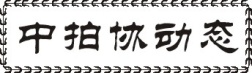
****

**全国拍卖标准化**

**技术委员会2012年年会在郑州召开**

2012年5月18日，全国拍卖标准化技术委员会2012年年会在河南郑州召开。中拍协会长兼全国拍卖标准化技术委员会主任委员张延华、中拍协秘书长兼全国拍卖标准化技术委员会秘书长李卫东、中拍协副秘书长兼全国拍卖标准化技术委员会副秘书长寇勤、全国拍卖标准化技术委员会20位委员、16位观察员以及有关标准编制组共60余人参加会议。会议分别由标委会秘书长李卫东、副秘书长寇勤主持。

国家标准委、商务部、国家文物局、国资委、国土资源部、公安部、海关总署、北京市工商局等部门领导出席此次会议。中拍协副会长兼河南省拍卖行业协会会长马巧嘏、河南拍协秘书处负责同志以及部分地方协会代表列席会议。河南省商务厅苏中金副厅长莅临会议并代表河南省商务厅向会议致辞。

年会首先由标委会秘书长李卫东对2011年拍卖行业标准化工作进行总结，并提出2012年全国拍卖标准化技术委员会的工作要点建议。国家标准化管理委员会服务业标准部薛强处长，依据去年年底发布的《标准化事业发展“十二五”规划》中提出的“系统管理、重点突破、整体提升”的指导思想和要求，向与会委员传达了《2012年全国标准化工作要点》并对工作的主要思路进行了梳理和分析。商务部流通业发展司陈泽亚处长，作为拍卖行业主管部门的标准化工作领导，对中拍协和全国拍卖标准化技术委员会及广大拍卖企业多年来为流通标准化发展所作出的努力和贡献表示了感谢，还向委员们介绍了商务部近年开展的标准化工作和下一步的工作方向。会上，国资委李晓梁处长、国土资源部王卫真处长和北京市工商局杨昌明科长分别发言，表示下一步对拍卖行业的标准化工作要给予大力支持，并表达他们希望积极参与标委会各项工作的愿望。

年会还就今年的标准化工作重点——新颁布国家标准及几项行业标准的宣贯计划进行了集中讨论，并主要就各项标准的文本释义和指标解释等展开热议。标委会秘书处将于会后仔细汇总委员们的意见、建议，逐条研究后对释义加以修改和完善。

年会还重点讨论了正在起草中的《网络拍卖规程》。编制组主要起草人员向委员们汇报了前期标准编制的过程和标准文本的核心内容。根据建议，编制组下一步将扩大起草编制人员队伍，增加网络技术和法律方面的相关人员。同时，加强标准编制的前期预研和法条研究，以改进、充实和完善内容。

年会还审议通过了聘请周思源老师为顾问委员并增设王利田等18位人员为观察员的建议；对标准制定作出突出贡献的刘莹等7位人员进行了表彰；通过了关于征集2013年拍卖行业标准计划立项的建议。

会议最后由标委会主任委员张延华会长做会议总结。张会长再次强调了标准化建设对行业发展的重要性，对下一个年度的工作在工作原则、工作内容等方面都提出了明确的要求。她将标委会工作原则用三句话高度概括“履行职能，创新服务，促进发展”。她说：“行业标准化工作首先要履行职能，核心是创新服务，最后要将各项工作落实到位，促进行业发展。”对于标委会下一年度的工作，张会长希望把做好已有标准的贯彻实施作为新一年工作的重点，重视标准宣贯工作，在操作上分三步走：做好释义、贯彻实施、评估反馈。同时，加强标准化委员会的建设和管理，以行业需求为导向，本着标准体系研究为先和急需先定的原则确定新标准的制修订工作计划。

**全国拍卖标准化技术委员会2011年度**

**工作总结及2012年度工作要点**

各位主任、各位委员，列席会议的各省协会：

大家好!

首先，我代表全国拍卖标准化技术委员会对莅临本次年会的有关领导表示衷心感谢!接下来由我向各位做工作报告，简要回顾标委会一年来的工作情况，并对下一阶段工作提出建议。

2011年，在商务部和国家标准委的领导下，在协会的监督指导下，全国拍卖标准化技术委员会很好地完成了年初布置的各项工作，五项标准的顺利发布使标委会在组织新标准制订、标准送审和报批等工作上积累了宝贵经验。现将标委会2011年和今年上半年的主要工作做如下报告：

**一、扎实、细致地组织完成已下达标准的制定工作**

(一)完成国家标准《拍卖企业的等级评估与等级划分》的编制、审定和报批工作。

《拍卖企业的等级评估与等级划分》作为拍卖行业首个推荐性国家标准，它的编制完成凝聚了全行业的心血和智慧。该标准是由商务部市场体系建设司于2005年申请的国家标准立项计划，直至2009年全国拍卖标准化技术委员会成立后，才成立编制工作组着手该标准的起草编制工作。

经过09、10两年的编制，标准编制组于2011年初完成了该标准的全部编制工作，2011年3月，标委会在北京组织召开了标准审查会。会后，编制组对审查会专家提出的意见逐条进行了研究处理，并于4月形成标准报批稿报送国家商务部。9月，报批稿接受了国家标准委技术审查部审查并进行再次修改，11月，修改后的报批稿正式报送国家标准委进行标准报批，l2月30日国家标准委正式发布该标准。今年1月标委会秘书处与标准出版社就标准印刷稿内容进行了多次校对和修改，2月标准文本首批3000册印刷完成。

(二)完成《拍卖术语》、《拍卖师操作规范》、《机动车拍卖规程》、《不动产拍卖规程》等四项行业标准的编制、审定和报批工作。

这四项行业标准是商务部分别于2007和2008年在第一批和第二批国内贸易行业标准计划中下达的，根据(国标委综合[2009]37号)《关于印发<开展行业标准清理工作的指导意见>的通知》精神，商务部于2011年初专函通知我技术委员会限期完成对上述四项行业标准的起草、审定和报批工作。

为了按时完成标准编制任务，标委会于2011年6月23日在杭州组织召开了标准编制组工作会议，重新启动了这几项标准的编制工作，包括：2007年下达的行业标准《不动产拍卖技术规程》、《机动车拍卖技术规程》(现标准名称分别为《不动产拍卖规程》、《机动车拍卖规程》)；2008年下达的行业标准《拍卖业通用术语》、《拍卖师操作技术规程》(现标准名称为《拍卖术语》、《拍卖师操作规范》)。

为了尽快高质量地完成编制工作，秘书处于会前对上述标准编制组的人员进行了充实调整，对已有的标准初稿进行了编制组讨论，明确了下一步各项工作的完成时间，并将各项工作分工落实到人，为年底前标准的顺利编制完成打好了基础。在各编写组和秘书处的共同努力下，上述标准于去年年底顺利通过了标准审查，目前，已均批准正式发布。《拍卖术语》于2011年12月20日批准发布，今年l月1日起实施；《拍卖师操作规范》、《机动车拍卖规程》和《不动产拍卖规程》于今年3月23日批准发布，6月1日起将实施。

**二、开展文物艺术品拍卖企业达标核查、评定及有关复核工作**

为贯彻落实《文物艺术品拍卖规程》，促进文物艺术品拍卖企业规范运作和文物艺术品拍卖市场健康发展，树立行业标准化运作的标杆企业。去年9月，在协会的统一指导和部署下，在行业自律办公室的监督下，标委会和艺委会共同组建了评定工作办公室，按计划开展达标评定工作。

截至目前，达标评定已完成了制定评价指标、发出通知、组织企业自评、审核报送材料、核查经营场所、核查拍卖会现场等一系列贯标、评标工作，共计已完成50家参评企业的评定工作。4月10日，标委会主任办公会召开了扩大会议，组织标准化、法律和部分拍卖业务专家组成达标评定结果专家评审组，对复核过程中发现的问题和通过核查初步达标的企业名单进行了审议，评审会采取了关联人员回避制度。

下一步，标委会将继续牵头组织核查人员，对春拍期间举行拍卖会的文物艺术品拍卖参评企业进行核查及复核。计划于7月份再次召开标委会主任办公扩大会议，对核查结果进行终审。终审结束后，达标企业名单将向社会公示。公示后公布第一批中国文物艺术品拍卖业达标企业。

**三、按照《章程》重新调整委员结构**

依据《章程》中组织机构设置一章关于委员管理的有关内容，为了提高技术委员会的工作力、凝聚力和创新力，2011年底，经主任委员同意，标委会秘书处向商务部和国家标准委提出了委员调整建议。

建议将标委会副主任由胡建萍(商务部市场体系建设司处长)调整为荣朝霞(商务部流通业发展司处长)，同时取消胡建萍同志的委员资格；建议将标委会秘书长由郭长安(原中国拍卖行业协会顾问)调整为李卫东(中国拍卖行业协会秘书长)，同时取消郭长安同志的委员资格；建议将标委会副秘书长由李党会(商务部市场体系建设司处长)调整为陈泽亚(商务部流通业发展司处长)，同时取消李党会同志的委员资格；同时，建议取消田涛的副主任委员资格，并解除与才立新、王雁南、田学勤、郭锡雄、夏钢寨、王中明、刘祥超、刘耀华、石铭等9名委员的聘任。

委员调整建议已于年初获得商务部流通业发展司批复同意，并已由流通业发展司行文报送至国家标准委，国家标准委函[2012]号专函对调整意见进行回复。

**四、申报专项课题、编写宣贯教材**

2011年，在协会领导的悉心指导与大力支持下，标委会各项工作务实并已初见成效，行业标准化建设工作的重要意义也随着标准的陆续编制、出台而逐渐被全行业广泛关注和认可。今年年初以来，标委会主要围绕专项课题建设和宣贯教材编写两方面开展工作。

专项课题部分是以“商贸便利化与服务贸易关键标准研究和应用推广”项目申报2013年公益性行业科研专项项目，此项目分别由中国连锁经营协会、中国拍卖协会、中国标准化研究院、国际货运代理协会、上海标准化研究院五家单位共同承担项目研究工作，其中总体协调工作由中国连锁经营协会牵头。项目计划以商贸设施与配套服务的便利化研究为目的，主要从城市与农村的商贸配套服务及设施便利化、商贸商品拍卖便利化、商贸贸易单证便利化、商贸物流协同便利化四个角度进行系统的标准研究。项目共分十二项国家标准、一个总体研究主报告和四个分报告。我标委会将于项目批复后承担商贸商品拍卖便利化课题的研究，课题将主要包括《网络拍卖规程》、《农产品批发市场拍卖操作规范》、《二手货拍卖操作规范》等三项国家标准和一个分课题报告。2、3月份，我们已完成项目建议书编写和项目预算编制，目前，项目已由连锁协会汇总后统一上报了国家标准委申请立项，下半年秘书处将合理分配时间组织开展项目预研。

宣贯教材是针对国家标准《拍卖企业的等级评估与等级划分》来编写的，内容主要包括标准指标的讲解、释义，标准编制原则、过程和意义等。目前，秘书处已完成初稿的编写，将提交本次会议审议作进一步修改。同时，计划于7月举行标准宣贯培训，届时，此宣贯教材会配合标准文本一并提供参训学员使用。

**五、2012年度工作要点建议**

根据《2012年全国标准化工作要点》中关于“拓展服务业标准化领域，推动服务业大发展”和《2012年流通业发展工作要点》中关于“提高流通标准化水平，加大标准推广实施力度，开展流通领域标准化示范工作”等指导意见，全国拍卖标准化技术委员会2012年的主要工作将围绕完善拍卖标准体系、推进行业标准化建设、深入宣传贯彻各项标准、扩大标准使用范围，推进企业标准化的思路展开工作。按照这一思路和《拍卖标准化“十二五”规划》的总体部署，2012年要突出做好以下工作。

(一)积极组织国家标准宣贯，开展拍卖企业等级评估

国家标准《拍卖企业的等级评估与等级划分》正式发布实施后，成为拍卖行业的首个国家标准，宣传方面要积极做好新闻通稿的撰写、媒体联络，并通过网站和杂志等多渠道宣传标准，达到扩大标准影响，推荐企业广泛使用的目的。

7月，标委会将在全行业组织标准学习培训，通过举行国家标准宣贯学习班讲解标准内容、释义评估指标、加深企业对标准的理解，同时，号召企业积极贯标、自评，为开展等级评估工作做准备。标委会已配合协会设计开发了标准达标网上申报系统，并将为评估工作提供全过程标准技术支持，以认真、严谨的态度辅助协会做到科学评估、严格定级。

(二)联合标准起草单位，共同做好行标宣贯

从今年年初到6月1日，商务部陆续发布了《拍卖术语》、《拍卖师操作规范》、《机动车拍卖规程》、《不动产拍卖规程》等四项行业标准，目前，拍卖行业已发布实施的行业标准包括《文物艺术品拍卖规程》在内共计5项。《拍卖术语》等四项行业标准的宣贯已纳入今年全年的标准宣贯计划，有关方案、组织形式等将在稍后报告的宣贯工作计划中与各位委员进行讨论。

