



多物品拍卖 理论与实践

白艳萍 著

DUOWUPIN PAIMAI
LILUN YU SHIJIAN



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com

多物品拍卖理论与实践

白艳萍 著



北京邮电大学出版社
[www. buptpress. com](http://www.buptpress.com)

内 容 简 介

本书主要介绍多物品拍卖的理论与实践,结构和章节的安排是围绕多物品拍卖这一主线展开的。本书共分为7章,第1章为绪论,介绍拍卖的定义、拍卖发展史和拍卖基本原则和特点;第2章介绍私人价值拍卖模型;第3章介绍私人价值模型扩展;第4章介绍多物品拍卖理论;第5章介绍多物品拍卖机制设计;第6章介绍多物品拍卖的第一个实践——债券拍卖;第6章介绍多物品拍卖的第二个实践——多物品网上拍卖。

本书适用于经济学、管理学的本科生以及研究生,从事招投标与拍卖理论和应用研究、微观经济学和产业组织理论和应用研究、管理科学理论和应用研究的学者、研究生以及从事招投标与拍卖理论和应用研究的有关业界学者阅读参考。

图书在版编目(CIP)数据

多物品拍卖理论与实践 / 白艳萍著. — 北京: 北京邮电大学出版社, 2013. 12
ISBN 978-7-5635-3767-9

I. ①多… II. ①白… III. ①拍卖—研究 IV. ①F713.359
中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第381270号



书 名: 多物品拍卖理论与实践

著作责任者: 白艳萍 著

责任编辑: 刘春棠

出版发行: 北京邮电大学出版社

社 址: 北京市海淀区西土城路10号(邮编:100876)

发行部: 电话: 010-62282185 传真: 010-62283578

E-mail: publish@bupt.edu.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 北京源海印刷有限责任公司

开 本: 720 mm × 1 000 mm 1/16

印 张: 13

字 数: 231

版 次: 2013年12月第1版 2013年12月第1次印刷

ISBN 978-7-5635-3767-9

定 价: 28.00 元

• 如有印装质量问题,请与北京邮电大学出版社发行部联系 •

前 言

拍卖理论是最古老也是最年轻的定价机制,最经典的模型是独立私人估价模型,这一模型建立在六条基本假定基础上。为了能使假定更加接近现实,一些经济学者不懈地努力,逐步把经典私人估价模型的假设条件放宽,出现了公共估价模型和相关性估价模型。而近年来,拍卖理论的研究主要集中在两大块,一块是多物品拍卖(如债券拍卖),另一块是多属性拍卖(如政府采购和工程招投标)。这两块相对于经典私人估价理论而言,研究要困难得多,并有较大的上升空间。随着经济的发展,在实践中更多运用到的是多物品拍卖。因此,多物品拍卖机制的设计问题日益受到关注,并正成为拍卖理论中最为活跃的研究领域之一。对多物品拍卖理论的研究不仅能够推进经济学理论的发展,而且对于中国正在进行的经济体制改革实践也有着非常重要的意义。

本书基于作者的博士论文,并在博士论文的基础上加以扩展和补充。作者力求把多物品拍卖最前沿的理论和实践介绍给读者。

本书适用于经济学、管理学的本科生以及研究生,从事招投标与拍卖理论和应用研究、微观经济学和产业组织理论和应用研究、管理科学理论和应用研究的学者、研究生以及从事招投标与拍卖理论和应用研究的有关业界学者阅读参考。

