

拍卖天地

冯家骥 曹海英等编著

• 英国式、荷兰式拍卖

• 索斯比、克里斯蒂拍卖行

• 千奇百怪拍卖会 • 五花八门拍卖品

• 大陆拍卖行概

拍

书目文献出版社

序 言

在1993年中央电视台的春节联欢晚会上,几亿观众看到了一个精彩节目——相声《拍卖》。此后一段时间内,街头巷尾、校园内外,甚至在公共汽车上常常看到人们戏侃拍卖。

什么是拍卖?这种活动的起源、历史、现状和趋势如何?中外拍卖活动及拍卖品的共同之处和不同特点是什么?拍卖活动的程序及规则有哪些?给社会生活带来什么影响?以及在中外拍卖会上出现过哪些趣闻轶事等,都是人们所关心的话题。

我作为一个数年从事拍卖的工作人员,早就想写一部有关拍卖方面的书,与同行切磋交流,同时向关心拍卖事业或对拍卖这种特殊的交易方式感兴趣的读者介绍这方面的知识,但因资料不足、时间有限而未能如愿。

今年年初,在一次拍卖会上,有幸结识了书目文献出版社的熊英同志和北京图书馆的黄登培、曹海英同志,他们也正准备写一本全面、系统介绍拍卖的通俗读物,于是便有了这次合作。

全书分为六个部分。第一部分介绍拍卖渊源(其中拍卖特点由我执笔);第二部分叙述拍卖与法律有关的一些问题;第三部分介绍海外拍卖行及拍卖活动。这三部分由黄登培、

曹海英共同编写；第四部分为迅猛发展的大陆拍卖业，由我执笔；第五部分是大陆拍卖活动及中外拍卖趣闻，由刘学良与曹海霞两位同志编写；成稿后由曹海英同志和我负责了全书的总纂。

本书集知识性、趣味性于一体，既可作为普通读物，又可以作为从事拍卖经营的同行提供参考。但由于这方面资料不多，实践经验不足，我们写作水平有限，书中难免会有这样或那样的不足甚至差错，我们恳切希望读者予以批评指正。您的指导，必然对于我们，特别是对我这个从事拍卖工作的实践者，大有裨益。

北京市拍卖市场 冯家駁

1993年9月

目 录

一 槌起槌落话拍卖

渊源流长的历史	(1)
一种公平竞买活动	(5)
拍卖方式与种类	(11)
五花八门的拍卖品	(17)

二 拍卖与法律

拍卖人与拍卖师	(23)
出卖人	(30)
竞买人与买主	(33)
委托拍卖合同	(35)
拍卖公告	(37)
拍卖成交确认书	(37)
拍卖纠纷与犯罪活动	(40)
海外限制拍卖的法规	(45)

三 海外的拍卖行及拍卖活动

索斯比拍卖公司	(48)
克里斯蒂拍卖公司	(59)
法国的拍卖行	(76)
香港和台湾的拍卖行	(77)
荷兰鲜花拍卖市场	(78)
美国比灵斯西部拍卖学院	(79)

四 迅猛发展的我国大陆拍卖业

始于清末的拍卖业	(80)
拍卖回归我国大陆	(81)
拍卖品的范围与来源	(95)
拍卖方式	(96)
拍卖程序	(97)
行业性质	(102)
投入与产出	(103)
发展趋势与展望	(106)

五 大陆拍卖写真

邮品拍卖此起彼伏	(109)
书画拍卖蜚声中外	(113)
文物拍卖举世瞩目	(119)
房地产拍卖由南渐北	(123)
企业拍卖自北而南	(128)
科技成果拍卖亦喜亦忧	(133)
吉祥数码身价不凡	(137)

六 古今中外拍卖趣闻

皇位、“地位”的拍卖	(143)
拍卖妇女	(145)
名人名物引起的轰动效应	(146)
“意念”等奇特物的拍卖	(150)
我国大陆拍卖诸第一	(154)
‘92北京国际拍卖会轶闻	(164)
千奇百怪的大陆拍卖会	(167)