(三)完成《文物艺术品拍卖规程》行业标准达标评审

中国文物艺术品拍卖标准化达标企业评定现场核查工作自去年11月份开展至今，已完成前期申报、核查、整改及复核工作，4月，成立了文物艺术品拍卖企业达标评定结果评审组，依据评审原则严格进行了评定结果终审及业内通报，待公示、发布完成后将对达标企业集中进行宣传推介。

(四)加快国家标准《网络拍卖规程》的申报立项和编制工作

《网络拍卖规程》已完成项目计划申报，正在由国家标准委进行项目预审，预计7、8月份项目计划可下达至协会。本次年会安排了对《网络拍卖规程》初稿的讨论议程，以召开编制组扩大会议的形式集中对编制组前期工作进行总结，并明确后续工作分工和编制进度，争取年底前完成一至两次广泛征求意见工作。

(五)研究完善拍卖标准体系框架

拍卖标准体系编制工作于2011年6月正式启动，体系编制的课题研究的第一阶段工作目前已基本完成。标委会计划全体会议后召开编制组工作会，对体系编制的阶段性工作进行讨论、验收并明确下一阶段工作任务。争取年底前完成体系框架的总体设计部分并召开一次专家评审会。

(六)跟进2013年拍卖便利化课题立项

由中国标准化研究院、中国拍卖行业协会、中国连锁经营协会、国际货运代理协会和上海标准化研究院共同承担的，以“商贸便利化与服务贸易关键标准研究和应用推广”项目申报2013年公益性行业科研专项项目，已于春节后完成了项目建议书、项目预算概算等工作，待国家标准委批准立项后，于2013年正式启动。下半年标委会将认真配合相关方面的前期工作，也请委员们积极关注和报名参与课题研究。

(七)征集2013年行业标准项目计划

2013年行业标准项目计划将于今年8月底前上报国家商务部，请各位委员多思考行业发展急需的行业标准有哪些，可根据各地区企业的实际经营状况，结合区域特点，积极提出标准项目建议，并保持与秘书处的经常性沟通和交流，争取于今年7月底前将行标立项建议报送秘书处。

**新颁布国标、行标的宣贯工作计划**

按照中拍协四届二次理事会暨四届二次常务理事会的要求，2012年拍卖行业标准化工作，要围绕新颁布的5个标准做好行业内外的学习、宣传和贯彻。标委会秘书处在充分考虑协会各项工作安排的基础上，本着“工作要统一协调、宣传要上下联动、学习要积极主动、实施要落实到位”的思路，对今年的标准宣贯工作有如下计划：

**一、国家标准宣贯**

国家标准《拍卖企业的等级评估与等级划分》已于2011年12月30日正式发布，今年5月1日正式实施。按照《最高人民法院关于人民法院委托评估、拍卖工作的若干规定》(法释(2011]21号)和最高院关于实施此规定有关问题的通知等文件要求以及行业发展的需要，按照本年度协会工作计划安排，协会定于今年8-12月，对照国标开展全行业的拍卖企业等级评估工作。评估工作启动前，技术委员会将牵头负责该标准的宣传和学习。

(一) 宣传国标

1．在中拍协网站和主要媒体报道国标发布实施的消息；

2．各省协会通过网站、通讯宣传标准，扩大标准在当地企业间和社会上的影响；

3．有针对性地向司法、工商、税务、海关、文物和商务部、国资委等各主管部门送达标准，使政府和行政部门了解、使用标准，使标准作为筛选好企业的标尺，发挥企业评估和分级的作用。

(二) 学习国标

1．7月，标委会将在北京举行国家标准宣贯学习班，集中讲解标准内容，给出各项指标释义。作为首期学习班，北京班学习的主要对象为标委会全体委员、中拍协和各省协会有关人员，还有北京及周边地区报名参加首期培训班的学员。

2．在北京举行首期宣贯学习班后，标委会将组成几个宣贯讲解组，在有关省协会的配合下，选择五个地区，集合周边省份报名、人员再举行五期学习班。现初步计划这五期班分别于广州、哈尔滨、成都、郑州、苏州举行，7月底前完成全部学习培训。

学习培训要本着统一组织安排、统一收费标准、统一指标释义的原则，合理安排、设计学习场地和班级容量，尽量满足企业和拍卖相关人员的学习需求。

(三)贯彻实施国标

国家标准《拍卖企业的等级评估与等级划分》的贯彻是今年全行业的一项重点工作，中拍协将依据该标准组织全行业开展拍卖的企业等级评估。等级评估工作的实施办法将提交中拍协常务理事会(6月底召开)讨论确定，包括制定评估办法、设计评估程序、明确组织机构和分工等内容，会议审议通过后以协会正式文件发布。目前，中拍协正着手开发制作企业评估的网上申报系统，预计第一阶段的企业网上申报工作8月初可以开始。

在企业申报开始之前，希望各位委员协助你所在的省协会，组织辖区内企业座谈学习标准，并对照标准帮助企业在评估前开展自检，要发动企业加强内部学习，积极学标准、用标准。

**二、行业标准宣贯**

行业标准《拍卖术语》已于2011年12月20日正式发布，今年1月1日起正式实施，《拍卖师操作规范》、《机动车拍卖规程》和《不动产拍卖规程》已于今年3月23日正式发布，6月1日起正式实施，标委会对这四项行业标准的宣贯计划是：

(一)《拍卖术语》的宣贯。《拍卖术语》是一项基础行业标准，它的宣贯要与国标和各专业标准配合进行。今年，《拍卖术语》将主要与《拍卖企业的等级评估与等级划分》同步进行宣贯，北京和各地的宣贯学习班会安排相应课时讲解其中的38条术语及定义。

(二)《拍卖师操作规范》、《不动产拍卖规程》的宣贯。宣贯教材由标准编制组起草，报标委会秘书处组织专家审定后印发。建议这两项标准的宣贯选择广东和浙江两省作为试点，在年内举办培训学习班，培训方案由中拍协、广东拍协、浙江拍协共同研究制定。

试点宣贯后应及时总结经验，完善宣贯培训内容，提高质量和效率。201 3年，标委会计划将这两项标准的宣贯培训范围扩大，选择企业集中度较高的地区组织开展多期宣贯培训，争取未来三年做到：

(1)使每一位拍卖师都必须学习并掌握《拍卖师操作规范》的内容，经考核使绝大部分拍卖师在业务操作中都符合《拍卖师操作规范》的要求；

(2)使开展不动产拍卖业务的企业应了解并掌握《不动产拍卖规程》的内容，适时开展相应的企业达标活动，为不动产拍卖业务运作提供标准化、规范化的业务操作流程。

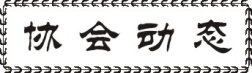
(三)《机动车拍卖规程》的宣贯。该标准的编制基于起草单位多年的业务经验积累和科学总结，是拍卖行业专业化操作标准的一项探索，《机动车拍卖规程》主要针对专业从事机动车拍卖业务的企业编制，专业性和可操作性比较强。对于该标准的宣贯，标委会建议分两步走：

第一，标准文本印刷出版后，通知各地开展机动车拍卖业务的企业积极学习标准，同时，请标准编制单位上海国拍编写标准释义，释义应能够全面讲解企业如何应用标准，编写完成后报标委会秘书处，组织专家审议后印发。

第二，建议明年选择适当时期召集北京、上海、浙江、广东等专业从事机动车拍卖或机动车拍卖业务量较大的企业开展标准集中学习。可以通过举行宣贯学习班、深入企业座谈、指导实践应用等形式帮助机动车拍卖企业逐步了解和掌握标准，随着标准学习的深入逐步规范业务操作流程，建立机动车的标准化拍卖模式，促进企业发展。

第三，建议待企业按照《机动车拍卖规程》运作较为成熟后，再开展相应企业达标活动。

以上是标委会秘书处提出的对新颁布国标和行标的宣贯工作计划，请各位委员审议。



**川拍协受邀陪同**

**四川省高院赴广西省高院学习考察**

5月14日，为进一步规范全省法院司法拍卖工作，推动司法拍卖改革，以公开公平择优选择拍卖机构、充分公开拍卖信息、推进网络竞价和提高首拍成交率为改革重点，根据《最高人民法院关于人民法院民事执行中拍卖，变卖财产的规定》、《最高人民法院关于人民法院委托评估、拍卖工作的若干规定》，结合四川省法院实际，充分借鉴全国兄弟法院的先进经验，全面夯实《四川省高级人民法院委托评估、拍卖和变卖管理办法》、四川省高院决定组成以副院长谢商华牵头、省高院技术室和部份地区中院相关负责人组成的考察组赴广西省高院学习考察，同时，邀请正努力申请成为四川省司法改革指定的第三方公共交易平台的主管方四川省拍卖行业协会副秘书长成西平、技术顾问唐蓉生陪同学习考察。

考察组一行得到了广西省高院的热情接待，广西省高院党委书记、副院长黄列格，林音副主任等各有关处室领导参加了交流座谈会议。会议由黄院长主持并致辞。林音副主任首先介绍广西省法院的基本情况和业务发展情况以及实施委托拍卖的总体情况；着重介绍了新形势下，司法委托拍卖的改革工作情况和具体做法。随后，双方重点在建立统一公共平台、统一规范场所、应对突发情况的规定、网络与现场拍卖、以及具体应用公共平台竞买人参与性和取得的实效等方面进行深入交流和研讨，自始至终，双方交流在坦诚友好、务实进取的气氛中进行，考察取得了实质性的良好效果。

省拍协副秘书长成西平回来也表示，这次广西之行，收获很大，取得很多有利于促进我省网络拍卖完善发展的宝贵资料，协会将组织专人作深入研究，尽快充实完善“四川省拍卖行业网络与现场同步拍卖信息系统”公共平台，切实担当起第三方交易平台的职能，推动我省司法改革的发展。

**四川省拍卖行业**

**2012年1季度拍卖成交情况分析**

今年一季度全省282家拍卖企业，有成交记录的157家拍卖企业共举办各类拍卖会431场，同比减少163场，实现拍卖成交额459,716.39万元，同比减少264,568.12万元，减少36.53%；其中：房地产拍卖成交362,242.62万元，占总成交额78.79%，同比减少229，900.50万元，减少38.83%；债权、股权拍卖成交34,528.00万元，占成交总额7.51%，同比减少20,883.41万元，减少37.69%；无形资产拍卖成交27,758.42万元，占成交总额6.04%，同比减少24,381.41万元，减少46.76%；机动车拍卖成交485.55万元，占成交总额的0.11%，同比减少357.69万元，减少42.42%；文物艺术品拍卖成交586.38万元，占总成交额0.13%，同比减少563.62万元，减少49.01%；农副产品拍卖成交460万元,占总成交额0.1%，同比增加460万元，增长460倍;其它标的拍卖成交33,655.42万元，占成交总额7.32%，同比增加11,058.51万元，增长48.93%。全省拍卖成交10,000.00万元以上的有8家企业，共计拍卖成交229,411.70万元，占成交总额的49.90%；拍卖成交5000—10000万元以内的企业有15家，拍卖成交108,257.71万元，占成交总额的23.55%；拍卖成交5000万元（不含5000万元）以内企业共有138家，实现拍卖成交额122，046.98万元，占成交总额的26.55%；全省122家拍卖企业无成交记录，占拍卖企业总数的43.26%。

一季度全省拍卖经营情况如下：

1、从拍卖成交总量来看（见表一）。较去年同期减少264,568.12万元，减少36.53%;同比2010年同期减少29,594.98万元，减少6.05%；同比2009年同期增加207,485.02万元，增长82.26%;同比2008年同期增加235,598.85万元,增长1.05倍。数据显示自08年以来，同期成交量已呈下降趋势，尤以今年同期降幅最大；同时，与2011年4季度成交量环比情况比较，环比下降达54.21%（表二)。

表一：2008-2012第1季度成交额变化

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 期间 | 08年1季度 | 09年1季度 | 10年1季度 | 2011年1季度 | 2012年1季度 |
| 成交额（万元） | 224,117.54 | 252,231.37 | 489,311.37 | 724,284.51 | 459,716.39 |
| 同比（+） | +235,598.85 | +207,485.02 | -29,594.98 | -264,568.12 | ----­- |
| 同比（%） | +1.05倍 | +82.26% | -6.05% | -36.53% | ―――― |

表二：2011年2至4季度和2012年1季度环比变化

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 期间 | 11年2季度 | 11年3季度 | 11年4季度 | 12年1季度 |
| 成交额（万元） | 559,357.17 | 734,646.24 | 1,003,878.20 | 459,716.39 |
| 环比 | ―――― | +31.34% | +36.65% | -54.21% |