受作者水平所限,奉献给读者的《多物品拍卖理论与实践》难免会有一些不足之处,欢迎读者不吝指正,以便今后修订时改正。

目 录

第 1 章 绪论	1
1.1 拍卖	1
1.2 拍卖发展史	1
1.3 拍卖的基本原则和特点	15
1.4 拍卖方式	16
1.4.1 四种标准的拍卖方式	17
1.4.2 两种重要的非“标准”拍卖方式	18
第 2 章 私人价值拍卖模型	20
2.1 四个假定条件	20
2.2 四种拍卖方式的等价性	22
2.3 拍卖理论和传统经济学理论相联系	26
2.4 收益等价定理在现实生活中的应用	27
2.4.1 消耗战	27
2.4.2 排队	28
2.5 收益等价定理的拓展	28
2.5.1 风险厌恶(risk-aversion)	29
2.5.2 相关性(correlation)和关联性(affiliation)	29
2.5.3 公共价值拍卖模型	31
2.5.4 赢者诅咒	33
2.6 本章小结	34
2.6.1 本章的基本结论	34
2.6.2 拍卖理论的学术价值	35
2.6.3 拍卖理论的应用价值	36

第 3 章 私人价值模型扩展	39
3.1 关联价值模型	39
3.2 风险厌恶、买者的不对称性以及卖者设置保留价格	41
3.3 合谋和优惠主义	42
3.4 拍卖激励契约和多维投标	43
3.5 同步加价拍卖	45
3.6 本章小结	47
第 4 章 多物品拍卖理论	48
4.1 多物品拍卖理论的研究进展	48
4.2 多物品拍卖方式	49
4.2.1 歧视性价格拍卖与统一价格拍卖	49
4.2.2 序贯拍卖与同时拍卖	51
4.2.3 单属性拍卖与多属性拍卖	51
4.2.4 组合拍卖与非组合拍卖	52
4.2.5 单向拍卖与双向拍卖	52
4.2.6 保留价格拍卖和无保留价格拍卖	52
4.3 多物品拍卖的模型分析	53
4.4 具体应用实例——艺术品拍卖	56
4.5 本章小结	57
第 5 章 多物品拍卖机制设计	59
5.1 机制设计理论的发展及所研究的问题	59
5.2 拍卖机制设计理论的发展	62
5.3 拍卖机制设计理论的研究成果综述	64
5.4 拍卖机制设计基本理论	68
5.5 显示原理	69
5.6 最优拍卖机制设计	70
5.7 异质物品拍卖机制设计	71

5.7.1 异质物品拍卖的研究现状	71
5.7.2 异质物品拍卖模型	72
5.8 几种常见的多物品拍卖方式比较	74
5.9 多属性拍卖机制设计	75
5.9.1 多属性拍卖的概念	75
5.9.2 前人的工作	76
5.9.3 多属性拍卖机制设计	77
5.10 不可分物品的双边拍卖机制设计	78
5.10.1 不可分物品双边拍卖机制设计的概念	79
5.10.2 不可分物品双边拍卖机制设计的研究现状	79
5.11 可分物品的双边拍卖机制设计	80
5.11.1 可分物品双边拍卖的概念	80
5.11.2 可分物品双边拍卖的研究现状	81
5.12 多物品拍卖机制设计在电力市场中的应用	82
5.12.1 应用的意义	82
5.12.2 电力市场拍卖的研究现状	83
5.12.3 电力市场拍卖机制的实现	84
第 6 章 债券拍卖	85
6.1 债券发行方式与研究背景	85
6.1.1 债券发行方式	87
6.1.2 多种价格拍卖和单一价格拍卖	88
6.2 债券拍卖的研究现状	89
6.2.1 理论文献研究现状	90
6.2.2 实证文献研究进展	94
6.3 中国债券市场	99
6.3.1 拍卖类型	99
6.3.2 我国债券市场	100
6.4 债券拍卖理论模型和假设	120
6.4.1 投标过程和输家噩梦	120
6.4.2 赢者诅咒和串谋	122

