

第一章

拍卖的历史与现状

第一节 拍卖的起源与历史

拍卖产生于西方，并且已有相当长的历史。据西方史料记载，拍卖起源于公元前 500 年的古巴比伦，并在公元前末期的亚欧各国较大规模的兴起。到古罗马后期，拍卖的标的物更加广泛，一些拍卖规则开始建立起来，拍卖向前迈进了一大步。在此后漫漫的历史长河中，拍卖虽受到各种社会制度的影响，但却顽强地生存下来并发展壮大。现代模式的拍卖起源于 18 世纪的英国资产阶级革命，在 1744 年和 1766 年伦敦先后成立的两家拍卖行——“苏富比”（Sotheby's）和“佳士得”（Christie's）便是现代拍卖开始的标志。

一、拍卖的起源

两千五百年前，在西方史学中有“历史之父”之称的古希腊历史学家希罗多德（Herodotos，约公元前 484～约公元前 425 年）在他所著的《历史》一书中首次记述了古巴比伦的新娘拍卖习俗，这是史料中有关拍卖的最早的文字记载。在当时的古巴比伦，每年每个村落都盛行举办一次拍卖新娘的大会，所有达到婚龄的女子都被集中到一处，男子则在她们外面站成一个圆圈，然后由拍卖主持人

将全部女子依照相貌美丑的顺序一一叫出来，向在场的所有男子先后进行拍卖，无论拍卖那一个女子，凡出价最高的男子便可获胜，成为新郎。

在这里，拍卖成为古巴比伦人男婚女嫁的必经阶段和主要形式。“拍卖新娘”无疑是古巴比伦人的一大发明，也是拍卖历史中一个有趣的起源。从当时的拍卖看，主持拍卖活动的主持人，可能就是人类历史上最早的拍卖师。

二、拍卖的发展历史

（一）古希腊、古埃及、古罗马的拍卖

继巴比伦之后，公元前末期，拍卖活动开始较大规模地兴起于古希腊、古埃及和古罗马。

在古希腊，主要工商城市在希波战争取得胜利后，经济进入繁荣时期，国内外贸易迅速发展。在当时的社会中，奴隶作为商品被广泛使用，在雅典城内，奴隶与商品一样陈列于市场标价出售，或采取拍卖的方式公开出售。除此之外，古希腊行政当局和司法机关还经常以拍卖的方式处理一些采矿场和被罚没的财产。

在古埃及，公元前末期的拍卖活动也十分活跃，当时的拍卖物品几乎涉及到所有商品，如食盐、金属品、化妆品、麻纱、房产等，国家还不定期地拍卖一些原属于皇室但一直对外出租的财产，如磨粉设备、打谷工具、房产等，一些经判决而又无偿还能力的债务人的财产也经常被拍卖。同时一些王室土地、公共工程等不动产和大宗商品也被推上了拍卖场。随着拍卖活动的不断发展，古埃及的专职拍卖师也逐渐出现，他们主要由宫廷选派或由社会贤达充任。

在古罗马，当时疯狂的对外军事扩张，使古罗马先后占据了意大利半岛、西西里、科西嘉、撒西等岛屿以及波河流域，大部分西班牙、小亚细亚西部等地，开始称霸地中海。每当战争发生，大批

商人就随军出发，一旦战争胜利，士兵们就将长矛插在地上，四周堆满各种物品，如铠甲、军服、武器、锅、壶等，即开始进行拍卖。士兵们不仅在战场上充当拍卖人，而且班师回城后仍然继续拍卖剩余的物品。

此外，战争不仅使古罗马士兵大规模参与了拍卖，而且为古罗马的奴隶拍卖奠定了基础，使其达到了前所未有的昌盛阶段，在古罗马拍卖中占有了主要地位。据记载，公元前 168 年第三次马其顿战争，仅伊庇鲁斯一带就有 15 万人就被卖为奴；公元前 102 年罗马执政官马略战胜条顿人，有 9 万人被卖为奴；公元前 52 年～前 51 年间，时任总督的恺撒征服高卢人，有 5.3 万人被卖为奴。如此众多的奴隶除了在奴隶市场上被标价出售外，其余均是以拍卖方式成交的。

