

盘点与探索

中国拍卖制度研究

刘双舟 著

ZHONGGUO PAIMAI ZHIDU YANJIU



中国财政经济出版社

盘点与探索

中国拍卖制度研究

刘双舟 著

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国拍卖制度研究：盘点与探索/刘双舟著. —北京：中国财政经济出版社，2009.6
ISBN 978 - 7 - 5095 - 1422 - 1

I. 中… II. 刘… III. 拍卖 - 经济制度 - 研究 - 中国 IV. F724.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 163812 号

责任编辑：李 冰
封面设计：郁 佳

责任校对：胡永立
版式设计：董生萍

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址：北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码：100142

发行处电话：88190406 财经书店电话：64033436

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 19.00 印张 484 000 字

2009 年 6 月第 1 版 2009 年 6 月北京第 1 次印刷

印数：1—3 000 定价：35.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 1422 - 1/F · 1217

(图书出现印装问题，本社负责调换)

本社质量投诉电话：010 - 88190744

序 一

双舟老师的《中国拍卖制度研究》一书就要出版了。他在第一时间把出版专著的消息告诉了我，并希望我为该书写个序。起初我是想推辞的，因为我没有把序写好的把握。但在阅读了书中一些主要文章之后，我突然又有了想写点什么的冲动。

新中国的拍卖业是伴随着我国改革开放的不断深入而恢复和发展的。随着我国市场经济体制的逐步确立和完善，拍卖这种特殊的交易方式也得以快速发展、由弱渐强、并初具规模，在我国经济生活中扮演着越来越重要的角色。但是拍卖作为一个新兴的行业，还没有被更多的人所认识，尚有许多政策和理论方面的问题需要研究和探讨。随着拍卖活动领域的不断扩大，拍卖业遇到的新情况、新问题也越来越多。理论基础薄弱和专业人才匮乏成了阻滞拍卖业继续向前发展的主要障碍。寻找新的学者，把国内研究拍卖的专家组织起来，加强拍卖理论研究，形成较为完整的拍卖理论体系，提升行业整体素质，成了行业发展的急需。

2004年，双舟老师受聘担任中国拍卖行业协会拍卖师资格考试辅导主讲教师，2005年，中国拍卖行业协会首次安排他为拍卖师培训班讲授“拍卖案例分析”课程。他敏捷的思路和清晰的阐述博得了学员们的好评；他渊博的知识和过人的才能得到了行业的肯定。自此，双舟老师成为拍卖业各种培训、教育的必选老师。作为一名长期以来潜心研究拍卖法律和拍卖理论的学者，他进入中国拍卖业可谓恰逢其时。

在市场经济条件下，拍卖企业不可避免地要遇到各式各样的法律问题。随着我国拍卖企业数量的不断增多和拍卖业务的不断扩大，拍卖活动中也时有法律纠纷和诉讼案件出现。为了给拍卖企业以相应的法律支持与援助，经中华人民共和国民政部审查同意，中国拍卖行业协会专门成立了法律咨询与理论研究专业委员会，负责受理拍卖企业与相关部门的法律咨询。2006年2月，中国拍卖行业协会专门增聘双舟老师为该委员会的委员，他的工作中又增添了新的内

容。

我本人认识双舟老师是在2004年，是拍卖把我们连在了一起。虽说他进入拍卖这个行业的时间并不是很长，但他的探索与研究却都可圈可点。2006年，他创办了中央财经大学首届拍卖法研究生班，开始了国内高校系统培养高级拍卖人才的试点工作。2007年1月，他主撰完成了《拍卖法案例分析教程》，对拍卖活动中发生的经典拍卖案例进行了系统地分析和研究，改变了我国拍卖师资格考试教学中案例分析课程长期没有指导教材的状况。2008年1月，他主撰的《拍卖经济学基础》问世。该书对相关经济学理论如何与我国拍卖实践相结合、如何构建适合我国国情的拍卖经济学理论体系进行了有益地探索。2008年，他又发起并成立了中央财经大学拍卖研究中心，对中国拍卖业遇到的新情况、新问题进行了广泛、系统、深入地研究。由此奠定了他在中国拍卖业中的地位，我也从中感受到了他的勤奋、努力与才能。

双舟老师的《中国拍卖制度研究》一书就要出版了。我非常赞同他将本书的副标题定为“盘点与探索”。探索之后有盘点，盘点之后再探索，探索与盘点之后必将是大大地前进。勇于探索、善于盘点正是双舟老师勤奋与严谨的折射。

