

拍卖

指南



林一平 郑鑫尧 编著
学技术出版社

拍 卖 指 南

林一平 郑鑫尧 编著

上海科学技术出版社

拍 卖 指 南

林一平 郑鑫尧 编著

上海科学技术出版社出版、发行

(上海瑞金二路450号)

新华书店上海发行所经销 常熟第七印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张 8.25 字数180 000

1994年 6月第1版 1994年 6月第1次印刷

印数 1—5,000

ISBN7-5323-3617-4/F·123

定价: 8.80 元

(沪)新登字108号

内 容 提 要

拍卖是最具魔力的一种经济活动。本书就拍卖的常识、应买的技巧和拍卖的步骤、规则等作了详细的介绍,用大量的实例,全新的资料介绍了中外拍卖业的现状。故本书既适用于拍卖专业人员,也适用于对拍卖感兴趣的读者。

本书内容详实,生动有趣,还附录了吉尼斯世界拍卖纪录,中外有关拍卖法规,国内部分拍卖行一览表等供读者查阅。

序 言

拍卖,是一种古老而又特殊的买卖方式。早在二千多年前,古巴比伦城就出现过拍卖青年妇女的风俗,到了古罗马时期,奴隶、犯人的拍卖盛行,从而加剧了海上的贩奴贸易。一直到18世纪,欧洲才开始出现专业化的正规拍卖行。

随着经济的发展,我国各地的拍卖行如雨后春笋般的涌现。由于拍卖采用公开竞争的方式来实现财产的流转,故目前已被社会大众所普遍接受。我国在建国后较长一段时期内,因对商品经济持否定态度,所以视拍卖为洪水猛兽而拒之于国门外。在1979年版的《辞海》中,对拍卖的释义是:“资本主义商业中的买卖方式”。到1989年《辞海》重版时,才删去了“资本主义”四个字,但历史已过去了整整十年。

1986年,随着改革开放的深入,广州在市政府的支持下,成立了全国第一个国营拍卖行。1987年,深圳经济特区开创了土地使用权拍卖的先例,沉睡了近三十年的拍卖业终于随着市场经济的大潮重新向人们走来。从动产到不动产,从有形商品到无形的科技信息,从沿街的小型商店到文物书画、电话号码都被推上了拍卖台。

拍卖能够在社会经济生活中存在和发展,不仅在于它能够最大限度地体现流转财产的价值,更重要的是因为它体现和适应商品流通中公平合理的客观要求。拍卖以公开招揽应买人参加竞拍的方式,使物品得到最高换价。拍卖具备公开竞

争、机会均等、透明度高、约束力强等特点，对深化我国的体制改革具有相当重要的作用。

如何使拍卖规范化，如何依照国际惯例，使拍卖活动具有法律约束力，针对我国拍卖业的现状，作者参考了大量中外文献，撰写了这本《拍卖指南》。鉴于作者学识上的局限，本书难免有欠妥之处，敬请拍卖业同行不吝赐教。

作者 1994年2月

目 录

序言

第一章 拍卖的起源与发展	(1)
第一节 拍卖的起源	(1)
第二节 英国、法国与香港地区的拍卖业	(4)
第三节 20世纪拍卖热	(19)
第二章 中国的拍卖业	(36)
第一节 上海、北京的拍卖业	(36)
第二节 中国拍卖业的复兴	(41)
第三节 中国拍卖潮	(43)
第三章 拍卖常识	(66)
第一节 拍卖的含义	(66)
第二节 拍卖当事人	(70)
第三节 拍卖的分类	(75)
第四节 拍卖师与拍卖技巧	(79)
第五节 竞买人心理	(83)
第四章 拍卖的操作规程	(87)
第一节 任意拍卖的方法与步骤	(87)
第二节 强制拍卖要略	(107)
第五章 企业拍卖和破产拍卖	(115)
第一节 企业拍卖	(115)

第二节	破产拍卖	(126)
第三节	外资企业破产拍卖第一案	(133)

第六章 土地使用权拍卖 (139)

第一节	概说	(139)
第二节	我国土地使用权拍卖的理论和实践	(149)
第三节	香港地区土地使用权拍卖概况	(167)