2、从标的类型看(见表三)。房地产拍卖今年一季度仍保持标的类型之首,但减少38.83%；债权、股权拍卖和无形资产、机动车、文物艺术品拍卖与去年同期比分别减少37.69%，46.76%，42.42%和49.01%；但值得庆幸的是其它标的拍卖有不俗的表现，同比大幅增长48.94%；农副产品拍卖也实现零的突破，拍卖成交460万元。

表三：2012第1季度标的总类成交变化

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 分类 | 房地产 | 机动车 | 无形资产 | 债权、股权 | 文物艺术品 | 农副产品 | 其它标的 |
| 2011年1季度成交额（万元） | 362,242.62 | 485.55 | 27,758.42 | 34,528.00 | 586.38 | 460 | 33,655.42 |
| 2011年成交额（万元） | 592,143.12 | 843.24 | 52,139.83 | 55,411.41 | 1150 | 0 | 22,596.91 |
| 同比(%) | -229,900.50 | -357.69 | -24,381.41 | -20,883.41 | -563.62 | +460 | +11,058.51 |
| 同比(%) | -38.83% | -42.42% | -46.76% | -37.69% | -49.01% | 460倍 | 48.94% |

3、从标的的委托来源看（见表四）。一季度法院委托拍卖成交24,824.68元，占全省拍卖成交的5.4%；政府部门委托拍卖成交287,644.48万元，占全省拍卖成交的62.57%；金融部门委托拍卖成交16,963.53万元，占全省拍卖成交3.69%；破产清算委托拍卖成交21,238.89万元，占全省拍卖成交的4.62%；其它机构委托拍卖成交85,553.20万元，占全省拍卖成交的18.61%；个人委托拍卖成交23,491.61万元，占全省拍卖成交5.11%。法院、政府部门、金融部门委托拍卖成交329,432.69万元，占全省拍卖成交的71.66%，仍为全省拍卖标的来源的最重要板块。一季度破产清算组委托，个人委托表现抢眼，其它机构委托也有较好表现，实现拍卖成交130,283.70万元，占全省拍卖成交的28.34%,成为本季拍卖经营维稳的主要力量。

表四：2012年一季度委托部门标的成交明细变化

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 法院  委托 | 政府部门委托 | 金融部门委托 | 破产清算组委托 | 其它机构委托 | 个人  委托 | 合计 |
| 2011年1季度成交额(万元) | 115,813.09 | 500,915.17 | 23,973.82 | 8,039.56 | 63,881.89 | 11,660.98 | 724,284.51 |
| 2012年1季度成交额(万元) | 24,824.68 | 287,644.48 | 16,963.53 | 21,238.89 | 85,553.20 | 23,491.61 | 459,716.39 |
| 同比增减 | -90,988.41 | -213,270.69 | -7,010.29 | 13,199.33 | +21,671.31 | +11,830.63 | -264,568.12 |
| 占比 | -78.56% | -42.57% | -29.24% | 1.64% | +33.92% | 1.01倍 | -36.53% |

4、从地区拍卖成交看（见表五）。成都地区拍卖285,770.81万元，占全省拍卖成交的62.16%；绵阳地区拍卖成交36,263.42万元，占全省拍卖成交的7.89%；遂宁地区拍卖成交22,904.00万元，占全省拍卖成交的4.98%；德阳地区拍卖成交22,592.04万元，占全省拍卖成交的4.91%；南充地区拍卖成交22,445.00万元，占全省拍卖成交的的4.88%；泸州地区拍卖成交15,311.00万元，占全省拍卖成交3.33%；眉山地区拍卖成交13,992.92万元，占全省拍卖成交的3.04%；阿坝地区拍卖成交8,639.50万元，占全省拍卖成交1.88%；达州地区拍卖成交8,026.44万元，占全省拍卖成交的1.75%；广元地区拍卖成交7,097.04万元，占全省拍卖成交的1.54%。这十个地区共计成交443,042.17万元，占全省拍卖成交总额的96.37%。其余11个地区拍卖成交额仅占全省拍卖成交总额的3.63%，其中甘孜州地区未实现拍卖成交。

表五：1季度全省各地区成交额情况比较表

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 地区  名称 | 企业数量 | | 同比  增减 | 2012年  1季度 | 2010年  1季度 | 同比增减 | 平均成交额 | | 同比增减 |
| 2012年 | 2011年 | 2012年 | 2011年 |
| 成都 | 139 | 130 | +9 | 285,770.81 | 336,896.67 | -51,125.86 | 2,055.91 | 2,591.51 | -535.60 |
| ★绵阳 | 10 | 10 |  | 36,263.42 | 29,919.37 | 6,344.05 | 3,626.34 | 2,991.94 | +634.40 |
| ★自贡 | 5 | 5 |  | 581.16 | 341.30 | 239.86 | 116.23 | 62.86 | +53.37 |
| 乐山 | 6 | 6 |  | 1,715.85 | 12,206.90 | -10,491.05 | 285.98 | 2,034.48 | -1,748.50 |
| 宜宾 | 4 | 4 |  | 2,283.24 | 12,389.82 | -10,106.58 | 570.81, | 3,097.46 | -2,526.65 |
| 攀枝花 | 4 | 4 |  | 15.37 | 4,682.24 | -4,666.87 | 3.84 | 1,170.56 | -1,166.72 |
| ★遂宁 | 7 | 7 |  | 22,904.00 | 18,553.35 | 4,350.65 | 3,272 | 2,650.48 | +621.52 |
| ★泸州 | 9 | 8 | +1 | 15,311.00 | 11,652.57 | 3,658.43 | 1,701.22 | 1,456.57 | +244.65 |
| 南充 | 21 | 20 | +1 | 22,445.00 | 121,804.14 | -99,359.14 | 1,068.81 | 6,090.21 | -5,021.40 |
| 内江 | 5 | 5 |  | 1,326.23 | 4,674.83 | -3,348.60 | 265.25 | 434.97 | -169.72 |
| 广元 | 9 | 8 | +1 | 7,097.04 | 72,936.43 | -65,839.39 | 788.56 | 9,117.05 | -8,328.49 |
| 德阳 | 10 | 10 |  | 22,592.04 | 53,772.89 | -31,180.85 | 2,259.20 | 5,377.29 | -3,118.09 |
| ★雅安 | 4 | 4 |  | 2,857.38 | 2,052.68 | 804.70 | 714.35 | 513.17 | +201.18 |
| 巴中 | 9 | 9 |  | 1,959.70 | 8,879.29 | -6,919.59 | 217.74 | 986.58 | -768.84 |
| 达州 | 13 | 13 |  | 8,026.44 | 13,007.71 | -4,981.27 | 617.42 | 1,000.59 | -383.17 |
| 广安 | 6 | 7 | -1 | 529.23 | 1,482.85 | -953.62 | 88.21 | 211.84 | -123.63 |
| ★眉山 | 9 | 7 | +2 | 13,992.92 | 5,976.01 | 8,016.91 | 1,554.77 | 853.72 | +701.05 |
| 资阳 | 5 | 5 |  | 888.95 | 3,290.78 | -2,401.83 | 177.79 | 658.16 | -480.37 |
| 甘孜 | 3 | 3 |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 凉山 | 3 | 4 | -1 | 4,517.11 | 6,454.68 | -1,937.57 | 1,505.70 | 1,613.67 | -107.97 |
| ★阿坝 | 1 | 1 |  | 8,639.50 | 3,310.00 | 5,329.50 | 8,639.50 | ,310.00 | 5,329.50 |
| 合计 | 282 | 270 | +12 | 459,716.39 | 724,284.51 | -264,568.12 | 1,630.20 | 2,682.54 | -1,052.34 |

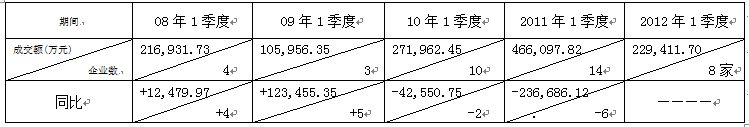
5、从全省平均拍卖成交额看(见表六)。一季度全省平均拍卖成交1,630.20万元，同比去年同期减少1,052.05万元；同比2010年同期减少288.67万元；同比2009年同期增加583.60万元;同比2008年同期增长222.92万元。

表六：2008-2011第1季度平均成交额变化

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 期间 | 08年1季度 | 09年1季度 | 10年1季度 | 2011年1季度 | 2012年1季度 |
| 成交额（万元） | 1,407.28 | 1,046.60 | 1,918.87 | 2,682.25 | 1,630.20 |
| 同比 | +222.92 | +583.60 | -288.67 | -1,052.05 | ———— |

6、从拍卖成交过亿看(见表二)。实现标的拍卖成交过亿元的8家企业数，低于去年同期；低于2009年同期企业数；高于2009和2008年同期企业数。实现拍卖成交总额229,411.70万元，同比减少236,686.12万元；同比2010年同期减少42,550.75万元；同比2009和2008年同期分别增加123,455.35万元和12,479.79。

表二：2008-2011第1季度拍卖成交过亿变化



7、全省逾四成的拍卖企业无成交记录。

一季度全省拍卖成交统计数据汇总情况表明，全省拍卖业务总体格局基本稳定，拍卖成交总量同比去年同期大幅下降达36.53%，这是全省拍卖经营自2008年以来，首次出现的大幅度下降，与2010年同期水平基本相当。房地产、债权、股权以及无形财产、机动车、文物艺术品拍卖业务成交较去年同期呈现大幅度下降，但其它标的拍卖成交表现抢眼，大幅增长48.49%,农副产品拍卖成交也较去年同期实现了零的突破，实现拍卖成交460万元。纵观今年1季度行业整体经营，有以下特点：

一、拍卖业务经营步入调整期。

通过1季度拍卖经营数据与往年同期比对，不难看出，行业经营自2008年以来已呈现增长放缓并逐步下行态势，这一点从08至今的拍卖成交同比增减值以及08年至今平均成交额的变化上得以印证。同时，由于行业经营结构较以往并未向均衡方向发生较大实质性转变，加之受到国家房地产持续调控政策引发全国范围地产领域持续降温的大环境影响，以及元旦、春节放假因素影响，因此，2012年1季度拍卖业务成交大幅下降也属情理之中，行业经营步入调整期已成不争之实。由于房地产领域政策性因素在短期内仍将持续，未来行业经营将面临更加严峻的形势，如何走出出调整期，尽早跨入发展期，这将是2012年行业要着力破解的重要课题。

二、房地产拍卖业务大幅下降。

一直以来，房地产拍卖业务在行业经营中占据着龙头地位。今年1季度，由于受到国家房地产宏观调控政策以及元旦、春节等节日因素的合力影响，市场低迷，竞买人多以观望为主，房地产拍卖业务成交出现了自2008年以来同期最大幅度的下降，房地产拍卖业务成交下降达38.83%；同时，从地区房地产拍卖业务经营看，以往以二级市场土地使用权经营拍卖为主的南充、广元这二个二级城市受创最大，地区拍卖拍卖业务成交总量因此分别下降了81.57%和90.27%。

三、地区差异不确定性增加

1季度，乐山、宜宾、成都、德阳、巴中、内江、广安、攀枝花、凉山九个地区的拍卖业务成交总量同样因房地产调控政策的影响呈现不同程度的负增长，尤以乐山、宜宾、成都、德阳四个老牌的“亿元级”城市下降尤为突出，而绵阳、自贡、泸州、遂宁、阿坝五地区却逆流而上，地区拍卖业务成交总量呈增长态势，尤以阿坝地区增长最好。这表明，地区拍卖业务成交的不确定性日趋增加。

四、艺术品市场监管“逗硬”。

1季度，文物艺术品拍卖成交586.37万元，较去年同期下降了49.01%，究其原因，艺术品拍卖市场除受市场调整、内地春拍缩量的行情影响外，工商、文物局等部门积极介入文物艺术品市场，加强了对文物市场的监管，不少打“擦边球“的无文物拍卖资质经营许可企业的大量拍品撤拍，也是导致1季度文物艺术品拍卖成交较去年同期下降达49.01%的重要原因。

五、社会委托拍卖业务表现抢眼

今年1季度，其它机构委托拍卖成交21,671.31万元，较去年同期增加33.92%；而个人委托拍卖成交11,830.63万元,较去年同期大幅增加1.01倍。这表明，我省企业积极在社会委托板块方面加强了市场开拓，取得较好回报。