6.4.3	收益比较	125
6.5	数据与实证检验方法	126
6.5.1	对输家噩梦的检验	127
6.5.2	对赢者诅咒和串谋的检验	128
6.5.3	收益比较	130
6.6	实证结果及其分析	132
6.6.1	利用报价离散度检验两种拍卖方式输家噩梦的不同	132
6.6.2	赢者诅咒和串谋的检验	133
6.6.3	收益比较	137
6.7	结论与展望	140
6.7.1	本章小结	140
6.7.2	进一步研究的方向	141
第7章	多物品网上拍卖	142
7.1	多物品网上拍卖的概念	142
7.2	网上多物品拍卖的国内外研究现状	143
7.2.1	多物品拍卖	143
7.2.2	含起始价的网上拍卖	144
7.2.3	含固定价格的网上拍卖	145
7.3	多物品网上拍卖理论	146
7.3.1	网上拍卖的兴起与发展	146
7.3.2	网上拍卖的定义与分类	147
7.3.3	网上多物品拍卖理论	150
7.4	网上拍卖的决策模型	152
7.5	单阶段拍卖的最优保留价设计	153
7.5.1	单阶段拍卖最优保留价的概念	153
7.5.2	问题描述	154
7.6	最优保留价设计	155
7.6.1	公开保留价设计	155
7.6.2	公开保留价下的拍卖模型	155
7.6.3	秘密保留价下的拍卖模型	158

7.7 算例分析	159
7.7.1 给定拍卖数量和单位广告成本,设计最优拍卖时间 T	160
7.7.2 给定拍卖数量和拍卖时间,设计单位广告成本 c_0	160
7.8 本章小结	161
7.9 研究展望	162
附录	163
参考文献	185

第 1 章 绪 论

1.1 拍卖

拍卖也称竞买,“资本主义制度的一种买卖方式”,这是 1979 年版本辞海中的解释,相隔 10 年以后出了第 2 版,上面是这样说的:“拍卖也称竞买,商业中的一种买卖方式,卖方把商品卖给出价最高的人。”拍卖价格是不固定的,必须要有两个以上的买主,要有竞争,价高者得,没有这三个条件的不能称为拍卖。《中华人民共和国拍卖法》定义:“拍卖是以公开竞价的方式,将特定的物品或财产权利转让给最高应价者的买卖方式。”

美国经济学家麦卡菲认为:“拍卖是一种市场状态,此市场状态在市场参入者标价基础上具有决定资源配置和资源价格的明确规则。”经济学界认为:“拍卖是一个集体(拍卖群体)决定价格及其分配的过程。”

1.2 拍卖发展史

拍卖这种特殊的交易方式早在公元前 5 世纪的东方国家——古巴比伦就已萌芽,当时拍卖标的以人为主,最早文字记载的拍卖是公元前 500 年左右古希腊著名历史学家希罗多德对古巴比伦婚姻市场上拍卖新娘的一段描述。以后,古希腊、古埃及都有拍卖活动,当时主持拍卖的均为社会贤达之士。拍卖行的产生则最早在古代罗马,时间约为公元前 2 世纪,此时拍卖标的已大为扩展,包括战利品、军服、武器、生活用品及各种商品。罗马时期的拍卖为近现代拍卖的源泉和鼻祖,奠定了

近现代拍卖的基础。拍卖行业的正式形成则是在 17、18 世纪的近代欧洲,此时拍卖机构大量出现,拍卖市场逐步形成,拍卖法规也逐渐完善。1741 年和 1766 年,当今世界最有名的两家拍卖行——索思比(又译苏富比)和克里斯蒂(又译佳士得)拍卖行分别在伦敦成立。在中国最早文字记载的拍卖出现在唐朝,针对的是典当行过期的典当物。鸦片战争失败以后,随着西方资本主义国家的侵入,先进的拍卖机制也引入了中国,中国最早的新式拍卖活动发生在广州,来华外商经常以此销售商品。上海则是拍卖行的发源地。新中国成立后,植根于旧中国的拍卖行于 1958 年在大陆被全部取缔,直到 1986 年 11 月,新中国第一家拍卖行——国营广州拍卖行才正式挂牌成立,1993 年以后,拍卖业迅猛发展,至 2002 年 4 月,全国的拍卖行总数超过 1 300 家,拍卖从业人员超过 30 000 人。1995 年 6 月,中国拍卖行业协会在北京成立,1997 年 1 月,《中华人民共和国拍卖法》正式施行。