一、槌起槌落话拍卖

近年来,我国大陆不断闻听拍卖行的木槌响,“还有加价的没有,还有加价的没有?这是最后报价!”咚!成交。从北疆的齐齐哈尔到南国的海口,从东海之滨上海到西蜀之都成都,到处可见一槌定音的热闹场面。在这槌起槌落之中,仍有相当一部分人对此感到较为陌生。

渊源流长的历史

拍卖就是用公开出价的方式买卖动产与不动产。拍卖是商品买卖的一种形式,但又区别于一般的商品买卖。传统的拍卖活动包括由潜在的购买者不断地提高出价和报价,直到拍卖人(通常是卖方代理人)可以接受的最高出价而成交的全过程。所谓“荷兰式拍卖”是由卖主喊价,逐步降低价格,直到买主接受时为止。有时卖主因价格过低而被迫撤回所售物品,中止拍卖。

拍卖的历史十分久远。素有西方“史学之祖”美称的古希腊史学家希罗多德(公元前484—前420年),在其历史著作中就称拍卖起源于公元前500年的古巴比伦,当时主要用于对已到婚嫁年龄妇女的买卖,这种买卖一年举行一次。每

到这时,古巴比伦人就出卖美丽的女子,人们纷纷出高价,以期望得到最美丽的姑娘,最后,谁出的价钱最高,谁就得到最漂亮的女子为妻。这种拍卖也采用相反的方式进行,对比较丑的姑娘,卖主采取贴钱的办法,把她们卖出,一些没有钱而又想得到最小额奁金的人便娶了这些丑姑娘。

真正的拍卖是从古罗马时期开始的,古罗马人利用拍卖来销售挂毯、宫殿、雕像等物品,古罗马皇帝卡利古拉和奥勒利安就曾经用拍卖的方式把皇室家具和祖传珍宝卖出抵债。古罗马的远征军也带着大批商人在士兵的长矛下讨价还价地作生意。

更有甚者,公元193年,古罗马卫队长官夺取了皇帝佩提纳克的皇位,并将这一皇位进行公开拍卖,当时最有竞争力的是大富翁马卡斯和皇帝佩提纳克的岳父,最后马卡斯用相当于500万美元的金额获得了这个皇位,但他只当了66天的皇帝,即被杀掉,马卡斯从拍卖中得到了皇位,也因此丢了性命。

古罗马人不仅在商业活动中广泛运用拍卖,同时也在法律上也做出规定,即拍卖活动要接受司法调查。古罗马的拍卖活动与现代拍卖十分相似,要拍卖一件物品,先由传令官以口头或书面形式向社会发公告,被拍卖的物品在开拍前要接受检查,最后将物品出售给出价最高的人。当时的具体做法是:

举办拍卖活动时,由执政官(相当于英国的纹章官)公开宣布并出书面通知,拍卖将在何地开始,并将要拍卖的物品进行检查。拍卖开始时,执政官充当拍卖师,把拍卖品带到现场并报出底价,竞买者相互叫价,最后把拍卖品卖给出价最高的人,也就是买主。

在古罗马,参加拍卖的人有四种:第一种是拍卖物的所

有人或享有拍卖物拍卖利益的人,即货主;第二种是组织拍卖并有时为此提供拍卖资金者;第三种是负责推销和拍卖的执政官;第四种是参加竞买的人及其中成功出价取得拍卖物的买主。在这四种人中,执政官显然是代理人,而拍卖的中间人只收低率的统一佣金,这种收费标准,同今天的英国法律所规定的还是有差别的。

在古罗马法律中,所有的竞买者(连续出价的人)都受到卖主的拍卖规则制约,不能中途收回出价,否则被视为违约,而卖主则可以拒绝接受出价。

在英国,有史记载的拍卖活动,还是近代的事。拍卖动产作为一种职业,可以追溯到1660年王政复辟的时代,富有的绅士阶层参加拍卖活动,在当时已成为一种时尚,这在客观上推动和刺激了拍卖的发展,企业家们在咖啡馆等公共场所举办美术作品和家具拍卖活动。