（二）拍卖发展历史上的第一个里程碑

到了古罗马中后期，拍卖活动日趋成熟，也更广泛地渗透到古罗马社会的各个阶层、各个领域和各个方面。纵观拍卖的历史，古罗马时期的拍卖为近代拍卖描绘了一个比较完整的轮廓，构建了一个完好的模式和拍卖法规，对以后的拍卖产生了极其深远的影响。可以说，古罗马拍卖是拍卖发展历史中的第一个里程碑。

古罗马拍卖有以下几个特点：

1. 拍卖方式多样化。有强制拍卖和任意拍卖，有自行拍卖和委托拍卖，有民间拍卖和政府拍卖，有商业拍卖和非商业拍卖。拍卖的领域不但涉及到经济、司法，而且涉及到政治、军事等诸多领域。

2. 拍卖标的不断扩大。从生活资料到生产资料，从动产到不动产，从有形资产到无形资产，从小商品到战利品，从牲畜到奴隶，从皇室用品到皇帝的皇位，拍卖的物品几乎涉及到所有领域。拍卖物品的空前丰富，使拍卖范围从过去的狭小的奴隶拍卖、土地拍卖圈子里跳出来，逐步形成日趋成熟的商业性拍卖。

3. 拍卖活动日趋规范。由于古罗马国家法制比较健全，使得拍卖活动很早就有法可依。如当时的法律规定，拍卖活动必须有四方当事人：享有处置权的出卖人，组织拍卖活动间或提供拍卖经费的经纪人，发布拍卖信息并主持拍卖活动的传令官，参加拍卖的竞买人和买受人。此外法律还规定，在拍卖中竞价没有击槌则不成交。完善的法律促使拍卖活动日趋成熟和规范。

（三）拍卖发展历史上的第二个里程碑

拍卖在古罗马得到了盛况空前的发展，然而进入中世纪后，世界拍卖业一度十分萧条，在长达一千年的时间里几乎没有拍卖活动。直到封建社会末期、资本主义社会初期，随着商品经济的进一步发展，销声匿迹的拍卖业才在欧美各国重新苏醒，渐趋繁荣。

自16世纪初以来，由于开辟了新的航道，使得各国商人有条件从事各种贸易活动，于是大规模的商业和奴隶交易不断扩大，其中奴隶的买卖广泛地使用了拍卖方式，使奴隶拍卖风行一时。

与此同时，各国的商业拍卖也迅速兴起，并出现了一些专门的拍卖行。到17、18世纪末，从英国伦敦到德国汉堡，从奥地利维也纳到荷兰阿姆斯特丹，直至美国的波士顿、纽约和费城，功能齐全的拍卖行大量问世，欧美国家的拍卖业进入了鼎盛时期。在众多的拍卖行中，以分别于1744年和1766年成立于伦敦的“苏富比”和“佳士得”最负盛名。经过两大拍卖行的精心工作和不懈努力，现代模式的拍卖规则真正地得到确立并被同行业广泛遵守，拍卖开始展现出不同于普通买卖方式的特殊属性。

三、中国拍卖的兴起和历史

1874年，英国远东公司在上海开办了“鲁意思摩”洋行，他们在街头巷尾张贴拍卖广告，拍卖时“插标于门首，聚买客，一人高立，持物叫卖，不售则更易一物，价既相当，即拍掌以应”。“鲁意思摩”是中国最早的拍卖行，它开创了中国拍卖的先河。接着英

国的“瑞和”、法国的“三陆”、丹麦的“宝和”相继开业，后来一些中国人也相继成立了一批小规模的销售行，到民国初年，销售已被江、浙、沪一带的旧货铺广为采用。

北方销售最早出现在天津、北京一带。1900年，英国人彭尼尔和中国人合作在天津开办了一家较具规模的“魁昌”销售行，“魁昌”销售行的建立可以称得上是中国销售史上的里程碑，因为英式销售规则从此引入中国。到20世纪30年代，天津的销售行曾盛极一时，一度达到百家以上，占全国销售行的半数。北京最早出现的销售行是光绪末年的“鲁麟洋行”，为德国人开办，此后也有“公易”、“福和”、“恒茂”等几十家中国人办的销售行从事销售业务。

解放初期，新中国调整经济政策，按苏联模式推行计划经济，物资实行计划分配，产品实行统购统销，商品严格限价。在这种环境下，带有强烈商品经济特色的销售行失去了赖以生存的土壤，1956年公私合营后，销售行转为它业。全国最后一家销售行于1958年在天津歇业，销售从此在中国中断了近三十年。