现有的资料表明,拍卖已具有两千多年的历史。即使在当今的拍卖活动中,献身于拍卖业的人们仍在研究古老的拍卖艺术。拍卖作为售卖活动的一种形式,似乎具有一种特殊的魅力,人们迷恋于拍卖活动,尽管好多不确定因素在整个拍卖程序中环环相扣,迷雾重重。事实上,大部分被拍卖的物品都没有一个固定的价格。即使买主在拍卖会上以很低的价位买走物品,卖主对此也毫无怨言,因为买受人确实是出价最高的人。击槌前,竞买人、卖主,甚至在场的观众都会因价格的飘忽不定而激动不已,不论是在小城镇,还是大型的国际性拍卖会,同样都有激动人心的场面。

17—18 世纪,拍卖人采用了社会效应与经济时效相结合的手法。他们既出售东印度公司的全新进口货物,也拍卖奴隶和工业革命的产品,拍卖人将精力全部投入到当时名声不济的拍卖奴隶“三角贸易”之中。同拍卖普通商品一样,拍卖奴隶也要确立委托关系,明确拍品的价值;从第一次出价,经过不断变化,达到了对拍品价值的确认。

19 世纪初,英国和美国对拍卖引发的事端和拍卖人提出了许多批评,很多是针对制度而发出的谩骂。支持者和反对者就直接在拍卖会场上进行相互攻击,甚至在美国国会和英国议会中也出现过对拍卖活动进行攻击的现象。当多少年以后出现了更新颖的拍卖方式时,人们把目光集中到既能赚到几百万英镑,又风光无限的电视拍卖活动上去了。

同时,人们也开始对拍卖活动的效率和通过“商圈”(为共同利益参与竞买的商人团队)进行垄断操作的可能性进行论证。通常,商圈在经销活动中都是以压价来

获取利润的。1927年英国将商圈的操作活动视为非法,但由于举报者极少,再加上立法通过的规定很难付诸实施,所以并没有实际效果。参与今天拍卖的经销商惊奇地发现,与他们同样肆无忌惮的祖先们,在18世纪的巴黎和19世纪的英格兰,就同他们一样,通过“商圈”在进行操作。

如今,世界各地的销售活动如此频繁,销售方式如此繁多,使人眼花缭乱。拍卖中是用握手的方式还是用窃窃私语的方式进行竞价,是用掀按钮的方式还是通过打电报的方式进行竞价,则是由竞买者来决定的。不论在日本或在荷兰还是在美国,一概由竞买人来选择拍卖的报价方式。

我们在对拍卖及其历史的调查中还发现,古代与当代拍卖之间既有明显的差异,也有显著的共同点,拍卖方式的差异贯穿于整个历史过程中。一种拍卖方式的结束也正好是商品交易中另一种新方式、新分配方式的开始。当然,拍卖方式也将随之改变。当我们需要寻找拍卖以及拍卖风格的历史资料时,我们总能在历史档案中找到一些零散的记载。

从现有的史料中发现,拍卖复苏的最早资料出现在法国政府的文件中。这份文件是一项法案,文件编号为1556号,提案人是“债务人的财产拍卖执行人”。一般来说,债务人、已死亡人或被处极刑者的财产只有拍卖执行人才有权评估、处置、出售,而提出这项法案使情况有了变化。

在这份文件中,商人们提出他们有权与拍卖执行人一样,参与已死亡人或债务人财产的拍卖。当时的法国,采用的竞价方式几乎是最古老的一种,实行出价最高的人“得”。当时“执行人”的行为类似于现代的拍卖人。当竞买人高声报价时,拍卖人必须对标的物作进一步的介绍。