中国拍卖业经历了20多年的恢复发展，正在逐步走向成熟。我们相信，随着我国国民经济持续、稳定、快速增长，随着人民生活水平不断提高以及投资理念的转变，我国拍卖业必将拥有更加广阔的生存空间，面临更大的发展机遇。我本人希望看到、中国拍卖业也确实期待有更多像双舟老师这样对拍卖感兴趣的专家、学者，对我国的拍卖业进行更多方位和更加全面的盘点与探索。

王凤海

中国拍卖行业协会副秘书长

中央财经大学拍卖研究中心名誉主任

中国拍卖行业协会法律咨询与理论研究专业委员会副主任

2009年10月27日于北京

序 二

认识双舟已是2005年的事了，那是在石家庄河北省拍卖行业从业人员培训班上，但神交却是早在那之前一年多了，从中拍协的通讯上，从拍卖业同仁的口中，我知道了他，于是就有了见他的愿望。遗憾的是，在很多次协会的培训班、会议上我俩每每失之交臂，因此，在燕赵大地第一次见到双舟时实在让我有相见恨晚的感觉。其学识及其对拍卖的理解已令人敬佩，而他为人风格的低调、处事方式的稳健更给我留下深刻的影响。之后尽管天各一方，见面机会仍然不多，但对拍卖事业一样的热爱、对拍卖界令人难堪事件的共同愤慨，对拍卖环境日趋变坏而我们的同行始终不清醒的一致担忧，使我和他成了好朋友、事业上的知己。几年的交往，我为他对拍卖事业的热爱，对法律的精到理解，治学的严谨，为人的谦和所折服。

从接触拍卖到成为拍卖行业的行家里手，短短几年，双舟用最短的时间走完了一段常人需跋涉10年以上时间的路，成为行业内外公认的拍卖法学专家。期间，他或在研讨会上畅所欲言，或著文大声疾呼，或在为行业编写教材的过程中沉思，或在解答学员疑难问题时循循善诱，不知不觉中形成了近30万字的文章。这些文字见诸各种报章杂志和内部通讯刊物上，流传在近5000家拍卖企业中，为行业指了路，为企业释了疑。2009年初，他应邀前往美国访学，零距离接触了美国的拍卖业，视野骤然打开。由于甲型H1N1流感侵袭美国，限制了其活动范围，于是倥偬中，在美利坚静静的夜晚，双舟默默地整理完毕了自己第一部关于拍卖理论研究的专著。在大洋彼岸，盘点这几年自己畅泳于拍卖行业的成果，双舟应感到欣慰。他在书中这样写道：“我个人既没有选择拍卖这个职业，也从未真正进入过这个行业，我只是一个编外的、认真关注拍卖业发展的‘业余人士’”。但这个“业余人士”的水准如何呢？双舟在书中描述了拍卖专业人士应具有的三种境界，即“职业境界”、“行业境界”和“事业境界”。他自喻为“我充其量也只能算做‘准职业的境界’”。但在我心中，双舟虽然是编外人士，但其对拍卖的研究及其对拍卖的追求、呵护，对行业出现问题时所

表现出的扼腕甚至痛心疾首之情，已然到达了“事业境界”。因为双舟的编外，所以他的看法、观点更客观、公允；因为他对拍卖业的责任感，所以当国际金融危机之下拍卖业面临困境时，他坦率直言：“我国的拍卖业面临经济危机、形象危机、信用危机、制度危机”。他说出了大家不想说或不敢说或不愿说的话，而这些话振聋发聩！足以让全行业反思并幡然醒悟！

双舟是理性的，凭着对法律的深刻领悟，他在行业内较早提出了“制度化建设”和“专业化建设”的思路，提醒中国拍卖行业。而现在我们回头看看，我国的拍卖业之所以陷入困境，恰恰就是忽视了制度建设、忽视了走专业化道路。简单劳动，重复建设，以致形成外受制于各方政策法规规定，内受困于千军万马过独木桥的窘态。

双舟是敏感的，随着对拍卖业理解的逐步深化，他在业内率先提出了拍卖经济理论的研究，并由此形成了我国拍卖史上第一本《拍卖经济学基础》教材。也是他，从剖析拍卖个案起步，站在法律高度对一些行业内外业已约定俗成但又存在歧义的名词、概念给予了新的解释、界定，如对“公物”的论述等，可谓鞭辟入里，恰到好处。类似的精彩阐述和论断在其近40万字的专著《中国拍卖制度研究》的字里行间随处可见，细细读来，读者必定感受万千，行业内人士更会受益匪浅。《中国拍卖制度研究》堪为我国拍卖业的一本工具书。