附录

附录一	国务院办公厅关于公物处理实行 公开拍卖的通知	(180)
附录二	上海市公物拍卖管理暂行办法	(182)
附录三	北京市拍卖市场章程	(186)
附录四	深圳经济特区财产拍卖条例	(191)
附录五	92北京国际拍卖会规则	(200)
附录六	朵云轩艺术品拍卖公司业务规定	(205)
附录七	哈尔滨市小型国营企业拍卖管理办法	(211)
附录八	台湾地区《强制执行法》关于不动产 拍卖的规定	(213)
附录九	日本《民事执行法》关于强制拍卖的规定	(224)
附录十	我国部分拍卖行一览表	(239)
附录十一	吉尼斯世界拍卖纪录	(242)

后记	(255)
----	---------

第一章 拍卖的起源与发展

拍卖的历史相当久远。可以这么说，自从人类有了剩余产品，就有了拍卖，拍卖是最古老的销售方式之一。

第一节 拍卖的起源

公元前5世纪，古希腊历史学家希罗多德在他所著的《历史》一书中，记载了公元前500年古巴比伦城盛行的每年一次的拍卖活动，拍卖的是适婚青年妇女。他在书中是这样描述的：“每年，在每个村落里都有一次，所有到达结婚年龄的女孩子都被集合到一处，男子则在她们的外面站成一个圆圈。然后，一个拍卖人一个个地把这些女孩子叫出来，再把她们出卖。他是从最美丽的那个女孩子开始的。当他把这个女孩子卖了不小的一笔款子后，他便出卖那第二美丽的女孩子。所有这些女孩子都出卖为正式的妻子。巴比伦人当中有钱而想结婚的，便相互竞争以求得到最美丽的姑娘，但是一般的平民想求偶的，他们不大在乎美丽，便娶那些长得不漂亮可是带着钱的姑娘。因为习惯上是当拍卖人把所有美丽的姑娘卖完以后，他便把那最丑的姑娘叫出来，或是把其中会有有的一个跛脚姑娘叫出来，把她向男子们介绍，问他们之中谁肯为了最小额的奁金而娶她。而那些甘愿取得最小额奁金的人便娶了这个姑娘，出售美丽的姑娘所得的钱用来偿付丑姑娘的这笔奁金。这

样一来,美丽的姑娘便负担了丑姑娘或跛足姑娘的奁金。谁也不允许把自己的女儿许给他所喜欢的男子。任何人如果他不真正保证把他买到的姑娘当作自己的妻子,他是不能把姑娘带走的。然而,如果发现他们两人不同意的话,则规定把付出的钱退回。如果愿意的话,人们甚至可以从别的村落到这里来买姑娘。这乃是他们的风俗中最好的,但现在这个风俗已经废禁了”。古巴比伦人通过拍卖的手段,使每个姑娘都体面地嫁出去,希罗多德称他们这种拍卖姑娘的习惯是“最聪明的”。

真正由拍卖行来进行拍卖的现象是从古罗马时期开始出现的。公元2世纪末,古罗马出现了拍卖行。古罗马人在这里用拍卖的方式来销售雕像、挂毯和宫殿用品。当时的拍卖活动与现代的拍卖活动有很多相似之处。在拍卖前,先由传令官以口头或书面的方式向民众发布公告(其方式类似现代拍卖活动中的拍卖广告);拍卖品在拍卖前要预先接受检查(类似现代的拍卖品鉴定);然后,由传令官负责拍卖。拍卖品的底价也由他来确定,拍卖的结果是把拍卖品卖给出价最高的人,这种拍卖方式和现代的增价拍卖完全相同。英语中,拍卖一词叫auction,来源于拉丁语系augere、auctum,即增加的意思,因此,有些学者认为,古罗马的拍卖即是现代增价拍卖(或称加价拍卖)的源头。

古罗马最大的一场拍卖是皇位拍卖。公元193年3月28日上午,200名罗马禁卫军发动兵变,杀害了他们本该用鲜血和生命来保卫的皇帝。事变之后,禁卫军必须另找一个皇帝作为保卫的对象,他们希望在元老院有名望的议员中找一个替代者,但是所有的议员都拒绝坐上皇椅。因为先皇是个诚实正直、深孚众望的皇帝,政府官员和百姓对禁卫军的反叛谋杀感到愤怒,谁戴上皇冠,无异于自取灭亡。