在现有的一份记述详细、保存完好的报纸中记录了相关内容,使我们能了解这种商人和财产拍卖执行人之间的差别。这份资料来自巴黎的《巴黎时报》,作者是萨巴思迪斯·缪雪奥。他写道:“经济的繁荣使拍卖越来越贴近生活,富豪们在拍卖会上悠闲自得的姿态与平民百姓在拍卖会上的冷静思考形成了一种反差,但却促进了大宗商品的销售。拍卖人的生意一天天变得红火,亏损、破产、死亡都会给拍卖人带来利润。资产的变更、场地的迁移或环境的变化,不论是被迫的或自愿的,都会要求进行拍卖。其实,这是一种生意的诀窍。拍卖人经常把自己装扮成既是买家又是卖家,既可成交款存在他自己的账户上,也可与买家合作,因为他懂得怎样去操作;就是说,既要按他自己的意愿,又要与他人合作出售他们的物品。一旦木槌敲响,表示所报价格不可撤销。价格敲定前,不管观众有多么喧闹,拍卖

人除了倾听竞买人连续不断地喊叫‘加一个苏(昔日法国的一种铜币),加一个苏’之外,他只管叫‘第一次,第二次,第三次’。因为拍卖人总是在讲‘这是最后一次了,赶快,赶快啊’,所以给人的印象似乎是物品马上就要卖掉了。可是,人群中还是在叫‘加一个苏,加一个苏’;拍品从第一次报价起,就是一次一个‘苏’一个‘苏’地加码,把拍品加到了几千‘里弗(古时法国的一种银币)’。多一个‘苏’就可能成交,一个‘苏’可能会改变一件艺术品的命运。穿着黑色衣服的拍卖师拖着长笛般的声调,扯着破嗓子,口水四溅地在叫喊。这种声音叫得窗户嗒嗒响,耳边灌满着既单调,又震耳欲聋的声音。喊叫“安静”的嘶哑声盖不住人群中的嘈杂声,人群中有的将所购物品翻来覆去地进行仔细查看,有的因没有达到自己的要求而喃喃地埋怨。”

关于拍卖一词最早的解释可见 1595 年版的牛津英语词典。但见诸法律上的定义最早出自 1795 年伦敦法院的一起诉讼案,在复杂的案件审理中,法律辩词中明确了拍卖人的定义。据资料证实,亨利十七世立宪,查尔斯国王首先将拍卖界定为商业行为,并认定拍卖人具有“超脱”行为。除拍卖人外,任何人都不得以大声疾呼方式进行商品买卖活动。

因此,可以假设,15 世纪的英格兰就已经开始采用拍卖方式来销售物品,但直到 17 世纪才得到较好的发展,并可提供更多和比较完整的记录在案的资料。那些资料足以证明,当时的拍卖业就已比较规范。从 1660—1680 年的资料中我们发现,只要摘录几个参考数字就可以断定当时的拍卖已经十分普遍。从一份资料中看出,与今天相似的专场拍卖已被采用,而且在不同的拍卖场合中至少有三种不同的报价方式。

通常认为,17 世纪的英格兰同法国一样,拍卖是由法院指定的专业人士在进行操作。第一篇描述拍卖活动的资料来自完整无缺陷的塞缪尔·佩皮斯日记,1660 年 11 月 6 日的记录如下:在我们的办公室里,我第一次看到一英寸的小蜡烛,它们用来拍卖两条船。我看他们如何一个接一个地报价,最后他们又如何成交。一条船的船名叫“印度号”,以 1 300 英镑成交;另一条船名叫“半月号”,以 830 英镑成交。

约两年后,“日记”又记录了一起更完整的拍卖船只的景况。这一次佩皮斯抓住了拍卖活动的最佳视点,日记的日期是 1662 年 9 月 3 日。

“晚餐后,我们碰巧赶上韦默思成功与友情号废船的拍卖,很高兴地看到竞买人如何抢先出价;当蜡烛即将熄灭时,他们叫骂、相互竞争,然后谁是最后一个竞价

人,该船就卖给谁。这次,我看到了一个比其他人更狡猾的家伙,他就是最后报价并买到船的人。问他如何会抓住最终成交的机遇时,他告诉我,就是要看燃烧蜡烛火焰熄灭前的烟雾,这是我以前从未注意到的现象。他就是根据烟雾出现时的瞬间,抢先出价,达到最后成交的目的。”

