

余晖——晚清官窑瓷器专场



北京荣宝2013春季艺术品拍卖会

预展：2013年6月19-21日 拍卖：2013年6月22-23日

地点：北京亚洲大酒店(工体北路新中西街8号)

齐白石：双吉：105×33cm

鸡是齐白石最常画的禽类，既有毛羽纷披的雄鸡，又有毛茸茸的小雏鸡。在《稻草鸡雏》中题“余日来所画皆少时亲手所为，亲目所见之物，自笑大翻陈案。”可知他画鸡是怀着对少年生活的眷恋之情而为之的。巧妙的构图，精辟的笔墨，更生发着田园情意。



北京荣宝拍卖有限公司
BEIJING RONGBAO AUCTION CO., LTD.
北京市西城区琉璃厂西街36号 邮编：100052
电话：010-83159597
传真：010-83159598
<http://www.rb139.com>



嘉德四季
第34期拍卖会



左图
明宣德
青花花果纹斗笠碗
直径: 22.5 cm

右图
陆俨少 (1909-1993)
青城山色 (局部)
纸本镜心 137×69 cm

中国书画 瓷器工艺品

预展 6月12至14日 | 拍卖 6月15至16日 | 北京国际饭店会议中心 (北京市建国门内大街9号)

(010) 6518 2315 mail@cguardian.com





中国嘉德 2013 春拍拍品
吴作人 战地黄花分外香
成交价 : 8050 万元

主管：中华人民共和国商务部
主办：中国拍卖行业协会
出版：《中国拍卖》杂志社有限责任公司
社长：张延华
总编辑：高嵩
编 辑：刘俊英 赵红 张惠平
刘阳 尹路
实习记者：谢宇 刘晓艳
美术总监：林超能
编辑部电话：010-68391360
传真：010-68391357
广告发行：010-68391357
银行汇款：
户名：《中国拍卖》杂志社有限责任公司
开户行：北京银行三里河支行
帐号：01090312600120105200556
地址：北京市西城区月坛北街 25 号
邮编：100834
国内刊号 CN11——5487/F
国际刊号 ISSN1673——6621
广告许可证 京西工商广字第 8012 号
出版日期：2013 年 6 月 3 日
印刷：北京博海升彩色印刷有限公司
定价：RMB 20.00
HKD60.00 USD 8.00



中国什济网
www.ce.cn

本刊征集与拍卖业相关的新闻线索，
将对见刊新闻线索提供者给予奖励。
E-mail: zhongguopaimai@126.com
爆料热线：010-68391366
声明：欢迎各省拍协刊物转载本刊文章，
敬请注明：转自《中国拍卖》

目录 contents



- 08 行业资讯
1—4 月全国拍卖额同比增 55.7%
- 12 行业要闻
中拍协首开法律咨询接待日活动
- 14 媒体聚焦
杨绛要求撤拍钱钟书书信手稿
情系雅安 为赈灾捐款义拍
- 18 拍界专题
打造二手车交易拍卖主渠道
- 30 企业访谈
广东盘龙乾元 河南远东 重庆金信 日照拍卖 黑龙江天信
- 35 拍场连线
南通剩余房源拍卖会侧记

导读
5 月 9 日，中国拍卖行业协会在京举办主题为：“创新与发展”的首届全国机动车拍卖研讨会。在本次研讨会上，围绕着创新与发展主题，行业专家与企业代表从我国机动车流通市场和机动车拍卖市场的现状入手，共同分析研讨了我国机动车拍卖市场的发展前景与当前制约机动车拍卖的问题，对如何提高机动车拍卖的市场份额、打造二手车交易拍卖主渠道提出了具体的建议

协会

全国拍卖额同比增长 55.7%

据“全国拍卖行业管理信息系统”统计,1—4月份全国拍卖成交额累计 1467.39 亿元,比上年同期增长 55.7%;拍卖成交场次累计为 16116 场,比上年同期增加 1655 场。全行业 1—4 月份主营业务收入及营业税金为 18.39 亿元和 1.49 亿元,较去年同期分别增长 13.7%和 -6.5%。4 月份,全国拍卖业实现成交额 379.07 亿元,同比增长 39.4%,拍卖会共计举行 4730 场,同比增加 16.6%。

协会召开宣传工作会议

为进一步整合中拍协、各地方拍协和相关方面宣传工作力量,加大拍卖行业宣传工作力度,不断提高行业宣传队伍素质和行业宣传工作水平,安排、部署好 2013 年“全国拍卖咨询服务周”活动等具体工作,中拍协于 5 月 30 日在江苏省南京市召开“2013 年拍卖行业宣传工作会议”。

中拍协拟暂停、吊销拍卖师公告

根据中国拍卖行业协会《关于加强拍卖师监督管理的规定》之规定:“连续两年未参加或未通过年检注册的拍卖师,应吊销其拍卖师执业资格证书”,中国拍卖行业协会拟暂停 40 名拍卖师执业资格一年和吊销 53 名拍卖师执业资格证书的处理。

广州打造信息化交易平台

5 月 8 日,广东省高级人民法院印发《广东省高级人民法院关于核准南方联合产权交易中心、东莞市公共资源拍卖中心等涉诉资产统一交易场所的通知》,选定广东省 21 个公共资源拍卖中心(共 23 个场所)为广东省法院涉诉资产统一交易场所。据统计,2012 年广州市拍卖企业通过中拍协网络拍卖平台,共举办了 75 场网上拍卖会,拍卖成交额达 1.52 亿元,网络拍卖初见成效。



国内·拍场

远通拍卖会 22 台车易主

4 月 29 日,2013 第九届远通五一汽车展示交易会精品二手车大联展之二手车拍卖在远通二手车交易市场举行,本次活动由临沂交通音乐台车时代栏目全程直播,参拍车辆共有 40 款中高低档不同品牌的车型,车型品牌包括宝马、上海大众、奇瑞、长安等,价格从几万元到十几万元不等。本场拍卖活动现场成交 22 辆车。

第三届漫画拍卖会成交超千万

5 月 1 日,杭州第三届漫画拍卖会就要“开槌”,这次拍卖会有 206 个标的,成交额 1420 万元,创历史新高。从拍品上看,不论是水墨漫画、连环画原稿还是宣传漫画,都体现了与传统书画的延续。今年还将新增慈善拍卖环节,参拍的捷克木偶收入已捐赠给雅安地震灾区。

河北举办第六届种猪拍卖会

近日,河北省第六届种猪拍卖会在灵寿县举办。此次拍卖会种猪头均拍卖价 17260 元,比目前种猪头均市场价 4000 元左右高 4 倍多。拍卖会共拍卖种猪 20 头,拍卖最高价 36500 元,该种猪由河北旺族种猪有限公司送测,被新乐市鲍增力供精站竞得。河北吴氏润康牧业股份有限公司在拍卖现场宣布,将其拍卖种猪所得全部捐献给雅安地震灾区。

姚明为慈善赛拍卖收藏品

5 月 2 日,上海大鲨鱼和由加里·佩顿领衔的明星队在澳门举行慈善赛。为了这次慈善活动,姚明也拍卖了很多自己的收藏品。所有拍卖品都由姚明个人签名,其中最珍贵的应该是北京奥运会中国男篮国家队姚明纪念版绝版球衣,拍卖价格 20 万元。澳门德晋慈善会会长陈荣炼先生也捐赠了人民币 50 万元。

国五条后厦门首场二手房拍卖

5 月 9 日,厦门市仙岳路 9 套房产在厦门市政务服务中心公开拍卖,这也

是厦门版“国五条”细则出台后,厦门举行的首场较大规模的房产拍卖活动。其中,6 套住宅引得多人争相竞价,不但全部成交,而且平均溢价率在 30% 以上。而 3 套店面则无人问津,全部流拍。

海南农博会果园拍卖成亮点

第四届中国海南(屯昌)农民博览会 5 月 10 日在博城举办。各色海南特色农产品吸引了一批来自北京、上海等 15 省(市、区)大型水果批发市场的水果经销商参会。据统计,本届农博会参展展品金额达 1.5 亿元,成交金额 3236 万元;签订合作协议 13 份,合作投资金额 119.17 亿元;水果果园拍卖 11 个,成交金额 280 多万元。今年农博会还创新举行海南特色水果鉴赏及拍卖会,果园产品整体拍卖成为亮点。拍卖了 7 个水果单品和 4 个果园整园产品,共成交 280 多万元。

金华试水网络储备粮拍卖

5 月 15 日上午,金华市级储备粮轮出粮食拍卖会在浙中拍卖公司如期举行。与以往储备粮食拍卖不同的是,这次拍卖首次采用网络与现场同步进行的方式竞拍,竞买人可以不用亲临现场而买到自己有意向的粮食。总共 17 个标的的金华产早稻种,以网络买家的参与前后为分水岭,之前价格都没有超过每吨 2300 元,之后价格普遍在每吨 2300 元以上。

北京批复艺术品鉴定试点单位

近日,北京市文化局下达了对于北京雅昌文化发展有限公司等 5 家单位成为北京艺术品鉴定试点单位的批复文件,并同时披露了北京市艺术品鉴定工作试点方案。至此,国内首批由政府认定的艺术品鉴定机构的试点名单终于出炉。这 5 家试点单位分别是北京雅昌文化发展有限公司、《中国书画》杂志社、北京东方雍和国际版权交易中心有限公司、中国检验认证集团北京有限公司、中传华彩(北京)国际文化发展有限公司。



保利 61 幅画登陆淘宝拍卖

5 月 17 日至 20 日,北京保利国际拍卖有限公司在淘宝网进行专场在线拍卖。此次专场拍卖由北京保利精心遴选了书画作品 61 幅,是中国近现代书画艺术大师傅抱石先生及其女儿的书画精品,共拍出 276 万元。

最美乡村拍卖活动大兴举行

一场“最美乡村生活”拍卖活动在北京市大兴区东辛屯村举行,东辛屯村公开拍卖迷你家庭农场首批耕地的 1 年使用权,吸引了数百名北京市民前来体验乡村民俗,参与竞拍。据介绍,市民在竞拍成功后可以在小农场的土地上耕种自己喜爱的蔬菜,并享受村里提供的餐饮、住所、菜地辅助管理等配套服务,轻松体验田园生活的乐趣。

文博苑 2013 春拍顺利收官

北京文博苑 2013 春季拍卖会于 5 月 12 日收槌,共推出宋元六品、古代书画、近现代当代书画、宫廷掐丝珐琅文房香具、中国鼻烟壶、美术文献等专场。为了追思 3 位在巡展过程不幸罹难的员工,5 月 12 日,文博苑举办了《我是拍卖人》义拍专场。义拍得到收藏拍卖界前辈的大力支持,共得善款 116,4 万元,将全部用于处理 3 位逝者的善后事宜。

九江市春季拍卖会落下帷幕

5 月 12 日在九江市图书馆一方天博艺馆内,举行了 2013 春季江西省九江市收藏协会内部藏品拍卖会。共拍卖了 60 余件藏品,总成交价高达 47.9 万元。最高价由陶博吾的水墨设色荷花图以 23 万元摘得。这次拍卖会以书画藏品为主,也有少量茶叶、茗器、陶瓷等藏品。

朵云轩在台设立办事处

大陆第一家艺术品拍卖公司——上海朵云轩 5 月 19 日在台北设立台湾办事处。朵云轩是集收藏、出版、研究、文化艺术品交流于一体的文化单位,到台湾开展拍卖相关业务虽已有七、八年,但未设立办事处确实存在不便。台湾办

事处设立后，不仅有助于拍卖业务的更好开展，也便于以朵云轩的名义举办画展、画家交流、艺术品展览等两岸文化交流活动，同时增进与岛内收藏界等各界人士的交流。

南阳举办车牌号拍卖会

5月19日，河南省南阳市小型汽车车牌号拍卖会上，50个竞拍车牌号全部成功拍出，其中豫RG8888拍得价款80万元，整个拍卖活动最终拍得706万元。这是继去年3月之后，南阳市又一次拍卖小型汽车牌号。

嘉德拍拿破仑亲笔信

嘉德2013春季邮品钱币拍卖会上，一封拿破仑的亲笔信拍出了304.75万元人民币的高价，同时拍出的还有德国作曲家理查德·施特劳斯的乐谱手稿、奥黛丽·赫本的亲笔签名照片等。此次上拍的世界名人信札、影像系列共计22件，为中国嘉德在国内拍场中首次推出，拍品全部来自海外藏家。

广州举行首届翡翠精品拍卖会

首届云峰翡翠高峰论坛暨翡翠精品拍卖会于5月21日在广州花都落下帷幕。此次拍卖会展出192件精品，成交156件，成交率较高，总成交额达2000多万元。

国外·拍场

320万拍出头像五分硬币

4月26日，一枚罕见1913年自由女神头像五分美金硬币在美国伊利诺伊州的拍卖会以高达320万美元售出。这罕见的1913年的自由女神头像硬币，在一次车毁人亡的交通意外中被人拾获，然后存放在壁橱里达41年。但是据说铸币工布朗私自铸造了5枚这样的硬币，并改造模具，印上了1913年的字样。因为是非法铸造，这些硬币从未进入市场流通。



库克下午茶拍卖 61 万美元

与苹果公司 CEO 蒂姆·库克共进下午茶机会的拍卖近日已经结束，最终成交价格为61万美元。不过，主办方美国慈善拍卖网站CharityBuzz并未透露最终竞标者的姓名。根据拍卖条款，此次拍卖的最高出价者将可以在苹果总部与库克会面30至60分钟，具体时间由双方协商决定，而拍卖所得款项将用于慈善事业。

丘吉尔座驾网上拍卖

英国前首相丘吉尔二战时使用过的老爷车进行网上拍卖，最终以近40万英镑的价格成交。这辆具有历史意义的座驾用着2.5升的发动机，最快速度可达到76英里每小时。这辆汽车由德国经销商Fahrwerk Classics在易趣网上公开拍卖。而这辆汽车几经转手，曾经的车主来自英国、德国、美国，甚至包括一位伊朗王子。但是由于前一持有者意外死亡，该车因此被拍卖。

百年中国老照片拍出 200 万

5月14日下午，在伦敦苏富比拍卖行举办的一场“旅行、地图及自然历史”专题拍卖会上，几组中国老照片均以预估价或略高的价格成交。除此之外，第186号至194号包含有十九世纪后半叶至二十世纪三十年代中国各地老照片的另外8件拍品，均以预估价或略高于估价的价格成交。第185号拍品，即英法联军随军记者拍摄的一组18张摄于第二次鸦片战争中的老照片，其中包括6张照片重叠而成的北京全景图，成交价为21.85万英镑（含买家佣金，约合210万元人民币）。

戴安娜王妃座驾将拍卖

英国已故戴安娜王妃曾拥有一部奥迪Quattro敞篷车将于6月29日在布莱尼姆宫进行拍卖，此次拍卖活动由COYS国际汽车拍卖协会举办。戴安娜王妃曾多次被拍到乘这辆车出游。预计起拍价为2.5万英镑（约合23.9万元人民币）。

法国拍卖窖藏红酒

近期由于法国经济持续不景气，总统奥朗德带头紧缩银根，继早前宣布减薪30%及改乘火车出行后，决定拍卖总统府爱丽舍宫珍藏的1200瓶红酒。拍卖会于5月30-31日在巴黎进行，拍卖结束后，鲁蒂斯会用部分收益，为酒窖添置一些年份较短的红酒，剩余部分归国库所有。

苏富比钟表拍卖创最高

近日，苏富比珍贵名表拍卖会在香港结束，总成交额高达2.215亿港元，创历来最高，以及亚洲钟表拍卖会最高。拍卖会的名表竞投踊跃，而极为瞩目的“溢彩流光——重要私人時計珍藏”晚间拍卖单元成绩更是惊人，22件独一无二、从未见于市场的拍品全数拍出，大部分超越估价多倍。