这一时期的中国销售有着特殊的政治、经济环境，旧中国是一个半殖民地、半封建的社会，政治动荡，商品经济落后，所以销售带有极强的时代烙印。这一时期的销售有以下几个显著特点：销售是西方强借炮弹送到中国的“舶来品”，带有一定的殖民色彩；销售标的主要是难以销售的旧货，品种单一；销售活动不规范，与国际惯例有差距；销售行规模小，有很浓的地域性。

第二节 国外销售现状

自“苏富比”和“佳士得”成立后的二百五十年来，世界各地槌起槌落，销售已成为人类经济生活中不可缺少的组成部分。在国

外经济发达地区，拍卖有以下特点：历史长，发展快；政府重视，管理有效；行为规范，社会地位高；标的范围广泛，经营跨国性；拍卖产业化，拍卖业成熟、稳定，在当地的经济生活中发挥不可替代的作用。

本节主要介绍英国、美国、香港和法国的拍卖现状。

一、英国拍卖现状

（一）拍卖标的范围广泛，成交额大，企业经营国际化

英国是世界上拍卖最发达的地区，英国商品零售额中 2% 是通过拍卖成交的。英国现有拍卖行 500 多家，伦敦著名的有 9 家，拍卖标的除世人熟知的艺术品外，还有房地产、农产品、烟草、酒类、有收藏价值的汽车、没收充公物、生活日用品等，牲畜、军火也允许拍卖。过去国内材料介绍较多的主要是英国佳士得和苏富比两大拍卖行的艺术品拍卖，使人觉得英国拍卖的范围很窄。其实，英国拍卖标的范围相当宽，不仅有非常精美的艺术品，还有其他物品，包括对家庭生活十分有用的日常用品。

除艺术品拍卖外，房地产拍卖在英国占的份额也相当大。一般情况下，用拍卖方式成交的房地产占房地产总交易量的 20% 左右。目前，英国专门做房地产拍卖业务的公司有 85 家，其中设在伦敦的 6 家最具实力，基本控制了英国的房地产交易。20~30 年前，在英国做房地产交易要受很多限制，随着时间的推移，用拍卖这种公开、公平、公正的方式做房地产交易的好处被越来越多的人所认可，房地产拍卖有了长足的发展，1988 年，英国拍卖成交的商业用房和居民用房就有 19 亿英镑，其中居民用房 9 亿英镑。近几年，英国经济萧条对拍卖业带来了影响，1995 年房地产拍卖额下降到 5.4 亿英镑。1997 年，英国共拍卖居民用房 13700 处，成交 3.6 亿英镑，商业用房 5787 处，成交 5.8 亿英镑。

英国的拍卖除业务范围广泛、成交额大以外，拍卖企业都具有

明显的国际性。佳士得公司的业务范围遍及全球，在世界设有 100 多个办事处，在伦敦、纽约、苏格兰、罗马、阿姆斯特丹、巴黎、新加坡、日本、泰国、香港、台湾等地设有分公司。苏富比拍卖行在伦敦和纽约设有两个总部，共有 88 个分公司，12 个拍卖点。除佳士得、苏富比以外，许多房地产拍卖公司在外国也设有分支机构，可见英国拍卖整体具有很强的国际性。

（二）法律法规健全，政府管理有效

英国早在 1845 年就制定了《拍卖者法》，目前有关条款仍然有效。由于拍卖是涉及多方面的综合性活动，只靠一部拍卖法是不够的，因此，英国管理拍卖的法律还有一些相关的民法和刑法，如 1961 年的《仿拍卖法》和以后的几个民事法律——《物品买卖法》、《提供货物和服务法》等，这些法律中都有有关拍卖方面的条款。目前英国政府和执法部门就是依据这些法律来管理拍卖的。从总体上看，英国对拍卖的法律法规制定的比较具体、详细，有很强的可操作性。同时拍卖行业协会和企业的自律管理也很规范。在英国，企业规章作为国家法律的具体化，对拍卖活动的方方面面都做了详尽的规定，为参与拍卖活动的各方所共同遵守。