英国文学家、海军行政长官塞缪尔·佩皮斯为节省王室开支,悉心钻研建设海军的各种业务,并调查军需品的价格,他在1662年9月的日记中曾对一次“点烛”法拍卖作了描述:拍卖开始了,只见人们争先恐后竞价,蜡烛将灭时,室内吵吵嚷嚷,人们都想当赢家,明显认为自己是胜利者的,高高举起即将熄灭的残烛,看着青烟逝去,蜡烛熄灭,表明买卖成交了。

土地的拍卖开始于1739年。这年,《伦敦晚邮报》刊登了一则广告,广告内容是出售一宗破产者的地产,还包括他在帕丁顿的二所房屋。最早的一批拍卖师有克里斯托弗·科克,他于1740年主持了一系列的地产拍卖。

到18世纪中叶,伦敦最负盛名的两家大拍卖行——克里

斯蒂和索斯比相继成立。此后,这两家拍卖行逐渐从私营企业过渡到合伙经营,继而成立了拍卖行有限公司,时至今日,举行的拍卖活动令世人瞩目。

18世纪,拍卖规则在西方国家真正确立,这体现了“拍卖”不同于普通买卖的特殊属性。

进入20世纪,一方面拍卖行在不断地壮大、改组、吞并和垄断,经营方式也在发展和改进,拍卖行在举行拍卖前,都要将拍卖的物品编成图文并茂的目录和说明,广为散发。对于卖主,拍卖行可以在拍卖成交前就预付部分款项,对买主,一次付不清拍卖款项,还可以分批付清款项,也可以贷款给买主;另一方面,反映在拍卖中,即拍卖品的价格猛涨,1901年拉斐尔的一幅画拍卖成交价为50万美金,那是当时的最高纪录,而到1967年,达·芬奇的画则以高出十倍的价格拍卖成功,到了1987年11月,凡·高的《鸢尾花》的拍卖价为5390万美元,又增长了十几倍;1990年,凡·高的《加歇医生》,在纽约的克里斯蒂拍卖行,以8250万美元的价格被日本纸业大王斋藤英买走,创下有史以来绘画作品的最高拍卖纪录。

拍卖品的范围不断扩大,可以说五花八门。拍卖手段也随着科学技术的迅猛发展而不断创新,收藏家可以乘喷气机往返于世界大拍卖市场,竞买自己喜欢的拍卖品;参加竞买的人还可以利用现代化的通讯设备,往往在办公室里就可以参与竞争,而不用亲临拍卖场,不管世界何处有拍卖活动,收藏家都可以不出家门而买到手。

拍卖作为一种商业活动,远古孕育,近代成形,现在已被世界各国广泛采用。

一种公平竞买活动

我国曾把拍卖看作资本主义特有的买卖方式,但1989年出版的《辞海》对拍卖的解释为:“拍卖,亦称竞买……是商业中一种买卖形式。出卖者用叫价的方法把物品出售给出价最高的竞买人。拍卖一般是由出卖者把现货或样品陈列在拍卖现场,拍卖时按编号依次叫价,叫价有上增和下减两种,前者是先由拍卖人喊出最低价格,然后让竞买人争相加价,直到无人再加价时,拍卖人便用铁锤或木板在桌上一拍,表示成交。后者是先由拍卖人喊一声最高价格,如无人购买,便逐渐降价,直到有应声的买主时,拍卖人就拍桌一下,交易即成。拍卖有自愿与强制两种,前者是物品所有者自愿委托拍卖行代为拍卖;后者是物品所有者因破产或其它原因被强制拍卖,如法院委托拍卖行代为拍卖债务者的财物。经营拍卖业的商行称拍卖行。拍卖行的收入是买卖成交后向卖主或买卖双方所收取的佣金”。这一改动,无疑是一个巨大的进步。