我认为，倘若以双舟美国之行为一界线，案前的书稿《中国拍卖制度研究》应是其前一阶段走近中国拍卖业的第一感觉，囿于其谦谦君子风度，还多少有些青涩的话，那么此后由于海外拍卖的调查研究和市场浸淫，凭其敏锐和才思，展现在我们行业面前的将是一个崭新的、从全方位和多视角研究拍卖的双舟。

2009年初夏时分，双舟从美国来信中说：“中国必将是世界上最大的拍卖市场，中国的拍卖具有其他任何国家都不具备的特殊性，中国拍卖急需创新，谁解决了中国的拍卖问题，谁就为世界拍卖做出了贡献”。从这个意义上讲，我国拍卖业的每个企业，每个从业人员都是可以大有作为的。而在这个大进军的潮流中，摇旗呐喊、带头前行的人中一定有双舟。

是以为序。

范干平

华东师范大学兼职教授

中国拍卖行业协会副秘书长

上海国际商品拍卖有限公司副总裁

中央财经大学拍卖研究中心兼职研究员

2009年10月3日于上海

目 录

第一部分 拍卖行业发展研究

论拍卖企业专业化经营与拍卖法的修改和完善	(3)
论非正式制度安排与拍卖法制的完善	(12)
对拍卖法律文书的一些认识	(23)
用发展的眼光来看待物权法对拍卖业的影响	(29)
如何应对拍卖中的恶意串通	(32)
中国拍卖业面临的危机与对策	(35)
拍卖业目前面临的十大法律问题	(42)
拍卖：“一槌定音”背后的法律难题	(50)
不要把鸡蛋都放在同一个篮子里	(53)

第二部分 拍卖法律制度研究

一论拍卖活动中委托竞买席的性质	(57)
再论拍卖活动中委托竞买席的性质	(60)
三论拍卖活动中委托竞买席的性质	(64)
论拍卖法的适用范围	(67)
再论拍卖法的适用范围	(70)
论拍卖人与委托人之间的法律关系	(72)
我为什么主张使用指定公物拍卖的概念	(73)
论取得指定公物拍卖人资格的必要条件	(77)
人民法院委托的拍卖与指定公物拍卖的关系	(79)
指定公物拍卖中委托人是否应承担拍卖费用	(80)
论拍卖中恶意串通的构成要件和法律责任	(82)
论工商行政管理部门的拍卖监督权	(86)
论司法解释在拍卖活动中的效力	(91)

论拍卖中的约定优先购买权	(98)
论拍卖中的指定优先购买权	(100)
财产共有制度及其对拍卖的影响	(103)
不动产登记制度及其对拍卖的影响	(107)
动产物权交付制度及其对拍卖的影响	(110)
善意取得制度及其对拍卖的影响	(113)
建筑物区分所有权制度及其对拍卖的影响	(115)
发布拍卖公告时应注意的若干问题	(117)
对拍卖人瑕疵披露义务的两点认识	(121)
拍卖人与买受人的约定对委托人的约束力	(123)
论文物艺术品拍卖中的程序正义	(125)
艺术品拍卖中物权与著作权冲突的解决	(130)
对拍卖法第二十三条的含义不应做扩大解释	(132)
不要总想着对号入座	(133)
公告面积小于实际面积时该如何处理	(135)
论拍卖中买受人的违约责任	(137)
拒绝签署成交确认书的买受人的法律责任	(143)
论抵债财产的委托拍卖	(144)
论拍卖合同的相对性与拍卖保证金的归属	(146)
关于竞买保证金的定金效力	(150)
保证金应优先用于弥补拍卖人的损失	(151)
论拍卖中买受人的变更问题	(153)
论买受人违约责任的认定与拍卖保证金条款的适用	(156)

第三部分 拍卖经济理论研究

拍卖经济学研究中的几个前沿问题	(161)
拍卖不同于一般的商品买卖	(175)
论拍卖的竞价条件	(177)
国有资产与公物之辨	(181)
拍卖经济学是一门什么学科	(183)
论拍卖经济学的价值目标	(185)
论拍卖经济学的研究方法	(188)
我看网络拍卖	(190)
拍品价值与赢者诅咒	(192)
拍卖人为什么要学一点博弈论和信息论	(194)
拍卖规则的类型与经济功能	(196)

