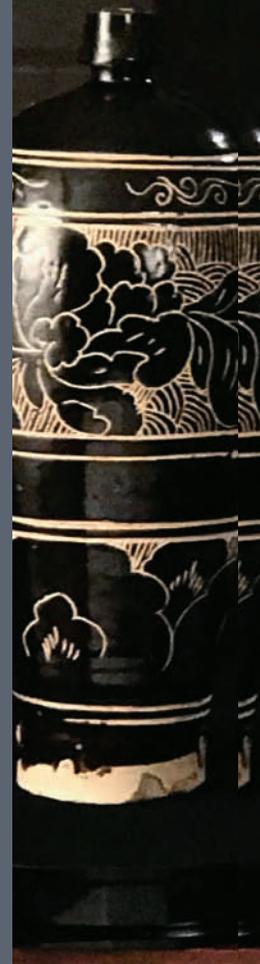


翟健民

香港永宝斋主人、知名古董收藏家翟健民先生，被视为亚洲最重要的古董经纪人之一，几十年来活跃在世界各大拍卖行和古玩市场上。特别是十多年前，他以1.15亿港元将一件清乾隆御制珐琅彩双耳瓶收入囊中的“壮举”，至今仍是圈中的一段佳话。

尽管早已是香港收藏界的明星式人物，但这些年来，翟健民毫不松懈。自上世纪90年代起，他开始越来越多地关注内地文物艺术品市场，并且频繁到内地交流，与诸多内地藏家建立了深厚的感情。在他心中，一直想为海外藏家和内地藏家搭建一座桥梁。



穿梭两地的那一抹身影

◎文 / 本刊记者 赵玉国



近日在首都博物馆举行的“香江雅集特展”引起了人们的特别关注，300余件展品从宋元至明清应有尽有，反映了香港收藏家在文物保护方面所做的贡献。而促成这次展览幕后的主要“推手”就是翟健民。

成为使者很开心

首博展览开幕当天下午5点，翟健民站在首博地下一层的展厅中，环顾这些从香港征集来的珍宝，好像完成了一个重大的使命，他心中很是坦然。为了这次展览，他几乎每周都要往返于京港两地，背后有很多不为

人知的辛苦。但能肩负一种使命，他觉得很值得、很开心。

这次展览从筹备到开幕经历了一年多的时间。去年年中，翟健民接到有关部门的委托，具体负责这个展览的筹备工作。他觉得这个展览不同于以往的展览，其应该体现什么、怎么体现，可不是随随便便能组织起来的，“毕竟这是一次代表香港藏家收藏水准的展示。”

做一个展览，首要的是展品的甄选。“如果只是明清瓷器，感觉会有些单一。我想呈现中国瓷器千年来的演变，那就一定要从宋开始，所以展览体量很大，总价值也



由翟健民发起的香港国际古玩展今年正好度过自己的十周岁“生日”。在香江“一年一会”，已成为众多古玩商、藏家和爱好者的“习惯”。

很高。但这绝不是为了炫耀香港藏家有钱，是为了完整体现，让观众可以成规模地鉴赏、有步骤地学习。”

除了征集藏品，资金也是摆在翟健民面前的问题。

“藏品从离开藏家手里的那一刻起就要产生费用了，在还没找到赞助的情况下，包装、保险、运输等费用只好先由自己来垫付。”

不过在征集展品的过程中，藏家们的友情赞助令他印象颇深。“有些藏家拿出藏品参展的同时，也不忘在资金上给予支持，从几万元到几十万元不等。”看到大家这样支持自己，翟健民觉得：“这是香港藏家体现出来的一种胸怀，他们为了两地文化交流，以实际行动在做贡献。”

其实，这近20年来翟健民一直以使者的身份穿梭于香港和内地之间。他认为现在国家大力提倡文化发展，应该借此契机多做一些事情。不过，由于内地与香港在文化背景、交流方式以及相关政策上的差异，在进行一些交流活动时难免会产生沟通上、执行上的不顺利。“每场活动开幕时，大家都是站在那个舞台上欣赏，而背后的辛苦只有参与者、当事人才知道。”

即便如此，翟健民也觉得自己“赚”了，尤其这次香港回归20周年特展，“这是历史性的一次，人生有多少20年。到香港回归30年的时候可能我已经没有现在的精力了。展览画册上有一篇我写的序言，永远保留在上面，以后我的子孙都能看见。对他们来说，那也是一种自豪。”



多让机会给年轻人

展示香港的收藏肯定不能少了天民楼的藏品，天民楼主人葛师科先生听到办特展的消息就即刻表示支持，并且对翟健民说：“天民楼的藏品你可以任意挑选，但不要都是我的，要给新人多留位置。”