“三公”原则

拍卖,是一种充分利用价值规律、供求规律的商品交易方式。是买卖双方通过专门的中介企业(拍卖市场、拍卖行、拍卖公司),在公开、公正的商业环境中,由买方以价格竞争为手段,以价高者得为原则,以拍板成交为形式的商品买卖的业务活动。

首先,拍卖是一种交易方式,也就是说买卖行为。它既

不是行政手段也不是司法行为,更不是文艺表演,只是一种商务活动。

其次,拍卖是在众多的投买者参与之下,以价格竞争为主要手段的商业行为。它区别于一般的批发、零售、展销、推销。采用拍卖,充分体现价格杠杆的作用。这种特殊的商务活动已经排除了所有人为的、非经济的因素,因而,它具有很高的透明度和公开性。

再次,拍卖是通过特殊的中介服务企业——拍卖市场(拍卖行、拍卖公司)完成的。拍卖市场对买卖双方同时负责,而不是只代表一方的利益。可以说拍卖市场一手托两家,所以体现了其公正性。当然,历来都有一种所谓的“拍卖会”,是卖家以业主的身份举办的,卖家为了自己的利益,对商品的优点极力渲染,对商品的瑕疵竭力遮掩,欺骗、诱惑买家高价投买,这种“拍卖会”实际上是盗用拍卖的名义兜售叫卖,这种所谓拍卖没有公正性可言,因而,与我们所说的真正意义上的拍卖不同。

又次,拍卖是拍板成交,拍板标志着商品所有权的转移。拍卖师在拍板前的每一次报价都是一次要约,而投买者每一次举手,都是一次承诺,最高出价人是最后的承诺者。拍卖会上的拍板,在法律上具有与经济合同等同的约束力,因而,拍卖会的法律约束力强。

由此可见,拍卖的原则可以概括为:“公开、公正、公平”。

四大要素

任何一次真正的、符合“三公”原则的拍卖会都应该

具备如下四种要素：

(1) 有拍卖的标的物，也就是说要有被拍卖的对象。拍卖标的物的范围因经济、历史环境和社会政治制度不同而不同。在古代社会，由于社会生产力极低和政治制度的落后，拍卖的标的主要是奴隶和妇女；在资本主义社会，拍卖品可以有形的商品，也可以是虚无飘渺的无任何现实意义的象征，如月球上的土地等。在社会主义中国，拍卖品的范围应该是法律和政策允许流通的各类商品。当然，这种“商品”的概念已经有所扩大。比如：电话便捷号码、汽车运营证，其实质只是一种使用权的符号，本身没有凝结着人类社会必要劳动。

(2) 拍卖要有两个以上的竞买人。拍卖既然是以价格竞争为主要手段，那么，只有两个以上竞买人才有可能形成竞争的局面，才构成拍卖。

(3) 标的物的价格是在投买者的竞争中形成和确定的。众所周知，一般的销售方式均是卖家定价，买方选购或是双方共同议价。而拍卖则不同，卖家和拍卖市场所定的价格叫“底价”，是卖家一种保留性价格，而不是销售出去的价格。真正的价格则是众多投买者在公平竞争中以价高者得为原则、一槌定音为界限形成的。

(4) 交易是通过买卖双方以外的公平的中介服务企业——拍卖市场代理完成的。拍卖市场(拍卖行、拍卖公司)是一种特殊行业，它专门从事拍卖业务。这种中介行业的成立，都必须经过政府有关部门的审核和批准，在业务活动中还要接受这些部门的监督和管理。因此，要求这个行业必须奉行诚恳地为买卖双方负责的原则，起到公平、公正的中介人作

用。那些业主自己举办的“拍卖会”则只代表卖家自己的利益,它不具备公正性,因此也就得不到法律的保护。

拍卖市场不仅受到有关政府部门的严格管理,其运作本身也没有作弊的可能和必要。这是因为标的物所有权不属于拍卖市场,它无权对这些商品私下处置,也不允许自己或自己的员工私下以低价购买,去伤害卖家的利益。同时,拍卖市场是以手续费收入为自己合法收益的,它也没有必要为卖家哄抬物价以伤害买家的利益。由此可见,拍卖市场是形成公开、公正的拍卖的重要因素。