第四部分 拍卖师制度研究

拍卖师资格是一种什么资格	(201)
公务员与拍卖师资格	(204)
刑事犯罪与拍卖师资格问题	(207)
论拍卖师的权利与义务	(210)
肯定有哪个地方不对劲儿了	(220)
评拍卖师“保密及不竞争协议”	(223)
再论拍卖师权利的保护	(225)
论拍卖师的作用	(228)
论拍卖师职业共同体的“才”与“德”	(230)
论拍卖职业共同体的标志与基本制度	(232)

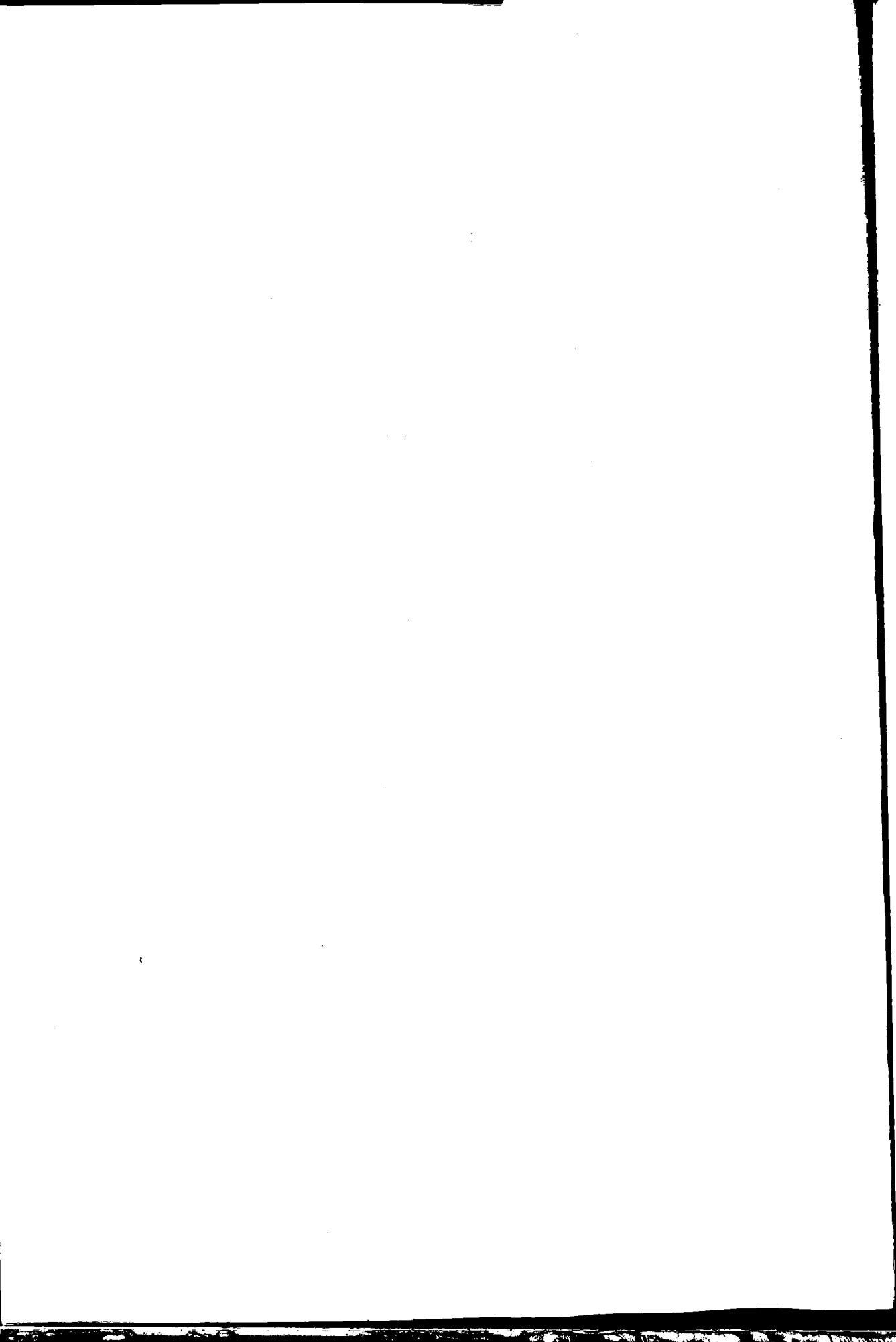
第五部分 拍卖教育研究

拍卖法案例教学与拍卖法案例分析方法	(237)
拍卖法案例的概念、特征与基本分类	(240)
拍卖师资格考试案例分析的典型特征	(244)
拍卖教学中的典型案例及其分析	(267)
《拍卖法案例分析教程》编者后记	(285)
《拍卖经济学基础》编者后记	(287)
在拍卖研究中心成立仪式上的答谢辞	(289)
后记	(291)