非洲钻石创拍卖纪录

一颗产于非洲博茨瓦纳的净度和颜色均为最高等级的钻石，5月15日在瑞士日内瓦的拍卖会上以超过2600万美元的价格成交，刷新纪录。这颗无色梨形钻石净度为“无瑕”级，颜色为“D”级，重101.73克拉。佳士得拍卖行有关人士表示说，公开拍卖的钻石中，这一颗最完美。

莱昂纳多联手慈善拍卖

5月14日，佳士得对外宣称，著名好莱坞影星莱昂纳多·迪卡普里奥联手该拍卖行在一场慈善艺术品拍卖与募捐活动中，共计筹款3880万美元，该活动的全部所得款项将用于资助环境保护事业。另外，上拍的其中3件拍品还获得了一个500万美元的匹配捐赠，再加上捐赠者的额外馈赠，整场活动共计为莱昂纳多迪卡普里奥基金会筹得3880万美元善款。

列侬生前演奏吉他被拍卖

传奇音乐人、披头士乐队灵魂人物约翰·列侬生前使用过的一把吉他，5月18日在纽约以40.8万美元（约合人



民币250万元)的高价被拍卖。这把被拍卖的VOX定制吉他制造于1966年，1967年录制披头士专辑《Magical Mystery Tour》时，列侬以及披头士的吉他手乔治·哈里森都使用过这把吉他。据了解，拍卖公司此前预估的这把琴的行情价格大约为20-30万美元，但在5月18日的纽约拍卖会上，一位美国收藏家最终以40.8万美元的价格拍得这把吉他。

里希特油画拍出在世画家纪录

德国视觉艺术家格哈德·里希特一幅1968年油画14日在苏富比拍卖行拍出大约3700万美元，刷新在世画家单幅作品价格纪录。这幅画名为《米兰大教堂广场》，当天拍出3712.5万美元高价。里希特现年81岁，同时创作抽象和写实作品。他1951年进入德累斯顿美术学院学习，曾师从卡尔·冯·阿彭、海因茨·洛马尔和威尔·格罗曼。

中国商人高价拍得一只赛鸽

5月22日，英国媒体报道，一名中国商人以31万欧元（约合人民币245万元）的价格在比利时的一个赛鸽拍卖会上，投得一只一岁大的博尔特赛鸽。此拍卖价格打破了2012年1月创下的25万欧元（约合人民币198万元）的最高纪录，使博尔特成为世界上最昂贵的赛鸽。

15岁少年中标可口可乐秘方

可口可乐在第二次大战期间的秘密配方，5月21日于在线拍卖eBay以1500万美元拍出，得标的是一位15岁少年，他用3天时间筹措这笔巨款。可口可乐公司一再表示，他们的天然配方是受到严密保护的商业机密，保存在亚特兰大的可口可乐世界博物馆保管库。

纳高拍卖再次刷新纪录

德国纳高拍卖公司于5月8日至11日亚洲艺术品拍卖会上创下前所未有的佳绩，总成交额233万欧元。



中拍协首开法律咨询接待日活动

本刊讯 记者逸云 实习记者谢宇 5月15日上午，中国拍卖行业协会法律咨询委员会在京举办了首场“法律咨询接待日”活动。中拍协法律咨询委员会主任委员龙翼飞教授、委员刘双舟教授、于国富律师、邱宝昌律师共同为来自北京、云南、甘肃等地的10余家拍卖企业代表一一做了拍卖业务法律问题的详尽解答。

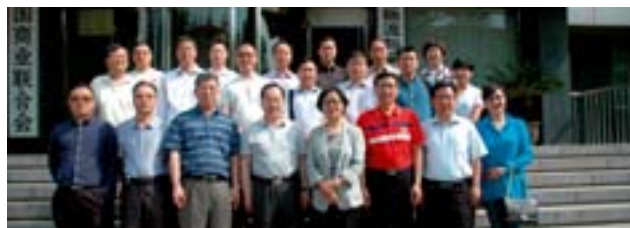
中国拍卖行业协会张延华会长、李卫东秘书长出席活动。张会长在首个“法律咨询接待日”上表示，本届法律咨询委员会组成人员都是极具实力和经验的法律专家，定会为今后行业法律服务的开展提供大力支持，并对法律咨询委员会新的工作制度、新的服务举措寄予了厚望。

近年来，随着拍卖业务的拓展，拍卖企业在经营中不断地遇到法律方面的新问题。在首场“法律咨询接待日”活动中，企业代表提出了关于优先购买权、保证金处置、买家违约、拍卖标的物瑕疵、拍卖师误判落槌成交等拍卖业务方面的法律问题，还就企业日常经营中委托合同、成交确认书、拍卖规则等法律文书的内容进行了咨询。咨询的问题绝大部分与资产拍卖业务有关，有的问题来自企业正在涉及的诉讼，迫切希望得到专家的帮助、解决；有的问题来自企业即将开展的拍卖业务，急需专家的指导、点拨。对此，法律专家们都逐一做了详尽的解答，且给出了明确、具体的指导意见。困扰企业的法律问题，通过与法律专家们的面对面交流，迎刃而解，各企业代表对这样的结果都非常满意。他们认为，接待日这种专家会诊的形式

非常好，能及时、高效地帮助他们解决身边的法律问题，把拍卖行业的法律知识和意识更直观的传递给拍卖企业，引导他们依法从业。各企业代表纷纷表示期待专家组的巡回咨询。

法律咨询委员会主任委员龙翼飞教授在咨询活动中强调，拍卖企业在经营中，不仅要维护委托人的利益，而且要维护竞买人、买受人的利益，公平、守信符合企业长远发展利益。他还建议可以考虑制定资产拍卖企业格式合同文件范本，以减少或避免因合同条款问题而产生的法律纠纷。

咨询活动中由中拍协赵勇副秘书长主持，据其介绍，“咨询接待日制度”、“专家组巡回咨询、调研制度”、“拍卖业务及法律问题指导意见发布制度”、“重大案件专业律师介入及通报制度”，这四项工作制度是今年中拍协法律咨询委员会改革创新工作方式、方法，提高为会员企业服务质量的重大举措。今后每逢单月15号都会开展“法律咨询接待日”活动，为企业与法律专家提供面对面咨询、交流的机会，也为行业的健康发展提供有利的条件。



中国拍卖行业协会网络拍卖平台

pm.caa123.org.cn

【平台优势】

首个全国性网络拍卖平台

中国拍卖行业协会网络拍卖平台是一个全国性、非盈利网络拍卖平台。

权威的法律保障

依据《中华人民共和国拍卖法》《拍卖管理办法》等相关法律法规，参照《第三方电子商务交易平台服务规范》设计。

公开的监管平台

依托传统拍卖，结合电子信息技术，使拍卖信息更公开、竞买人出价更便捷、拍卖过程更透明。

强大的技术支持

基于J2EE技术构架设计的多层B/S结构，对系统集中化管理和维护；纯Java语言开发，可在多种主流服务器和操作系统平台上运行；基于HTTP长连接的“服务器推”技术，实时向竞买人推送最新出价信息。

完备的功能设计

汇集“新闻系统、拍卖师控制台、视频系统、拍卖会管理、信誉评价系统、网上支付、网上监管”等功能于一体，满足各参与方需求。

【应用前景】

全国
31 省、区、市；
5000 多家拍卖企业；
每年
10000 多场拍卖会；
100 多万个公共资源标的；
3000 多亿公共资源拍卖成交额；

2013年4月20日,四川省雅安市发生7.0级地震,给震区造成了重大伤亡和财产损失。中拍协在4月22日向全行业发出了抗震救灾倡议书。倡议立刻得到了全行业的积极响应。各省拍卖行业协会在第一时间转发了中拍协的倡议书,全国各地的拍卖公司,纷纷举办义拍、捐款等活动,并将筹得钱款通过红十字会、民政部等有关部门支援灾区,帮助灾区抗震救灾工作进行顺利。

情系雅安 为赈灾捐款义拍



协会与企业纷纷捐款 奉献爱心

中国拍卖行业协会的《以实际行动支援雅安抗震救灾倡议书》一经发出,中拍协秘书处工作人员第一时间积极响应号召,为灾区捐款,协会秘书处捐款10万元,全体员工共捐款1万元。为解决灾区的实际困难贡献力量。

福建省拍卖行业协会网站披露,截至5月7日有三家拍卖企业捐款,金额共计21万元,三家企业是:福建省中新拍卖行有限公司10万;厦门特拍拍卖有限公司8万;三明东方拍卖有限责任公司3万。

辽宁省拍卖行业协会号召全省拍卖业支援灾区,并将拍卖企业捐款数额在网站上公布。朝阳银浩拍卖有限公司、朝阳燕兴拍卖有限公司向朝阳市红十字会各捐款5000元。

截至5月22日,河南省拍卖行业协会汇总捐款数额为10万元,来自四家拍卖公司。分别为:河南胜德拍卖有限公司、河南金帝拍卖有限公司、河南鸿远拍卖有限公司、河南省方迪拍卖有限公司。

山东省拍协披露:日照市于4月24日召开了所有拍卖企业负责人参加的倡议会。5月2日,各拍卖企业捐款情况汇总:日照拍卖中心捐款5000元、日照拍卖行有限责任公司捐款2000元、日照市正大拍卖有限公司捐款3000元、日照陆桥拍卖有限责任公司捐款3000元、日照港城拍卖行有限公司捐款2000元、日照海川拍卖有限责任公司捐款3000元。

另外,北京瑞平国际拍卖行有限公司、青岛金诺拍卖有限公司、贵州金晟拍卖有限公司、中都国际拍卖有限公司等企业举办了捐款活动,支援雅安灾区的重建工作。

北京瑞平国际拍卖行有限公司负责人调拨出专款,员工们也纷纷响应号召,组织捐款、献血,两项共计人民币21000元。该笔爱心捐款通过平谷区红十字会基金会捐助到地震灾区。

4月22日下午,青岛金诺拍卖有限公司员工自发组织的“金诺拍卖为雅安灾区捐款献爱心”活动在公司拍卖厅举行,活动共筹得善款8496元。善款于4月23日汇入山东团省委指定赈灾账户。

4月22日,贵州金晟拍卖有限公司利用中午休息时间举行了“贵州金晟拍卖有限公司——支援四川雅安地区抗震救灾捐款活动”。在活动现场公司领导宣读了倡议书,并带头捐款,公司全体员工共向省红十字会捐助善款1万元。

4月24日,中都国际拍卖有限公司全体干部职工在董事长王熙、总裁王春梅



同志带领下,积极组织了以“雅安平安”为主题的赈灾捐款活动。

发挥拍卖业优势 组织义拍活动

全国各地的拍卖公司发挥拍卖业的优势,纷纷组织义拍、义卖等活动。上海国际商品拍卖公司、北京博观拍卖公司、徐州市国大拍卖有限公司、天津鼎天国际拍卖公司、上海道明拍卖公司、山东富通拍卖公司、北京旷深拍卖有限公司、宁夏金槌拍卖行等企业分别以义拍、义卖、慈善拍卖等形式组织活动,或者参与到活动中,为雅安灾区筹得善款。

4月14日,上海国际商品拍卖公司将拍卖“上海奶奶”沈翠英老师当年捐献的爱心房产而来的95万元捐赠给上海慈善基金会。地震发生后追加5万元,共计募集善款100万元;

4月21日,北京博观拍卖举办的“第三期玲珑美玉——当代玉石雕刻名家精品无底价拍卖会”中,募集了7件拍品进行义拍,为雅安地震灾区筹得善款327750元;

4月27日上午,由徐州市国大拍卖有限公司主持拍卖、徐州市报业传媒集团、徐州市慈善总会、徐州市文明办、徐州公益联盟联合主办,徐州市收藏家协会、徐州市艺术馆、都市晨报共同承办的“艺行大爱·徐州祈福芦山慈善拍卖会”在徐州艺术馆多功能厅开槌。拍卖会以“艺行大爱·徐州祈福芦山慈善拍卖会”为主题,此次慈善拍卖所得善款全部捐赠芦山地震灾区;

4月27日、28日,天津鼎天国际拍卖公司联合天津市慈善协会、今晚报社等各界单位,迅速启动向四川雅安地震灾区献真情的“爱心点燃希望——为四川雅安慈善赈灾义拍、义卖系列活动”。举办了两场赈灾义拍、义卖活动,拍得善款300万元;

4月29日,上海道明春拍——“雅安重建有你有我”——龙美术馆联合道明慈善义拍的14件拍品,分别为蔡铭超先生捐赠的瓷器一件,龙美术馆提供的周春芽、刘野、艾轩版画三幅,奥赛画廊提供的罗中立版画一幅,叶茂中先生提供的周春芽版画一幅,还有杨正新、乐震文、劳继雄、陈翔、张弛、褚立民、汪家芳、蔡大雄等8位画家的作品。全场成交额超过77万。

5月1日,山东富通拍卖有限公司主办了枣庄市春季文化节“爱在心间,情系雅安”书画义拍活动。枣庄市宣传部副部长马林出席活动,枣庄市诸多知名书画家、企业家纷纷参与。富通拍卖有限公司总经理盛世军带头捐款,并号召全体同仁为雅安灾区同胞踊跃捐款,共筹得公司及个人善款1万多元;

5月4日,由江西省文联、北京旷深拍卖有限公司联合主办的雅安芦山地震书画义卖笔会在江西省文联举行。江西省委宣传部副部长马玉玲,江西省文联党组书记、副主席汪天行等领导出席活动,江西省文联副主席鄢平原主持义卖笔会捐赠仪式。此次义卖笔会活动,得到了北京旷深拍卖有限公司的支持。该公司以20万元人民币的总价,收藏此次活动现场创作的书画作品共计20幅;

5月5日,宁夏金槌拍卖行义务执槌,第五届房·车博览会组委会、宁夏日报报业集团、宁夏报业传媒公司联合举办“心系灾区——书画义卖”活动顺利落幕。义拍共30幅作品,为前几届房车盛宴美术书法大赛的优秀作品。其中21幅作品拍卖成功,拍卖所得共2.66万元。



打造二手车交易拍卖主渠道 推动二手车市场规范发展

消息报道
分析研讨
典型介绍
他山之石



全国机动车拍卖研讨会召开

首个行业性机动车拍卖专业组织有望成立

5月9日，中国拍卖行业协会在京举办主题为：“创新与发展”的首届全国机动车拍卖研讨会。

国家商务部流通业发展司、国家工商总局、北京市商务委、北京市工商局、中国物流与采购联合会、中国汽车流通协会等有关部门与机构负责人，以及来自全国主要机动车拍卖企业和机动车交易市场等单位代表80余人汇聚一堂共同分析我国机动车拍卖市场的发展状况，研究目前存在的问题与困难，探讨未来我国机动车流通发展新模式。

拍卖引领汽车流通模式变革

会上，中国拍卖行业协会和中国汽车流通协会专家分别就我国机动车拍卖市场和机动车流通市场的状况做了报告。

据介绍，随着我国迈入汽车大国行列，机动车市场得到了持续发展，近三年来机动车拍卖更是保持了增长势头。2012年，全国共举行10260场机动车专场拍卖会，成交超过45亿元；2013年1季度，机动车拍卖业务成交10.72亿元，同比增长51.7%。

市场接受度方面，因其公开透明、快速、专业等优势，机动车拍卖广受消费者欢迎，正日益成为政府、机构公车公开处置、市民汽车置换升级的首选方式。数据显示，2013年1季度，来自除法院司法委托外的社会委托机动车拍卖业务已上升到总业务量的68.2%。

此外，国际流行的“通道式”拍卖、近年来兴起的网络拍卖等也在北京、上海等中心城市陆续引入，极大提升了国内机动车流通的专业水平。市场快速发展的态势表明，拍卖正在成为引领汽车流通变革的重要模式。