六、市场竞争激烈、拍卖业务经营呈现高度集中化

1季度，从企业拍卖业务经营成交实现过亿来看，实现拍卖业务经营成交过亿的有8家企业，占当季全省企业数的2.84%，实现拍卖成交229,411.70万元，占全省拍卖成交的49.9%。同时，1季度全省有122家拍卖企业无成交记录，占全省拍卖企业总数的43.26%，由此可见，拍卖市场竞争激烈，拍卖业务经营呈现高度集中化的态势。再从另一角度看，行业企业规模已过度扩大。

上述这些情况，应该引起我省各企业的高度重视。2012年，由于房地产领域政策性因素在短期内仍将持续，预计今年内土地使用权拍卖业务仍将维持低位运行的态势。因此，要更加清醒地认识到当前是全球经济一体化，市场竞争激烈，经济发展不确定性增加的特定时期，要未雨绸缪，力争在2012“十二五”关键之年，一方面，着力加快自身经营结构的调整力度，努力在机动车、国家重大科技成果转化、文物艺术品社会委托、社会民品委托板块方面开拓市场。另一方面，积极了解当前行业动态和经济政策，根据经济发展规律，总结经验，树立企业发展战略意识，提升掌握全局、把握大势、高效决策的能力，积极加强经营积累，加快拍卖方式创新，努力实现向持续盈利、长效发展价值型企业的转型升级。同时，紧紧抓住我省新的发展机遇期，密切关注和研究国家在“十二五”期间的各项政策，找准发展方向，科学谋划，积极加强地区间的合作发展，努力克服地区差异，循序渐近，共同推动我省拍卖业又快又好发展。



**当前我国拍卖行业现状和思考**

文/范干平

**一、目前我国拍卖行业发展状况**

我国目前拍卖行业企业数已经超过5300家，从业人员约10余万人，国家注册拍卖师10400余人，2011年拍卖成交额超过6000亿元人民币，拍卖范围已经覆盖了可以流通的商品的全部。

经过20多年的快速发展，行业的发展已经到了一个非常重要的时期，如同瓶颈，一方面行业仍然处于吃不饱的状态，大多数企业仍然在四处寻找拍卖委托，市场进入盘整阶段，而市场环境却发生了很大变化，行业生存状况不理想，整个行业面临空前困难。由于连续二十几年的持续开拓，我国的拍卖市场开发已经到了一定程度，可以称为高位运行，行业和绝大多数企业尚未完全完成财力和人力的集聚、外部环境没有得到很好改变时，市场情况发生了巨大变故。首先是国际金融风波的干扰，接着是国家长时间以房地产为代表的宏观调控，使得市场萎缩、购买力丧失。经济环境的恶化，造成其他行业同样处境不好，其中一些与拍卖相近的行业开始把视线转向拍卖市场，竞争于是成为行业与行业之间的博弈。2009年初，重庆市司法委托拍卖改革由于当地政府的强力参与、干预，在全国引起巨大反响，直接危及了拍卖行业的发展方向和生存轨迹，行业遭遇了空前困难。进入新的一年，行业所面临的局面，大到外部环境继续恶化，行业生存、发展遇到前所未有的困难，小到市场开拓、公司经营管理、队伍建设均面临一系列问题，企业到了洗牌、盘整，行业到了重新起步的关键时刻。具体表现为

**1、市场拓展到了一定程度，成交额大幅度增加，佣金收入明显减少**

在我国拍卖市场发展的进程中，拍卖行业的佣金收入虽然不是很正常、丰厚，但是，毕竟还是比较稳定。但是，一个行业的收入，如果长期超出社会平均值，就会引起市场中其他行业的关注和加入，竞争就会加剧，利润就会很快遭遇摊薄，但是长期以来，我们没有引起足够的重视。2005年起，根据最高人民法院司法解释的规定，司法拍卖佣金改为向买受人单向收取，而且随着成交额的上升依次递减。这一举措产生了巨大的连锁反应，各个委托方群起效仿，仿佛一夜之间，拍卖行业利润收入一步跨入社会平均化状态。

这几年，国有土地使用权转让拍卖业务明显增大，拍卖成交额数字如日中天般上升。但是，土地拍卖佣金微量到几乎可以忽略不计，大多数地方名日拍卖，其实只是收取少量出场费，山东省一年成交额接近800亿元，大多数是土地，拍卖企业收取的大多数是出场费；安徽省2011年拍卖成交总额达到271亿元，其中土地占了200多亿元，佣金收入微乎其微。中国拍卖行业协会2011年蓝皮书公布了去年我国拍卖行业总成交额为6260亿元，蓝皮书还首次透露了行业佣金收入情况，2011年拍卖行业平均利润率为1.88%，文物艺术品全年成交576.2亿元，仅占总成交额的9.2%，但是，佣金总额为67.8亿元，占行业佣金收入的57.5%，以11.8%的佣金率高居行业之首。而土地使用权拍卖业务成交2844.8亿元，佣金仅为11.1亿元，佣金率不足0.4%，赚数字不赚钱，典型的数字大，收入少。危险的是，这一数据，不注意还会给人一种虚假繁荣的感觉。行业其他拍卖，由于行业内外的竞争，尤其是行业内部的无序竞争，佣金收入也是江河日下，不赚钱的现象非常严重，行业已经进入微利时代。

**2、传统的拍卖市场呈现萎缩趋势**

经过20多年的快速发展，我国的拍卖市场日渐趋于成熟，曾经非常丰富的拍卖资源趋于枯竭，传统委托急剧萎缩，加上政策多变，市场不断被蚕食，给我国拍卖行业带来了极大困难。我国拍卖行业以综合性拍卖居多的特点非常明显，而综合性拍卖最大特点就是容易受政策法律法规的制约、影响，政府出台的政策法律法规甚至委托方人员变化都会影响市场、影响拍卖，产权交易所就是利用政策法规取得竞争优势，使得拍卖行业雪上加霜的典型案例。

业务和市场的萎缩主要表现在房地产方面，土地使用权和房地产拍卖业务下滑带动全行业成交额下行，2011年土地使用权拍卖成交2844亿元，较2010年减少100亿元，商业房地产成交额1811亿元，较2010年减少513亿元，降幅达到22.1%，土地和房地产两项成交额所占比重从2010年80.3%下降到74.4%，减少5.9个百分点。

法院委托2011年从历年基本稳定的15%左右，降至13.2%，成交额下降41亿元。破产企业资产拍卖进入尾声，其他如金融资产等也因为已经上市或者倾向于收购等，同样面临萎缩。可以预料，传统拍卖市场进一步萎缩的状况，还将持续下去，短时间内不会改变。

**3、拍卖市场格局变得格外复杂**

尽管如此，围绕争取拍卖委托展开的竞争仍然十分激烈，竞争已经由行业内部企业与企业之间的竞争，发展成为市场上行业与行业之间的竞争，因此范围扩大、力度增加，其他行业借助政府主管部门的法规打压拍卖行业，而拍卖行业由于长期以来国家级政府管理部门的频繁变动，对行业的扶持力度明显不够，在与其他行业竞争的过程中，拍卖行业始终处于不利状态。

近年来，虽然行业努力争取，但是市场环境已经发生根本变化：国有资产进入产权交易所；银行不良资产处置基本结束，即便有也要通过司法程序；破产企业资产处置进入常规阶段，数量少，竞争激烈；围绕司法拍卖的委托权，情况非常复杂，拍卖行业处于不利地位；虽然艺术品拍卖异军突起，但是由于受到虚假鉴定、拍假、假拍等困扰，对艺术品拍卖的种种指责、诟病产生了非常不好的社会影响，城门失火、殃及鱼池，甚至直接危害到了拍卖行业整体社会形象，甚至可能影响全行业的生存和发展。

**4、新的市场开拓无力**

虽然因为国家经济仍然处于向上发展的阶段，市场潜力很大，行业所进行的业务远远还没有达到穷尽所有标的的状态，但是，目前行业的处境并不乐观。行业发展的必然趋势是解决行业内同质化、重复建设、过度竞争，最后也是最好的办法是走市场化、专业化道路。但是这一切，目前仍然处于思考和理想状态，真正要付诸实践是十分困难的。主观上，既缺乏人才、又缺乏手段，新的市场拓展效果并不明显；客观上，市场也并不成熟，由于缺乏政府法律法规的扶持。其实，“拍卖法”是一把双刃剑，突破有困难，现在如果修改，变数很大且对行业发展不利。在经济和市场发达的国家，拍卖是一种完全的市场行为，拍卖可以进入市民生活的每一个角落，但是，在我国目前尚未达到这样的境界。

**5、行业呈现强者恒强、弱者恒弱的状态，提前进入洗牌阶段**

目前行业呈现如下态势：

区域拍卖市场比较成熟、行业协会比较健全有力、企业业务已经多元化，出现了一批骨干企业，并且具有一定的凝聚力，能够带领大家前进。这一地区的行业比较团结，与政府的沟通比较顺畅，行业外部生存的情况较好；

区域内市场不成熟、拍卖企业规模较小、团结程度低、行业协会虽然已经建立，但是工作开展情况不好，行业缺乏凝聚力。这一地区的行业在市场竞争中，没有竞争力。

拍卖市场群龙无首，企业各自为政，仍然处于互相挖墙脚、恶意竞争的姿态，甚至当市场被蚕食，因为与自己无关甚至感到还有机会，反而窃窃自喜，类似“汉奸”。

由司法委托拍卖改革风波引发的反响，已经使部分省份的拍卖行业陷入困境:江西拍卖行业最为重要的拍卖业务国有建设用地使用权拍卖全部上网交易；浙江省的司法拍卖本来佣金已经降了一半，现在将全部采用淘宝网上拍卖，而最高人民法院规定司法拍卖信息上网、竞买人网上登记等举措，在现实中是一种措施，但是从长远的角度看，最后结果则是拍卖行业将被彻底边缘化。

拍卖市场呈现强者恒强、弱者恒弱的状况，而且，强者集中的城市，行业比较团结，弱者较多的城市，反而行业比较涣散，生存状况更差。

如果说，25年前的拍卖行业恢复是我国社会变革、改革开放的需要的话，那么，现在发生在拍卖行业的所有情况可以理解为是行业发展到一定程度，市场和行业自身改革的需要，这一改革是革自己的命，需要勇气、需要思路、需要行动，当然有牺牲。

**二、2012年我国拍卖行业所处的社会环境和市场大背景**

2012年注定是个十分特殊的年份，特殊的原因很多。持续进行的经济调控措施、各级政府年内换届、领导成员的变动,新的领导新的岗位新的情况的适应，以及政策调整、制定，都需要时间，维持大于动作。这一切都可能带来风云变幻，形势有时甚至很是诡异，市场波澜不惊或有重大事件或新的利好政策出台都可能相伴而行，这可能是今年最大的特点。

在这一大背景下，我国拍卖行业因为处于市场第一线，直面市场风浪，所面临的形势肯定比较困难。

**1、持续进行的宏观调控政策和措施对行业必将继续产生影响，调控效应的累积，必定对行业产生影响，2012年行业所面临的市场将更严峻，年年说狼来了，可以说今年狼真的来了。**

市场不活跃，缺乏现金流，购买力继续下降，而作为市场行为，拍卖活动不但要从市场和政府部门、执法机关争取拍卖委托，更为重要的是，要通过自身的努力和市场运作，将接受委托的标的处置掉，只有标的成交，拍卖企业才有收入。现在，社会缺乏购买力，拍卖成交的可能性降低，招商难度、成本却在增大、增加，拍卖企业的日子将更加艰难。

多地尤其是经济发达地区发生的民间融资因为资金链断裂引起的连锁反应，使得市场动荡，民间游资进入拍卖市场购买资产或者其它标的的可能性继续减少，购买力的严重受损直接影响了拍卖行业生存的环境。

限购令使得土地转让量减价降、房地产难以成交，而这必将影响市场、社会其他一系列与之相关联的上下游行业，对市场的影响极大。而房地产和国有建设用地使用权拍卖恰恰是近年行业最为主要的业务，这一情况今年难有改变。

**2、政策法律法规对行业和市场的影响**

主要表现为:

司法拍卖委托改革及其形成的各地各种做法，拍卖行业传统市场遭受到空前蚕食所引起的连锁反应不会很快消除。近年来，重庆市不少做法包括司法拍卖改革都因为依靠政府权力强力推广而有应该反思或者纠正的地方，就拍卖而言，在市场经济大背景下政府全力扶持一个企业去压制另外一个行业，不少做法甚至超出现行法律法规的规范，是否能够继续下去，是我们这个行业包括北京不少国家级媒体所关心的热点问题之一。应该相信，随着重庆市主要领导人事变动，以及对以往工作的反思，可能会促使高层和社会各界重新审视重庆司法改革的合理性问题，但是，基于稳定、各方利益的博弈和习惯性思维，纠正不可能一蹴而就。