第一部分

拍卖行业发展研究

一、职业、行业与事业：中国拍卖人成长的三个境界



论拍卖企业专业化经营与 拍卖法的修改和完善

现在站在大家面前将要发言的人对拍卖界大多数人来讲是一张陌生的新面孔。我是中央财经大学法学院的刘双舟，是一个长期以来站在拍卖界之外认真关注中国拍卖业发展并致力于为拍卖业提供力所能及的法律服务的人之一。这次受邀请参加拍卖界最高级别理论研讨会，我感到非常荣幸。在此我首先要感谢此次研讨会主办单位给我提供的这个结交拍卖界众多精英朋友、发表自己对中国拍卖业的看法、并向拍卖界同仁学习的机会。

我要谈的题目是“论拍卖企业专业化经营与拍卖法的修改和完善”。这个问题看起来有一点罗嗦，但是谈一谈对我国拍卖业未来的发展可能有重要现实意义。我原打算在这次研讨会上与各位专家交流一下“房地产拍卖专业化经营中的一些问题”，但是在给中拍协提交论文的时候，我临时改注意，决定还是改讲现在这个题目。因为我认为这次与拍卖界精英对话交流的机会很难得，还是应该选一个更宏观、更重要的涉及全行业整体发展的话题来与大家交流较好。

一、职业、行业与事业：中国拍卖人成长的三个境界

我国拍卖业从1986年恢复以来，已经走过了快20个年头了。在座的各位拍卖界精英中，有许多人亲眼见证了这20年的发展历程。其中不少人可能还是当年第一批“敢于带头吃螃蟹的”创业者。以拍卖法的颁布为界限，拍卖界一般将这20年的发展历程分为两个阶段：即1986年至1996年，前10年的恢复阶段和1997年拍卖法颁布以来后10年的发展阶段。我个人对这样的划分是基本认同的。但是今天我在这里想从另外一个角度，也就是从我国拍卖人成长的角度对我国拍卖人这20年的心路历程进行一个简单地划分，以便我们能够更加全面地认识拍卖行业和从事这个行业的这个群体。无论是对中国拍卖人的整体而言，还是对每一个从事拍卖的拍卖人个体而言，我认为，我国大陆拍卖人这20年的心路历程由低到高大致可以分为三个境界，即职业境界、行业境界和事业境界。

第一个境界是职业境界。无论是当年在新中国拍卖业的恢复阶段起了开创性作用的创业者，还是在这20年发展的各个阶段陆续加入拍卖业的后来者而言，每个拍卖人进入拍卖业首先是选择了一个职业，当然每个人当初选择这个职业的动机可能是不同的：有的是对这个

职业感兴趣,有的是偶然地“误入歧途”,也有的是认为这个职业能够赚大钱,还有不少人仅仅是为了找份工作养家糊口,等等。总而言之,在拍卖业刚刚恢复时期,无论是社会上其他行业的人士,还是拍卖人自己都没有意识到拍卖业将来会有什么前途和发展,当时大众对拍卖业普遍持不认可的态度,对大家来讲一切都还是未知数。

第二个境界是行业境界。在1997年拍卖法颁布之前,从事拍卖充其量不过是一个职业,一个普普通通的,对绝大多数人来讲是一个挣钱养家糊口的职业。但是随着这个职业队伍的不断发展,影响的不断扩大,拍卖人渐渐地感到自己不再孤单,发现有许多与自己志同道合的同路人在忙着同样的事情,甚至做着同样的梦。于是拍卖人开始有了共同的职业感觉和意识,这种共同的职业感觉和意识就是团体的心理、行业的意识,于是拍卖业逐渐发展成了一个行业。中国拍卖行业协会的成立、行业协会行政色彩的逐步淡化以及拍卖法的颁布实施正是这个行业取得独立地位的重要标志。今年(指2005年,下同)是中拍协成立10周年,再过一两年就是拍卖法颁布实施10周年,所以我认为,就新中国恢复后的拍卖业而言,这个行业的历史或者说年龄今年应该是10周岁了。从这个意义上来讲,中国的拍卖业毫无疑问还属于一个充满生机和希望的朝阳行业。这就是中国拍卖人心路历程中的第二个境界,行业境界。