首个行业性机动车拍卖专业组织有望成立

截至2012年底，全国已有1650家拍卖企业开展机动车拍卖业务，企业遍布全国各主要城市及机动车交易市场，拍卖品种涉及小轿车、客车、残值车辆、工程机械等领域，但成交总额在全国拍卖业经营业绩中比重还不足1%，在二手机动车流通中所占份额也仍不足3%。有鉴于此，与会代表认为有必要成立行业性机动车拍卖专业组织，推动专业服务品质提高，促进国内机动车流通业态的国际化转型升级。中国拍卖行业协会也表示将根据与会代表提议尽快启动机动车拍卖专业委员会成立事宜，年内，全国首个行业性机动车拍卖专业组织将有望成立。

研讨会上，相关部委、媒体、企业代表等还就当前机动车拍卖业务面临的税收政策、网络拍卖法律环境、服务规范等问题进行了广泛而深入的探讨。大家对中国拍卖行业协会积极推动标准建设和市场规范的努力表示赞赏，对国内机动车拍卖市场的未来发展充满信心。

在本次研讨会上，围绕着创新与发展主题，行业专家与企业代表从分析我国机动车流通市场和机动车拍卖市场的现状入手，共同分析研讨了我国机动车拍卖市场的发展前景与当前制约机动车拍卖的问题，对如何提高机动车拍卖的市场份额、提出了具体的建议

打造二手车交易拍卖主渠道

市场与经营现状分析

市场正在由第二向第三个阶段发展

二手车交易市场一般经历四个发展阶段。第一个阶段是萌芽阶段，特点是流通需求出现，自发集贸市场；第二个阶段是培育阶段，特点是市场活跃度增强，经营主体数量多；第三个阶段是发展阶段，特点是市场快速增长，大型企业出现；第四个阶段是成熟阶段，特点是市场规模稳定，二手车交易量大于新车。

目前，二手车市场进入快速增长通道。2012 年全国 400 余家市场共交易二手车 479.14 万辆，累计同比增长 10.60%。

经营受政策影响大

机动车拍卖业务受汽车流通、税收等相关政策以及市场需求、季节等因素影响较大，尤其在老旧机动车流通政策影响下，业务波动状况较其他业务板块相比较为敏感，其成交额波动曲线会提早反映总成交额的波动，与行业总的业务发展趋势相符。

据“全国拍卖管理信息系统”显示，2012 年，全国机动车拍卖业务共计成交 450087.45 万元，占全部拍卖成交总额的 0.78%，全年共举行 10260 场机动车专场拍卖会。今年 1 季度，全国机动车拍卖业务成交 10.72 亿元，同比增长 51.7%，其中，社会委托的业务成交额占比为 68.2%，已连续三年保持增长。

市场化程度越来越高

从机动车拍卖业务的委托情况看，法院和政府部门委托的机动车拍卖业务 2012 年共计成交 181849.4 万元，占全部机动车拍卖业务的 49%；除法院和政府委托之外的，包括金融机构、破产清算组、其他社会机构和个人在内委托的业务可统称为“社会委托业务”，2012 年成交额共计 268238.05 万元，成交额占比为 51%，超过一半。

市场集中度高

据统计，2012 年 1—12 月，全国开展机动车拍卖业务的企业约 1650 家，占拍卖企业总数的 28.2%，2012 年机动车

拍卖业务成交额在 1000 万元以上的 59 家拍卖企业，共成交 266950.4 万元，占全国机动车拍卖总业务的 59.3%。

从业务分布情况统计，北京、上海、浙江、山东、广东等东部省份，在机动车拍卖的业务集中度和市场化程度方面位居全国最前列，5 个省的社会委托业务额，占全国 31 个省、区、市社会委托业务总额的比重达到 62.5%。

优势与市场前景分析

符合国家政策导向

《关于促进汽车流通业“十二五”发展的指导意见》提出的发展目标是：2015 年二手车交易量超过 1000 万辆，年均增长 15% 左右；二手车置换、经销、拍卖等多种经营模式协调发展；大力发展品牌二手车经营；引导交易市场优化升级；创新二手车流通方式。

市场发展空间巨大

我国机动车拍卖的发展道路既漫长又极具潜力。目前，发达国家机动车拍卖在二手车交易环节中占据了很大的比例。有数据统计，关于二手车第一次流向二手车市场，通过拍卖交易方式完成的超过 40%。而在我国这个比例最多占到 2%—3%，大部分车辆还是通过传统的交易渠道进入市场。北京是机动车拍卖行业处于领先的城市，但通过拍卖进行交易的二手车不足 10%，差距之大是显而易见的，但也说明这个行业存在着巨大的发展空间。随着中国汽车工业的快速发展，汽车保有量不断增加，二手车市场也在不断壮大，每年的交易量稳步攀升。

经验证明拍卖是先进模式

充分发挥机动车拍卖平台对二手车处置的作用：一是快速、便捷、批量、价值最大化；二是起到二手车资源调配作用；三是促进二手车的流通。随着机动车拍卖的发展，机动车拍卖逐渐成为二手车的又一个流通渠道，并起积极的作用。作为从事机动车拍卖的公司，要想在该领域取得成绩，除了完善必要的拍卖环节各项工作以外，还要不断地研究本地区的二手车市场

的交易特点及流通情况。由于各地存在差异，只有紧密结合本地区情况，才能使机动车拍卖成为当地二手车流通中的一个主要环节和渠道，更好的促进机动车拍卖的可持续发展。

通过二手车流通发展的形势以及发达国家的经验，都证明发展机动车拍卖符合二手车的流通需要，符合现代二手车市场的发展趋势，是二手车流通环节中的先进模式。因其公开透明、快速、专业等优势，机动车拍卖广受消费者欢迎，正日益成为政府、机构公车公开处置、市民汽车置换升级的首选方式。

拍卖企业实力雄厚 运作规范

目前，全国机动车拍卖业务成绩突出的几家企业，有的是依托整车厂提供条件，有的是依靠专业的二手车市场做支撑，还有的是依靠集团背景支持。

如，国内年成交额突破亿元的二手车拍卖企业——北京中古机动车拍卖公司，其机动车拍卖规模位居国内前列。公司拥有 3600 平方米、1380 个竞买席位的国内最大机动车拍卖厅，先进的覆盖全国的 2sc 二手车网络拍卖平台，车辆现场展示场地近万平方米。而这都离不开北京市旧机动车交易市场的投入与支持。

再如，北汽鹏龙是北汽集团下属独资企业，上海安吉公司则隶属于上汽集团，而上海大众拍卖公司是上市公司大众交通（集团）股份有限公司（SH600611）投资控股的拍卖企业。

大企业背景给拍卖公司带来了资金、场地和客户资源的支持，更给拍卖企业带来了大企业管理规范的经验，企业操作更加公开、透明。

面临的问题与对策分析

社会认知度不高

现在，多数人不知道可以通过拍卖的方式来处置车辆，实现价值的最大化。且从事专业机动车拍卖的公司也很少，因此，拍卖公司要利用好媒体进行宣传，需要更多的专业机动车拍卖公司来共同努力促进机动车拍卖的发展，为行业的发展做出贡献。

拍卖企业定期举办的二手机动车拍卖专场，随着专场规模的不断扩大，不仅能培育固定的客户群体，而且能提高社会的认知度与认可度。

评估亟待规范化

机动车拍卖与评估也是密不可分，甚至可以说评估的规范，有利地推动了二手车的拍卖。二手车的车况，性能，配置等情况，非专业人员往往难以在短期内进行识别判断。目前，行业内的专业人才缺乏，没有统一的鉴定评估标准，在相当程度上限制了竞买人的购买信心。

建议在未来形成评估标准化，并制定统一的评估检测标准，竞买人通过评估检测报告了解实际车质车况，会很大程度地促进机动车拍卖市场。



机动车拍卖会现场

简化公告手续和交易环节

由于机动车拍卖的特殊性，社会委托群体较为零散，相对于网络竞价拍卖，传统拍卖公司受制于《拍卖法》严格的流程规定，建议中国拍卖行业协会能够会同有关部门，对相关细则进行必要的修改，可否将原有的 7 天公示，改为随到随拍。

虽然拍卖平台能将车辆实现价值最大化，但是机动车拍卖涉及的环节众多，特别是拍后的过户手续比较繁琐，需要的时间相对较长。如果能给用户提供更便利的服务，那么就会有更多的用户愿意将车辆送到拍卖公司。

正确对待多种流通模式并存的格局

目前，除了传统的二手车市场模式外，还有现场实车拍卖，通过互联网、手机短信竞价，车辆寄卖等。要正视现状并积极面对，切忌因一时的竞争激烈、业务发展受阻而选择放弃。要深入研究自身的经营理念、经营模式是否符合本地区的情况；市场开拓是否到位；业务流程是否严谨；相关服务是否完善。对存在的问题及时调整改革，制定合理的经营计划以适应本地区的市场需求。随着人们用车观念的不断改变，全国二手车的需求量也在不断增加，因此机动车拍卖行业有很大的发展空间。我们要努力提高社会认知度，争取更多的市场份额，从而促进公司的发展。

注意避免恶性竞争

合理的收取拍卖佣金是公司生存及发展的命脉。机动车拍卖，车辆的本身价值普遍不高，如果不能收取相应的佣金，公司的经营就会受阻，继而影响整个行业的发展。通过良好的服务可以起到培养用户合理缴纳佣金意识。避免恶性竞争，为公司及行业的健康发展创造条件。

北汽鹏龙 发挥场地优势实现拍卖批发



通道式拍卖

公司简介：

北京北汽鹏龙机动车拍卖有限公司的前身是与世界上最大的机动车拍卖公司——美国美瀚机动车拍卖公司合资组建的北京美瀚北汽机动车拍卖有限公司。公司成立于2008年5月，注册资金2100余万元，由商务部颁发机动车拍卖经营许可资质。2008年7月2日举行首场机动车拍卖会。因美国美瀚机动车拍卖公司在2009年世界经济危机的影响下，于2010年撤出中国市场，原有合资公司由北汽全面接手继续经营，成为北汽集团下属独资企业。并更名为北京北汽鹏龙机动车拍卖有限公司，由市商务委核发机动车拍卖经营许可资质。

经营理念

北京北汽鹏龙机动车拍卖有限公司吸取了世界上发达国家关于机动车拍卖的先进经营理念及宝贵经验，同时结合国内二手车市场的特点，形成了公司自身的经营理念和发展道路。北京北汽鹏龙机动车拍卖有限公司是专业的机动车拍卖公司，经营范围专一明确。在经营理念上，公司遵循“专业，诚信，价值，共赢”的发展方针。公司注重诚信理念，既为企业发展提供优势，又维护了企业的形象。

公司致力于为二手车流通提供一个公平、公正、公开、透明的交易平台。通过拍卖使委托车辆尽可能的实现价值的最大化，买受方获得所需的车源，拍卖公司得到服务佣金，达到三方共赢。在公司制定的发展道路上，坚持“市场化、

社会化、专业化、规范化、规模化”的统一，为建立完善扩展市场、服务社会、专业拍卖、规范经营、规模完整的机动车拍卖公司确立了清晰的发展方向。

经营模式

公司以B2B及C2B的机动车现场实车批发拍卖为主营业务，以相应配套的服务为辅助业务，为社会各界提供快速、便捷、高效的机动车处置服务。

公司拥有近14亩的办公、拍卖经营场地；独立的公司官方网站；完整的运营流程；配套的网络设施；自动化办公系统以及专业的经营团队。服务内容包括：免费车辆评估；接受拍卖委托；车辆运送；现场实车拍卖；办理会员加入及竞拍号牌；支付车辆款项；办理过户手续等项综合服务。

发展历程

5年来，公司通过对外宣传、开拓市场、提升服务，从坚持每周一场拍卖会扩展至每周两场甚至三场拍卖会，由此带动业务发展。在此期间公司经历了由小到大、由弱到强的艰苦过程。从刚开始每场委托20—30辆，成交5—10辆，到委托30—50辆，成交10—20辆，总体成交率在30%左右，发展到现在每周三委托拍卖180辆左右、每周五委托拍卖120辆左右，每场平均成交率均超过65%。

自2008年7月份首拍以来，公司已累计举办400余场拍卖会，接受委托数量超过25000辆。2011年公司举行不同规模的拍卖会110场，委托车辆近7000辆，拍卖成交车辆为4500余辆，成交金额近1.8亿元，约占北京市机动车拍卖成交额的三分之一。

2012年公司取得了委托车辆超过万辆，拍卖成交6500辆的佳绩。在北京奥运会用车处置、黄标车处置、老旧机动车淘汰等项目上，公司都发挥了拍卖平台应有的作用。公司还为奥迪、奔驰等品牌提供了专场拍卖服务，得到了社会各界的好评。在拍卖交易不断增长的过程中，买受方由原来的基本为本市二手车经营者，到现在已经扩大为全国20多个省市地区的二手车经营者，使北京市二手车通过这一交易平台流向全国，为二手车的全国大流通建立了一个新的渠道。

目前，公司已经成为京城乃至全国业务规模最大、举办现场拍卖会场次最多、成交数量最多的专业机动车拍卖公司，走在了机动车现场实车拍卖的前列，同时也成为2012年商务部发布实施的《机动车拍卖规程》编写单位之一。

图表 北汽鹏龙 2008—2012 年机动车拍卖情况

年 度	2008	2009	2010	2011	2012
拍卖场次	25	73	74	110	94
成交数（辆）	380	995	807	4500	6500
成交额（万元）	2,650	6,200	4,300	18,000	24,300

北京中古 实行即时拍经营手段

公司简介：

北京中古拍卖有限公司成立于2005年1月，注册资本1000万元，专业从事机动车拍卖业务。北京中古拍卖有限公司是中国拍卖行业协会理事单位，具有AA级拍卖资质，是中央国家机关、北京市行政事业单位指定公务车服务机构。

经营理念

中古拍卖在车况检测方面总结了国际化大企业的经验，制定了以专业的评估师为主的检测方法。参与竞拍的二手车经纪公司都是专业技术较强的竞拍者。机动车拍卖公司提供的评估报告中的数据只是一个参考，竞拍者真正需要的是准确的车况程度。车况程度需要用更为严格的路试进行测评，并不是报告中的数据分析。

公开、公正、透明是拍卖行业发展的硬道理。中古拍卖结合自身的拍卖资源，为广大客户提供每一辆参拍车辆的相应价格资料，只要客户上网浏览公司的网站就可以查询到每一款车辆的成交价格。

经营手段

中古拍卖合理有效的结合了位于北京市花乡桥的旧机动车交易市场，为开展机动车拍卖提供了有利的经营场所。花乡二手车市场拥有大量的客户资源，而且经营的车型品种繁多，从低价位到高价位应有尽有，为公司的发展作出了贡献。

公司的机动车拍卖业务包括：传统现场拍卖、现场电子竞价器拍卖和网络拍卖三种模式。公司针对机动车拍卖的特点，还设置了“即时拍卖”和“置换拍卖”这类操作灵活、服务性强的拍卖形式。

“即时拍卖”针对个人用户卖车，通过现场展示车辆、30分钟一场的网络竞价模式，为来自旧车市场卖车的用户提供“公开、透明、高效、便捷”的拍卖服务。目前卖车的方式多种多样，往往让车主无从选择。通过“即时拍”卖车，车主办理简单的委托手续后，即可看到车辆拍卖的过程，数百名拍卖会员同时竞价，成交后即刻付款，并办理过户手续。全部拍卖过程不超过1个小时，安全、便捷、价高、公平。2012年，“即时拍”共成交5000余辆，成交额3亿元。

近年来，广大车主通过4S店置换二手车成为流行趋势。公司与20多个品牌、60家新车4S店建立了合作关系，通过网上展示、网上拍卖的形式开展置换二手车的业务。2012年，“置换即时拍”共成交4000余辆，成交额2亿元。



网络拍卖

发展历程

据统计，2009年北京中古拍卖有限公司全年拍卖成交2500辆，成交额达1.7亿元，成为国内唯一一家年成交额突破亿元的二手车拍卖企业。2012年中古拍卖成交额已超过6亿元，成交车辆13000台，其中80%来自个人委托，成为国内唯一一家年成交额突破5亿元的二手车拍卖机构，成交数量、成交额均位居全国第一。