英国政府监管拍卖业的部门是贸工部，它对拍卖企业的直接控制虽然不多，但管理很严，也很有效。这种管理主要体现在三个方面：一是法律约束强，拍卖活动必须遵守法律，警察和公平交易委员会负责违法事件的处理，这对拍卖企业的约束很大，因为一旦有人投诉，就要上法庭，更重要的是经审查确实有违法问题的，协会将开除其会员资格，所以大家都注意遵守法律；二是开办拍卖企业要取得所在区的执照，否则不能从事拍卖业务；三是对一些特殊商品的拍卖管理严格，指定专门的拍卖行拍卖，如拍卖枪炮必须得到地区安全委员会的批准。通过这些“看不见的手”，英国基本做到了“管而不死，活而不乱”，使拍卖走上了法制化、规范化的轨道。

（三）拍卖行为规范

英国非常注意拍卖行为的规范，强调用优质服务取得竞争优势，每场拍卖会都认真组织，拍卖活动都由拍卖师主持。英国的拍卖企业十分重视拍卖师的人选，他们要求拍卖师对拍品具有较高的鉴定和估价能力，有较好的文化素质和风度，有对现场竞买人心理的把握能力和熟练的拍卖技巧，主持拍卖规范、熟练、生动、公平。

同时，在英国，客户参加拍卖会也很规范，要事先登记，领取号牌，拍卖时按号对坐。登记时先要求提供个人的银行资料，在确定其有支付能力时，才给予登记，发给号牌，这就防止了成交后不能结款的情况。

（四）拍卖从业人员培训上岗，企业有很强的鉴赏评估能力

英国对拍卖从业人员的培训工作十分重视，凡从事拍卖行业的人员，均要进行岗前培训。英国职业估价及拍卖者协会是英国拍卖从业培训最权威的机构，它目前有 7000 多会员，主要由拍卖师、估价师、土地评估师和房地产经销商组成。协会设有专门的考试委员会，委员会除负责制定拍卖从业人员培训大纲，编写拍卖培训教材外，还负责统一出题考试，组织判卷评分。希望从事拍卖工作或想加入拍卖协会的人员，可以到设在各地的培训学校学习，也可以依据教学大纲和教材自学，学完以后参加协会组织的统一考试，考试成绩及格者，协会发给合格证书。这种培训证书是得到政府、企业及社会认可的，只有得到协会颁发的合格证书、成为协会的一员，才能在拍卖业找到适合的工作。鉴定师和估价师的考试更严格，从业考试合格 5 年以后才有资格参加鉴定师或估价师考试。除拍卖协会外，各个拍卖行也都设有专门的培训部门，定期对本公司的工作人员进行轮流培训，以不断提高从业人员的素质。

艺术品、文物、房地产等拍品，除非遇到特殊情况需要请国家博物馆或其他权威机构的专家协助鉴定外，绝大多数拍品都由企业

自己的专家鉴定，拍品的真伪也由拍卖企业负责。所以，英国的拍卖协会、各大拍卖公司都把选拔、培育鉴定、评估人才放在培训工作的首位。苏富比、佳士得公司除配置有科学、先进、精密的鉴定仪器外，都拥有很强的专门从事鉴定评估工作的专家队伍，这些人造诣精湛，实践经验丰富，是英国乃至世界的艺术品鉴定的权威。

（五）两大拍卖行简介

1. 苏富比拍卖公司。苏富比拍卖公司是世界上最老的拍卖公司，它的历史可以追溯到 1730 年，至今已有 250 年。其有案可查的第一次拍卖活动始于 1744 年。

苏富比拍卖公司的创始人是书商和出版商缪尔·博卡，1778 年博卡去世后，遗产由他的伙伴乔治·利和他的侄子约翰·苏富比继承。1964 年和 1974 年苏富比拍卖公司两次成功收购了美国和荷兰最大的拍卖行。但 1983 年 9 月它本身却被美国一个财团收购，成了美资公司，并分成了两个总部，一个在伦敦，另一个在纽约。

二百多年来，“苏富比”可谓业绩辉煌，已经是一个国际级的综合性的拍卖行。目前已在全球 45 个国家设有办事处，在巴黎、纽约、洛杉矶、多伦多、苏黎士、佛罗伦萨、蒙地卡罗、约翰内斯堡、格拉斯哥、香港等 18 个国家和地区可进行拍卖。在“苏富比”的业务范围中，艺术品、绘画、雕塑占主要业务的一半，其次是装饰品、家具和珠宝，另外还有土地、房地产，乃至家庭生活的日用品。该公司 80% 的拍卖品价位在 5000 美元以下，普通拍卖仍是他们业务的重要组成部分。