第三个境界是事业境界。各位都清楚,在中拍协成立以来的这10年中,拍卖业发生了很大变化,取得了令人瞩目的成就,但是也逐渐暴露出了很多问题。自从拍卖行业形成后,拍卖人中就有一些不满足于现状的精英和先行者们开始关注和考虑这个行业的整体和长远发展问题。当一个行业对自身发展中存在的问题给予普遍关注、给予认真思考和给予不断探索的时候,这个行业就开始走向成熟了。这些精英和先行者们为了解决我国拍卖业发展中存在的问题,他们站在了行业的高度,甚至站在超越行业的高度来考虑问题,并自觉地将拍卖业整体健康和可持续发展当作自己责无旁贷的责任和为之奋斗的事业来对待,这就是拍卖人的第三个境界,即中国拍卖人的事业境界。当具有事业境界的拍卖人不再是少数人,而是一群人的时候,拍卖就变成了一个充满希望和值得追求的事业。今天在座的各位精英就是将拍卖业当作自己的事业来追求并为之奋斗的杰出代表。

正是在这种把拍卖业的发展当作自己的事业来追求的境界中,拍卖界的精英们富有远见地提出了“拍卖企业专业化经营和规模化经营”的可持续发展的战略。如果我没有记错的话,应该是在2002年江西南昌的理论研讨会上最早提出拍卖企业专业化经营问题的。所以我个人将2002年江西南昌理论研讨会作为中国拍卖人从行业境界走向事业境界的一个重要标志。从这个意义上讲,今天我们所要探讨的专业化经营这个话题并不是一个新话题,而是江西理论研讨会上确定的主题的一个当然的延续。下面我就谈谈拍卖企业的专业化经营问题。

二、人才与市场:影响专业化经营的两个瓶颈因素

(一) 专业化经营是拍卖业可持续发展模式的正确选择

当我们将拍卖业作为自己的事业,而不再单纯当作一件自己喜欢的业余爱好或维持生计的职业的时候,中国拍卖人就必然开始从拍卖行业的整体利益出发来发现拍卖业发展中存在的问题,并且怀着迫切的心情要去解决这些问题。拍卖业如何实现良性的可持续发展就是拍

卖业当前必须解决的一个紧迫问题。江西理论研讨会上拍卖界已经就专业化经营的方向问题达成了初步的共识。随后这几年,业界关于专业化经营问题的思考和探讨始终没有停止过,现在对于拍卖企业为什么要专业化经营的问题已经不存在争论了。

第一,专业化经营战略提出背景。

当年专业化经营是与规模化经营同时提出来的。这一决策的一个重要背景是拍卖界面临着日趋激烈的竞争。随着国内拍卖行业准入门槛的降低和拍卖企业数量的迅速增多,拍卖业呈现出“僧多粥少”的态势,残酷的竞争局面不可避免。另一背景是我国加入世界贸易组织后,随着行业准入的放开,外企进入中国拍卖市场将给国内拍卖业带来很大的压力,当时拍卖界预测中国拍卖业正面临重新洗牌。由于我国的拍卖行业起步较晚,无论是拍卖规模还是拍卖经验都无法与国际知名拍卖企业抗衡,这必将导致中国的拍卖企业大规模被淘汰。如何自救的问题,开始成为中国拍卖业面临的严峻问题。正是在这种内外夹击的背景下,拍卖界提出了走规模化和专业化的道路,倡导国内企业强强联合、资源共享、互动发展,同时在经营模式上主张集中拍卖优势资源,走专业化经营的道路。

现在的问题主要不是探讨为什么要专业化,而是我们应该如何去实现专业化和如何正确认识、重视专业化的问题。我认为专业化经营是拍卖业发展的一个正确方向,而不是最终的目的。鉴于目前我国市场经济本身还不健全,拍卖资源的分布也很不均衡,所以专业化经营不能搞一刀切。要因地制宜、因时制宜,各地各企业要根据自身的实际情况来考虑自身的专业化问题。

第二,专业化经营与综合经营模式的关系。

专业化经营与综合经营都是拍卖企业经营的模式,两种经营模式并不矛盾。就两者的关系而言,一方面,综合经营是专业化经营的前提;另一方面,专业化经营是走向更高层次综合经营的基础。

从我国拍卖业发展的实际情况看来,正是“综合经营模式”造就了中国拍卖业今天的成就,因为中国大陆拍卖人首先进入的是职业境界,然后才是行业境界和事业境界,所以每个拍卖人刚刚进入这个行业或每个拍卖企业在成立初期首先考虑的是生存的问题,其次才是如何能够生存的更好或者提高生存质量的问题。现在绝对对数拍卖企业仍然靠的是综合经营模式在维持。只有在综合经营中,拍卖人和拍卖企业才能发现自己的专业优势,才能发现能够发挥自身优势的领域和找准自己的位置。所以说综合经营是专业化经营的前提。