公司成立7年来，机动车拍卖规模位居国内前列，在业界树立起“中古汽车拍卖”良好的品牌形象。公司拥有3600平方米、1380个竞买席位的国内最大机动车拍卖厅，先进的二手车网络拍卖平台，车辆现场展示场地近万平方米。“中古拍卖”凭借2sc全国网络拍卖平台，为国内广大客户提供最专业的机动车拍卖服务。作为行业内为数不多的二手车拍卖企业，“中古拍卖”始终恪守职业道德，坚持规范经营，追求专业化、高品质的服务，依托公司的专业优势及资源，搭建起全国性的机动车拍卖平台。

安吉机动 发展会员制客户管理方式



品牌专场拍卖会

公司简介：

上海安吉机动车拍卖有限公司经上海市经委批准获得《拍卖经营批准证书》，公司成立于2005年5月，注册资金人民币1000万元。安吉拍卖注册地址为上海市杨浦区纪念路5号，是上海市设立最早的专业性机动车拍卖机构之一。公司隶属于上汽集团，是中国拍卖行业协会AA级企业，也是上汽二手车平台成员单位之一。上汽集团是中国三大汽车集团之一，主要从事乘用车、商用车和汽车零部件的生产、销售、开发、投资及相关的汽车服务贸易和金融业务。

经营理念

公司针对经营范围和目标市场，确定了“秉承公开、公平、公正的原则，坚持诚实守信的经营理念，持续改进管理绩效，不断满足顾客需求”的公司目标。通过培训、会议等方式向全体员工宣传目标的涵义，并以考核、抽查等方式严格落实执行。

经营模式

“每周拍”是安吉拍卖的主打产品。每周五下午2点，安吉拍卖在三楼拍卖大厅准时举办精品二手车专场拍卖会。拍品品牌众多，包括大众、通用、日产、上汽等近50余种，吸引广大的竞买人前来参加。

“品牌拍”是安吉拍卖针对于汽车主机厂、政府机关和集团客户等提供的机动车专场拍卖服务。由于委托客户在车辆处置的数量、质量、时间、程序等方面都有着特殊

图表 上海安吉2010—2012年机动车拍卖情况

年份	拍卖场次	成交数	成交总额（万元）
2012	84	3211	2,8910
2011	72	2732	2,2300
2010	63	2556	1,9240

的要求。安吉拍卖为此研究了一套客户专享的，集融资、评估、办证、清洗、储运等增值服务为一体的一站式再营销拍卖方案。

“即时拍”是在“每周拍”的基础上增设的一个专享于个人客户、非定时定点即可完成车辆中标交易的灵活性微型拍卖会。“即时拍”既保留了拍卖的公正公平、价高者得的优势，又能够充分运用市场的机动灵活性，在最简便的条件下快速地促成车辆的交易。

客户管理方式

会员制是安吉拍卖在全国独创的客户管理体制，旨在培养众多稳定的客户，促进企业与客户的双向交流，从而推出更贴合市场需求的服务产品，以提升企业的竞争力。自会员制推行以来，安吉已在全国各大省级城市和二级市场进行了深入的开拓和挖掘，成功的拓展了全国性的销售渠道。安吉的这种客户管理方式发展至今，会员已经遍布全国各地，人数近千名。现已形成了由各品牌经销商、各地区的二手车经纪公司组成的两大会员体系。为各地优质的4S经销店和二手车经销商提供了丰厚的客户资源，也为拍卖的成交打下了坚实的基础，同时也保证了不同车型拍卖的最高成交价。

发展历程

从2005年成立至今，安吉拍卖已连续举办400余场拍卖会，委托拍卖车辆超过23,000辆，累计成交逾16,000辆。2011年拍卖场次首次突破70场，单场最大委托数突破200辆。尤其是针对政府机关等部门的公务车拍卖，总计成交逾千辆，成交率近90%。

2011年，公司共承揽近4200辆机动车拍卖，成交量2732辆（含厂方库存车辆拍卖），成交总价约2.23亿元，在全国专业机动车拍卖企业中名列前茅。2011年3月，公司参加上海电气公务车改革招标活动，并成功中标。

自2012年3月以来，公司陆续承办了金山区公务车改革、杨浦区公务车改革、徐汇区公务车改革。在实际的拍卖项目操作中，专业的团队和优质的服务赢得了区政府有关领导的认可与好评。公司将“转观念，转模式，转能力，以客户为导向”作为发展要求，同时站在客户的角度制定出妥善细致的拍卖方案，从而不断地提升客户的满意度。

七年来，在社会各界的支持下，公司经过在业务上和理论上不断的努力探索，现已在机动车拍卖领域中形成了一套专业、规范、有效的拍卖程序和经营模式。

大众拍卖 43 亩拍卖场地助推事业发展

公司简介：

上海大众拍卖有限公司是上市公司——大众交通（集团）股份有限公司投资控股的拍卖企业。公司注册资本人民币1000万元，具有房地产、机动车、物资、艺术品等的拍卖资质，是一家综合性拍卖企业。公司具有中国拍卖行业协会AAA级拍卖企业资质，是上海拍卖行业协会副会长单位，国家文物局审核批准一、二、三类文物艺术品拍卖企业，上海市公物罚没物资指定的拍卖企业。

经营理念

公司成立以来，严格遵循《拍卖法》及国家法律法规的有关规定，秉承“公开、公平、公正，诚实信用”原则，先后接受政府、法院、银行、资产管理公司、国有企业及个人委托的拍卖业务。公司多年荣获“上海拍卖业成交额30强企业”，“上海拍卖业专业化建设先进单位”等荣誉称号。

经营模式

公司的二手车拍卖场所有两处，分别设在上海百联联合二手车交易市场 and 上海大众交通机动车驾驶员培训中心内。

百联市场坐落于闸北区共和新路3550号，经上海市政府主管部门批准，由上海百联集团和上海联合汽车集团共同投资设立。市场占地面积43.8亩，是目前上海中心城区超大的二手车交易市场；具有便捷的交通条件；集二手车交易、新旧车置换等多元化经营为一体；提供交易车辆展示咨询、查件、评估、过户、转籍、拍卖等一站式服务的专业二手车交易场所。

公司在百联市场部内设有机动车部，委派专人驻场办公，为委托方和竞买人提供拍卖车辆展示信息咨询、拍卖业务咨询及拍卖后的车辆办证和交接工作。同时，市场内配置了1300平方米、近150个车位的封闭式停车场，用于每月的定期拍卖车辆展示。车辆预展场地拥有24小时全覆盖的监控设备，保障拍卖车辆的安全。

拍卖会场设在百联市场内，拍卖大厅最多可容纳800人，设有专门的竞买人登记窗口、保证金交收窗口、成交车辆办证材料交收窗口及咨询服务窗口。

培训中心位于青浦区华新镇北青公路4149号，占地面积

图表 上海大众2006—2012年机动车拍卖情况

年度	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
成交数（辆）	388	396	852	1194	1420	1381	2378
成交额（万元）	200	3300	7700	1,1800	1,5000	1,6400	2,4500



车辆展示场地

近500亩，布局科学合理、规模宏大，配备有专业的经营管理人员及齐全的服务配套设施，是集现代化、科学化、系统化于一体的大型全封闭机动车驾驶员培训基地。公司在培训中心内租用1万平方米的拍卖专用场地，展示车位超过1000个，实行24小时封闭式管理。

发展历程

伴随着中国汽车产业的高速发展，依托集团优势，公司自2005年起开展机动车拍卖业务。经过多年努力，公司已在竞争激烈的上海二手车拍卖市场上处于领先地位。公司不仅在专业二手车市场内拥有一流的二手车专用展示场地及拍卖会等硬件设施，还在集团的大力支持下，充分利用集团的场地资源优势，并且获得专业二手车评估、经营、经纪公司提供的相关技术支持，最终形成了集展示、拍卖、办证等业务为一体的综合服务体系。

2012年，公司共举办了33场二手车拍卖会，接受委托车辆3751辆，总成交2378辆，平均成交率达83.7%，成交金额2.45亿元，客户覆盖全国近30个省市、自治区。这些数据在上海乃至全国范围内均属于领先水平。

自2007年起至今，公司成功引入了网络预展和同步拍卖等高新技术，免费提供拍卖车辆的第三方检测服务（出具详细报告书），在国内率先实现了异地远程交易系统的规模化运用。

上海国拍 打造无纸化系统管理模式



车辆检查

公司简介：

上海国拍机动车拍卖有限公司是上海国际商品拍卖有限公司的全资子公司，自 2008 年起就被评为 AA 级资质的专业机动车拍卖公司。上海国拍机动车拍卖有限公司是中国工商业联合会的会员单位，中国汽车流通协会的理事会员单位，是业内外公认的行业领军企业。

经营理念

多年的机动车实体拍卖经营，使公司积累了二手车流通领域中各环节操作的实战经验。“公开、公平、公开、诚实信用”不仅是企业的经营宗旨，更是我们一贯坚持的质朴的服务理念。

据统计，参与上海国拍每周三“车道拍卖”的二手车实名经纪商户已多达数千名，且来自于全国 31 个省市。开业 6 年多以来，公司坚持每周三定时定点的车道拍卖会，累积参拍车辆达 2 万余辆。公司针对专业的机动车拍卖业务设立的职能部门非常齐全，有效的为委托方和买受人提供车辆拍卖前至拍卖后的一条龙服务。

经营模式

上海国拍机动车拍卖有限公司的前身是商务部批准的第一家中外合资的机动车拍卖公司。每辆参与拍卖的车辆，均按照美国二手车流通的标准进行免费的车辆美容、保洁、检

测等增值服务。在积累了国际化车辆检测经验的基础上，公司不断的总结与思考，向全国优秀的机动车拍卖企业学习和探讨。最终，具有上海国拍特色的“安心检”营运而生，它将作为二手车市场的公平秤，给二手车进行客观公正的车况检测。公司期望通过规范交易行为，推动诚信机制的建立，帮助买卖双方实现公平交易。2012 年 1 月，在上海国拍机动车拍卖有限公司乔迁至汽车梦工场的同时，公司正式面向社会推出了 CSR 专业二手车检测标准，并荣获上海市商务委、上海市公安局车辆管理所和上海市二手车行业协会的大力支持和推荐。

管理模式

公司注重提升管理水平，率先自主研发了“拍卖信息管理系统”，实行流程和网络同步的无纸化管理模式。该管理系统是以委托合同管理和拍卖会管理为核心的流程管理，将客户收支结算、业务费用的报销、业务核算、客户资源管理等都纳入了统一的平台，将原先分散的业务数据进一步整合。从每一辆车的委托拍卖合同开始，包括车辆运输、检测、型号输入等，在系统数据中完整记录保存，直至拍卖完成，确保每辆委托拍卖的车辆都有据可循。

无纸化的管理模式，对完善公司内部业务的控制和提高管理效率起到了促进作用；对提升公司的管理水平，提升公司的整体竞争力发挥了极大的推动作用。

公司积极自主研发“拍卖信息管理系统”，另无纸化竞买登记成为可能，极大地便捷了竞买人的登记手续。只要竞买人在第一次参与车道拍卖时，留下身份证复印件等必要的法定材料，就可免费领取公司的会员卡。今后竞买人再参与机动车拍卖，即可实现自助登记。

公司还率先实现了网络现场的同步拍卖。只要竞买人在拍卖前 1 个工作日内，在公司的网站注册登记，并通过网络在线付款或柜台汇款将 1 万元保证金汇至公司指定的帐户，即可跨城、跨区域的实现网络与现场的同步竞拍。公司的检测人员会帮竞买人查看车辆，并客观公正的将车辆检测报告张贴在参拍车身上，给予竞买人透明公正的车况提醒。公司在管理模式上取得的成绩，源于公司职工严谨的工作态度和为竞买人提供满意的服务。

天津机动 解读经营工作全流程

公司简介：

天津市机动车拍卖中心有限公司，隶属于世界 500 强天津物产集团浩物机电汽车事业部下属的二手车连锁销售事业部。浩物机电是天津市大型会议用车和公务用车处置的定点单位；也是集零部件制造；国产乘用车经营；进口车销售；二手车连锁服务；报废车辆拆解；融资租赁于一体的大型综合性汽车经销企业。

经营规模

经天津市商务委批准，天津市机动车拍卖中心于 1997 年 1 月成立，位于天津市空港经济区汽车园中路 8 号。现有 480 平方米的多功能拍卖大厅，280 平方米的艺术品展厅，2000 平方米的机动车展示大厅。

天津市机动车拍卖中心有限公司依托于天津地区最大的二手车交易市场——天津空港二手车交易市场，并拥有 1000 家驻场商户，二手车 5000 余辆。公司与集团内部各品牌 4S 店合作，辐射我国华北、东北、西北等地区的二手车市场。

经营流程

公司运营规程严谨，整体业务流程确保清晰诚信。机动车拍卖的前期准备工作最为关键。它要求公司的业务人员在接待客户的同时，重点了解车辆的车质车况、随车手续；确认委托人对车辆享有所有权或处分权；商定委托方要求的拍卖时限、车辆保留价、车辆交付转移的方式以及可接受的佣金额度等，并填写《委托方洽谈信息表》。

公司对车辆的检查是确认其合法性的依据。业务人员检查车辆的来历和处置的合法性；确保车辆证件资料及档案资料的完整、真实、有效；对车辆进行考察评估；核实车辆的性能、状况及其瑕疵。车辆经过检查后，业务人员与委托方签订委托拍卖合同。委托拍卖合同内容必须符合《拍卖法》和拍卖行业管理规定，做到全面、具体、清晰、准确。涉及国有资产占有单位的拍卖业务，应由委托方按规定办妥有关手续后再进行拍卖业务委托。

公司会根据拍卖业务的规模大小、复杂程度和拍卖目的制定《拍卖策划方案》，并合理安排拍卖人员。车辆接收需



二手车大型拍卖会

要签署《车辆接收单》，准确记录车辆的性能、状况和瑕疵的详细情况，并保管车辆以及相关手续直至拍卖会结束。公司严格依据《拍卖法》的相关规定，至少在拍卖日七日前发布《拍卖公告》。拍卖公告发布后，业务人员组织拍卖车辆展示、宣传，展示时间不得少于 2 天。车辆展示时，放置信息号牌，标明拍品基本信息以及瑕疵情况等。公司在展示期间发放拍卖图录或者拍品目录，并向竞买人提供拍卖须知。

依据相关规定，公司在负责竞买登记的同时，需要对竞买人进行资信审查。资信审查合格后，公司会向竞买人收取一定额度的保证金以约束其竞买行为，如竞买人未成交，则全额退还。竞买人需要签署《竞买人登记表》，并提供其联系方式。公司收集保存竞买登记资料，并向参加现场拍卖会的竞买者交付大号牌与小号牌，为参与网络拍卖会的竞买者提供网络登录用户名。

公司根据经营规模，设置了现场公开增价拍卖和网络公开增价拍卖 2 种拍卖方式。拍卖活动由拍卖师主持，并在拍卖前当场宣布拍卖规则和注意事项。进行拍卖时，公司负责制作《拍卖笔录》，最后由拍卖师、监督人、记录人共同签名。拍卖成交的，还需要买受人签名。拍卖成交后，拍卖人与买受人当场签订《拍卖成交确认书》，并分别与买受人和委托人结算。

图表 天津机动车 2010—2013 年机动车拍卖情况

年度	2010	2011	2012	2013
拍卖场次	41	24	17	9
成交数（辆）	355	399	187	98
成交金额（万元）	1773.1	1995.86	934.71	490.81

广州机动 依托汽车经销商实现网络拍卖



拍卖车辆停车场地

公司简介：

广州机动车拍卖中心有限公司成立于1997年，成立初期是由广东物资集团和广东商业集团两家公司共同出资组建，是全国最早开展机动车拍卖业务的专业拍卖机构之一。公司拥有1000平方米的二手车室内展示、拍卖厅，50000平方米的拍卖车辆停车场地，300平方米的客户过户服务场地，为开展机动车拍卖业务提供了条件。