禁卫军无可奈何，竟然异想天开地建议公开拍卖皇位。古希腊历史学家希罗多德对此有这样的描述：一位高嗓门的士兵爬上城墙，边跑边喊：“罗马皇位拍卖了，罗马皇位拍卖了！”在罗马禁卫军把持的拍卖场，展开了一场争夺皇位的恶斗。短暂的竞价之后，只剩下两位阔老。其中一位是靠海上贸易发了财的富翁朱利埃纳斯。两人互不相让，价码直线抬高。最后，随着一声槌响，朱利埃纳斯以3亿赛斯特尔（大约相当于现在的500万美元）夺得皇位。在禁卫军的刀戈下，价款一交，元老院的所有议员就表示向他效忠。当时驻扎在奥地利维也纳的大将西维勒斯听到这个耻辱的消息，立即率兵杀回了罗马。当他把刀架在新皇帝的颈项时，朱利埃纳斯全身发抖，颤颤地说：“难道皇位不是我用钱买来的吗？”他从拍卖场上买到了国家，但却因此丧了命。

到了18世纪，英国出现了专业拍卖行，拍卖业由于帝国的强盛有了较大的发展。当时，英国出于对外领土扩张的需要，对犯人采取“以役代牢”的量刑办法，把囚犯、奴隶发配到北美殖民地种植园做苦力。初次犯罪及罪行较轻的犯人一般需服苦役七年到十年，罪行较重或被判死刑而免于一死的，则被判处终身服苦役。被贩运到北美的犯人，谁也逃脱不了被拍卖的命运。男子身材粗壮结实的能卖个好价钱，被买去后到种植园做苦力。偶尔有一个稍稍“幸运”的，是既长得高大结实又相貌堂堂的犯人，他被买去后，到庄园主办的“育种场”内，和女奴隶一起繁衍后代。几年之后，庄园主便卖掉孩子，以此牟取暴利。女人的命运就更惨了。有钱的男人在拍卖场挑选女人，买去后把她们当成发泄的工具；稍有姿色的，再被转卖到妓院。

美国文学家詹弗尼·怀尔德在《苦难的爱情》一书中，对18世纪拍卖女犯人有这样的描述：拍卖的日子到了，女囚们比

刚到的时候气色好多了。清早，每人发了一块肥皂被人带到河边去洗澡。回到监牢，又穿上了最好的衣服，打扮得漂漂亮亮的去拍卖。有的乘拍卖还没开始，抓紧最后几分钟梳洗打扮。拍卖开始了，只听见拍卖台下男人们激动地喊叫和粗野的狂笑。拍卖师把第一个女人亮出去时，台下的狂叫声更响了。女囚犯一步步走上台阶，站到了拍卖台边上。由于她长得还算漂亮，又受过教育，起拍价被定为200英镑。竞价开始了，有人开价250英镑，又有人出价500英镑，最后，有人报价愿出2100英镑，拍卖师连呼三次，没人再出价，便猛击了一下砾石，表示拍卖成交。买主当场从布袋里数出2100英镑交给拍卖师，拍卖师则把女囚犯的判决和契约交给了买主，这样，就算“银货两讫”了。

在拍卖场上，无论被拍卖的是什么都被看作是一件拍卖品，人也不例外。古巴比伦人用拍卖的方式把适婚女子都体面地嫁了出去，而18世纪的奴隶、犯人拍卖却被商人们寻觅到一条依仗活人发财的途径。以人为对象的拍卖，是拍卖历史的真实写照。

第二节 英国、法国与 香港地区的拍卖业

伴随着席卷全球的拍卖热，人们一遍又一遍地听到索士比和克里斯蒂这两个名字。近年来，那些举世瞩目重大的文物、艺术品拍卖，几乎全被英国这两家最大的拍卖行所垄断。这两家总部均设在伦敦的拍卖行，无论是资历，规模还是影响，都远远超过同行。它们每年拍卖的各种艺术品达几十万件，超过世界拍卖总量的一半，各自的营业额均已接近或超过

十亿美元,凭着雄厚的实力,均把触角伸向了世界的每一个角落。如果说,当今世界的拍卖市场属索士比和克里斯蒂所有,是丝毫不过分的。

一、索士比拍卖行

索士比(sotheby's)拍卖行座落在伦敦市中心的新邦德街。从外表看,这是一座普普通通的维多利亚式三层建筑,灰色的面墙,不大不小的门面,使它和左邻右舍装饰精巧豪华的商店相比,毫无引人注目之处。如果没有进进出出的盛装男女和大门上方的SOTHEBY'S英文名字,过往的陌生人也许根本不会注意到这是享誉世界的索士比拍卖行。