反过来讲,专业化经营是走向更高层次和更大规模的综合经营的基础。我们发现,一个企业如果能够在某一个领域做的很好,能够创出品牌,那么它进入其他领域就更容易,开拓新业务的能力就越强。比如“海尔”等名牌企业,就是因为某一领域做的非常出色,创出了名牌,所以才会很容易地进军其他领域。再比如,在人民法院选择入围拍卖企业时,有名气的企业就明显占据优势,这就是市场经济中的品牌效应。所以在个人和企业起步的初期,为了生存,我们不得不伸双手和叉开五指,但是当我们触摸到我们需要的东西时,我们必须握紧拳头,否则就会两手空空。

专业化经营与综合经营模式应当是一个共存的局面。但是相比较而言,专业化经营是目前拍卖业可持续发展的重要方向。因为就目前中国的拍卖业现状而言,我们并不缺乏简单的综合经营,我们缺乏的是更高层次和更大规模的综合经营,要想在世界拍卖市场上也占有一席之地,我们就必须有更大规模的拍卖企业。而要实现更高层次和更大规模的综合经营就必

须首先从走专业化经营的道路开始。

（二）实现专业化经营必须解决两个关键问题

实现专业化经营需要解决两个关键问题：一是专业化的人才问题，二是充足的市场业务空间问题。专业化经营从本质上讲是市场专业分工不断细化所提出的客观要求，只有当拍卖业务量发展到一定的程度时才有分工的需求。就我国目前的状况来讲，拍卖业的行业分工在逐渐的加强，内部分工的趋势越来越明显，并具有了一定的规模。不但有地域上的分工，也有专业上的分工，已形成了文物艺术品拍卖、房地产拍卖、破产企业拍卖、公物拍卖、司法强制拍卖、无形资产拍卖、机动车拍卖等各具特色的拍卖市场，并初步形成了一批带有龙头性质的专业化经营企业。这正是我们今天倡导专业化经营的市场基础。但是实现和维持专业化经营需要两个重要的支柱，而且是两个源源不断的支柱，一是具备专业化知识的后备人才的保障，二是充足的业务空间和不断扩大的拍卖市场。

第一，培养专业化的人才是实现专业化经营的基础。

就我国目前的拍卖人才状况而言，能够支持专业化经营的专业拍卖人才缺乏，还不是一般的缺乏，而是奇缺。不仅缺乏高水平的理论人才，就是现有的能够从事专业化经营的实务人才也很缺，理论与实务兼备的人才就更缺了。

拍卖行业的健康全面发展，必须有其坚实的理论支撑。中拍协成立法律咨询与理论研究会以来，开展了富有成效的法律咨询服务，加强了对拍卖理论的研究，拍卖理论研究滞后的局面有所改观。各地较有实力的拍卖企业由于在业务中经常遇到新问题，也开始重视理论研究工作了。这在一定程度上对于我国拍卖理论的发展做出了贡献。但是相对于拍卖业快速发展的速度和专业化经营的迫切需求而言，理论研究仍显不足。

除了理论人才缺乏外，一般的能够胜任专业化经营的应用型人才也非常匮乏。当然这不是拍卖界本身能够解决的问题，这与我国目前的教育机制有很大的关系。目前除了一些职业类普通学校外，我国真正开设拍卖专业，从事高级拍卖人才培养的高校寥寥无几。至少我知道目前北京开展持续培养拍卖人才的高校几乎没有，只有零星的短期培训。目前拍卖人才的培养工作主要靠拍卖界自身举办的短期职业培训来承担。这对于我国拍卖界的长远发展来讲影响将会是长远的，甚至会致命的。所以要想实现专业化经营，就必须尽快拓宽和改善目前的拍卖人才培养机制。

