特殊的年份的这部作品,似乎预示了上海将经历这史无前例的30年的变化,有着非同寻常的历史意义。

◎本报记者 杨琳

罗芙奥自1999年成立以来,举办了多场华人艺术和日韩艺术拍卖会,并在业内树立专业的口碑和形象。在前面6月1日结束的春季拍卖会中,台湾罗芙奥拍卖有限公司延续良好买气,共计189件上拍艺术品,171件顺利易主,件数成交率高达90.5%,金额成交率则有112.8%,成交总额超过1.2亿港元(约一千六百五十万美元),在中国大陆、香港和台北拍卖业中领先群伦。

而秋拍将至,各大拍卖公司正在紧密筹备秋季征件工作。罗芙奥艺术集团传来消息,从今年12月起,罗芙奥除了保持原本已具规模的台北拍卖会之外,还将首度在香港举行艺术拍卖。其中罗芙奥香港08秋季拍卖会将聚焦于亚洲当代艺术,而罗芙奥台北2008秋季拍卖会则聚焦于二十和二十一世纪华人艺术及日韩当代艺术。这一迹象再次说明香港这个国际三大艺术交易平台之一的市场吸引力。

前不久国际两大顶级拍卖公司之一的苏富比也刚刚宣布将伦敦、纽约、香港三地的亚洲当代艺术拍卖全部集中到香港。由此可见,随着亚洲经济的崛起,尤其是中国经济的快速增长让亚洲充满了机遇,作为亚洲交易中心的香港在全球范围内的地位和能量也在此时进一步扩展和加深。这一点在近几年亚洲崛起的艺术市场更突显出,亚洲买家包括中国内地买家的实力正在不断上扬,香港的交易自然是人气最旺,尤其是中国当代艺术拍卖成交纪录屡屡刷新并显示了超越纽约这个艺术交易老大的势头。或许接下来香港将出现更加令人惊讶的数据。

# 台湾罗芙奥08秋拍首开香港拍场



林凤眠《仕女赏花园》