索士比拍卖行是塞缪尔·博卡在1774年创立的,至今已有200多年的历史。博卡早年是一位书商,从事古籍图书方面的拍卖。1733年,博卡在伦敦开了一家书店,经营图书买卖。当时的英国,尤其是在伦敦,售书之风甚热。许多贵族或有钱人,去世之后,家境不济,其家人便把死者生前的图书卖掉,补贴家用。在这些变卖的图书中,往往有珍藏善本图书。老博卡看准了这是一个有利可图的行当,毅然改弦更张,走上了拍卖书籍这条道路。1774年3月,博卡举办他的第一次拍卖,拍卖品是一位贵族的私人图书馆。这次普通的拍卖,457本书共拍卖了826英镑,却为以后的索士比拍卖行的发展定下了基调。在这之后他又成功地主持拍卖了许多名贵图书。200多年来,索士比拍卖行始终与书籍有着不解之缘,在这方面至今仍保持着令同行羡慕不已的辉煌纪录。

1815年,法国拿破仑在滑铁卢战役大败,被流放到大西洋南部的圣赫勒拿岛时,曾随身带了大批书籍。1821年拿破仑去世后,这些书就是由索士比拍卖行拍卖的。1983年12月,又拍

卖了德国一个僧侣于1175年写的一本名为《狮王亨利福音》的小册子，以814万英镑的价格成交。这次拍卖创造了一本书的最高拍卖价。该书在流落他乡800多年后，被原西德几个州的政府和银行联合出资购去，终于叶落归根。

塞缪尔·博卡1778年去世，把他的所有财产传给了侄子约翰·索士比和另外一个合伙人。索士比拍卖行的名称从该年开始使用并一直沿袭至今。到1861年，索士比家族后继无人。之后，拍卖行几度易主，经营的范围从图书扩大到古币、瓷器、邮票、油画等多种项目，营业额也有较大增长。

二次大战以来，绘画作品拍卖逐渐成为索士比最大的经营项目。在这段时期内，出现了一位使索士比名震海外的大人物——彼得·威尔逊。威尔逊于1936年进入索士比拍卖行，他办事利落，经营有方，具有超常的远见卓识，很快被提升。当他拍卖时，总喜欢讲这么一句口头禅，“怎么，没有人愿意再多出一点了吗？”口气幽默、诙谐，很受买主的欢迎。威尔逊认为，要使索士比获得大的发展，唯一的出路是走出英国，迈向世界。当他担任总裁之后，便开始制定雄心勃勃的向外发展计划。1955年索士比拍卖行首先在纽约开设了分部，开始迈向潜力巨大的美国市场。1964年，买下了位于纽约的美国最大艺术品拍卖行——帕克·伯尼特拍卖行，在美国站稳了脚跟。经过几十年的奋斗，英国在纽约的拍卖市场日益壮大，已经和伦敦总部一起成为索士比在全球的两大拍卖中心。随着在美国扩展成功，索士比在1967年又在巴黎、洛杉矶和休士顿设立了分部，此后两年内，又相继在墨尔本、佛罗伦萨、苏黎士、香港、日本等地建立了分支机构。

如今，索士比拍卖行在世界上28个国家和地区有100多个分支机构，拥有千余名雇员，几乎可以对世界各国的各种文物

进行鉴定和估价。正因为如此,那些有钱人才能经常光顾它的拍卖场,那些需要钱的人自然也就愿意把文物委托给它拍卖。

索士比的拍卖主要在伦敦和纽约举行,其它则根据地域划分举行各种拍卖。比如,宝石拍卖在瑞士,艺术装饰品的拍卖在摩纳哥,中国瓷器在我国香港地区等。对绘画品的拍卖分类很细,如巨匠绘画、巨匠素描习作、19世纪绘画、1500~1650年的英国绘画、水彩和素描、维多利亚时期的绘画、现代拉美、美国绘画,其它还有中国美术、古陶瓷、希腊罗马时期的美术作品和古代美术作品等等。索士比还设了不动产部门,专门从事区域性土地的拍卖。

索士比有专门的物品鉴定部门,且分工很细,以便对拍卖品作深入细致的研究。例如,在印象派绘画部,不同国家、不同画家作品都有专人负责。又如,索士比虽然没有设中国部,但不同品种,不同时期的作品都有专人负责,分工很明确。他们对拍卖品的鉴定一般分二步:第一步是确定对象的真伪。在此基础上,再为他们估价。第二步最关键。为了使估价尽量准确,拍卖师需要有广博的知识和丰富的经验,特别要娴熟地掌握三个方面的情况,即拍卖品的质量、当时国际市场的行情以及物品对买主的吸引力(包括拍卖品作者的知名度、拍卖品的内容、外观等)。