这些日记都是记录以拍卖方式处理海军废弃帆船的实况,由于佩皮斯日记中记录的类似的拍卖事件不断增多,所以他就特别注意竞买人的竞价技巧。可以肯定,这个竞买人从事竞买活动已有较长的历史,否则竞买技巧难以得到发挥。

塞缪斯·佩皮斯看到的特殊拍卖是“蜡烛/烛光式拍卖”,有时也称之为“英国式拍卖”。这种方法在英格兰沿用已久。通常的做法是,从事拍卖工作的商人点燃一支一英寸长的蜡烛,在火焰泯灭前的一瞬间,最后一个报价的竞价人就成为买受人。可以想象,如果没有佩皮斯的简短介绍,就不懂得掌握时机是竞价成功的基础。有理由想象,最后一个竞价人产生前,经历了多么激烈的竞争场面。尽管当时正在试验着好几种拍卖方式,但毫无疑问,“蜡烛法”在17世纪末的英格兰还是非常盛行的。燃烛法之所以能广泛运用,其原因是威廉法案第3项,发布于1698年,它是“与东印度贸易法案”相关的法案。法案废除了向东印度公司进口商品必须是个人而不是单位的苛刻条件。

财政大臣严格限制年度进口的总额,进口货物严格实行配额制。法案宣布了超额进口货物的惩罚制度,以及建立检查员制度,由被授权的检查员直接查封超额进口的货物。这项法案具体规定了超额进口货物的特殊处置办法,法案规定:所有公司直属或与东印度有关的货物和商人,只要进口到英格兰或威尔士的货物必须遵守本法案,凡因超额进口而构成犯罪或因违约而没收的物品,均以公开、公正的蜡烛(烛光)的拍卖方式出售其个人财产或物资。

这是法律明文规定以公开的方式对罚没货物进行特殊处理的方法。毫无疑问,这种拍卖方式不但在当时广泛使用,而且已执行了好多年。英格兰最早实行燃烛法进行公开买卖是1490年,甚至在今天,法国每年秋天举行新酒交易会时,依然使用这种方法。很显然,燃烛拍卖的最大缺点是其交易速度比较缓慢,每一笔交易都要待点燃蜡烛后才开始竞价。佩皮斯看到的拍卖会总共只成交了两到三艘船,可见当时并不注重拍卖的速度。今天,繁忙的拍卖市场每天平均交易量达500笔甚至更多,拍卖人每小时要喋喋不休地拍卖100笔以上的业务。为了跟上拍卖的节奏,需要将燃烛法改变为电气化的拍卖。可以想象,若用原始方法去完成现在一天的平均交易量,需要花费两周的时间,还有可能出现无休止的争吵。由于需要更

快的拍卖速度,17世纪末和18世纪期间,出现了一种拍卖快节奏和异国情调相结合的方式,并逐渐取代了“燃烛法”。下一个100年中,燃烛法仍在有限的范围内使用,并逐渐减少。这表明,商人们尤其是热衷于拍卖圈的商人都在锐意改变拍卖方式,甚至包括对“蜡烛法”的改革。

“无声竞价”又称“烛柱竞价法”,就是“燃烛法”的一个变种。货物拥有者(即委托人)将保留价写在纸上,再将写有底价的纸条放在蜡烛的烛柱底部,如果报价低于保留价,所报价格无效。“烛柱竞价法”的特点是,每个报价人都不知道其他竞买人的报价,各自将价格写在纸上,拍卖人看过所有报价后,宣布谁是出价最高的买受人。经过一段时间的实践后,认为这是一种成功的增价竞价方式,并被理论界所承认。大多数18世纪词典对“拍卖”所下的定义是,拍卖是一种增值竞价。某些词典还列出了“燃烛法”,称其是又一种拍卖形式。《大英百科全书》第一次修订版于1771年印刷出版,书中将两种拍卖方式同时列出。更早出版的塞缪尔·约翰逊(Samuel Johnson's)英语词典对“拍卖”一词的解释如下:拍卖是交易的一种手段,交易时,竞价人一个接一个地报价,直到所报价格达到卖方可以接受的最低价格。