文物艺术品拍卖市场可能进入整顿阶段，由于诚信、假拍拍假、成交泡沫、三角债重叠却又难以解脱，拍卖行业备受诟病，艺术品拍卖完全可能进入调整期。

市场、舆论对行业的影响及其可能产生的市场监管力度的加大，一些规范市场行为的措施会相继出台，由于实施过程中的差异，一定程度上也会制约行业的发展。

**3、行业内企业与企业之间的竞争仍然存在并且变得更加激烈，而行业与行业之间的竞争将全面化，这一格局将会使市场更加纷繁复杂、行业生存状况会变动更加困难。**

司法拍卖改革后现在国内几种最主要的拍卖做法

老的三个比较有代表性的地区和做法：重庆、北京海淀区、上海；

新的三个比较有代表性的地区和做法：上海   广西、山东。

笔者以为，中心城市如直辖市、行业规模较大的城市，可以采用上海做法，即，通过成立公共资源集中拍卖中心，凡是涉及公共资源的全部进场采用互联网技术，网上与现场同步拍卖。区域范围广阔的省与自治区，则可以采取广西和山东的做法，即在各地区城市设立若干拍卖平台，附近区域内的涉及司法委托拍卖的行为集中拍卖。其实，因为各地地理环境和经济、市场发育程度不一样，东西部地区差异很大，本身就不适合一刀切，希望全国统一效仿重庆做法，或者全部进入重庆联合产权交易所交易，本身就有违辩证法。总之，不要希望用一个模式统一全国各地的拍卖行为，这不符合国情，也不符合实际。事实上，最高人民法院的10条司法解释及其规定也没有肯定重庆的做法是全国唯一的，这是重庆方面孜孜以求却没有得到的，本身就是一种说法。这从另外一个角度让人思考，最高人民法院的司法解释可能都是过度性质的，针对性很强，难长时间运行下去。

从当年国家成立产权交易所的初衷看，它是为了国有企业改制、摆脱困境、解决融资困难而设立的一个交易平台，成交价高与低和交易本身没有关系，程序合法结果必然合法，因此，产权交易的挂牌、协议转让、电子竞价等做法根本不能显示价高者得的特点，说白了，国有资产通过产权交易的办法，并不能够真正实现价值的最大化，其在交易手段的市场化、合理化方面与拍卖不在一条起跑线上，只不过在拍卖被妖魔化的今天，产权交易的作用被夸大、神话了。笔者相信，随着时间的推移，一切都会有一个结果。在市场经济大环境下尤其是这个大环境并不健全，产权交易所不能独善其身，因为它争取业务、拓展新的市场同样需要公关，同样需要成本，而现在林林总总的产权交易所可谓参差不齐、五花八门，其交易过程中恶意串通、从业人员违法违规的事时有耳闻。拥有管理另外一个行业企业的权利，如同政府一样，且缺乏政府主管、监管部门的监管，以胜利者自居，又缺乏监督，下一个反腐倡廉的重点说不准就是产权交易所。

**三、关于解决行业所面临困难的几点思考**

可以肯定的说，每一次政府宏观调控对于拍卖行业来说都要很多的机会，存在巨大的商机，不少经济活动社会因为涉及经济与债务纠纷而进入市场，部分会进入司法强制执行程序，不少企业和个人因为资金链断裂，资产需要转让，人员地区间流动，也会带来资产流动，社会总是要发展、市场总是要前行，前者抛盘，后者接盘，所谓长江后浪推前浪，说的就是这个道理。但是行业和市场的特点同样非常明显，就是商机来的比较滞后，需要时间，需要等待，因此在困难面前，拍卖企业必须首先是能够坚持下来，只有生存下来才会有赚钱、发展的机会。

现在的问题是，一方面传统市场萎缩，另一方面新的市场拓展难以进行，拍卖行业的发展遇到了瓶颈，前有虎后有狼，要么坐以待毙，要么继续开拓前进，没有其他路可走，这一次市场动荡、行业盘整，肯定会使一些企业退出，但是，缺了你我他行业仍然会前行，因为历史的车轮不会停止，少了几家拍卖公司，行业照样会发展。

从大的方面看，因为市场不好，因此行业在一段时间里不会出现井喷式发展的状态，这就为我们留下了生存的较好空间。同时，随着围绕司法拍卖问题重新得到审视，市场环境会出现转机，但是，改革已经大势所趋，对此行业应该有清醒认识，摆正位置。而因司法拍卖改革给行业带来冲击后行业的反思和自救，提高了行业的经营管理和运作的能力，使我们从来没有今天这样明确自己、明确对手，头脑变得十分清醒，改变自身传统做法的行动从来没有现在这样快。我们应该进一步调整心态，摆正位置，知难而上。市场开拓是行业必须做的功课，早谋划、早布局、早准备是拍卖企业目前应该就开始着手的。

在市场不景气的事实面前，我们应该冷静下来，对市场、对行业整个发展趋势作必要的分析，是大势所趋还是结构性调整，在此基础上采取有效的应对措施。

**1、 发挥行业协会作用，企业和行业两条腿走路、一起努力克服时艰**

形势和市场实际情况已经告诉我们，在现在和未来的行业发展过程中，仅凭拍卖企业单打独斗已不足以抗衡其他行业的竞争，因此必须充分发挥行业协会的作用，用集体的智慧和行业的力量来保护行业，否则，覆巢之下无完卵。当竞争由行业内企业与企业之间的竞争，变为市场上行业与行业之间的竞争时，由于其他行业可能有政府主管部门的主持，而我们却恰恰没有，拍卖行业会变的非常被动。此时，企业无法跟政府或者某一部门对话，因为人家代表的是政府或者部门，是公权，你是企业，是私利。但是，行业协会就不同了，它是一个独立的社会团体，它有话语权，因为，它的背后是众多的企业，而且不是一家企业。可以预见，在未来，行业协会的作用将越来越大。

作为企业，应该管好自己的人，做好自己的事，守土有责，通过自身的努力，在市场中站住脚，先生存再发展，做大做强自己。行业和企业群策群力，两条腿一起走才能抗衡市场风险和其他行业的竞争。

作为行业协会，一是发挥作为行业组织的作用，积极与政府及相关部门、其它行业对话，在争取委托、佣金收取、政策出台、行业与行业之间竞争方面有更多的作为。同时也可以通过行业内部的自律等活动，增加凝聚力，有作为才有地位，在这方面上海、广西、山东、四川、北京等协会的做法和经验值得借鉴。同时，在广大的地级市建立行业协会，充分发挥行业协会的作用，已经大势所趋，时不我待。

**2、 投入足够精力，加大市场开拓力度。**

世上没有救世主，市场经济天下没有不要钱的宴席，开拓市场需要思维、需要投入。

土地使用权、房地产拍卖形象一点说，是拍掉一件少一件，没有或者是再生性很差。同时，此类拍卖深受政府法律法规政策的影响，政府伤风，企业咳嗽。相对而言，文物艺术品、二手车、农副产品、无形资产拍卖等方面余地、潜力很大。

文物艺术品属于完全市场化的行为，市场化、专业性很强，而且佣金收入高。虽然国内不是任何地方都可以把文物艺术品拍卖做到顶尖，但是，地方有地方的文化和艺术品代表人物，因地制宜，不是没有潜力可挖。

农副产品同样如此，农副产品品种多、消耗量大，持续不断、绵绵流长，群众每一天都需要消费农副产品，现在的销售形势和方法非常传统、原始，拍卖行业的商机很多。

美国的拍卖活动可以进行到庭院、社区，我们为什么又不可以呢? 地方艺术家作品、农副产品、民品、拍卖进社区、民营企业、一手房、二手房、机动车等领域都有文章可做，各种社会政治与经济活动、政策甚至人事变动都会给拍卖市场带来商机。

和房地产一样，机动车是家庭最贵重的财产，但是与房地产不同，机动车交易的原因、可能性都比房地产丰富，而且受政策影响小，近几年机动车交易和拍卖一直处于上升态势，而我国的汽车生产量、个人汽车拥有量都在迅速上升，这一切为机动车拍卖的开展提供了坚实基础，是行业今后拓展的重要阵地。广西现在机动车拍卖生产尚未真正形成，但是，如果现在不重视这一工作，将来后悔莫及。

为此，行业和企业应该在经营思路上有所突破，调整心态、摆正位置，扩大视野，结合实际把拍卖推向社会、推向市民、推向各个政府、企业、行业尚未进入拍卖领域的地方，我们才有出路。

**3、努力提高服务质量，把传统的拍卖做深做透**

拍卖作为服务性行业，服务就是自己的产品，提高服务质量是今后非常重要的任务。这个服务，既是对委托方的，也是对竞买人的，传统业务目前仍然存有很大的余地，可以做到更好更深一些，比如提高成交率、提高成交价，同一个委托人不同的委托，委托人与竞买人身份的变化等，都会带来商机，传统市场潜力很大，看你怎样去思考、拓展。

**4、改革传统思路和拍卖经营方式。**

虽然现在通过网络参与拍卖并且成交的案例很少，但是，由于社会舆论使然，人们对于拍卖诟病很大很多，拍卖被近乎妖魔化，不少领导、领导部门，简单的把网络拍卖视为战胜一切不良行为的利器、法宝，其实这是很幼稚的。

事实上，在现阶段，通过网上拍卖成交的仅是少数，但是，随着互联网技术的发展和社会的前进是大势所趋，用不了多少年，通过网上购买所需商品肯定成为潮流，因此，从技术上讲，为了维护整个行业的可持续发展，为了今后几十年年轻一代的消费习惯，进行网上拍卖的实践是非常重要的。人无远虑必有近忧，因此，无论从哪一个角度讲，改革传统的拍卖方式，引进网上拍卖，都是非常重要的，而且必须马上进行，请广西的同仁记住，虽然在现阶段，网上拍卖可能其形象重于实际意义，但是，这不是永远的，因为网络拍卖可以覆盖更多商品，一场革命迟早会来临，为此，我们应该感谢我们的竞争对手。

因为即便你否认，但是实实在在，网络技术进入拍卖所引起的革命，已经影响了拍卖行业和拍卖市场的进程，带来了考验，也带来了机遇。网上拍卖打破了传统拍卖时间、地点、空间的限制，拍卖行业完全可以因势利导、顺势而为，将网上拍卖扩展到可以流通商品的全部，利用自身的优势，全方位展开交易活动，那些批量、成型、标准化较强的商品，首先可以进入我们的视线和拍卖实践。

**5、团结起来，抛弃门户之见，走联合拍卖之路，抱团过冬。**

为了提高成交率、为了减少开支，行业内部企业完全可以放弃门户之见，团结起来，抱团过冬。

一家拍卖公司因为标的少，开不了拍卖会，或者开一场拍卖会公告费、场地费等成本太高，可以几家联合起来；异地拍卖，情况不熟，差旅费等成本太高，可以同行异地联合；拍卖企业可以强强联合，可以强弱联合，也可以弱弱联合，联合的形式多种多样。

**6、 发展多种经营，堤外损失堤内补**

围绕企业主业开展多种经营。现在拍卖公司涉足典当行业、担保业、资产经营、资产评估、破产清算等已经不再是个案，这样既可以把上下游链接起来，使得信息量提高、有效，同时也可以增加收入，可谓一举两得。

拍卖进入微利时代已经不可逆转，因此，发展多种经营对企业来说，是值得考虑的事，早行动早主动。

**7、 注重企业形象塑造，形成企业核心竞争力。**

这是行业发展、企业发展根本中的根本，只有形成了核心竞争力，才能在市场上真正立住脚。

同样的拍卖，专业和非专业最后结果是不一样的。未来更多的委托会来自于民营企业或者普通市民，企业的影响力、知名度、诚信度、专业化是决定胜负的关键。

虽然，目前整个行业所面临的市场以及社会大环境不太好，但是，拍卖本身就是市场经济的产物，与生俱来的是有很强的抗风险能力和开拓能力，我们应该相信，社会和经济总是要向前发展的，随着法制的进一步完善，换届的次第结束，新的领导进一步到位，宏观调控的着陆，司法委托拍卖正本清源，行业自律初见成效，拍卖行业的前景仍然是灿烂的，对此我们应该充满信心，坚持才能有希望、才有动力。



**4月份行业经营统计简报**

**一、2012年4月拍卖业基本情况：**

截至2012年4月底，全国31个省（区、市）共有拍卖企业5617家，比上年同期新增226家。国家注册拍卖师10440人，从业人员5.63万。

据统计，1至4月份全国拍卖成交额累计942.8亿元，比上年同期下降52.6%；拍卖成交场次1至4月份累计14461场，比上年同期减少1522场。

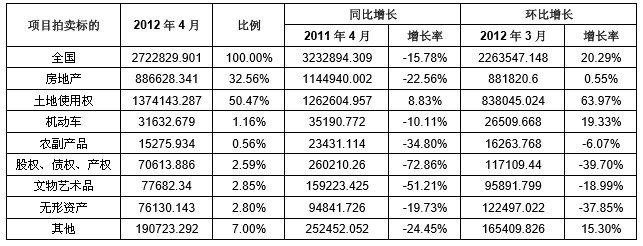
4月，全国拍卖业实现成交额约272.28亿元，同比减少15.78%，环比增加20.3%，在继续维持年初以来低位运行的同时开始显现成出交额小幅爬升之势（如图1）；4月份，行业主营业务收入共计4.28亿元，同比减少35.4%；纳税额（营业税）共计0.29亿元，同比减少14.3%。