拍卖的特点:

拍卖有四个特点:

(1) 机会均等。拍卖是在众多买家参与之下,以价格竞争的方式对拍卖标的进行竞买,每个投买者都有多次出价权,只要自己需要并有满足这种需要的相应财力,都有在出到最高价格后得到拍卖品的机会。

(2) 价格合理。在一般销售业务中,由于种种人为的因素,往往使价格与价值相背离,甚至可能是严重的背离。而在拍卖场中,众多买家在竞争中是心明眼亮的,拍卖品受到了市场的检验,实现的价格与价值趋于一致。

(3) 公开性强。从参加拍卖会的顾客来看,拍卖会是面向社会的,不管职业、年龄、性别,只要按章程办理了入场手续,各界人士都可以参加拍卖会;从拍卖会的程序上讲,每次拍卖会前都要事先登广告,发布信息,将所要进行拍卖的种类、场地、日期等事项公开告之公众,并且要在拍卖前把拍卖品向社会公开展示,使参加拍卖会的人士在拍卖前就可以

了解到拍卖品的品种、数量、规格、尺寸、质量、颜色、包装及参考价格,重要的拍卖会之前投买者还可以得到文字和图片的介绍。可以说,每一个环节都体现着其公开性。

(4) 具有法律约束力。任何一场真正的拍卖会,由于都是由具有拍卖经营权的中介企业——拍卖市场主持,并且拍卖市场是依据法律和法律承认的章程、规则进行拍卖活动,且这些法律、章程、规则的执行是在众目睽睽之下进行的,所以买卖双方的权益都可以得到法律的保护。拍板成交当然也就具备了与合同同等的效力。一旦成交,双方均不得反悔,如果拍卖方反悔则影响了买家的利益;若投买方反悔则不仅影响了卖家和拍卖方的利益,同时也侵害了那些出价仅次于他的投买者的利益。因此,都必须承担经济责任。可以说,拍卖是有关拍卖的法律、章程和规则的履行过程,有关法律、章程、规则又是拍卖会顺利进行的保证。

与其他行为的区别

由于拍卖有其固有的特点,与其他经营方式和行为有着本质的区别。

(1) 与其他经营方式的区别。如:批发、零售是买进、卖出从中盈利,拍卖是中介服务,只收取手续费或佣金;批发、零售天天营业,日有所进也日有所出,拍卖是日常受理委托,集中拍卖,日有所进,一日所出;批发、零售是明码标价或向下议价,拍卖是底价保留,价高者得;批发、零售可以单独与一个客人交易,拍卖是众多投买者共同参与,最后与一人成交。

(2) 与执法行为的区别。拍卖的法律约束力很强,然而毕竟不是执法,只是在法律监督和约束之下的商务活动。执

法部门没有经营权,它可以决定哪些物品强制拍卖,但自己本身不能拍卖。而拍卖市场无权决定哪些物品强制拍卖,但它接受执法部门的委托对强制拍卖物进行拍卖。执法部门做出某些物品必须强制拍卖后,执法行为即先终结,拍卖市场接受强制拍卖物的拍卖业务是商务行为的开始。这样才能做到执法权与经营权分离。

(3) 与典当的区别。有许多人常把拍卖与典当混同起来,其实拍卖与典当有着本质的区别,如:典当是准金融业务,是以实物抵押为形式的借贷行为;拍卖是商务活动,是商品交易的特殊形式;典当物是一种抵押品,在当期内,所有权仍归货主所有,拍卖物是商品,一旦拍卖成交,商品的所有权随即发生转移;典当收取的费用实际上是借出去的当金所产生的利息;拍卖所收取的费用是拍卖市场付出劳务和费用后应得的补偿和收益。二者如果有共同点那就是这两个行业都是市场经济条件下复苏的古老的行业。二者如果有联系,就是死当物应该通过公开拍卖实现其价值。