1682年,拍卖在伦敦已非常普及。当年的《伦敦广角》以“拍卖行日常进出的人物”为题指出,这一段时期,大多数商业交易都集中在时髦的咖啡屋,其中有人准备将书画进行交易。因此,我们可以推论,艺术和拍卖的长期合作则产生于这一段时间。拉尔夫·杰姆斯撰写过一篇概念含糊不清的文章,虽未直接引用交易所的一些原始资料,但却记录了这一时期的交易信息。

17世纪末期,即1689年2月,他在巴巴多斯咖啡屋交易了部分画,情况如下:“这是我首次尝试用拍卖方式交易油画和水彩画。我以贵族的风度自律,这会给我带来尊敬和声誉,还会给我带来诚实的好名声。因而,我先倾听豪绅和买主的意见,了解一些绘画的基本知识,以防出现偏见或引起误解。出于对管理上的真挚,我制定了一份拍卖规则,防止物主本人或其同伙对委托的拍品自我哄抬。我的愿望是,抓住一切机遇,使买主感到满足,增加交易额。这些努力都是一种尝试,但肯定都会有结果(至少不是在空谈),为了你们的利益,我毫无后悔之意。我至今仍在努力增加我的肺活量,在拍卖时能增加说话的中气。”

提出拍卖油画年代的估测是准确的,它提供了有价值的拍卖信息。信息不但肯定油画是一种拍品,而且必须编制商品目录,包括水彩画的拍卖。《大英百科全书》第一次修订版明确了水彩绘画是一种艺术,以及它与油画的区别。另一位拍卖师缪林顿也指出,在他主持拍卖活动中需要增加肺活量,这表明他在拍卖时采用的

是渐增式拍卖法。如果这个假定是正确的,可以使我们对这一时期的拍卖方式有进一步的认识。因为当时流行的是燃烛式拍卖,如果我们在拍卖时有了另一种方法,这就足以认为,17世纪末存在着一种新的拍卖方法,杰姆斯又写道:

拍品一旦被展示出售,他们采用矿检法进行鉴别(此法在英格兰已无人使用)。拍卖日期是3月12日星期四、13日星期五和14日星期六三天,地点是詹姆斯大街斯密塞士先生的咖啡屋。拍卖会每天早上9点开始,油画的展示时间自即日起至拍卖会举行之时止。现场提供拍品目录。

资料中所说的拍卖方法是一种至今仍“未在英格兰使用过的方法”,可以推测,这是一种从国外引进的方法。所指的拍卖方法属于渐减式竞价,估计是荷兰的一种竞价方式。拍卖人将每一宗拍品先报出一个高价,然后再逐步下降,直至有人说“它是我的”为止。这种方法在荷兰使用已久,这种渐减式竞价被称为“荷兰式拍卖”。在英国式拍卖中,不会因买主叫喊“这是我的”而终止。若几个人同时都要该宗拍品,荷兰式拍卖就会允许竞买人另行报价,这使拍卖又回到了渐增式的报价。

17世纪末,拍卖方法出现了分化。这种分化表明,高层次的拍卖行必须采用好几种方法,以适应拍卖各种拍品的需要。它表明,一个繁荣的商业区肯定会出现一种良性竞争,各管理层必须寻找一种新的拍卖方法,以吸引客户参加竞买,扩大影响,增加成交额。

克里斯托弗·科克是一位首屈一指的拍卖师,1735年在他自己的修道花园里开了一家拍卖行,生意非常红火。为了寻找一些有价值的信息,《房地产广角》杂志的记者彼特·阿什费尽周折找到了18世纪初的报纸广告,研究克里斯托弗·科克的拍卖经历。他发现动产拍卖实际上早于不动产的拍卖。他的结论是:当时好多动产拍卖人随着市场的发展而改为对不动产的拍卖。