（一） 从拍卖标的看

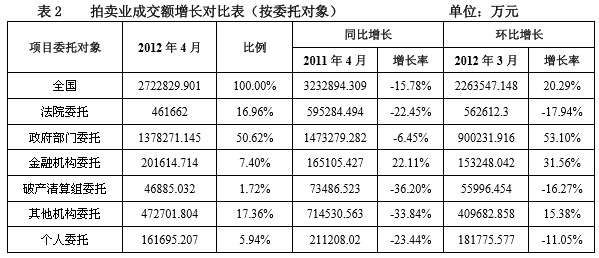
本月土地使用权拍卖成交137.41亿元，同比增长8.8%，环比增长64%，但除土地使用权拍卖之外，其他标的项目的同比不同程度均呈现负增长。

其中，房地产拍卖成交88.66亿元，同比下降22.6%，较上月环比略增0.55%；机动车拍卖随着天气转暖，拍卖场次略有增加，本月成交3.16亿元，环比上月2.65亿元增加了5000多万，但同比去年略降了10个百分点；农副产品拍卖成交1.53亿元，同比下降34.8%；股权、债权拍卖成交7亿元，同比下降72.9%；文物艺术品拍卖成交7.77亿元，同比下降51.2%；无形资产拍卖成交7.61亿元，同比下降19.7%，其他拍卖成交19亿元，同比下降24.5%。（见表1）



（二） 从委托对象看

上月同比增长最为明显的个人委托拍卖业务本月占比不足6%，成交额仅为16.17亿元，同比降幅为23.4%，环比下降11%；法院、政府部门、破产清算部门和其他各类机构委托的拍卖业务同比均为负增长；仅金融机构委托的拍卖业务本月同比增长了22%，环比也有31.6%的增长。法院和政府部门委托的拍卖业务成交额占总成交额比重不足七成，与上月基本持平。（见表2）



（三） 从地区分布看

我国内地三大经济区4月成交状况分别为：

东部11个省市累计成交197.59亿元，占4月成交总额的72.6%。受土地使用权和房产拍卖成交额增长的带动，海南、天津两地4月成交额同比增幅最大，分别增长238.6%和100.9%。

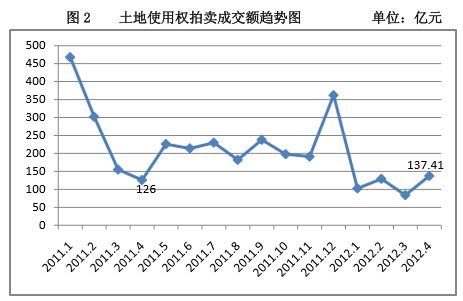
中、西部地区4月份成交比重下降比较明显。中部8省累计成交40.79亿元，4月成交总额的15%西部12省累计成交33.9亿元，占4月成交总额的12.5%，其中，甘肃、青海同样受到土地和房地产业务的拉动，环比上月成交额实现倍增（见表3）。



二、4月行业经营特点

（一）土地使用权拍卖小幅增长

4月份，在行业成交总额同比下降15.8%的情况下，土地使用权拍卖不降反升，成交137.41亿元，同比小幅增长8.8%。环比增长则达63.97%。但从近一年来的业务走势看，4月份土地使用权拍卖成交量环比、同比的增长主要是受此前业务持续走低引致比较基数低迷的影响，（见图2）。因此，并不能被理解成是各地房地产调控政策出现松动的信号。受政策面因素影响，短期内土地使用权拍卖业务低位运行的态势仍将持续。



（二） 农产品拍卖受天气因素影响大

4月份，农产品拍卖成交1.53亿元，同比下降34.8%，环比也略有下滑。农产品拍卖与农作物生长及其气候条件密切相关，据气象部门发布，刚刚过去的4月，全国平均气温较常年同期偏高，降水偏多，降水量较2011年同期偏多了1.1倍。华南、江南先后出现6次大到暴雨天气过程，浙江、江西、湖南、贵州、福建等地遭受了风雹灾害，这些因素都对进入初夏季节迅速生长的农作物非常不利，也间接影响了农产品的拍卖成交状况。然而，从全国范围来看，今年以来潮湿多雨的气候条件对于各地春播非常有益，据统计1-4月份农产品拍卖累计成交6.06亿元，较雨水偏少的去年同期成交额增长了32.7%。

（三）成交增长较大的区域主要由土地、房地产业务拉动

4月各省（区、市）拍卖成交总额同比增长翻番的是：西藏自治区475.7%，海南省238.62%，天津市100.94%；与上月环比增长翻番的是：青海省208.78%，福建省170.47%，天津市145.84%，甘肃省110.61%。

据统计数据显示，除西藏自治区外，上述几个省份4月成交总额同比或环比翻番，主要受土地和房地产拍卖业务带动。如海南省，土地使用权拍卖业务成交额为6.58亿元，占4月海南省拍卖成交总额（6.99亿元）的94%以上；天津市，房产拍卖业务成交额为3.5亿元，占4月天津市拍卖成交总额（3.8亿元）的92%以上；福建省，土地使用权拍卖业务成交额为15.8亿元，占4月福建省拍卖成交总额（20亿元） 的79%。此外，同属西部省份的甘肃和青海省，4月份成交额几乎全部是土地和房地产拍卖业务，占比均为95%以上。

西藏自治区今年4月共举行拍卖会3场，成交123万元，同比增长475.7%，其中两场为机动车拍卖，共计成交120万元。与之相比，2011年4月西藏自治区拍卖成交额21.4万元，其中场机动车拍卖1场，成交17.8万元。



**司法拍卖要设置三道防火墙**

文/陈运刚

**近年来，法院在委托评估、拍卖中，成交率低、保值率低、降价率高、职务犯罪发案率高的情况时有发生。操作过程不透明、信息不公开等问题，不仅使标的的物价值不能充分体现，损害了当事人利益，更使社会各界对司法廉洁产生质疑。因此，如何切实加强对法院委托评估、拍卖活动的监督，提高委托评估、拍卖的公信度，成为亟待解决的问题，本篇文章着重介绍四川省蓬溪县检察院的经验**

今年2月13日，蓬溪县检察院对一起执行案确定委托拍卖机构的抽签仪式进行现场监督。首先实行电脑摇号抽签，将所有符合条件的机构编号，每次对外委托均严格采用电脑摇号的方式，由检察院派员对摇号过程进行现场监督，并监督法院邀请当事人到场。

**把好选择关**

选好评估、拍卖机构是做好委托评估、拍卖工作的前提，而公开公正的选择方式更是从源头避免暗箱操作的有效手段。对此，检察院要将委托评估、拍卖机构的选择放在了监督的第一要位。蓬溪县检察院在监督中发现，法院在发布委托评估、拍卖信息时，发布的渠道较窄，导致信息公开范围过于局限、公开方式过于单一。该院遂建议法院结合实际，扩大信息公开范围，让更多机构有机会参与到委托评估、拍卖活动中，并建议法院利用好法院网站、四川招投标信息网等网络媒体进行信息公开，建立网上报名机制，以提高信息的覆盖率，减少人为的信息封堵。

为增强选择环节的透明度，蓬溪县检察院提出加强和改进随机确定机构方式的建议，实行电脑摇号抽签，即将所有符合条件的机构编号，每次对外委托均严格采用电脑摇号的方式，先产生顺序号、再产生拍卖机构，由检察院派员对摇号过程进行现场监督，并监督法院邀请当事人到场，见证抽签过程，既杜绝暗箱操作，又保障了当事人的知情权。

此外，对于法院没有履行抽签前通知当事人义务的，检察院及时指出并督促法院通知到人；对于已经提前通知而拒不到场的，建议法院将评估、拍卖程序和结果等重点内容和事项以书面形式告知当事人，并备案留档。

**把好过程关**

评估、拍卖是实现执行标的物价值的关键所在，而真实的标的物价值是确保当事人双方利益最大化的基础。

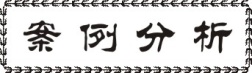
为确保评估、拍卖过程公正、合法，蓬溪县检察院建议并协助法院建立了与评估、拍卖机构签订责任书制度，明确评估、拍卖机构的工作责任、结案期限和职业纪律。同时借鉴行贿犯罪档案查询工作的经验做法，对评估、拍卖过程中出现的评估、拍卖机构私自接受案件当事人吃请和财物，违反拍卖程序、出具虚假拍卖成交确认书，与竞买人串通、暗中交易或利益分配等违法违规情况，一经查实，便监督法院将该机构列入“黑名单”，不再允许其参与评估、拍卖活动．并移交相关部门进行处罚。

此外，蓬溪县检察院注重加强对因流拍而降低保留价和中止拍卖情况的监督，及时会同法院找准流拍原因，防止人为压低保留价；向法院详细了解中止拍卖的原因，随时掌握动态情况，实现同步监督：要求拍卖机构对拍卖会现场进行录音录像存档备查：要求检察人员对适用监督条件的评估、拍卖活动“每拍必到”，对双方当事人和法院纪检监察人员到场情况，以及拍卖过程进行现场监督，及时纠正违规行为。

**把好备案关**

为了加强对执行结果的掌握和监督，有效避免监督只管过程、不管结果，只重程序、不重实效的现象发生，切实将检察监督工作做到位、做彻底，《实施意见》规定，拍卖结束后，法院要在三日内将执行结果特别是流拍和中止拍卖情形以书面形式报送检察机关备案。2009年至今，四川省蓬溪县检察院共接到法院委托评估、拍卖备案6件，其中流拍2件。经与法院查明原因，确认无一起属违规降低保留价和中止拍卖情形。

四川省蓬溪县检察院严把“三关”、设三道“防火墙”的“一条龙”监督措施，有效实现了法院委托评估、拍卖在“阳光”下进行，堵住了权力运行的“风险点”，减少了委托评估、拍卖环节职务犯罪的发生，确保了委托评估、拍卖活动的公开、公正。



**流拍三次不动产能否再次评估拍卖**

文/周海浪

**争议焦点**

**A公司诉B公司建设工程合同纠纷案，法院于2005年审理后判令B公司向A公司支付欠款。案件申请执行后，A公司向法院申请对保全房屋进行评估拍卖，第一次评估总价值为1283.8万元，后经三次拍卖仍然流拍。案件拖至如今，日前申请人向法院请求再次委托评估拍卖。在执行过程中对保全的房屋（经三次拍卖流拍）现能否重新再行评估拍卖发生分歧**

围绕本案争议焦点，有两种意见：第一种意见认为，因房屋在第三次拍卖流拍后，评估报告期限已过，且房价较拍卖流拍时有大幅提升，再以第三次拍卖保留价进行变卖或抵债，有失公平，应当对保全的房屋重新进行评估拍卖：第二种意见认为，本案中拍卖的房屋在第三次拍卖流拍后，应按流拍时保留价将房屋抵偿给申请执行人。

**笔者同意第一种意见，本案争议的焦点是再行拍卖的次数限制问题**

再行拍卖，是指在出现流拍的情况下，另行确定拍卖日期，再次实施拍卖。在拍卖实践中，很难保证一次拍卖就能够成交，流拍的现象时有发生。按照最高人民法院《关于人民法院民事执行中拍卖、变卖财产的规定》，不动产拍卖的次数限制为三次，三次拍卖流拍后或者以物抵债，或者变卖，不能变卖且申请人不同意以物抵债的，则解除查封、冻结，将该财产退还被执行人。那么，为什么本案应该突破司法解释的规定，再行评估拍卖呢？原因如下：

首先，从条文规定来看，司法解释将拍卖次数限定为三次，主要是基于提升执行效率、节约司法成本的考虑。但是，其过于绝对化和一概化的文字表述方式，使得司法解释规定有“语义过窄”的缺陷。从理论界和实务界的通行观点来看，在某些案件中，有时要摈弃法律中的词语，遵循理性和正义的需求，并为此目的而实现衡平。因此，需通过扩张解释、类推适用、目的性扩张等方法弥补司法解释之不足。

其次，从司法实际需求来看，由于流拍现象时有发生且时间跨度较大，标的物在大环境下可能处于升值状态，如果严格限制再行拍卖的次数，则有可能发生不公平之情形(本案即是如此)。司法拍卖的重要机能就是通过多方竞争，使拍卖品受到市场检验，实现价值规律、供求规律和竞争规律的三位一体。如果过于刚性地限制再行拍卖的次数，则与法的基本价值相悖。