经营理念

据了解，普通机动车出售者大部分都是选择去二手车市场，或者通过置换的形式把机动车卖给4S店。依据此种情况，广州机动车拍卖中心努力培育二手车拍卖市场，尝试改变机动车购买者的消费习惯，并向机动车出售者宣传推广通过拍卖或网络拍卖的形式体现二手车的价值，由此实现机动车便捷的交易和价格的最大化。

公司坚持走市场化、社会化、专业化、规范化、网络化的经营发展之路，将车唯网打造成集网上4S店、二手车竞价于一体的专业电子商务网站。

经营模式

目前，全国从事经营机动车拍卖业务的企业：有的是凭

借整车厂提供的条件；有的是依靠专业的二手车市场作支撑；而广州机动车拍卖中心选择的是依托汽车经销商集团。

广州机动车拍卖中心隶属于广物汽贸股份有限公司，广物汽贸是华南地区最大的汽车经销商集团，旗下经营60多个品牌，在全国拥有114家汽车专卖店。公司依托广物汽贸在汽车行业内的产业优势，借鉴国外发达国家的经营模式及经验，结合国内二手车市场的特点，打造公平、公正、透明的二手车网上交易平台。公司以电子商务平台为基础，结合目前国内流行的OtoO模式，使交易客户既面向经销商，又面向终端用户，是完全开放的交易平台。为全国二手车的大流通提供了有力的支持。

发展历程

20世纪90年代末期，市场上的机动车拍卖主要以海关罚没车辆为主。广州机动车拍卖中心恰好位于南部经济发展较早的城市，当年的走私车泛滥猖獗，海关罚没后通过专业的拍卖机构进行公开拍卖处理。广州机动车拍卖中心依托广东汽车市场，为机动车拍卖业务的开展提供了有利条件。据有关负责人介绍，2000年机动车拍卖的成交额已经达到6000万。此后，随着海关打击力度的加大，走私罚没的车辆越来越少，主营业务开始萎缩。拍卖中心的两大股东又先后成立了自己独资的拍卖公司，从而开展其它领域的拍卖业务。因此，广州机动车拍卖中心就暂时成了一个无人问津的公司。

2005年，广物汽贸开始摸索汽车行业的电子商务，建立了广物汽车服务网，后更名为车VIP网，现在叫车唯网。网站建设初期，得到了商务部和地方政府的专项资金支持。公司致力于把所有与车有关的业务和服务移植到互联网上，当时二手车拍卖也是网站的主要业务之一。随着公司对机动车拍卖业务的研究与探索，进而希望今后能把传统的机动车拍卖业务模式完全移植到网上进行。通过网络拍卖，可以在一定程度上杜绝买方相互串标的问题，同时也可以在这样的条件下实现异地拍卖的可能。在这种设想下，公司逐渐通过拍卖中心开始尝试开展一些小型的业务。之后，公司经过多方协调，并报请上级主管国资委对拍卖中心的股权结构进行了调整，希望能够重新利用好这块老品牌。



拍卖是日本二手车的流通中枢

文 / 王冬

目前，日本二手车销量分内销和出口两大部分，每年，日本国内二手车年销量约为新车的1.4倍，二手车出口量约在100万辆左右。现阶段，日本二手车市场上约有八成的二手车通过拍卖会进入到各个销售店进行销售，二手车拍卖场约有150家。拍卖形式从最开始面对面的传统拍卖，已发展成现场拍卖和远程拍卖两种形式。

二手车销售是新车的1.4倍

日本二手车市场经历了几十年的发展、演变。纵观日本二手车市场的发展，大致可以分为三个阶段，一是二战后到60年代，二手车市场兴起，这一阶段市场规模较小，市场比较混乱；二是60年代到90年代末，二手车市场高速发展，并在1992年首次超越新车销量，至90年代末二手车销量达到历史最高峰；三是90年代至今，二手车市场渐趋成熟，尽管近几年来二手车从销量上看有所下滑，但始终高于新车销量，目前，日本二手车年销量约为新车的1.4倍。

八成二手车通过拍卖进行流通

目前，二手车拍卖形式从最开始面对面的传统拍卖，已发展成现场拍卖和远程拍卖两种形式。现场拍卖是早期的主要拍卖方式，要求参与拍卖的企业将车辆搬运到拍卖现场，由人工主持竞价。这种形式虽然可以现场看货，但是场地大小和租金成本限制了其规模，并且人工主持竞价效率较低，容易出现不规范操作的现象。

1980年后，随着计算机的应用，电子自动化拍卖取代人工拍卖，效率得到提高，并且通过计算机拍卖系统可以举办全国性的大规模拍卖会，但由于仍是现场拍卖的方式，所以仍然受到场地限制。进入90年代后，随着互联网技术的迅速发展，二手车流通开始步入网络化时代，虚拟的电视拍卖会开始流行，二手车拍卖公司将二手车的图文信息通过专用卫星设备发送给各个会员车行，各车型根据自己的需要进行车辆选择和竞拍。这种虚拟的拍卖会没有会场和场地限制，参与拍卖的会员不必亲临现场拍卖，参与拍卖的车辆也不必运送进现场，成本和效率都得到了大大提高。

以日本最大的二手车拍卖公司——USS株式会社为例，公司通过卫星系统，将分散在各个地区的分拍卖场信息整合起来，并在每个分拍卖场设置2—4个大屏幕，滚动播放待交易的二手车信息，实现二手车资源全国共享。平均每20秒即可成交一辆二手车，每年成交量达200多万辆，占据整个日本二手车市场三分之一的份额。

逐渐完善的市场管理体制

在二手车市场兴起的早期，日本也经历了鱼龙混杂、坑蒙拐骗的初期发展阶段。但是很快，政府部门和行业组织开始意识到市场规范的重要性。法律法规方面，《旧货经营法》对从事二手车业务的经营主体进行了规范，《消费者合同法》则对二手车销售的违规行为进行了约束。但这只是从宏观层面上对市场进行了引导，在具体落实过程中，各种协会、社团组织起到了非常重要的作用。

在价格评估方面，日本采用通用的计算方法，即“评估价格=基本评估价—标准维修费用及标准杂费—各公司调整点—加减点”，其中基本评估价就来自于评估协会每月发行的指导手册，通过二手车行情信息系统推算出车辆价格；标准维修费用及标准杂费是指为让该车正常使用而进行的必要的维修费用，该数值由各公司自行设定，同时加入了约15%的毛利在其中；各公司调整点根据公司的保修期限、公司进货和销售能力等各自确定；加减点则是根据评估协会制订的基准来确定加减点数。

尽管如此，二手车仍然是日本汽车消费中的投诉重灾区，每年来自二手车的投诉占据总投诉的70%，其中改动里程表或者对车辆的维修历史有异议的投诉占据非常大的比例。由于各种协会、组织是有企业自愿加入的，它们所制定的各种规范制度，对那些未加入任何组织的二手车商来说不具备约束力，各种不规范操作仍然存在。不过，二手车市场的长期激烈竞争，市场总体上已相对规范，诚信成为企业赖以生存的基础，那些没有信誉保证的二手车商生存空间越来越小。

(选自《理财周报》)



专业化与 多元化并重的经营策略

访广东盘龙乾元拍卖有限公司总经理黄晓红

《中国拍卖》：您认为《拍卖企业的等级评估与等级划分》对于企业的发展有怎样的影响？对这一标准有哪些意见和建议？

黄晓红：该国家标准的颁布实施，对企业的发展提出了科学的评价指标，具有重要的指导意义，标志着拍卖行业进入了标准化时代。它将促使拍卖企业按照标准要求，明确发展方向，提升管理水平，在发展壮大的过程中树立良好的企业形象。

新的国家标准，体现了规范性、可操作性和适用性，但在灵活性及合理性等方面我认为还有需要完善的地方。例如，受不同时期经济发展水平和市场环境变化的影响，拍卖企业的经营状况等必然有所起伏。标准中“年均成交额”及“年均主营业务收入”的设定是否考虑根据现实的经济形势予以调整；“专业化水平”与“市场化水平”以具体数额作划分，有一定的局限，如果以占总成交额的比例来划分，会更具合理性；“年均成交额”已能充分体现经营状况，“年均拍卖场次”指标是否还有设定的必要；等级评估每两年一次，过于频繁，增加了企业的工作量，如果延长为每三年或者四年一次，可能比较符合实际。

《中国拍卖》：盘龙乾元的发展历程是怎样的，遇到过哪些困难？采取了哪些经营策略？

黄晓红：广东盘龙乾元拍卖有限公司的前身是盘龙企业拍卖股份有限公司南方分公司，成立于1999年4月，代表总公司在南方地区从事拍卖业务。经核准，南方分公司名称自2006年12月变更为广东盘龙乾元拍卖有限公司。自成立以来，公司成交总额逾60亿元，以遵纪守法、专业高效的经营作风，赢得各方积极评价和信赖。公司参与的广东国际大厦（63层）、江湾新城和深圳沙角B发电厂35.23%股权三大标的的拍卖，至今仍然是业界的经典案例。

公司在发展过程中也遇到过业务来源单一、市场化有待提高等困境。我们采取积极措施，一方面练好基本功，首先不断完善各项制度和交易流程，确保规范运作，提升管理水平；其次加强文化建设和学习培训，提高员工专业水平。另一方面，调整经营结构，拓宽社会委托业务渠道。围绕拍卖业务，搭建平台，引入战略合作伙伴，尝试一些拍卖的衍生业务。

我们认为要提升企业抗风险能力，应该坚持“专业化与多元化并重”的经营策略。这里的“专业化”不是指业务范围的专业，而是作为专业的中介机构，公司要为客户提供规范、细致、高效、优质的专业服务；“多元化”则是立足主业，走联合道路，拓展项目策划、资源整合、资本运作等高关联度业务，为做精做强主业提供坚实的经济基础和稳固的支撑。

《中国拍卖》：盘龙乾元公司坚持的发展思路是什么？据您观察，资质等级对于拍卖企业的发展重要吗？

黄晓红：公司的发展思路是“以专业展示实力、靠实力谋求发展”，为贯彻这一思路，公司一直在不断地尝试和探索，并已初见成效。据了解，近年广东的委托机构在选定拍卖企业时要求不一，有的规定拍卖企业必须具有一定的资质等级，有的则不作具体要求，仅列为参考指标。另外也有一些机构采取竞标方式，即单纯以佣金率的高低来设定条件。从当前的情况来看，委托机构在选定拍卖企业时有越来越重视资质等级的趋势，这就要求企业要积极参加资质评定，争取获得相应等级，提升竞争力。

《中国拍卖》：身处行业之中，您如何看待中国拍卖行业？请谈一谈感想与体会？

黄晓红：自1986年广州恢复成立全国第一家拍卖企业以来，中国拍卖行业蓬勃发展，无论是企业、从业人员、交易品种的数量，还是成交金额等，都取得突破性的增长，规模不断扩大，拍卖行业已成为市场体系的重要组成部分。一系列法律法规的相继出台，为行业发展提供了比较完善的法律保障，同时在行业协会和业界的共同推动下，企业的人员素质、经营管理水平等也有了极大的提升，特别是行业标准的陆续实施，促进了企业经营管理的规范化，推动了行业的健康发展。

当前，除个别专业领域涌现出一些优秀的龙头企业外，整个行业仍然呈现分布散、规模小、实力弱、竞争大的状态。随着法律制度的不断完善和经济社会的持续发展，中国拍卖行业正处在一个从量变到质变的关键时期。如何顺应时代要求，创新经营方式，再上新台阶，仍有待企业自身和行业共同努力。



以诚信服务 和专业技术谋求发展

访河南远东拍卖有限公司董事长杨雪云

《中国拍卖》：您如何看待《拍卖企业的等级评估与等级划分》国家标准的出台与实施，对于等级评估工作还有哪些建议？

杨雪云：该国家标准为评估拍卖企业的综合素质提出了全面、系统、科学的评判指标，兼顾拍卖行业的整体发展水平，契合实际，很多拍卖界同仁对国家标准表示认同和支持。该标准对我国拍卖行业的影响巨大，为提高我国拍卖业整体实力，引导拍卖企业提升服务质量和综合能力，促进拍卖业健康发展，起到了里程碑的作用。它非常有效地整合了拍卖行业的优质资源，引导拍卖企业的发展方向，拍卖企业也从中获得了正能量。希望等级评估的宣传力度更大一点，扩大社会各界对评估结果的认知。

《中国拍卖》：参与资质等级评估对于拍卖企业的发展有哪些帮助？在河南省拍卖业内，企业的资质等级是否被看重？

杨雪云：参与资质等级评估对于拍卖企业的长远发展至关重要。它从拍卖企业的各个方面和角度制订标准，对企业的影响深入各个角落，是企业发展和追求的目标。同时，资质评定的结果也是对拍卖企业的鼓舞和鞭策，影响社会各界对拍卖企业的评价，扩大对拍卖的认知，对资质较高的拍卖企业更加顺利地开展业务给予了极大便利。

目前，在河南省拍卖业内，拍卖企业的资质等级十分重要。在开展业务的过程中，招投标、竞争性谈判、拍卖机构评选入围、金融机构资产拍卖等，都对拍卖企业的资质等级做了要求，或者至少是国家“A”级资质等级。标的额越大的，要求资质等级越高，这就促使拍卖企业积极参加资质评定，不断提高自身资质等级。较高的资质等级又可以帮助企业提升业务量，这是良性循环，利于行业发展。

《中国拍卖》：远东拍卖经历了怎样的发展过程，遇到过哪些挫折和困难？

杨雪云：远东拍卖成立于2008年，注册拍卖师5名，员工近30人，年成交额和营业收入稳居河南省拍卖行业中上游。回顾这5年，从成立之初的默默无闻，到现在的国家A级资质，经历了立足精品拍卖服务、树立优质品

牌意识、创新拓展拍卖领域等几个阶段。

公司成立之初，遭遇到金融危机，出现拍卖资源萎缩，竞买人投资欲望降低等情况，发展速度缓慢。特别是企业外部环境恶劣，具有公权力的行业 and 部门加剧对拍卖行业的蚕食，使原本狭小的拍卖行业雪上加霜。但是我们并没有气馁，我们深入学习，积极探索，维护传统业务的同时开拓新业务，涉足钧瓷拍卖、花木拍卖、农产品拍卖等，用服务和诚信获得委托人的信任，用专业和技术为委托人实现价值。

《中国拍卖》：远东拍卖坚持的发展思路是什么？在实践中摸索出哪些抵御风险的经验可供大家参考？

杨雪云：远东公司的发展思路是：专业化，高起点，创新拍卖资源；以人为本，以专业技术为企业生存发展之道。我们的经验主要有：1、苦练内功，提高企业的专业技术水平；2、布局未来，注重人才培养，注重企业长远发展；3、稳健经营，强力塑造远东拍卖的企业品牌，利用品牌影响对抗风险；4、最重要的是坚持公开、公平、公正、诚实信用的拍卖原则，这样自然会在激烈的市场竞争中屹立不倒。争取更高的资质，这同样也是对抗市场风险，提高经营业绩的重要方面。

《中国拍卖》：身处行业之中，您如何看待中国拍卖行业？对于未来有怎样的期望？

杨雪云：拍卖业自1986年恢复发展，特别是1997年《拍卖法》颁布实施以来，规模稳步增长，影响日益扩大，为我国经济发展作出积极贡献，已成为商品流通领域的重要组成部分。一批优秀的、实力较强的拍卖企业脱颖而出，在国际拍卖界也产生较大的影响。社会各界对拍卖的认知度也越来越深入。我非常期待将来会出现更加健全的法律法规，更加完善的拍卖服务体系，更加科学的拍卖评价标准，以及全方位的拍卖人才培训机制，诚信的市场环境和广阔的拍卖学习交流平台。