(4) 与文艺表演的区别。也有人把拍卖看作文艺表演。笔者曾经问过一个每场拍卖会必到的老者:“为什么在什么都不想买的情况下每拍必到?”他说:“看这玩艺儿有意思,也上瘾,比看戏看电影强。那些是编的、是假的,而拍卖是玩真格的,喊了价就得掏钱,一点都不能含糊”。其实老者的话已经从一个侧面说清楚了拍卖与文艺表演的区别。

在这里顺便说一个“托儿”的问题。有人担心在拍卖会上拍卖市场设“托儿”这是毫无道理的。因为拍卖市场所拍卖的不是自营商品,它们没必要为了仅有的一些佣金去为卖主抬价。拍卖是公开的,卖主也可能就坐在会场之中,如

果拍卖市场设“托儿”，而恰恰是“托儿”出价后又没有人再加价，拍卖师就只得在众目睽睽之下敲槌，那么，一槌定音后，拍卖市场只得自己把这件拍卖品买下。这时在场的卖主就认为真的成交而按成交价向拍卖市场索款，拍卖市场等于用高价买回了商品，这是得不偿失的。因此，拍卖市场是不会设“托儿”的。

至于卖主为了抬高自己商品的价格，在拍卖会上投买是有可能的。但是，在拍卖场内，拍卖市场认为每一个投买者都是真心的买主。如果一旦卖主出价后无人再加价，拍卖师拍板就把这件拍卖品又卖给了卖主自己，那么卖主就要交足拍卖品的货款和应计费用。当他以卖主身份取款时，拍卖市场还要扣除他应交的手续费。拍卖市场这种收费办法实际上是可以抑制卖主以买主身份哄抬物价的假投买的。

拍卖是严肃的商务活动，与其他行为有质的区别。说到底，拍卖的本质特征还是公开、公正、公平竞争。

拍卖方式与种类

由于拍卖是一种通过公开竞价将财产出售给开价最高者的一种活动，能够使买卖双方以较小的花费获得较大的利益，所以已成为世界各国普遍采用的一种交易方式。基本的拍卖方式有两种：增价拍卖、减价拍卖。

增价拍卖(英国式拍卖)

拍卖开始时，拍卖师通常为拍卖品向众多潜在的竞买者征求第一个出价或宣布起价，任何出价一旦被拍卖师认可，就

成了不可撤回的固定价了,任何新的符合章程的出价,只要高出固定价,都可以得到认可。如果拍卖师得不到新的出价,拍卖品已被最后一位出价者敲定时,交易完毕,拍卖也就结束了。

成批一类或类似一类的物品,由一个或一个以上的卖主在英式拍卖场上出售时,常采用这种拍卖方法;单独一批或多批送到拍卖市场并按某种顺序以每批每件为单独一宗卖出,美国的牲畜和澳大利亚羊毛也采用这种方法出售。

△ 限时式增价拍卖

限时式拍卖是增价拍卖派生的一种方式,其竞价必须在一定的时间内完成。具体采用的方法是点燃一定长度的蜡烛计时,或用沙漏、钟表计时,在确定的时间内,找出出价最高的竞买人。史籍中,曾这样记载了1932年英国的一次限时拍卖:“晚饭后,点燃了一根长一英寸的蜡烛,竞价持续到熄灭,蜡烛熄灭前忽隐忽现的瞬间,最后一位报价的竞买人(也是出价最高者)获得了所有权”。采用这种方式,是否对卖主有利是很难看出来的。在这种方式中,拍卖师唯一的作用是掌握现场,防止在蜡烛即将熄灭的瞬间,把一些愿出高价的竞买者拒之门外,使之痛失获胜的良机。但一位很有经验的拍卖师能有效地控制时间,而不需采用这种手段。目前这种方式已基本废除。

△ 投标式拍卖

亦称“密封出价式拍卖”。传统的说法虽然认为投标并非拍卖,但人们还是愿意把拍卖货物卖给愿出最高价的密封投标者。实质上这也是一种增价拍卖。

这种拍卖不采取现场投买的形式,而在事先对所卖之物