最后，参与该司法解释起草工作的同志曾指出：在动产、不动产或其他财产权退给被执行人后，如果将来该项财产升值的，可以考虑重新启动拍卖程序进行拍卖。可见，最高人民法院也只是将限制再行拍卖次数作为一个原则，也有例外，当流拍三次的不动产可能或已经升值的情况下，我们理应再次启动评估拍卖程序，实现拍卖品价值最大化，维护双方当事人的合法权益。

综上所述，本案中，流拍三次后的不动产在升值的情况下，还可再行评估拍卖。

**比市价便宜的拍卖房为何不景气?**

近日，台州各媒体上的广告中，各主要拍卖行的房屋拍卖信息日趋增多。在拍卖公司的各种房源里。法院强制拍卖房所占的比例为70％至80％,这类房源的拍卖成交价一般也低于市场价。以往大多数竞拍者也是冲着便宜价格去的。但参与拍卖的竞拍者却不多。“从去年10月份开始，二手房的成交率就不是很好。来询问的人倒是很多，但办理报名登记手续，缴纳保证金的人却是少之又少。”浙江城乡拍卖有限公司总经理王志敏说。

拍卖公司拍卖的房产增多，是否意味着市民真有便宜可捡？拍卖公司的房源充足，却找不到竞拍者，这又是为何呢？

**拍卖房的价格优势不明显**

据台州拍卖网的相关数据显示，自2012年1月至2012年3月，全市共拍卖备案127起。已拍卖107起，其中房地产拍卖70起。单就3月份而言，拍卖备案58起，房地产占31起。

“现在经济不景气，而房价又有下跌趋势，二手房拍卖的价格虽略低于市场价，但优势已经不那么明显了。”“与市场一样，二手房的最终成交价格同样受到房屋自身质量、地段、交通、周边环境等许多因素的影响。”一家房屋中介公司负责人如此说。

“我们通过拍卖的渠道买房子。就是因为价格便宜。但现在看来，许多品质稍好点的房子，起拍价就差不多已经是我们能够承受的最高限价了，稍有加价，我们便只能放弃。”曾参加过多场拍卖会。但至今也没有买到合适二手房的郭先生说。

**拍卖房房源单一，选择空间小**

“法院强制拍卖房，占到了拍卖公司整个房源的70％一80％；另一种房源就是个人委托拍卖房，占20％左右。但很少有人会将闲置的房产拿来拍卖；有多套房产的人基本上都倾向于将房子用来出租。”王志敏说。城乡拍卖有限公司自2002年开始着手做个人委托的房屋拍卖，虽然广告投入巨大，但收效却甚微。

对此，浙江双赢拍卖有限公司总经理沈开寅认为。“首先就是价格问题。个人房源与法院强制拍卖房不同，卖房人把房子拿出来卖。当然希望卖价越高越好，由此也会要求我们的起拍价高一点。但众所周知，参加竞拍的人大多都是因为拍卖的房价便宜才来，价格一旦过高。就鲜有人报名，最终造成流拍。”据沈开寅介绍，此前这样的流拍情况并不少见，所以在这样矛盾的情况下。选择通过拍卖的渠道将房子卖掉的人越来越少。

由于个人委托房源的匮乏。通过摇号的方式从法院获得强制拍卖的房源，就成为各家拍卖公司最主要的房源。这也在一定程度上制约了房屋拍卖市场的发展。

杨林曾在椒江参加过几次拍卖会，在她看来，通过拍卖方式购买二手房，可选择的余地并不大。“每次拍卖会所拍卖的房屋数量都有限，而且这些房产拍卖会并不是任何时候都有的，房源分布也在各个县市区，可供选择的余地太小。所以如果价格相差不多的话，我更倾向于通过中介来购买二手房。”杨林说。

**拍卖房产权关系、过户手续都挺复杂**

所拍卖的房产中，部分房产产权关系较为复杂，“还是有一定风险的”。所以，有意参与拍卖的竞拍人，在竞拍之前，要仔细了解房屋拍卖的手续、房产证的办理、需承担的税费等问题。同时，竞拍人还应向拍卖行咨询清楚参与拍卖需要的证件、准备资料等。

拍卖会上的买受人除支付拍卖价款及拍卖公司的佣金外，在过户时还需交纳契税、公共维修基金、印花税、房管部门手续费以及根据规定需要交纳的费用。买受人在交纳各种税费后，拿相应手续和证件到房地产交易所过户(按规定，普通住宅到所属区县的交易所，一些外销公寓到市交易所过户)。相应手续交齐后，由房管部门颁发房产证。

据了解，由法院强制拍卖的房产，需要凭裁决书，才能够办理过户，而裁决书的下达时间往往受到案件办理情况的影响，有时可能要等待很长一段时间。由于没有原业主，其过户办证手续，都得由新业主一手操办。新业主须先到地税部门交第一次契税，然后带上原业主手上的购房合同、原来的购房发票、拍卖行的证明、法院的判决书等，去房管部门办理转名过户手续。

相比之下，通过中介购得的二手房，办证过程会简单一些。除了可以让中介代办之外，新旧业主之间也可以随时相互沟通。

**竞拍者需注意以下事项**

一、一定要对目标楼盘进行现场实地考察，对周边同档次物业的价位进行了解，根据自己的经济承受能力，确定对房子的心理价位期望值。不要一时冲动，以超出市场价的竞拍价竞得，如果悔约，你所交纳的保证金可能会“缩水”甚至“打水漂”。

二、想通过“房产拍卖”的方式投资买房者，要有充足的资金实力。因为被拍房产一般要求一次性付款。如果有特殊情况不能一次全部付清，一定要事先与拍卖公司协商好，以免日后产生纠纷。

三、在拍卖现场竞价时，还要考虑付佣金因素。比如竞拍成功后。一般需交纳房子成交额的5％给拍卖公司做佣金。

四、房产拍卖会大多是拍卖公司在报纸上做公告，投资买家应多加留意，以免错失良机。

此外，业内人士还特别提醒参与竞拍的市民，投资拍卖房地产一定要弄清产权是否明晰，手续是否合法、齐备，以免给自己留下隐患。

(文/彭洁)



**他山之石可以攻玉**

文/郑鑫尧

作为全球最大的二手设备拍卖行，利氏兄弟在中国设立办事处已有8年他们一直在观察中国市场，等待在中国开展拍卖事业的合适时机。此次，利氏兄弟拍卖公司在《中国拍卖》杂志上刊登招聘拍卖师广告，此举在业内引起了关注。笔者7年前开始与利氏兄弟拍卖行同仁交往，了解他们的成功之道，也相信利氏兄弟的经验对我国的拍卖界而言，应该是“他山之石可以攻玉”。

**利氏兄弟在全球二手设备拍卖市场的情况。**

从世界范围来看，拍卖机构是二手设备市场中重要的组成部分。2011年，利氏兄弟拍卖行在世界各地共举行了339场无底价拍卖会，售出了价值约为37亿美元的设备，拍卖会同时吸引了大量竞买人在网上注册，其数量突破记录。2011年，拍卖行向网上竞买人出售了超过11亿美元的工业设备、卡车和其它资产，比2010年增加了29%，为利氏兄弟有史以来一年内网上拍卖的最高总额。利氏兄弟拍卖行在欧洲各国都有设备拍卖业务，在中东的阿联酋仅迪拜市就有两家机械设备拍卖公司，而在亚洲的新加坡同样也有设备拍卖公司。设备拍卖业务的拓展已经成为供求双方的共同要求，一方面用户希望能够通过设备拍卖业务继续拓展自身的设备配置空间，另一方面很多用户也希望能够通过拍卖实现二手设备销售。当然，最重要的一点是设备公开拍卖提供了国际公平市场交易价格。

**国内二手设备真正流通起来需要那些必备条件？**

近几年，国内二手设备的流通交易量增速达到20%，今年预计能够达到1500亿元的交易量，但是通过拍卖交易的数量微乎其微。根据利氏兄弟公司50多年全球二手设备市场的经验，我认为，实现中国国内二手设备真正流通起来的目标，需要解决两大问题。第一是价格，国际市场对二手设备的价格认知建立在完全市场化的基础上，是买方主导价格的供需关系。如果国内的供应方希望国外的客户来买国内二手设备，必须接受“国际公平市场交易价格”这样一个理念，而这个价格必须是由买方来最终决定的。第二是该设备可查询到的身份信息。买方由于信息的不对称，在二手设备交易中缺乏安全感，比新设备的买方更加小心、谨慎，他们迫切希望了解到设备真实的生产制造时间、序列号、所有者等信息。这些信息必须要做到公开、透明、与国际接轨。以上两点如果不能解决，买家是不敢轻易购买二手设备的。

**何为“国际公平市场交易价格”理念。**

二手设备价格成交机制是二手设备市场与新设备市场最大的不同。很多厂家、代理商的代表都很清楚新设备是如何定价、如何在市场中实施差异化市场策略的。可以这样说，在新设备市场，价格是由卖方来主导的，也就是说卖方具备新设备价格的定价权。

但是在二手设备市场，成交价格是买方占主导地位，而不是卖方。二手设备成交价格应该多少，很大多程度上取决于买方愿意为此设备出价多少。举一件发生在利氏兄弟身上的故事，去年一家中国制造商委托利氏兄弟欧洲公司拍卖一批设备。因为利氏兄弟是第一次为国内品牌企业在欧洲举行的拍卖会上大规模拍卖设备，对于成交价将是多少把握不大，而该制造商也是第一次在欧洲大规模处置二手设备，价格多少心里没底。为了促成此交易和长远发展，利氏公司接受了了风险式委托的要求，由利氏兄弟公司来承担价格波动风险，而客户获得固定收益。拍卖会结束，利氏兄弟公司在该客户委托的设备身上就损失了60万欧元。这个真实的故事告诉我们什么道理呢？第一，利氏公司控制不了拍卖会的成交价格。第二，设备所有人控制不了二手设备的成交价格。第三，真正的二手设备价格是由买方决定的，而绝不是由厂家、经销商、中间商决定。在全球市场拍卖设备，拍卖的价格被公认为是一种国际公平市场交易价格。

**利氏兄弟“二手设备网上交易系统”和“二手设备交易信息系统”**

“二手设备网上交易系统”与“二手设备交易信息系统”分别属于两个系统。前者是商业性的网上交易平台，后者是非营利性的交易信息查询系统，类似于公安部门的机动车信息。交易信息很简单。二手设备交易信息系统是一个查询系统，这个系统提供的是买卖双方在交易中最关心的拍品的所有权信息和真伪信息，以及其他与交易相关的信息。国内常有客户问我们能否帮助他们把设备拍到国外，我们说可以，但是国外客户想了解设备的序列号、制造时间等信息，而且希望能有一个公开的信息系统进行核查，这些都有助于二手设备的买家确定该设备的真实性，但遗憾的是目前中国品牌的二手设备缺乏完整的信息，或者说缺乏真实、可靠的信息。

**二手设备流通的标准是什么呢？**

很多人都问过欧美市场对于二手设备流通的标准，我们的回答总是“没有”。为什么没有二手设备流通标准呢？答案是“不需要”。在成熟的市场，对设备监管的是使用标准，而非流通的标准。换句话说，监管的是什么样的设备可以用于施工，而不是什么样的设备可以用来交易。设备在什么情况下会出现安全、环保的隐患？当然是施工中使用的时候。但是，有客户买一台很旧很破的二手挖掘机放在家里收藏、而不是用它施工干活，有无必要保证它“回转机构无异响”、“转向器应工作灵活”？作为拍卖商，我们希望出台的流通标准能够真正起到促进流通的作用。已经被证明行之有效的是，在流通领域关注的重点应该是所有权问题：设备是否合法拥有和出售问题；设备的真伪问题，而诸如安全、环保、质量都应该在设备使用环节被监督。

**目前私下交易二手设备的趋势会有怎么样的变化？**

大家知道利氏兄弟拍卖公司是世界上最大的二手设备交易商，年交易额几乎等于全球二手设备交易第2名到第40名的总和。但是根据华尔街研究机构曾经公布的资料，利氏兄弟的全球市场份额(考虑到数据的有效性，主要是欧美市场)仅为l％一3％。即使在成熟的二手设备市场中，占绝大多数的仍然是个人对个人的私下交易，其他才是中间商交易，通过厂家回购、翻新再次交易的比例很小。随着中国二手设备市场的发展，中国市场的交易主体也将与成熟市场相同或者类似，不会出现个人对个人交易消失的景象。政府和行业机构真正要做的是让个人对个人交易与其他所有交易形式得到公平对待。现在的问题是个人对个人交易不透明、不纳税、不披露．这是对正规公司守法经营、照章纳税的不公平，对守法经营者的不公平。