“苏富比”所拍卖的艺术品东西方兼容，成交价格屡破记录。在书籍拍卖方面，最高记录是一本由德国教士于 12 世纪初写成的名为《狮子亨利的信徒们》的古书，成交价高达 1190 多万美元；在绘画方面，荷兰画家凡·高的《蝴蝶花》作品创 5390 万美元的记录成交；在中国古文物方面，最高记录是一个明朝五彩酒器，成交价为 110 万美元。

1995年苏富比公司共拍卖 500 多次，总成交 17 万件拍品，成交额逾 16 亿美元。1996 年“苏富比”在 46 个国家举行了拍卖会，拍卖场次和成交额与 1995 年基本持平，拍卖额的分布情况为：北美 7.7 亿美元，英国 5.56 亿美元，欧洲大陆 1.96 亿美元，亚洲 0.78 亿美元。

2. 佳士得拍卖公司。佳士得拍卖公司是“苏富比”齐名的世界级大拍卖行，它是由苏格兰人詹姆斯·佳士得于 1766 年创办的，佳士得生于澳洲的佩斯，后来入读英国皇家海军的候补生学校，在 20 岁前放弃优厚俸禄退伍，在考文嘉顿从事拍卖，1766 年开始进军伦敦。佳士得是完全靠自己的奋斗走向成功的。

1778 年，佳士得成功地将罗伯特·威普尔爵士的藏画以四万英镑卖给了沙俄凯撒琳大帝，令他在伦敦家喻户晓，门庭若市。1803 年，老佳士得去世。子承父业，佳士得二世继续经营父亲创下的拍卖事业，并于 1823 年将拍卖行迁入今日的公司总部所在地——国王街。二百多年来，佳士得公司经手拍卖了众多名贵地产和藏品，其中包括法国国王路易、英国汉密尔顿公爵等名人的藏品，以及梵高、伦勃朗等名家的作品。1987 年，佳士得以 2475 万英镑（约 3890 万美元）的突出成绩，将凡·高的《向日葵》成功地拍卖给一日本藏家，在当时的拍卖界引起轰动。

佳士得公司于 1973 年在伦敦成为上市公司。现在世界各地有 120 多个办事处。在纽约、格拉斯哥、日内瓦、香港、台湾等 15 个地区进行拍卖活动，有 1200 多名从业人员。佳士得公司原来平均每年拍卖额为 8 亿英镑左右，但近几年发展迅猛，1989 年拍卖额为 13 亿英镑，1995 年则达到 20 亿美元，超出“苏富比”，成为全球拍卖新宠。

二、美国拍卖现状

从殖民地时代开始，拍卖就是美国人生活的一部分。当开发西

部时，拍卖开始充当一种重要的商品交易的工具，被广泛的应用于土地、烟草、战利品、期货和约、牲畜、债券和房产等领域。在近几十年中，两次大的事件——1980年的农场财政危机和1990年的存储和贷款危机中，政府和各种私有机构在短时间内需要处理数十亿美元的不动产，这时，拍卖以其快速成交、公开、公正的特点，迅速走到美国市场经济的前沿，从而在美国的社会经济生活中稳固的占有了一席之地。

由于美国有着特殊的历史，所以与欧洲拍卖业相比，美国的拍卖没有那么长的发展时期，也没有取得如英国等欧洲国家那样的成就，但是美国是一个市场经济高度发达的国家，拍卖在这种环境里快速的成熟起来，并具有自己区别于欧洲的显著特点。

（一）企业数量众多、各种规模并存，拍卖业发达

美国的拍卖企业有 11000 多家，拍卖已成为商品流通领域中一项不可缺少的营销方式。大到房地产、汽车、机械设备、破产企业财产、艺术品、农产品、政府物资，小到公民日常用品都可以通过拍卖这种方式进入市场。其中比较成熟的有五大类别。