面向市场拓展生存空间

访重庆市金信拍卖有限公司总经理陈海波

《中国拍卖》：您认为新的《拍卖企业的等级评估与等级划分》国家标准对于引导我国拍卖业规范发展是否有所帮助？此次参与资质评估，对重庆金信产生了怎样的影响？

陈海波：新的国家标准通过拍卖企业“规范性、诚信度、可持续发展能力、经营状况、社会贡献”等5类20项指标，对企业资质等级评估做了系统规定，对拍卖企业的现状和发展方向也提出了科学评价指标。该标准能够客观评价企业综合实力，指导拍卖企业依照新的标准规范经营，在引导行业方面必将起到积极的推动作用。

重庆金信抓住这次企业等级评估的机遇，将评估工作与拍卖业务结合起来，进一步规范企业的经营行为，重新修订和完善了各项规章制度，使之更加规范和完善。着力提升计算机网络对拍卖现场和拍卖档案的管理水平，以适应业务发展的需要。同时在拍卖活动中严格按国标《拍卖术语》、《拍卖师操作规范》、《不动产拍卖规程》等标准要求推行、规范拍卖行为。员工们在做好企业等级评估工作的同时，也学习掌握了不少有关拍卖的业务知识。

《中国拍卖》：重庆金信近年来在经营过程中遇到过哪些困难，您认为在困境之中拍卖业应当怎样谋求发展？

陈海波：和大多数同行一样，重庆金信不仅面临恶劣的外部环境和市场急剧萎缩的现实，也曾深受“重庆模式”的限制，步履维艰。“重庆模式”令重庆拍卖行业遭遇了前所未有的生存危机，国有资产处置被政府完全垄断，司法拍卖佣金收入相当部分被切割，政府部门土地拍卖几乎是只赚数字不赚佣金的无效劳动。重庆拍卖业近年来陷入前所未有的低谷。企业领头人必须时刻保持清醒的头脑，困难时更要明白有所为及有所不为。理性地分析市场，拓展生存空间，做多数企业没有做的事，尤其是向自然人和私企要委托，必将成为拍卖业未来一块很大的蛋糕。

《中国拍卖》：重庆金信一直坚持怎样的经营理念？在拍卖实践中摸索出哪些经验可供大家参考？

陈海波：重庆金信成立于2005年3月，以“厚德载物、自强不息”的公司文化，秉承“顾客至上、诚信为本”的经

营理念，团结公司员工，外树形象，内强素质。科学管理，灵活经营，恪守道德底线，依靠自身实力赢得了社会的广泛认同和信赖。2009年重庆金信业绩在重庆市拍卖行业排名靠前，并进入重庆市高级人民法院入围名册。2012年在中国拍卖行业协会组织的《拍卖企业的等级评估与等级划分》国家标准评审中，首次取得A级资质认证。

在成立之初的三年中，因受对行业及市场认识不充分等因素的制约，在夹缝中求生存，很不容易。公司通过外树品牌形象，内抓服务质量，以拍卖流程的精细化管理及重视个案质量和服务为抓手，逐步取得了委托方和市场的认可，走出了低谷，拍卖委托标的数量和佣金收入逐年递增，企业步入良性发展期。我支持中国政法大学商学院院长孙选中的观点，品牌是核心竞争力，企业做品牌，做出独特、差异性竞争力来，才能在复杂多变、竞争激烈的市场中提升自身的抗风险能力。

《中国拍卖》：您曾经有过二十年银行业的从业经历，如今投身拍卖行业也有很多年了，对于中国拍卖业也会有一些思考吧？

陈海波：中国拍卖业自恢复以来，历经成立至1999年的成长期、1999年至2010年的高速发展期，目前已进入行业的调整期。在经过20多年的发展后，行业也逐渐暴露出一些问题。首先是企业数量相对较多，但上档次和规模的企业相对较少，地区缺乏具有核心竞争力的企业；其次是市场拍品被过度开发，加之少数拍卖企业的不诚信降低了行业形象和公信力，都制约了行业的发展。

目前整个中国拍卖市场处于徘徊缓进阶段，在整体经济趋稳的形势下，拍卖业也将保持相对稳健的发展态势。管理部门应正确引导，深入贯彻执行《拍卖企业的等级评估与等级划分》国家标准。拍卖企业应大力推行诚信建设，树立行业的良好形象。合理调整结构、建立自我约束的长效机制、积极拓展业务等措施将是决定行业发展的关键。



创新服务是企业发展的源动力

访日照拍卖中心总经理迟明华

《中国拍卖》：在20年的发展历程中，日照拍卖中心遵循怎样的工作思路，有哪些经营管理办法值得借鉴？

迟明华：日照拍卖中心成立于1993年9月，是日照市首家挂牌营业的拍卖企业，始终坚持的工作思路是“巩固成绩、创新服务、持续发展、勇创一流”，作为“中介服务行业”，要充分认识拍卖业这一性质，在“服务”上下功夫。

在企业经营过程中，我们一是做好拍前服务，及时了解标的市场行情，加强与委托人的协调与沟通，做好拍卖策划，努力提高标的成交率和实现拍卖标的的最大社会化价值；二是做好拍后服务工作，协助委托人、买受人做好标的交接、产权过户等手续，让买受人舒心、放心；三是加强内部管理，制定“八项规章百分考核制度”。通过考评，人人争当优秀，使单位里比学赶帮超的氛围非常浓厚；四是适应网络信息时代对拍卖业的要求，创新服务方式，学会利用网络拍卖等新拍卖技术总之依法拍卖是拍卖企业的立身之本，而创新服务是企业发展的动力之源，练好内功是干好各项工作的根本。

《中国拍卖》：目前困扰拍卖业发展的负面因素有哪些，企业在困境中应采取哪些应对措施？

迟明华：现在拍卖企业的确面临着比较困难的局面，一是产权交易中心与拍卖企业争抢拍卖业务，挤压了拍卖企业的生存空间，剥夺了拍卖企业平等参与市场竞争、平等发展的权利；二是一些不规范的拍卖企业进行恶性竞争，给整个行业造成负面影响。这些都不同程度地影响了拍卖业的发展。但也应该认识到，拍卖与其它交易方式相比，具有不可替代的优势，我们必须立足现实，直面存在的困难，敢于迎接挑战，而不是怨天尤人。在困难面前，应坚持做到：1、加强自律建设，反对不正当竞争，规范拍卖行为，坚持依法拍卖；2、强化素质教育，提高员工素质，增强企业竞争软实力；3、加强制度建设，保证企业向市场化、专业化方向发展；4、解放思想，强化创新服务，适应信息时代对拍卖业的要求；5、注重企业文化建设，增强社会责

任感，不断提高企业的知名度、信誉度。

《中国拍卖》：市场竞争是必然存在的现象，甚至会日益激烈，日照拍卖中心如何破解？

迟明华：现在的拍卖市场竞争激烈，一是行业内部竞争，二是外部环境对拍卖市场的挤压。面对这种局面，在练好内功的基础上，我们的主要做法是“走出去”，一是加强与兄弟拍卖企业的联合与沟通，发挥各自优势，互通有无，努力提高拍卖成交率，实现行业内部资源共享；二是善于发现新商机，对社会上很多可以采用拍卖方式进行交易的标的进行挖掘，主动出击，而不是守株待兔。如近几年，我中心在拆迁权拍卖、沿街商业房租赁权拍卖、市场摊位拍卖等就取得了比较可喜的成绩。总之，拍卖企业不应把眼光紧盯传统拍卖领域，而是要积极开拓新领域，实现多点开花，变被动为主动，才能实现企业的长远发展。

《中国拍卖》：您是如何看待中国拍卖业的，对于未来的行业发展前景抱有怎样的态度？

迟明华：自日照拍卖中心成立以来，我就担任中心的法定代表人，经历过很多风雨。但我始终坚信，拍卖业是一个朝阳产业，拍卖会以其独特的魅力在市场经济发展中占有一席之地。

当然，中国拍卖业发展起步较晚，在发展过程中，难免会出现一些负面现象和不和谐因素。这使我们认识到，行业的规范发展离不开拍协的协调与指导，否则整个行业将会变为一盘散沙。我国正处于新的历史关头，改革开放在不断推向深入。为“营造公平的社会环境，保证人民平等参与、平等发展的权利”，以“权利公平、机会公平、规则公平”为主要内容的社会保障体系正在逐步建立。相信在拍协的正确指导下，拍卖业会不断创新，科学发展，加强行业自律建设，增强凝聚力、向心力，争取得到社会各界的大力支持，拍卖业的明天会更加美好！



诚实信誉铸就企业品牌

访黑龙江天信拍卖有限公司总经理曹晶洁

《中国拍卖》：天信拍卖在参与等级资质评估的过程中，获得了哪些经验？对等级评估工作有什么意见和建议？

曹晶洁：作为企业来讲，比较重视经营情况，可能会对怎样宣传标的、组织拍卖会、为买受人和委托人服务等方面的功夫比较多，而对于标准中关于企业人力资源、文化建设以及公益拍卖等指标重视不够，这是我们要努力改善提高的地方。黑龙江拍卖企业的拍卖资源相对于国内其它地区的要少一些，市场开放性稍差一些，所以在此次评估工作中黑龙江拍卖企业的“经营状况”以及“社会贡献”中的一些标准分值会比其它城市拍卖企业的分值少很多，像北京、上海等国内比较大的拍卖企业一年的拍卖成交额会比我们全省的拍卖成交额还要高，把这样的企业与边远省份的拍卖企业用一个评分标准去衡量似乎不太公平，所以希望国家在今后的资质评定中能够充分考虑边远落后省份的特殊情况，适当调整一下评估的级别和分值。

《中国拍卖》：天信拍卖公司成立于何时，始终坚持的发展思路是什么？对于今后的经营策略有怎样的构想？

曹晶洁：天信拍卖公司成立于 2002 年，经过不懈努力，终于在当年 9 月敲响了天信拍卖的第一槌，即牡丹江工行办公楼及培训中心以 2450 万元拍卖成交。这一槌同时也坚定了公司今后蓬勃发展的信心和决心。从那时起，天信拍卖始终把“选择了天信就是选择了信誉”作为企业的发展思路。做人要有信誉，做企业更要有信誉，在 11 年的经营中我们一贯坚持以“公开、公平、公正、诚实信用”为方针，以“规范、专业、热情、高效”为服务宗旨，以树立良好的企业形象为目标，加强管理，规范运作，赢得了社会各界及委托方的赞誉和认可。特别是在为买受人服务方面，公司指定专人专门协助买受人办理成交后的产权转移等问题。积极与委托方沟通、协调，帮助买受人解决疑难问题，为买受人提供热情、周到的服务，为企业树立了良好的形象和信誉，使他们坚信选择天信，就是选择了信誉！

公司未来坚持的经营策略还是要继续提高诚信度，创出品牌效应、创出自己的经营特色。企业诚信度高，在社会上

的知名度和影响力就高，所以我们必须从立足长远发展的角度，认真实施创品牌规划，坚持不懈抓诚信体系和诚信制度建设，遵章守法，培养人才，提高员工和企业整体素质和综合实力，这就是天信拍卖公司的生存之道和发展之本。

《中国拍卖》：天信拍卖公司遇到过哪些困难令您印象深刻，该怎样看这些在企业发展过程中出现的困扰？

曹晶洁：公司成立以来，遇到过很多困难。成立初期主要是因为经验不足，社会对拍卖企业以及拍卖活动认识不够，拍卖法律意识不强，认为东西给你拍，你就应该按照委托方的要求去拍，可能与委托方的合作中产生了一些误解和摩擦；再有就是现在拍卖企业竞争非常激烈，为了能够入围，能够拿到标的，可能会做出一些踩过界或擦边球的事。最多的困难就是委托方或买受人对拍卖企业的一些误解，经常让我们无法正常工作，但是这些困难最终也都解决了。我想企业只有规范经营，坚持公开、公平、公正、诚实信用原则，真正设身处地为委托方和买受人着想，得到委托方和社会各界的认可，才是企业发展的根本措施。

《中国拍卖》：您觉得目前拍卖业中存在的突出问题是什么，国家标准的确立实施是否有利于化解这些问题？

曹晶洁：中国拍卖业经过 20 年的探索、恢复和快速发展，目前逐步进入稳步、有序的发展时期。拍卖业已成为社会主义市场经济中不可或缺的重要组成部分。随着改革开放的深入发展，拍卖业面临着新的机遇与挑战，同时也存在一些矛盾和问题。我个人体会最深的矛盾还是存在于拍卖行业自律上。尤其是近几年受金融危机的影响，拍卖企业经营困难，有些企业为了争夺标的，恶意竞争，弄虚作假混入围中介机构，扰乱了正常秩序，影响了行业的健康发展。而《拍卖企业的等级评估与等级划分》国家标准对拍卖企业资质等级评定做了系统规定，对拍卖企业的现状和发展方向提出了科学评价指标，很好地推动了行业自律和诚信体系建设，将促进拍卖业持续健康发展。中国拍卖业将由此全面进入标准化发展新时代。

在南通市实行的多场低价位商品房剩余房源专场拍卖会在房改政策上可谓是一个创举，一次次成功的经验与不俗的口碑也证明了这一创举是可持续实行的，对房地产市场以及经济可持续发展起到了重大的促进作用

南通剩余房源拍卖会侧记

文 / 龚汉林 周兰



受南通市开发区国土房产交易服务中心委托，江苏南通通宝拍卖有限公司于 2013 年 4 月 13 日公开拍卖星辰花园、星嘉花园和星盛花园的低价位商品房剩余房源共计 40 套，并按照南通市开发区管委会及委托方要求，积极引导居民树立正确的住房消费观念，鼓励群众购买与自己经济承受能力相适应的住房，保护居民住房消费的积极性，南通通宝拍卖有限公司不向本次拍卖会的买受人收取佣金。

接受委托后，南通通宝拍卖有限公司遵循公开、公平、公正、诚实信用的原则，公开处置低价位商品房剩余房源，并全程接受社会监督，做到阳光操作，规范运作，总经理龚汉林亲临一线组织策划，并形成了由总经理任组长，多名拍卖师、业务骨干参加的拍卖工作领导小组，公司员工全部参与该工作，同时对各阶段工作任务实行倒计时安排，确保此次拍卖活动顺利有序推进。

这次拍卖会的 40 套房源悉数成交，成交率达 100%，为一批又一批仍奋斗在第一线的普通劳动者解决了住房问题，用他们的话说：这种拍卖会就是他们的福音，切实解决了他们安家落户的问题。

在拍卖会筹备前后，我们仍听到了不少的疑问。比如说为什么会有这么多剩余房源出现？起拍单价怎么会这么便宜？政府为什么不干脆以起拍价出售楼盘？为什么还要采取拍卖的形式，是不是想以此形式哄抬价格？诸如此类的疑问和不懂我们几乎每天都会遇到，面对老百姓的困惑，我们耐心详细的

一一解答，得到广大竞买人的认可。

所谓低价位商品房剩余房源，是指拆迁安置房的剩余房源，由于城市建设发展的需要，一批又一批的拆迁安置房涌现出来，在满足了广大拆迁群众的需求后，总会有一些剩余房源。于是，本着惠民利民、以人为本的执政理念，政府决定采取拍卖的形式进行公开销售，以明显低于市场价的起拍价起拍，是为了满足更多工薪阶层的住房需求，之所以不直接以低价销售，是考虑到房产市场的稳定和可持续发展，不存在抬价之嫌。从以往的此类拍卖会成交情况来看，成交价总是远低于市场价的，也远低于各个购房者的心里价位。

纵观南通市已举行的多场低价位商品房剩余房源的拍卖会，我们发现最大的区别在于参与本次拍卖会的竞买人大都是有着刚性需求的老百姓，少了投资者的身影，这样的拍卖会是通城的老百姓的一大福音，也符合了“国五条”的核心标准：严格遏制住房投机投资，鼓励住房消费。

本次拍卖会上拍卖师激情洋溢的主持风格受到了大家的一致认可，现场秩序井然，大家认真严肃的进行竞价，当每套房源在拍卖师以“砰”的一锤表示成交时，每个买受人的脸上都露出了灿烂的笑容。他们说，这样的拍卖会已经成为了很多在通打工者或普通工薪阶层的期待，他们庆幸有此机缘，也格外感激政府的这项惠民、利民工程以及拍卖公司的精心组织。