作为香港资深的古董经纪人，翟健民自然对香港藏家的私藏“心中有数”。而这次展览是为了庆祝香港回归20周年，他觉得需要更多的人参与才能体现香港藏家的收藏，所以在选择藏品时没有只锁定那些老藏家，而是希望老中青都来参与。这与葛老先生的叮嘱不

谋而合。

内地近年来涌现出很多“80后”藏家，而香港收藏界也不乏新生代崭露头角。据翟健民介绍，在这次首博特展的30多位参展藏家中，最年轻的一位只有28岁，这多少出乎人们的想像。

在翟健民看来，新生代藏家的眼界可能比他们那一辈人更高。他说自己是“滚动型”的收藏家，就是有些藏品是固定不卖的，但有些也会出手。然而他发现，现在的玩古董、瓷器的年轻人呈现出“只进不出”的收藏态度，而且收藏方向非常明确。“从这一点能看出来，他们是真的喜欢传统文化，并且愿意继承这样一种传统。”翟健民感慨道。

翟健民觉得年轻藏家的这种表现并不意外。“相比较内地藏家来说，香港藏家的基础更扎实，何况这种良好的传承也不是从现在才开始有的。”

老一辈是榜样

在香港，很多老一辈藏家就是只买不卖的。这一

点，翟健民深有体会。据他介绍，香港很多老藏家会把收藏留给儿女，或者做成文化基金传承下去。“比如何添、球伯这样的大藏家，到现在他们的收藏半件都没出来过。可能他们的子孙不一定再买文物了，但也不会轻易把家中的这些宝物拿出来。”

香港藏家不仅仅有守住祖上文物的信念，而且对于收藏的那种执着和专注，也是值得内地藏家学习和借鉴的。翟健民对此深有感触，因为在他涉足古玩行业的几十年里，与很多这样的老藏家打着交道，他们对于收藏的那份爱、那份专心，一直感动着翟健民。

“香港恒生银行原董事长的公子，每天都要来我的永宝斋两次——上午一趟，下午一趟。他来的目的很明确，就是看我们有没有新东西是他喜欢的。从周一到周六，几十年来他从未间断。这种执着程度恐怕全球都没几位。”

而这在香港并非个例。在香港的美心餐厅，每天中午都能看到著名收藏家杨永德的身影。他来这里的目的不是为了喝茶，而是在等候给他供货的人。就这样日复一日，才积累起后来的收藏。“没想到吧，香港的不



翟健民将对收藏文化的交流普及当成了自己的一种使命。

少大藏家都是这样‘雷打不动’地搞收藏，很值得后辈学习。”据翟健民介绍，不过很少有藏家愿将家中的收藏公开展示。这一点，与内地藏家很愿意建私人博物馆分享私藏有很大不同。

如果你去过香港的陆羽茶室，除了美食以外，一定对那里富有文化气息的就餐环境印象深刻。茶室内桌椅、字画、花瓶、吊扇等满是年代感的器物，好像一家怀旧博物馆。“陆羽茶室的老板每天早上7点钟准时到茶室喝茶，然后7点10分老张来、7点20分老李来、7点45分老何来……这些在古董圈跑货的人会按约定的时间拿东西来给老板看，就这样固定每天都看货，见到自己心仪的东西就收入囊中。”翟健民觉得这种收藏情结目前在内地还不多见，而分享这些故事，也是想让大家认识到收藏是一种情怀。

对话翟健民

中国收藏：这次展览的主办方之一，世界华人收藏家学会是一个什么样的组织？

翟健民：这个组织成立于2011年，是个民间组织，开始时有不到20人，从它成立到现在我一直担任秘书长。全国政协委员、香港中华厂商联合会会长李秀恒先生是现在的荣誉会长，他也是这次“香江雅集”特展主要的出资方。成立这个组织的目的是为了聚集一些重要的收藏家和企业家，在推动内地与香港文化发展的过程中尽一份力。

这种展览对于推动两地文化交流是非常有益的，所以我会一直做下去。最近内地又有地方想请我帮忙组织展会，相信用不了多久就会进入实际筹备阶段。

中国收藏：由您发起的香港国际古玩展到今年也已经10年了，这10年中您不断往返于内地和香港，您觉得在香港回归后，两地藏家各自有哪些互相影响后的变化吗？

翟健民：香港藏家接触收藏的历史更长，表现更冷静；而内地藏家对这些艺术品的背景了解更多，现在能看到他们的进步。以前内地藏家非常有豪情，往往会在博览会上一买买一堆，这种购买方式现在已经很少见了，他们学会了精挑细选。香港收藏起步比内地早很多年，但香港藏家总想着过去的价格，他们现在在市场上表现得比较保守。而内地藏家买东西很少考虑其过