1. 公物拍卖。美国公物的主要成分是海关罚没物品，美国公物的处理一直实行拍卖的制度，方法和程序已很成熟。

2. 房地产拍卖。美国是世界上最大的房地产市场，交易方式五花八门，但经过多年的实践，拍卖方式以其迅速成交、显示公正的市场价值和节约费用的特点，成为美国房地产交易的主力军，每 6 件房地产交易中就有 2 件是通过拍卖方式来完成。

3. 民品、旧货拍卖。丰富的委托人和买家，几乎 100% 的成交率，促使了美国民品、旧货拍卖的兴旺。

4. 汽车拍卖。美国是汽车的王国，它的旧汽车交易大部分是通过拍卖来实现的。

5. 艺术品拍卖。虽然美国艺术品市场不像欧洲和亚洲国家那样有丰富的资源，但富裕的经济和旺盛的文化消费使美国艺术品

拍卖也占有重要地位。

美国的拍卖企业有三种类型。第一种主要为低层消费者服务、拍卖日用消费品的小公司，年拍卖额一般在 500 万美元以上；第二种主要是为商业公司服务、拍卖批量商品的小公司，年拍卖额一般都上千万美元；第三种是规模较大，年拍卖额上亿美元的大公司。在这些类型中，以中小规模居多，它们立足于当地经济发展，成为了当地经济不可缺少的组成部分，如美国加州一年的拍卖成交额就达 150 亿美元，占加州社会商品流通额的 6%。

（二）政府管理宽松，行业协会成熟，自律管理有效

美国是一个联邦制国家，各州有各州自己的法律，联邦政府把拍卖作为一种普通的商务活动来看待，既没有鼓励政策，也没有限制发展的政策，而是采取让其在市场经济中自生自灭的办法。法律上规定了拍卖必须遵守的规则，美国普通商法第 21 条款至第 28 条款对拍卖活动作了规定，其中涉及委托、虚伪拍卖、汽车拍卖人、拍卖人应保留的记录、检查、处罚等几个方面的内容；美国 50 个州中有 22 个州规定拍卖师需要领取执照。注册登记方面采取交钱就办手续的方法，连其资本金究竟有多少也不进行审查。经营范围上不予限定。税收方面按照中介机构对待，只征收所得税，其他税收由买卖双方自行承担。对于海关罚没物品以及军方的过期物资等公物实行公开拍卖制度，政府部门一般都委托拍卖行来处理。

美国拍卖的管理基本上是由行业协会来做的，协会根据公认的章程来约束会员的行为，这种管理没有强制性，是一种行业自律行为。

美国拍卖行业协会（National Auctioneers Association）成立于 1949 年，它最早是美国国内一些拍卖业主为提高拍卖的知名度、促进行业内部相互交流而组成的一个松散的组织。经过逐渐发展，美国拍卖行业协会已经成为董事会领导下的独立机构，它有自己的完善的章程和工作方法、工作程序，对整个拍卖行业的交流和发展起

着重要的作用。协会拥有会员 5600 多个，已有少数加拿大和澳大利亚的会员。协会会员大多数为独立的企业主和合伙人，也有一些大型拍卖公司的雇员、自由从业者和专家。会员中属地方公司的占 47%，属区域性公司（跨 2~5 个州）占 41%，其余 12% 属全国性公司（跨 6 个州以上）。

美国拍卖行业协会主要有以下职能：

1. 教育职能。为会员提供不断的会议教育，安排讨论会和例会，协会的例会每年要召开 5 天，通过教育活动使一般的和较差的会员能有机会向最好的会员学习，以使所有会员的能力普遍提高。协会每年组织一次拍卖师的冠军赛，产生男女冠军。

2. 公共关系。努力提高政府和社会公众对拍卖的认识和接受程度，提高拍卖行业的声誉。协会目前有一项慈善事业，拥有一个专门研究儿童癌症的医院。

3. 管理职能。这项职能也是协会对行业外部的一项服务职能，协会根据自己的章程和行业道德准则约束会员的行为，将破坏规则的会员予以谴责和除名，树立整个行业的良好形象。

4. 与政府联系。使政府部门了解拍卖方法的优势和行业协会的优势。观察对拍卖业不利的立法，向政府提供有关咨询，接受政府委托的一些工作。

5. 理论研究和宣传。美国拍卖行业协会目前有一个办得非常成功的杂志《The Auctioneer》和电脑信息网，定期通报行业内部情况。通过杂志和信息网，不断交流信息，指导协调行业行为，协会会员和公众也可以随时查询有关拍卖信息和一些行业动态。