保证“国五条”的正确有序实行，如何做到科学公正；拍卖会的筹办、招标、宣传、举办等，政府如何进行有效管理和监督；政府针对“国五条”的“原则性”与拍卖会的“公开性”该如何结合；政府与拍卖会主办方如何沟通衔接，这一切都是拍卖会前后亟需完善和跟进的问题。对此，不仅需要足够的心理准备，更需要足够细致的配套政策，让百姓对“惠民”之策，看得见、享受得到，这既是对民意的最大尊重，更是减少房改成本、提高成功系数的重要保障。

在南通实行的多场低价位商品房剩余房源专场拍卖会在房改政策上可谓是一个创举，一次次成功的经验与不俗的口碑也证明了这一创举是可持续实行的，对南通的房地产市场以及经济可持续发展起到了重大的促进作用。

（作者单位：南通通宝拍卖有限公司）

China AUCTION 中国拍賣 杂志

中国拍卖业大型综合月刊



关注拍卖业一切大事
发布中拍协重要信息
辐射古玩书画收藏界
讨论你我他最新话题

拍界聚焦
拍中有法
解码拍卖
收藏看点
画家推介

欢迎订阅
《中国拍卖》杂志

征订热线：010-68391366

联系人：张女士

全年：240元

国内刊号CN11—5487/F

国际刊号ISSN1673—6621

CHINA AUCTION 中国拍賣 杂志
中华人民共和国商务部主管 中国拍卖行业协会主办
地址：北京市西城区月坛南街1号
邮编：100034
Tel: 010-6839-1366
Fax: 010-6839-1357



我与中拍杯征文大赛

关于开展“我与中拍杯比赛”征文活动的通知

中国拍卖行业协会共举办了三届“中拍杯”比赛，全国各省拍卖师近千人踊跃参加了这项活动。活动得到了社会各界的广泛关注，也得到了行业内普遍认同；活动激发了广大拍卖师专研业务的学习热情，同时也对拍卖师队伍的建设产生了积极地影响。如今，参赛选手都在做些什么？一次参赛经历，给他们的人生轨迹带来了哪些变化？《中国拍卖》杂志一直非常关注，并希望通过我们的关注再一次聚焦拍卖师群体的工作与生活，让读者分享他们成功后的喜悦和前进路上的困惑与思考。在新的一年到来之际，本刊隆重推出“我与中拍杯比赛”的征文活动，希望藉此活动再一次向社会向读者展示拍卖行业拍卖师的风采。活动结束后，将评选优秀征文20篇，最佳征文5篇。本次活动由广州市皇玛拍卖有限公司独家赞助。

实施方案：

一、 征文对象：

征文对象为凡参加过“中拍杯”比赛（包括各省协会举办的比赛）的拍卖师。

二、 征文要求：

- 1、征文的内容以作者本人参加“中拍杯”比赛的经历，讲述比赛给本人的工作生活带来的变化，以及自己在工作中的困惑与思考，要求第一人称亲身感受；
- 2、作品体裁纪实为主，文章主标题不限，副标题：我与中拍杯比赛；
- 3、字数要求：3000字以内，不少于2000字，附参赛照片、生活照片各一张，稿件注明作者详细地址和真实姓名、电话。

三、 投稿事宜、其他

- 1、参赛稿件均按要求在网上投稿，在邮件主题栏注明“中拍杯征文”字样
- 2、投稿邮箱：zhongguopaimai@126.com
- 3、征稿办公室电话：010-68391366
- 4、征稿日期：即日起至12月30日活动结束
- 5、该专栏稿件将推荐给中拍网刊登

备注：如有问题，可致电《中国拍卖》杂志社编辑部

通过“中拍杯”比赛,我的执业生涯发生了很大的变化。我认为作为一名拍卖师,亲和力、反应力、应变力一样都不能缺少。台下坐的都是我的衣食父母,对他们,我从不吝惜我的微笑,不吝惜我的语言,对我而言最重要。拍卖师的成长,需要平台,也需要舞台,我将在属于自己的舞台上继续发光、发热

机会留给有准备的人

文 / 璇紫



作者简介

2008 年参加四川省“中拍杯”比赛,获得亚军。

我的成长经历

学法律的我,在读书的时候,总想着找一份专业对口的工作,幻想自己穿着律师袍站在法庭上辩论的样子。2001 年,我进入梦寐以求的律师事务所,做了一名律师助理,这份工作一干就是三年。当理想和现实存在很大差距,付出和回报严重不成正比的现实摆在我面前的时候,未来该何去何从?我的目标到底是什么?一直是我思考的问题。

除了继续自考大专,我还可以考些什么?对律师执业证,我已没有当初的向往。我正思考着是否需要转行的时候,老板对我说有空的时候看看拍卖方面的法律,作为律师助理本能的反应是大概单位里某官司涉及《拍卖法》。一个月之后才知道,老板新成立了一家拍卖公司,21 岁的我成了该公司除股东之外的第一位员工,正式进入了拍卖行。

进入拍卖行

在拍卖行,我担任出纳兼内勤职位,工作涉及面非常广,能学到的东西太多了,很符合我这个年龄段的需要。那时,生活相对简单,留给我学习的时间也非常充足。我将理论与实践相结合,慢慢的了解这个行业,确定了自己下一步目标——考拍卖师。终于,在 2006 年迎来了自己的三喜临门——拿到自考大专文凭、考上拍卖师、生了个帅气的宝宝。我认为,这小小的三喜绝不是我的终点,而是新的起点。

2007 年敲响执业生涯的第一槌,看似一帆风顺的执业生涯,对于缺乏大型拍卖会主持经验的我而言,其中所付出汗水与努力只有自己才清楚!普通话是我最大的障碍,家乡话 h 和 f 不分,平舌和翘舌不分,前鼻音和后鼻音不分。新华字典是办公桌里必备的工具书,主持拍卖会前我总要将发言稿中不清楚的字标注上拼音,偷偷的练习,结果还是不小心被同事看到了那标满拼音的发言稿,当时觉得很尴尬。其实现在想想也没有什么,热爱学习,知错能改是优点。

参加中拍杯比赛

2008 年,我首次参加主持技巧比赛。四川省第三届拍卖师主持技巧比赛和拍卖师继续教育培训在成都市温江东方幸运城同时进行。比赛前一个月,我将往届拍卖从业人员培训的题库、拍卖师考试题库进行整理,把尘封已久的《拍卖通论》、法条等重新找出来,再次学习。

拍卖师继续教育培训时,因远离了都市的喧嚣和繁琐的工作,拍卖师们抓住这难得的清闲,像度假一样享受着培训的每一天。课余打打牌、唱唱歌,我不敢与大家同欢乐,白天认真听老师讲课,利用所有空余练习题库。那时候,脑海里没有想过追求名次,只想尽自己最大努力就行。

比赛总分 100 分,其中技巧 94 分,口试 6 分。记得当时有一个同行对我说:“你那么努力看书干嘛,口试才 6 分,何必呢?”。而事实证明,忽略那 6 分的人是要付

出代价的,最终总分排名前 10 位获得了“十佳拍卖师”称号,而前 9 名的选手都获得了这微弱的 6 分。

比赛的时刻终于到了,我抽了比较靠后的 30 多号。我一直觉得拍卖师技巧比赛,比的是心里素质和反应能力。现场大家都非常紧张,竞争可以用惨烈来形容,主评委和副评委给每位参赛者出了不下于十个的陷阱。大家反应都说比拍卖师考试还难,我也深有同感。

拍卖师考试的时候每个人在盒子里抽一个价格,可以先看一下价格,然后递给老师,老师再口头告诉起拍价,这样在报价前就可以两次接触起拍价,印象固然更深刻。而比赛的时候却是主评委直接口头告诉起拍价,给每个人一个简单的价格和 一个较难的价格。拍卖师不能带纸笔,要用心记住评委说的起拍卖价,数字并非简单的千位万位数,而是一长串数字,并精确到元。每个人有三次免费的机会,也就是说评委可以为你报三次起拍价,以后每多报一次就扣一次分。记得当时扣分扣得最多的一位选手在评委报了 6 次价格后终于把起拍价记住了,因为他和少数参赛者一样直接跳过了起拍价。

看着一些优秀的同行们在台上报价快速准确,我在台下默默的报价,但怎么也跟不上他们的节奏。我在心中想,不能太丢人啊,只要能挤进前 10 就行了。

终于轮到我了,我的第一个起拍价是 3725312 元,郑晓星老师给我说了起拍价和加价方式是“二五零”的时候,我居然快速准确无误的报出了起拍价 3725312 元,没有跳价,没有漏报,没有错报,也没有中曹老师、郑老师、范老师三强联手设置的“陷阱”里。第一槌敲下去,三个评委均给出了不可多见的 40 多分的成绩。

有了第一次成功,第二次便信心倍增,第二个千位数的起拍价在轻松快速比赛中结束了。总分排列第二,打破了沉寂大半天的前两名排行榜。我都有点惊讶自己在台上怎么会那么冷静,对数字反应那么好。记得当我站在台上的时候,恐惧、紧张都没有了。但我知道这与我在比赛前努力和辛苦分不开,比赛前废寝忘食学习和训练才有了今天的收获。原本只想争取一个十佳,结果收获一个亚军。虽然没有奖金,可我还是非常高兴,很满意自己的表现。

比赛的时候我记了几位选手的起拍卖价,供大家参考。记住不能用笔记,只能听,供同仁们试验。

第一个价格是“二五 0”的方式,第二个价格是“二五八”的方式。

1 号因为第一个出场,起拍价比较简单,1320 元,165800 元

2 号,168 元,535555 元;

3 号,19850 元,2746 元;

4 号,1409 元,808080 元;

5 号,3765000 元,177680 元。

看起来觉得这个价格很简单吧,那是因为你是用眼睛看的。也许你认为 168 元很简单,那可是一个非常巨大的“陷阱”,

事实上许多选手确实也中到陷阱里了,很容易就说成了 168 元、180、200、220。呵呵,实际上应该是 168、200、400、600……,这前面几位价格相对比较简单,后面还有个几千万伍千两百叁拾贰元的,更复杂。

今天的我

通过这次比赛,我的执业生涯发生了很大的变化。比赛前从来没有主持过一场大型拍卖会,比赛后有更多的同行和企业认识了我,给我提供主持平台。第一个联系我的是西昌阳光拍卖公司,他们在德昌有一场大型的拍卖会,需要我与他们的拍卖师一起主持,我主持前半部分。那是我执业以来的第一次大型拍卖会,党校会议室坐了满满的几百人,我没有紧张,非常轻松、愉快的把自己的工作完成了。很感谢西昌阳光给了我足够大的舞台,让我连续在同一地点主持了三场大型拍卖会,而我也没有辜负他们的信任,一场比一场主持得好,最终成为西昌阳光的首席拍卖师。

后来通过同行的推荐,又为四川广元天平等几家企业主持了拍卖会,涉及国土、国资、司法等领域。在为其他企业主持过程中,我学习了,进步了,也成长了。从一个相对封闭的办公室内勤提升到副总,这些主持大型拍卖会的经历功不可没。

我认为作为一名拍卖师,亲和力、反应力、应变力一样都不能缺少。台下坐的都是我的衣食父母,对他们,我从不吝惜我的微笑,不吝惜我的语言,但绝不忽悠。曾经看过一句话:“如果你长得不漂亮,得具有智慧,如果你长得不漂亮又没有智慧,请记得微笑”。我不属于长得漂亮,也不属于很聪明的一类,所以我微笑。很喜欢走在德昌的大街上,看见卖东西的,开车的,过路的,好多人都认识我这个拍卖师,他们会礼貌的对我微笑,与我说话。

自己的拍卖生涯能持续到什么时候?我也不知道,是个未知数,把握现在,对我而言最重要。拍卖师的成长,需要平台,也需要舞台,我将在属于自己的舞台上继续发光、发热。

(作者单位:成都和润拍卖有限责任公司)



能够成为辽宁省的金槌，代表辽宁参加中拍杯，是我人生中一次难忘的经历，也是我的拍卖师职业生涯中的一笔巨大财富！虽然只是获得了“优胜奖”，但是我年轻的生命中，从此有了一个更加夯实、开阔、充满激情的崭新起点

我的成长我的感谢

文 / 满晓姝



作者简介

2011 年代表辽宁省参加全国“中拍杯”比赛，获得“优秀拍卖师”称号。

9 年时光仅仅是短暂的开始

2013 年 4 月 4 日，是我的生日，也是我步入拍卖这个行业的整整第 9 个年头，记得 2004 年的今天，我 21 岁，父母开车把我送到辽宁省拍协举办的从业班，那是我第一次参加企业类的培训、也是我第一次正规的学习拍卖专业知识。时光荏苒，如今我成了小有名气的女拍卖师，但是“优秀”二字却成为我终身追逐的目标，因为我要做到的不仅是优秀，是很优秀、更优秀、永远更优秀。

第一次接触拍卖感谢恩师

2002 年末，是各家拍卖企业筹备艺术品迎春拍卖会的火热时节，父母让我去朋友的拍卖企业做兼职，主要的工作内容是：拍品布展、拍卖会现场跑单等。目的是为我将来步入社会打下基础，也为了让我多学习待人接物、锻炼自己，就是这样的一次经历让我萌生了对于拍卖，特别是拍卖师这个职业的浓厚兴趣。拍卖师的工作内容也让我充满向往，站在台上神气无限、全场的观众都必须听从他的指令……当然，这些感受只是当时的一个对拍卖认识不深的小姑娘的心思。

此后的几场拍卖会，我都积极参加，认真工作、仔细学习，由于我的努力、勤奋和发自内心的喜爱，我敬佩的拍卖师——国家第一期注册拍卖师王亚军老师收下我做徒弟。

回顾这 9 年多的发展，我发自内心的首先感谢我的恩师对于我职业发展的规划和指导，让我在人生最美好的时光可以与我热爱的拍卖事业携手相伴、一起成长。

人生的第一次抉择感谢父母

至今还有很多朋友或者同行前辈会好奇的问我，东北大学会计学专业，完全不相关的专业，而且就业前景很广阔，怎么会想到做拍卖呢？经过大学期间三年的兼职磨练，我对于拍卖的喜爱已经上升到了热爱，我开始利用大部分的业余时间，学习相关法律和文物艺术品方面的常识，并且对于大型拍卖会的观摩也越积累越多。

在开始实习阶段，面对大中型企业的稳定财务工作的岗位的定向招聘和我所喜爱的拍卖师职业，我毅然决然的选择了自己更加喜欢继续探索和发展的拍卖行业。

这也要感谢我的父母，在人生的第一次抉择时，给与我的理解、支持和信任。他们理解我对于这份职业的喜爱；支持我选择一份自己热爱的事业；信任我对于自己前途的执著和坚持，相信我抉择时的清醒和能够承担起这份责任。

事实证明，当一个人选择了自己热爱的行业，喜爱的工作内容，是比较容易取得成绩的。俗话说 适合自己的才是最好的！我想说 选择自己的选择，对自己的选择负责，坚持自己的选择，感受选择的点滴，收获选择的快乐！这才是我真正的收获。

我的拍卖师职业习惯始终如一

2005 年，3 个月的准备，顺利的一次性通过了拍卖师考试，对于我来说，学习和记忆书本上的知识不是难点，现场的模拟主持才是对于没有主持经验的考生最严峻的考验，也就是在那个时候我奠定了“二五〇”和“二五八”报价的扎实基本功。

从 2006 年开始很多朋友向我打听拍卖师考试模拟主持的秘诀，甚至请我帮忙练习，我陪同练习的好朋友们这一科目都是一次性通过的，因为我总结的箴言就是：报价必

须娴熟，老师培训教导的陷阱必须熟练！没有捷径，有天赋还要有勤奋。

也有朋友问过我：“如果成交以后记不住起拍价了，怎么办？”我认为如果是刚刚开始主持，由于紧张忘记起拍价或许可以原谅，但是作为一名优秀的拍卖师，记住起拍价格是必要的能力，现实拍卖中，即便是每场会主持上百件拍品，在宣布每一件标的的价格的时，自己的头脑也必须是清晰、冷静的。