我很高兴地注意到今年3月份在上海召开的“中国拍卖行业协会职业教育调研工作（院校）座谈会”上，拍卖界和教育界已经开始关注这个问题了。为了带动更多的有条件的高校关注拍卖人才的培养，我在今年上半年向我们学校，即中央财经大学申请在我校法学院首先开设拍卖法专业的硕士研究生专业，希望大家积极推荐有志于拍卖业发展的优秀人才。另外我们学校正在计划与拍卖界的企业或各级协会开展长期合作，专门针对拍卖界开设在职研究生班，加快拍卖界专业人才的培养。这个研究生班计划每届学期两年，两年内实现两个目标，一是接受系统拍卖教育，争取取得硕士学位；二是对于未取得拍卖师资格的学员，要求在两年内同时必须参加拍卖师资格考试并取得拍卖师资格。这个计划已经开始实施，希望有意愿合作的拍卖企业或协会与我们联系。由于拍卖是实务性很强的专业，我还打算将来聘请我们拍卖界经验丰富的精英们到我们学校来担任兼职拍卖法专业研究生导师，届时也希望大家多多支持。我相信只要我们大家都用心来关注我们共同的拍卖事业，人才的问题一定会

解决的，但这需要一个较长的过程。

第二，新业务的拓展和拍卖市场的扩大是实现专业化经营的关键。

我们迫切需要人才，但是仅靠人才培养来尽快推动拍卖企业专业化经营的想法可能是不切实际的。我个人认为目前能够较快推动拍卖企业专业化经营的有效手段应当是拍卖新业务的拓展和拍卖市场的扩大这一个关键因素。只有业务的不断拓展和拍卖市场的不断扩大才能为专业化分工提供源动力。就我国拍卖业恢复后的 20 年而言，拍卖市场的开拓是卓有成效的。公物拍卖是我国恢复后的拍卖业最早涉及的经营范围，公物拍卖一度成为综合性拍卖企业的看家业务。紧随公物拍卖而来，是司法强制拍卖，与此同时还恢复了文物艺术品拍卖，再以后是房地产拍卖、股权科技成果等无形财产的拍卖等等。从有形商品的公物拍卖到文物艺术品拍卖，再到无形商品拍卖，一步一个新台阶，经营范围日趋拓展，拍卖内容不断丰富，中国拍卖业取得了蓬勃的发展。尽管如此，目前我国的拍卖市场总体上市场空间还过于狭小和集中。拍卖标的来源于执法部门是普遍现象，来源于自然人委托的物品较少，各拍卖企业都把眼光紧紧地盯在法院、工商、税务、海关和银行资产管理公司等部门，大部分企业既无力在市场上寻找新业务，也不屑于在市场上开拓新业务。这种局面不利于我国拍卖业专业化经营开展和实现。

下面我将重点从拍卖法的修改与完善的角度谈谈如何拓展新的拍卖业务和扩大拍卖市场，并推动拍卖企业专业化经营的问题。

三、制度的不断创新：拓展新业务和扩大拍卖市场的源动力

勤劳致富是小富，制度创新才能大富，小富只能惠及个人和企业，制度创新的大富才能惠及整个行业，才能繁荣整个拍卖事业。在现有的市场体制和经营模式的框架中，在传统的拍卖市场上，依靠拍卖师个人的勤劳，依靠单个拍卖企业的努力，可能会在市场上分得一杯羹。据我了解，我们有的拍卖企业在日益激烈的竞争中，为了多分得一点业务，为了多占有一席之地，在现有的经营模式下，往往使出浑身解数与相关单位拉关系、套近乎，场面上强颜欢笑，背地里怨声载道，非常辛苦。以至于使社会上的人甚至包括我们有些拍卖人自己都改变了对拍卖的看法，错误地认为拍卖主要靠的是人情、是关系，而不是经验和实力。还有不少人认为我们拍卖业是腐蚀干部，滋生腐败的温床。也有不少人对拍卖业的前途感到悲观。所有这一切都不能怪拍卖人自私，因为他们要生存，他们的家人要吃饭，要生存就得去争、去斗。造成这种局面的主要原因在于拍卖业整体业务量不足，整体上缺乏创新意识和精神。

在有限的市场环境下，业务总量是一定的，僧多粥少的局面必然造成恶性竞争的结果。我常听一些拍卖人抱怨说“这个行业的企业太多了，从业人员也越来越多，中拍协每年干吗要发那么多拍卖师资格证呢？为什么不能设法控制拍卖师考试的通过率进而控制从事拍卖业的人数呢？”其实解决这一矛盾的主要办法不在于如何减少“僧”，而在于如何增加“粥”，归根到底在于开拓新的业务，扩大拍卖市场。我个人认为，与我国市场经济发展能为拍卖行业提供的潜在市场相比，我国大陆上的拍卖企业和拍卖人队伍还很不足，更谈不上饱和，在目前的基础上规模再扩大一倍可能都不会饱和。我们的任务在于如何在市场经济发展过程中及时发现并挖掘这一大的潜在业务。这个途径只能有一个，那就是制度创新。