现任索士比公司董事长高瑞伯爵是个传奇式人物,他于1940年生于柏林,在牛津大学毕业后去美国教美国文学,并获哈佛大学硕士学位。当他返回伦敦大学后,当时的首相希思聘请他为英国驻联合国代表,与美国前总统布什(当时任美国驻联合国大使)共事,从此进入政界。1979年他又在撒切尔内阁中任财政大臣,1983~1985年任艺术大臣,年薪约33000英镑。他认为参政经济上的损失太大,因为他在索士比的年薪

是150000英镑。依他的说法是，“在政治生活之后，喧闹的索士比拍卖使我能换换口味”。

拍卖技术的现代化使拍卖活动成了闪光灯、电子显示牌交相辉映的盛典。索士比拍卖行50年代引入了全球性电话转播和利用闭路电视竞价的方式，将拍卖变成了一项热闹而紧张的通俗游戏。当拍卖师宣布拍卖开始时，台下的每一个人都投入到了竞争的激流之中。幕墙上按照拍卖目录的序号映出拍卖品的图像，拍卖师以非常流畅悦耳的声音抑扬顿挫地报着拍卖价格（以美元计价），而电子屏幕上则不断亮出当时世界各主要城市的美元与主要外汇的比价。在报价声中，买主们不停地举出手中的号牌，多时有十儿人，少则一、二人。有的拍卖品未达到拍卖底价，拍卖师只得作罢。当有些拍卖品竞买激烈时，拍卖师显得情绪高昂，快节奏地不断报价，有时又略为停顿，如歌唱般的再重复一、二遍，有技巧地煽起竞买者的热情，把竞价推向高潮。

索士比之所以在激烈的竞争中站稳了脚跟，依靠的是一批经验丰富的拍卖师。拍卖行每年经手几十万件拍卖品，每一件都是先经过拍卖师的鉴定、估价，然后送上拍卖台的。一件拍卖品是价值千金还是一文不值，全要靠拍卖师“慧眼识珠”的本领才能定论。1990年初的一天，索士比拍卖行的一位女拍卖师正在办公室里随意翻阅一本埃塞克斯郡的拍卖目录。突然，一座青铜雕像的照片引起了她的注意。尽管照片下方说明写着作者不详，估价50000~68000英镑，但这位拍卖师凭着多年的经验断定这很可能是一件被“误诊”的珍贵艺术品。她当即开车出发，找到了雕塑品的主人，一对退休老夫妇。主人告诉她，这件雕塑品在他们家后院的小仓库里尘封了40多年，不久前收拾杂物时才发现。经过拍卖师最后鉴定，原来这是荷兰19

世纪一位雕塑大师的名作。一个月后，这件雕塑在当地拍卖，售价达680万英镑。当众多的新闻记者赶到当地采访时，老夫妇已不知去向。这样的珍闻轶事，经报界渲染以后，提高了拍卖行的知名度，更重要的是增加了公众对索士比拍卖行的信任感。

1988年末，索士比拍卖行在我国北京劳动人民文化宫大厅举行的一次别开生面的拍卖活动引人注目。

这是为修缮长城和威尼斯城而进行的一次募捐性的拍卖活动。拍卖品为一些中外著名书画和艺术家的66件艺术珍品。这些珍品分别由中国、法国、美国、联邦德国、西班牙、荷兰和意大利的书画家、艺术家或其家属、博物馆捐献。这样的拍卖活动，在中国尚属首次。据报载，参加索士比在华首次拍卖的外国知名人士达320人，一位台湾艺术品鉴定家以2.1万元的价格买下了赵无极的水墨写意画，一位北京人买下一件纯金宝石项圈。有两位因故未能前来参加竞买的美国纽约和洛杉矶的收藏家，通过拍卖现场的两部国际长途电话密切注意报价行情，从而也购得了自己喜欢的作品。

据说，索士比的财富是它正门上方的吉祥物带来的。这是一尊古埃及狮身人面石像。这尊石像本来是一位过路人在伦敦滑铁卢大桥上拾到的，把它拿到索士比，在一次拍卖中以1英镑成交。但是，买主竟迟迟不来取货，于是，拍卖行就自己掏出1英镑，把这尊石像买了下来。迁到邦德大街现址后，它被镶嵌到正门上方的墙上。现在这尊石像每天俯视着进进出出的人们，成了索士比拍卖行的象征和吉祥物。

索士比，在西方人的眼中，不仅仅是世界上最大的一家文物拍卖公司的名字，而且是艺术、历史、珍宝和财富的化身。索士比的名字同它经过手的无数拍卖品一样，也被视为一件珍