在美国，除美国拍卖行业协会以外，50 个州都有自己的形形色色的协会或更小的区域协会。美国拍卖行业协会与各州的协会不是直接的上下级关系，但地方协会无条件地支持国家协会的工作，国家协会也对其提供一些服务；另外，地方协会也是国家协会领导人的一个很好的实习基地。

美国拍卖协会在拍卖行业中具有极高的威信，通过协会的管理，拍卖企业普遍经营守法，遵守职业道德，注重行业整体形象。

（三）重视人员培训，从业人员素质普遍较高

美国拍卖师大多数经过学校专业培训。美国的拍卖学校为私人投资设立，董事会是其权力机构，一般开设基础课、专业课、职业道德教育课等，经考核合格后发给结业证书，并凭证报名参加州政府组织的考试，从而取得拍卖师资格。参加各类拍卖师学校培训的学员一般均要经过考试，由专门的委员会审核后方可入学，而且必须每年举行五场拍卖，有年度工作报告。研究生班的学员在毕业时还要在导师的指导下进行一次实际操作，三年之内每年还要进行 24 小时的再教育。

美国拍卖市场学院（Auction Marketing Institute）是一个与美国拍卖行业协会齐名的美国拍卖行业的重要组织，它是一个非赢利性的全美拍卖师职业教育机构，也是一个私有法人机构。它与美国拍卖行业协会没有隶属关系，但有密切的联系，学院会员必须是协会的会员，学院的总部设在堪萨斯的美国拍卖行业协会内。美国拍卖市场学院的目标是：为全美拍卖行业建立统一的教育标准，使拍卖师获得有关拍卖的广泛的知识；为拍卖业制定道德规范和职业运作标准，增强拍卖从业人员的行业观念；与美国拍卖行业协会和其他社会团体进行发展和教育项目的合作。美国拍卖市场学院实行在实际工作的基础上坚持再教育的方法，通过教育使拍卖师获得较高的执业水平。拍卖市场学院经过数年的努力，它在美国拍卖师队伍的建设 and 行业形象的树立方面功绩显著。学院目前有三种课程。第一个是 1976 年的“拍卖师资格”（英文缩写 CAI）课程，所有年满 21 岁、有两年拍卖经验的会员都可以参加，共有三年，每年一个星期的课程，结业后交一篇论文，由学院评审后授予“CAI”资格。第二个是 1993 年开始的“合格不动产拍卖师”（英文缩写 AARE）课程，主要学习房地产拍卖的知识，共有四部分的课程，

每个课程两天时间。第三个是“个人资产高级鉴定师”（GPPA）课程，这个课程分古董、器械和建筑三大类，学完后学员可被授予“GPPA”资格。

由于注重质量，经过培训的拍卖师绝大多数成为行业骨干，并且促使了从业人员整体的高素质。美国拍卖业的发达与从业人员整体素质好、水平高是分不开的。

（四）拍卖业服务意识强

美国拍卖业把服务周到、方便客户、重信誉、重职业道德视为企业的生命线。为方便客户，不少拍卖行专门设计了“流动拍卖台”，穿行于乡间，到现场拍卖农业机械、房产、土地。有 81 年历史的“艾贝尔”拍卖行 1992 年曾被大火烧毁，为对客户负责，灾后第二天，拍卖行就在新址，恢复开业，并且以最快的速度赔偿了委托人陈列在拍卖行的拍品。

（五）拍卖业经营管理先进

美国拍卖业有着先进的管理手段和管理方法，管理思想以高效务实为原则。美国拍卖企业内部都有明确的部门分工、严格的岗位职责、井然有序的工作流程、普遍的电脑管理、快捷的信息传递和高素质的员工队伍，普遍形成了企业有条不紊的工作秩序，经营管理科学、先进。

三、香港拍卖现状

由于香港特殊的政治、经济、地理环境，香港拍卖迅速崛起和发展，成为香港经济框架中的重要环节。它的发展分为两个阶段。

1. 成长期：1973 年以前的 100 多年时间里，各类拍卖行在竞争中生存、发展。经过竞争，那些最具有商业信誉的拍卖行得以保留下来，实力不断增强，内部运作机制不断健全和发展，业务领域也不断扩大。例如，早在 1855 年，揽勿兄弟拍卖行就开始在香港经营拍卖业务，成为香港现存历史最悠久的拍卖行。这一阶段，香