这些观点虽得到了研究人员的支持,但早期的资料很不完整,很难勾画出整个事件的来龙去脉,只是从广告的单言片语中去研究。1735年4月25日《每日广告报》最早记录了科克的活动,广告叙述了三笔动产在科克修道花园广场上进行拍卖的经过,刊登这种形式的广告就可以说明,科克在当时已是非常成功的拍卖人。在当天最有影响的报纸上插入广告,表示他非常有实力。1739年3月8日到10日的《伦敦晚报邮报》刊登了一则拍卖破产者仓库和破产者个人财产的广告,内容如下:

“应贝德福特大街已故托马斯·索罗古德先生指定人的要求,将于4月5日星期五及以后几天里在科克先生的修道花园广场内拍卖出售亡故人的修道花园和男人的腰带。出售破产者最值钱的资产系库存物资,包括金、银腰带,腰带的两端是

敞开的金色花线,还有罗宾斯穿过的长袍、短袍、衬裙,壁炉架,以及可供选择的刺绣件、锦缎马甲和短围裙等,还有各种值钱的物品。本月 31 日星期六在拍卖现场分发拍品目录,4 月 2 日星期一起,每天 11 点开始展示,直至拍卖之时为止。注意,第一天将拍卖位于裴廷顿大街教堂附近的两幢破产者的房屋。”

一年后,《伦敦晚报邮报》刊登科克的广告,介绍拍品的情况:位于伯克市郊沃菲尔德教区的哈勒·格林地区。拍品详情如下:周一下午 3 点科克先生将在维兹森拍卖已故荣誉将军克劳夫兹的房地产。房屋和土地约 6 英亩,其余是册封的不动产,计有:房屋、花园、家具,也可整体拍卖。注意:风景秀丽,附近有森林,距温泽 6 英里,离巴格肖特 4 英里,斯坦斯 9 英里,靠近公路(路况良好,交通便利)。

科克是一位有纪念意义的拍卖人,具有雄才伟略并且善于操持业务,客户遍及全国各地,甚至贵族也常来光顾。1740 年 2 月,他处理了盖恩斯巴勒一位名叫多拉格的女伯爵的祖传家具,这是一起创纪录的拍卖。他宣布的强制拍卖至少有 10 座房屋,包括位于老邦德大街的两座房产。阿什先生在他的文章中引用了这些广告词以佐证他的论点,科克是一位由动产拍卖转入不动产拍卖的拍卖人;同时,也证明 1740 年科克已悉心经营不动产的拍卖,但他丝毫没有忽视“家具和动产”的售卖。

此外,拍品还有:主厅祖传家具、两台菱形压榨机、铺有深红色天鹅绒的弹簧战车、一套城镇马车、镀银碟子、宝石、瓷器、衣柜、亨利伯里的收藏品、已故财政部职员的物品和古玩等。5 月份的每星期日中午 11 点至 12 点半进行拍卖预展,直至拍卖时止。有关拍品目录从 4 月份的每星期五在科克先生的交易场所免费发放。除不动产外,其余均在科克先生的交易场内进行展示。

通过上述广告和其他广告资料足以证明,在克里斯托弗·科克时期,作为一个拍卖人,他已将拍卖业务扩展到世人从未涉足的领域,因此他是首屈一指的伟大拍卖师。他的行为已对拍卖业产生了影响,并为 18 世纪乃至以后拍卖业的发展奠定了重要的基础。

彼特·阿什的文章只能向公众展示科克对拍卖业的重大贡献,介绍了第一位从事土地拍卖和不动产交易的拍卖商,但克里斯托弗·科克的拍卖是否与当时的法律相符仍有商榷的余地。阿什提供的资料可以肯定科克对产权交易越来越有兴趣,同时也证明,他仍不放弃动产交易。以前曾提及的“燃烛法”拍卖始于 1490 年,可是在 1927—1932 年,科克与科威·安瑟断断续续的书信往来中,显示了他对土地拍卖各种方式的关注,也列举了几宗有争议的交易。其中有一起土地交易发生