**在二手设备交易国际化方面政府部门以及行业协会可以做那些工作？**

我们希望行业组织能够帮助企业与中国出口商检部门协调二手设备的出口商检。目前中国规定，带有汽车底盘的工程机械属于出口法定检验类商品，包括二手设备，例如汽车起重机、混凝土泵车等。出口的法检类新设备按照设备说明书和合同约定条款实施检验。但是对于二手设备如何检验呢？也按照设备说明书所列的技术指标进行检验吗？显然不可能。按照合同约定条款检验吗？合同条款又无法约定这么细。有人告诉我们是按照折扣后的新设备技术指标来进行检验，那么车况和折扣中间的关系应该是什么样的呢？其次，出口检验要求在合同成立后才能向商检部门申请，也就是说国际市场的买家在中国看好一部二手设备并和货主签订合同后是无法知道该设备会不会允许出口的，那么到底是付钱还是不付钱呢?如果需要整改，整改的费用会有多少呢？以上这些都增加了交易的不确定性，会在很大程度上影响国外客户到中国采购二手设备的积极性和信心，不利于国内市场需求的再扩大。

作为行业内有着丰富经验的二手设备拍卖商，利氏兄弟最重要的经验是“诚信”二字。与新设备市场比起来，诚信对二手设备交易尤其重要，利氏兄弟拍卖公司能够在全球设立42个永久拍卖场、每年有33万名注册买家，其根本一点就在于始终坚持最高标准的“诚信”，这是拍卖企业的灵魂，或者说商业机密，也是利氏兄弟未来在中国取得成功的重要保证。

**相关连接：**

利氏兄弟拍卖行最早可追溯到19世纪60年代，是由三兄弟在加拿大西部创建的。利氏兄弟拍卖行创建时是一个很小的家族企业，起初从事旧家具拍卖，然后涉足拍卖二手工程机械，在加拿大开展得很成功；20世纪70年代拍卖业务开始向美国扩展，在美国也取得了成功，到了80年代就面向欧洲扩展，首先在荷兰的摩的克做拍卖；90年代便开始向亚洲、澳大利亚和中东扩展业务，中东的业务主要是在阿联酋的迪拜、进入21世纪后，公司就决定在中国、非洲、南美洲、印度和东南亚开展业务。利氏兄弟拍卖行于1997年底在美国纽约证交所和加拿大多伦多证交所上市，成为全球工程机械行业最大的专业拍卖公司。201 1年是利氏兄弟拍卖行发生重大转变的一年。这一年中，拍卖工作非常顺利，取得了许多重大成果，并且上半年的拍卖总收入首次超过20亿美元。网上拍卖同样取得了骄人的成绩，拍卖行成立以来，网上设备销售超过50亿美元，其中2011年度网上设备销售超过11亿美元。



**串通拍卖害人害己**

**拍卖会后买家“分红”**

拍卖，本应是促进更公平的方式和更合理的价格达成交易的方式。然而，日前，宁波象山查处了一起串通拍卖案。去年下半年，象山某大楼以底价80万元拍卖，俞某与其儿媳妇分别缴纳了l0万元保证金报名成为两名竞买人，同时还牵头和参与拍卖活动的10多个竞买人一起，商定谁出价最高就给谁中拍，其中一竞买人陈某出价最高，他愿意出总价160万元来买该楼，除去底价后余下部分给大家私分。

在进入拍卖会场前，有竞买人提出，如大家都不举牌，可能要被怀疑，还是稍举几下牌“意思意思”。于是，拍卖开始后，先由一竞买人苏某以底价80万元举牌，俞某举了一次牌，另一竞买人叶某举了两次牌，陈某举了3次牌，最终陈某以87万元中拍成为买受人，并当场与拍卖公司签订了成交确认书。当晚，各竞买人来到俞某家中，将陈某拿出的73万元(160万元减去87万元)私分。但不久事情即告败露，俞某、陈某等人被迅速举报，工商等部门查获了这起典型的串通拍卖案，对参与的l2人分别处于10.5万元至12万元不等的罚款。

**串通拍卖结果无效**

在经济活动中，拍卖作为重要交易方式，已成为政府部门对特定财产或财产权利处置变现的重要手段和方式。但是，拍卖活动中，拍卖当事人恶意串通的情况并不少见，大体可分为三种类型：第一类是竞买人相互之间的恶意串通，主要表现为拍卖前竞买人结成联盟，一致压低价格，拍卖后共同分得利益。第二类是拍卖人与竞买人之间的恶意串通，主要表现为竞买人通过行贿手段在拍卖前从拍卖人处获取竞买条件和标的信息，比如透露保留价等行为。第三类是委托人、拍卖人和竞买人三方共同串通，损害国家利益或社会利益，同时也侵犯了其他未参与恶意串通的竞买人的公平竞买权。

工商人员表示，串通拍卖被《拍卖法》明确禁止，其拍卖结果是无效的。

**应对串拍重在预防**

串通拍卖行为不仅损害了相关当事人的合法权益，同时也极大地损害了拍卖行业的整体声誉和社会公信度。

尽管串通拍卖危害不小，但是工商办案人员表示查处很难。对于这种不正当的竞争，工商部门做了很多监管，如象山工商分局对有“串拍”嫌疑的拍卖会。采取现场录像。但串通拍卖基本上。是事先预谋，涉案人员相互勾结，且大多数只有口头约定，没有文字证据，现场往往不容易被察觉。对有嫌疑的“串拍”。工商部门取证时，当事人会矢口否认，并形成一定的坚守同盟。

象山工商分局经济检查大队队长潘招夫说，由于竞买人之间的串谋行为隐蔽性很强，除非通过银行汇款拿到钱留下证据或串谋人员因利益冲突而内讧举报，否则很难取得串谋证据，因此对竞买人之间的串谋行为应以预防为主。在拍卖前应做好对标的物的委托评估、价格认定；提高评估价的准确性；加强拍卖现场监管；对重大、关键的司法拍卖活动。可将拍卖地点设在人民法院内，派法警维护现场秩序；发挥群众作用，对举报人实行高额奖励。

(文/张燕)



**商标拍卖西安“破冰”**

一边是大量商标闲置，另一边是商家抓破了头皮也想不出一个还没被申请的商标。怎么解决这个问题？近日西安科技大市场成立一周年的仪式上，敲响了西安商标拍卖的第一槌。

“商标闲置和商标难申请是目前存在的矛盾。”作为这次商标拍卖会承办单位之一，陕西金信商标事务所有限公司总经理安烽对商标市场存在的问题很清楚。

2010年底，中国有400多万有效注册的商标，其中闲置200多万件。安烽说，商标闲置是因为有很多企业的一些商标只是短期或者在某一个阶段使用，完了就闲置起来了；还有一部分是因为企业倒闭、改制等原因，使其名下的商标也成了占用商标资源的闲置商标。

与大量商标闲置形成鲜明对比的是，商标越来越难申请，许多企业抓破头皮想了一些名字，却发现早已被注册。

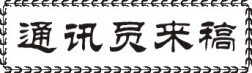
在西安，此前的商标转让仅限于单对单的交易，此次则是第一次把商标集合在一起，以“拍卖会”的形式进行交易。

西安市工商局商标监管处证实了这一说法。

安烽认为，商标不像其他货物当场竞价当场交货，商标转让最少需要半年的时间，这次的拍卖会主要是要把商标拍卖的理念推出去，使西安的企业知道有这样一个渠道来买卖商标。虽然此次拍卖会只有两件商标达成购买意向，但这标志着商标拍卖在西安正式“破冰”，从设想变成了现实。

这次的拍卖会是商标转让平台建设的第一步。其主办方是由西安市科技局和西安市高新区管委会共同搭建的西安科技大市场。商标拍卖会将每季度进行一次，科技大市场将以此作为起点，建设一个“商标大超市”，在网上网下都搭建平台，使供求双方能够及时得到有效的信息。

(文/孙佳)



**拍卖标的的二次降价拍卖**

**并不意味必然低于市场价值拍卖成交**

2011年9月，四川内江圣典拍卖有限公司依法接受司法委托，对两套住宅用房进行公开拍卖。

接受委托后，因两套住宅用房位于两个不同城市，圣典拍卖公司庚即指派项目经理分赴当地房管局、房地产开发公司、物业管理公司等部门和单位，对这两套住宅所涉及的产权关系、产权变更、事前欠费、瑕疵问题等多方面进行了详细的了解和分析，尔后，就拍卖方案的制定和实施与委托单位进行了全面的沟通，在双方达成一致意见后拍卖进入实质性的实施阶段。

尽管第一次拍卖各项工作准备充分，但在拍卖公告刊登发布后，前来咨询者并无预计的踊跃，多数皆以电话咨询为多，对标的物的了解上多数是停留在标的的区域位置和起拍价格上。通过对信息反馈的收集、整理、分析，再结合当时市场环境，尤其是房地产市场低迷现状下的交易疲软影响，持币观望者居多，圣典公司分析后预计，此次拍卖流标可能性较大。

按照司法拍卖操作程序的要求和规定，圣典拍卖公司如公告时间所定，按约为前来的报名参拍者办理了登记手续，第一次拍卖会按期举行。其结果诚如预计所言，前来参拍者几乎都是抱着同一心理，前来观望，等待第二次或第三次降价机会再行出手。

两套住宅房产第一次拍卖皆流拍。通过事后分析，圣典拍卖公司总结出流拍原因有两点：第一，市场成交低迷环境的影响。自高房价问题成为社会公众众矢之的后，政府对房地产市场的政策调整必然对其交易产生影响，且其影响延续至今。但对投资者来说，投资意愿是不可能停滞的，他们等待的只是适时的出手机会而已。第二，此次两个拍卖标的本身是具备投资人的投资条件的，这体现在两点上，有区位优势，两套住宅均是处在起所在城市的成熟小区，各项配套设施在所在城市均属上乘；存在价格优势，两套住宅的起拍价在两座城市结合当地综合行情来看，并非高价，导致第一次流拍其实也有参拍者对司法拍卖操作程序了解熟悉的原因，知晓司法拍卖标的第一次流拍后有二次降价再行拍卖的机会。

圣典拍卖公司及时将流拍结果和分析报告及时向委托单位予以了通报，并就二次拍卖提出了具体的操作建议。委托单位经研究后接受了圣典拍卖公司的建议，按照司法拍卖程序规定要求依法进行第二次拍卖。

第二次拍卖公告刊登后，一改第一次拍卖咨询者较少的情况，前来主动上门了解情况者踊跃而来，其中不少人是第一次拍卖时就已来过的咨询者，这与拍卖公司的事前分析相吻合。为确保第二次拍卖成功，圣典拍卖公司除在宣传上加大力度外，为拍卖会的氛围营造作了精心的准备。在接受咨询的接待上安排有经验的专业人员，对所拍标的从专业角度、法律角度予以答疑解惑，在拍后服务方面为竞买人充分为考虑，提供完善的协助服务，打消参拍竞买人因不了解情况而产生的顾虑等方面均作出细致周到的考虑。

按法定程序规定要求，2011年11月27日，第二次拍卖按期举行。由于有了公告公示期内的咨询答疑等工作的准备到位，第二次拍卖会吸引了众多的竞买人前来参拍竞价。在拍卖师现场主持和有序引导下，两个标的的拍卖结果均达到预期效果，其增幅额度不仅超过第一次拍卖流拍后的降幅额度，在此基础上还比第一次拍卖保留价有所增加。

通过对上述两个标的的运作可以看出，司法委托拍卖在拍卖交易程序中社会影响力较大，而且众多竞买人对司法拍卖程序和细节较为了解，故司法委托标的的拍卖就往往会出现竞买人不约而同的等待第二次标的物降价拍卖机会的心理。若拍卖人在司法委托拍卖的第二次降价拍卖中不主动从标的物的构成、环境、行情、权属、预期等众多因素综合考虑去对竞买人做有意识的客观引导，那就会在无形中陷入竞买人等待降价拍卖机会的现状中，这样，拍卖交易的重要功能标的物的价值发现功能就不能得到充分的体现，相反，这对司法委托中的公物拍卖和私物拍卖容易造成价值流失和失去保值目的，无形中会对拍卖人、委托人造成不必要的负面影响。为避免此类现象的出现，自然就会对拍卖人提出在面对司法委托拍卖中的第二次降价拍卖中必须做到主动出击，这样一方面在标的物的降价中实现标的物的价值发现，一方面又能在主动引导中避免竞买人之间出现的串标行为发生。

因此，正确掌握司法委托拍卖中的第二次降价拍卖，在降价中同样也能实现标的物的价值发现功能，降价拍卖并不意味低价成交，这也是广大拍卖人在拍卖实践中应引起广泛重视的。