港的拍卖业务主要集中在玉器、珠宝、文物、字画以及法院抵押物品等方面，拍卖制度尚不十分健全。

2. 成熟期：1973年到现在，由于苏富比拍卖公司、佳士得拍卖公司等国际性大拍卖行的介入，给香港拍卖业带来了一整套较完善的拍卖制度，拍卖的业务领域大大扩张，除了古董、字画、珠宝之外，大到厂房、机器、房地产、汽车甚至船只，小到钱币、邮票、照相机、名贵打火机等等，都可以拿到拍卖行里待价而沽。在这一阶段，除了香港政府对拍卖行开设作了一些法律规定外，各拍卖行借鉴国际拍卖业的经验，逐步形成了比较成熟的拍卖制度和拍卖惯例。

香港经常举办的拍卖活动有以下几种：政府的土地拍卖；法院委托的充公物品、债务抵押品或企业破产、清盘的物品拍卖；艺术品拍卖；少数书局不定期地举办一些较小型的字画、古籍拍卖活动等。

香港拍卖有以下特点：

1. 拍卖业政策较为宽松。除拍卖行的设立必须履行审批手续外，香港政府对拍卖并没有特殊的限制和规定，对于百年以上文物的出口也没有限制，这是香港拍卖特别是文物拍卖迅速发展的重要原因。

2. 拍卖行开设审批严密。香港拍卖行的开办由警务处直接审批。《香港法例第 114 条杂类牌照条例》规定了拍卖行牌照的发放、续期或吊销的条件以及运用牌照的时间及发牌期限。同时还规定，只有拥有经过政府认可并发给牌照的拍卖师，才有资格申请开设拍卖行。这些措施，保证了政府对拍卖业的有效管理。

3. 有严格的行业自律措施和公认的拍卖惯例。各拍卖行都严格遵守政府的有关规定，拍卖行内部都有一套完善的拍卖措施或交易规则，在这些规则中，对买卖双方以及拍卖行在喊价、佣金、付款、保险、拍卖撤回、未出售物品等方面都有十分详尽的责任规

定，使参与拍卖各方一目了然，透明度极高。另外，香港拍卖业一般都遵守公认的拍卖惯例，其核心是“价高者得”的原则，这保证了拍卖最大限度的公开和公正。凡经拍卖行成交的物品，不需要经过特别的公证程序，由于交易规则详尽，以及市场经济条件下长期形成的商业道德规范，那种拍卖落槌后又反悔的买家极少有，一旦发生这种情况，拍卖行要追究其责任，从买家的定金中扣除损失费，如无理取闹，会有警方配合处罚。

4. 政府对拍卖特别依赖。在香港，政府要维护自己廉洁的形象，就不能不采取各种措施来取得公众的理解，其中公开拍卖政府机构的罚没物品、法院判决的抵押物品以及倒闭企业的资产就是一项十分重要的措施。在香港，无论是法院、海关、警务机关都无权私自作价处理，如有发生，即会遭到廉政公署的追究。这些在客观上造成了政府对拍卖很大程度上的依赖性，增加了公众对拍卖行的信任感。

四、法国拍卖现状

法国早在 16 世纪就出现了拍卖，但由于政府对拍卖有极其严格的规定，所以与英国等其他国家相比一直处于比较落后的状况。1841 年的一项法律规定，禁止将公开拍卖作为经商的一种常用方式；只允许本国拍卖企业举行拍卖活动，不允许外国拍卖企业进入市场；拍卖业是一个紧闭型行业，与国际市场接触甚少；在艺术品拍卖方面，对文物艺术品出口限制很严。这些是法国拍卖落后的重要原因。

近几年来，特别是自 1992 年起，法国拍卖的环境有所变化。允许以拍卖方式销售动产，同时取消了对艺术品拍卖的严格限制，一般情况下，价值 1 万法郎以上的艺术品才需申办批准手续，中国瓷器则在 35 万法郎以上才需申办，政府对不颁发出口证的艺术品原则上保留三年的购买期，这期间政府如不购买，则不能再拒绝出