去的价格，更多是考虑其未来的价值。以前内地藏家买一件东西会咨询很多人，其实那是因为他自身的知识不够，没有信心。现在他们通过各种渠道不断提升眼界和收藏层次，学会思考了，信心也增加了。

中国收藏：操办了10年古玩展，您肯定也遇到了很多困难，为什么还一直坚持打造这样一个平台？

翟健民：困难肯定是有的，但我们还是站在长远的角度考虑，毕竟通过这个平台可以更好地推动一个行业的发展。尽管现在中国艺术品的价格突飞猛进，但距离让全世界认识中国艺术品、让中国艺术品成为国际符号还需要一定的过程。而与世界著名古董博览会相比，我们需要学习的还很多。我梦想着将香港国际古玩展打造成像巴黎或者马斯特里赫特博览会那样，让它真正成为一个世界顶级的博览会。

中国收藏：现在有很多内地资本介入香港收藏市场，这对香港古玩商会产生什么影响吗？

翟健民：很欢迎内地资本来港，这样可以促进市场的发展，让市场变得更有生气。如果没有近20年内地藏家的积极参与，香港市场也不会这么热闹非凡。

作为永宝斋主人与亚洲最重要的古董经纪人之一，多年来两地奔波是翟健民的工作常态。正因为如此，他对于两地藏家的异同也有着独到体会。



它是一个“窗口”

香港国际古玩展不仅被业界公认为不容错过的年度盛会，而且还被人们视为亚洲顶级的古董艺术品博览会。翻阅本刊近年来对香港古玩展的现场报道，能明显看出一种市场刺激下的顺时而变。

珍品聚集、活动丰富……对于“十周岁”的香港国际古玩展来说，人气或许就是最好的“生日礼物”。10年后的今天，国际古玩展确实越来越“国际化”了，与其他知名展会相比，它又有着自己的特点，最明显的就是以亚洲艺术尤其是中国古董艺术品作为主营。

“高古”是近年来香港古玩艺术品交易的亮点，这在本次展会现场也有着鲜明的体现。多家参展商都带来了高古玉、高古瓷以及青铜器，关注的目光不少，甚至有掀起一场“高古热潮”的势头。据本刊记者的现场观察，西洋古董艺术品作为去年新加入的类别，也取得了不错的反响。 ——2017年

本届展会相比以往规模更加盛大，集合了超过80位亚洲古董商人参与其中，更有数位在法国及全球极具权威的古玩商应邀参展，包括Vallois、Chadelaud、Deydier、Jacques Barrere与Perrin Antiquaires等。

另外，此次古玩展在质量的把关上再上台阶，所有展品事先必须通过国际知名专业人士组成的古董鉴定评委会的严格审查。由于本届展会还是今年香港“法国五月”的联办活动，法国国立古董商工会及巴黎古董双年展前主席戴克成参与筹备了展会。 ——2016年

近年来，佛教艺术品市场热度不断升温，在本届国际古玩展上，佛教艺术品人气买气俱旺。为顺应藏友需求，主办方还邀请香港翰海掌门人、著名佛教艺术品鉴赏家一西平措就佛教艺术收藏举办了讲解。

海外古玩商的积极参与使得本届古玩展更具“国际范儿”。虽然市场环境不如两三年前，但国际古玩展仍是不少海外古董商必来的年度盛事，借此可以更近距离地接触中国古玩市场。“今年大家关注的焦点从投资重器，转向依据个人兴趣爱好收藏一些文房小件，例如手把件、茶具和手串等。”日本东京鉴古堂堂主藤文浩表示：“与前几年艺术品市场较为红火的时候相比，明显感觉今年来到现场的内地藏家减少了，多以香港藏家为主。而且不论是询价还是购藏，大家都更为理性。” ——2015年

已连续三年“驻扎”香港会议展览中心的香港国际古玩展，今年的展出面积较往年扩容了一半。穿梭在偌大展厅里，不仅有操着异国语言的人士，还不乏众多中国内地藏家身影。事实上，一边是业内普遍认为当前中国艺术品市场已进入调整期，买家出手越来越谨慎；另一边，与古玩相关的展会近年来也层出不穷。而香港国际古玩展为什么有如此吸引力呢？一位每年都到场的陈先生认为“货好”是根本所在。主办方重质不重量的态度，使得展会强强云集，“大家都会有各自的客户，通过展会，客户群体交流、碰撞、置换，这种相辅相成实际上能创造更大的效应。”北京一位参展商认为。多位参展商、收藏家还认为，香港国际古玩展尽管还是个新生力量，但名气已越来越大。“已经不输纽约、伦敦、巴黎等海外著名古董展会了。”但在创办者翟健民看来，一切还需“更上一层楼”。“我们正考虑，能否在现有基础之上加入一些新元素，比如欧洲家具、钟表、老首饰等。”他不希望展会太拘泥于现在的模样。 ——2014年