我的工作中，一直保持着习惯，就是拍前设计、拍后总结。拍前设计，包括：开场白、报价用语、标的之间的窜词、结束语等等。拍后总结：必须要回顾自己的主持录像。开始的时候的确有些揪心，从语言到手势甚至眼神等，需要改进的地方是非常多的！如果要求自己的表现做到尽善尽美，需要面对自己的东西就会更多、更细致。这样的回顾总结包括：从场次着眼总结、从标的着眼总结、从自身着眼总结。哪些做的好、哪些可以继续改进等等。正是因为有了这样的习惯，我力求每场拍卖会的拍前设计、至少是开场白都有提高和创新！比如，根据主持拍卖会的情况，有的时候开场白是：尊敬的各位来宾，上午好！有的时候是：女士们、先生们，上午好！有的时候是：……将至，在这里首先预祝大家……并问候各位来宾上午好！也正是因为有了这样的习惯，每场拍卖会结束，我还是会回家抽时间照着镜子继续练习，也会花更多的时间去学习相关的法律和知识。

要求自己提高，就要不断的面对和总结自己，这已经成为我始终如一的职业习惯。

参加辽宁省比赛

2011 年，看到第三届中拍杯比赛的通知，心潮澎湃，想到有机会与省内的各路高手切磋技艺、甚至有机会见识全国的各位同行精英的风采，想到有机会得到评委老师、各位前辈的点评指导，我欣然参加。

比赛分为两个环节，第一个环节是知识问答，主要考的是相关的法律法规，这对于每位拍卖师来说都不在话下，是我们的看家本事。第二个环节是模拟主持，每人两个标的，一个标的只有起拍价和竞价阶梯，让每位选手自己设计标的；另一个标的是带有瑕疵的既定拍卖标的，设有起拍价和保留价，阶梯自拟。

五位评委都是我们省内的资深拍卖前辈和优秀的拍卖师，陷阱甚是严格。记得其中一位评委的号牌是 9 号，为了考验我的反应能力他应价时颠倒着号牌来应价，我在确认应价的同时，语气轻缓的询问：“您的号牌是 6 号吗？”他笑笑，把号牌翻转过来！

在其他选手比赛的过程中，有的评委老师还扮演成不懂拍卖规则的竞买人，不按照阶梯加价，要求只加一元钱，由于选手设计的是“慈善拍卖”，运用妙语连珠“一滴水也是恩泽！”妥善的化解了尴尬。

还有的选手在竞价冷场时再次介绍标的，我们的评委煞费苦心的争论起来，一位扮演优先购买权人，一位扮演普通竞买人，我们的赛友也用专业术语语言简意赅的解释清楚什么是优先购买权人，赢得了老师们的满意笑容。

这场比赛，最辛苦的是我们的评委老师，他们对于选手一一点评，我们不仅从他们的指导中提高了自己，也从其他赛友身上学到更多技艺！

代表辽宁参加第三届“中拍杯”

代表辽宁参加“中拍杯”比赛，曾经是我考上拍卖师后的最大梦想。记得那年，2006 年是第二届“中拍杯”，当时要求执业年龄达到年限的选手才能参加比赛，现在我的梦想终于实现了。尽管有了执业年龄，但是我的内心，还是充满了激动和紧张。

第一届和第二届的前辈始终是我们学习的榜样，在参赛前的准备中，再次温习他们主持的光碟，如果说第一届的选手考的是经验、第二届的选手考的是专业技术、那么第三届的选手考的就是综合能力。这一点从我们的比赛通知中就可以体现出来！知识问答涉及面广、主持先比唱价再比模拟主持。这无疑是对拍卖师全方位的考核，从业务知识素养，到报价基本功，再到主持经验和技巧全面进行竞争！。这对于我既是超越自己的一次考验，也是很难得的一次学习机会。来自全国各地选送的优秀拍卖师，有男有女，有行业资深前辈，也有后起之星，主持风格求同存异，各有特色。有或沉稳大气，有或温婉大方，有或慷慨激情，有或亲切活泼等等。

看到这么多一起参赛的伙伴如此优秀，我认识到，来到北京准备期间我要做的有三件事：第一件，放松心情，把自己的知识积累淋漓尽致的发挥出来；第二件，排解压力，适当的出玩和适当的练习；第三件，定心定神，更加明确和展示自己独树一帜的风格。

最后的比赛结果我对自己的表现还是满意的，问答题，发挥出正常的水平；唱价，超越了自己平时的高度；主持，尽管留有些许遗憾，但也是我继续努力的动力。

研读法律感谢“中拍杯”

参加过中拍杯比赛，仿佛给我的职业生涯第一篇划上一个圆满的句号。接下来开启的是更加充满挑战的新篇章。

我开始腾出更多的时间钻研我的研究生课程，如果说考研究生是为了给我的人生增加更多的筹码，那么潜心研读就是为了给我的职业发展增添更厚重的羽翼。经常感悟，人生所有的学习都会在未来不期而遇的时机给予我们或多或少的帮助。就像大学里学习的专业，虽然不是与拍卖息息相关，但是却对我的工作有着不可或缺的助力，特别是到了管理层以后。所以，研究生课程我选择了法律，我深谙：这不仅是对职业素养的全面提升和积淀，同时也是对社会价值观的深入和完满。如果有人问我，人生有哪些经历让我难忘，我会回答很多很多；但是如果有人问我，人生有哪些经历让我心怀感激，我只有一个答案，那就是：中拍杯。因为参加过中拍杯，让我学习到更多的优秀主持技巧，也让我收获很多的友情财富；因为参加过中拍杯，让我找到人生下一个阶段的努力目标；因为参加过中拍杯，让我锻炼、成长；因为参加过中拍杯，让我在以后的主持生涯中，操控更加游刃有余；也因为参加过中拍杯，让我年轻的生命更加充满激情！

（作者单位：辽宁中山拍卖有限公司）

山东省拍卖业经二十多年艰难探索与发展得到了快速发展。本省拍卖行业由九十年代初期十几家拍卖企业，年拍卖成交总额 4、5 亿元，发展到今天 300 多家企业，2012 年拍卖成交额达 1026.97 亿元，首次突破千亿元大关。在全国拍卖成交额同比下降 8.15% 的情况下，同比增长 18.72%，占全国拍卖总成交额 5754.65 亿元的 17.85%，创历史新高

山东省 2012 年 拍卖业经营统计分析

山东省拍协 2012 年全年实现成交额 137.24 亿元，同比增长 47.02%；农产品拍卖和社会个人委托拍卖都大幅度增加，成交额分别实现 2.9 亿元和 78.56 亿元，同比增长 40.32 倍和 70.98%，专业化和市场化拍卖走势强劲。这说明山东省拍卖业的发展趋势，是完全顺应市场经济发展的规律。

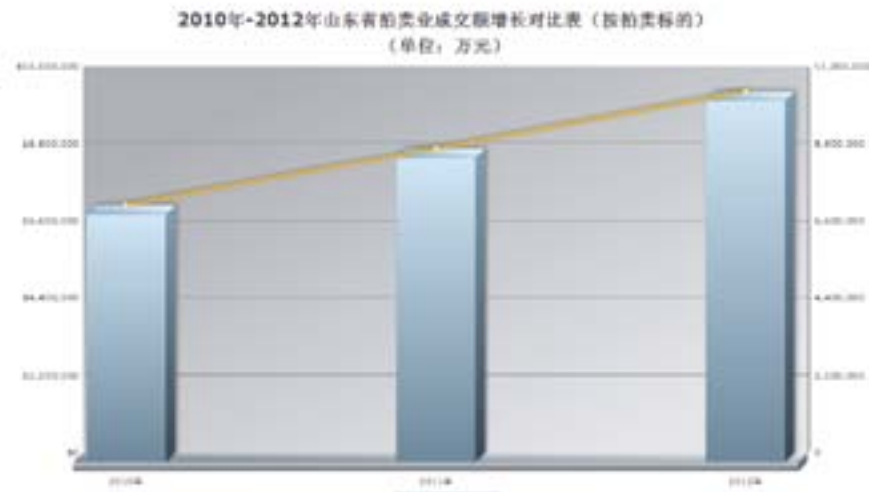
2012 年全省拍卖业基本情况

据“全国拍卖行业管理信息系统”2013 年 1 月 9 日止汇总的信息数据汇总情况，山东省共有拍卖企业 359 家，拍卖从业人员 6238 人，拍卖师 682 人。

2012 年山东省拍卖行业仍保持稳定增长的势头，2012 年全省拍卖累计成交场次为 5631 场，较之 2011 年增加了 315 场，增长 5.9%。实现拍卖成交总额 1026.97 亿元，较之 2011 年增加 161.91 亿元，增长率 18.72%，佣金收入 15.07 亿元，经营业绩创历史新高。拍卖企业成交额 50 亿元以上的 3 家；30 亿元以上的 6 家；10 亿元以上的 25 家；5 亿元以上的 41 家；1 亿元以上的 147 家。

近三年成交量情况

从右表可看出：近三年全省行业效益逐年大幅度增长，到 2012 年达到



最高，为 1026.97 亿元，同比增长 18.72%，是 2010 年的 1.45 倍。

2012 年全省拍卖业经营情况

拍卖标的情况

2012 年山东省拍卖成交额最大的是土地使用权类拍卖成交额 760.44 亿元，所占比重为 74.05%，同比增长 120.19 亿元，增长 18.77%；房地产类拍卖成交额 169.49 亿元，所占比重为 16.5%，同比增加 27.86 亿元，增长 19.67%；机动车类拍卖成交额 5.18 亿元，所占比重为 0.5%，减少 7.46%；股权、债权类为 37.02 亿元，所占比重 3.6%，同比增长 9.70 亿元，增长 35.52%；无形资产所占比重为 1.04%，下降 54.62%；农产品拍卖成交额 2.09 亿元，是去年成交额的 40.32 倍，创历史最高水平；其他类拍卖成交额为 41.74 亿元，所占比重为 2.294%，同比增长 40.61%。

拍品来源情况

2012 年度政府部门委托所占比重最大，为 731.39 亿元，占总成交额的 71.22%，同比增长 58.12 亿元，增长 44.66%；其次是法院委托，成交额为 137.24 亿元，所占比重为 13.36%，同比增加 43.89 亿元，增长 47.02%；金融机构委托成交额为 42.74 亿元，所占比重为 4.16%，同比增长 6.02 亿元，增长 16.42%；其他机构委托 78.56 亿元，所占比重为 7.65%，同比增长 32.62 亿元，增长 70.98%；破产清算组委托成交额为 8.88 亿元，所占比重为 0.86%，减少 91.52%。

全年各月成交情况

从左表中可看出：全年 1 月份成交量最低，仅为 16.72 亿元，2—11 月份成交量时高时低，9、11 月成交量基本持平，分别为 126.16 亿元、127.99 亿元，到 12 月，全省成交量达到全年最高，为 291.09 亿元，是 1 月份的 17.41 倍。

从下表得出：成交额较高的是青岛市 317.88 亿元，依次为济南市 276.19 亿元、烟台市 101.14 亿元、济宁市 68.05 亿

各地市成交额情况表

济南市	2761965.119	26.89%
青岛市	3178792.008	30.95%
淄博市	165571.006	1.61%
枣庄市	166157.59	1.62%
东营市	78563.838	0.77%
烟台市	1011412.305	9.85%
潍坊市	546675.068	5.32%
济宁市	680547.527	6.63%
泰安市	327573.614	3.19%
威海市	74955.695	0.73%
日照市	537712.246	5.24%
莱芜市	54574.02	0.53%
临沂市	202798.024	1.97%
德州市	57833.184	0.56%
聊城市	298627.11	2.91%
滨州市	35621.09	0.35%
菏泽市	90298.64	0.88%



元、潍坊市 54.67 亿元、日照市 53.77 亿元、泰安市 32.76 亿元、聊城市 29.86 亿元。

综上所述，山东拍协由于对司法委托拍卖加大协调力度，山东高院在全国率先颁发了《山东省司法委托评估、拍卖工作实施细则》，仅半年时间就增长了 47.02%；国有土地使用权拍卖，省拍协与省国土资源厅协调后，2012 年拍卖成交额不但未下降，反而增加了 18.77%，再加上市场化、专业化、特别是农产品拍卖，增速较快。但总的看市场化、专业化发展还比较缓慢，创新意识还不够强，今后应进一步努力，为拍卖业的又好又快的稳定发展，作出更大贡献。

随着政府职能的转变，大量政府管理性、社会紧缺性物品或财产权利，由行政审批、无偿使用，转为透明、公正的市场配置，这为拍卖业提供了商机；全省有很多拍卖领域有待开发，市场发展空间广阔，如艺术品、文物、二手车、二手房、二手设备，受益权、经营权、采矿权、海域使用权、冠名权、产权和股权等市场潜力比较大；农副产品、花卉、海产品等新拍卖领域有待我们去拓展。

（山东省拍卖行业协会供稿）

2013 年 4 月 17 日至 5 月 16 日，KIFA 各大品类花卉供货总量为 6270 万枝，相比上月同期供货总量出现持续增长势头，增幅比率高达 16.4%；成交总量为 5862 万枝，成交率为 93.5%，较上月总体小幅回落 2 个百分点；本月交易行情主要受节庆需求用花及婚庆消费所拉动，本月 KIFA 总体交易均价为 0.47 元 / 枝，与上月相比略微上涨 0.06 元 / 枝

4 月—5 月 KIFA 花卉拍卖交易行情点评

文 / 陈飞

供货及购买综合情况

从 KIFA 总体交易概况上来看，伴随 5 月上旬“五一劳动节”和中旬的“母亲节”以及随后的“520”婚庆消费行情的市场利好因素刺激下，云南鲜切花交易再掀一波火热行情，本月 KIFA 拍卖交易同样受益其中。而总体上市量方面则由于前期（1 月份）大部分应节生产面积得以全面恢复，使多数供货商完全形成正常供货。所以 KIFA 本月不论是交易行情，还是在总体供货量方面，两项主要指标都有不同程度上涨，在年度交易淡季内出现难得的量价齐升格局。综合上述因素，KIFA 本月各品类综合日均交易量为 216 万枝，相比上月供货量日均增加 36 万枝。全月总体成交均价为 0.47 元 / 枝，同比上月上涨 0.06 元 / 枝。本月参与 KIFA 拍卖交易的供货商为 41040 户，总交易户数较上月相比增加近 340 户左右，日平均参与交易数为 1415 户；进场参与拍卖交易购买商总人数为 10033 人次，日均参与拍卖人数为 346 人次，较上月日均进场交易人数增加 27 人次。

主要交易品类行情走势分析

玫瑰 KIFA 本月玫瑰品类所占总量比例为 75.2%，较上月略微有所增长，主要得益于云南省内两大玫瑰主产区（昆明、通海）的种植面积得以全面恢复生产，保证了相对平稳的上市量。本月供货总量为 4713 万枝，月度总量与上月相比小幅增加 9.9%，日均供货量为 162.5 万枝。其中，在 4 月下旬期间要临近“五一节”前的几个交易日里，供货量出现大幅增长势头，日均上市量始终保持在 200 万枝左右，节日过后各日供货量便逐渐呈小幅震荡回落趋势，各日供货量基本保持在 130—170 万枝左右。

日交易行情方面，4 月下旬 KIFA 玫瑰交易受“五一节”小长假婚庆用花需求拉动，出现了一波小涨行情，成交价位在 0.5 元 / 枝左右。但在随后几日由于受行情利好因素提振，供货量开始大幅剧增，从而大大拖累了上涨行情，成交均价回落至 0.4 元 / 枝左右。到 5 月上旬期间，在节日过后的几日行情则更是一路下挫至 0.3 元 / 枝的价位点上，从 6 日开始伴随着“母亲节”的到来，同样给玫瑰品类的交易带来了

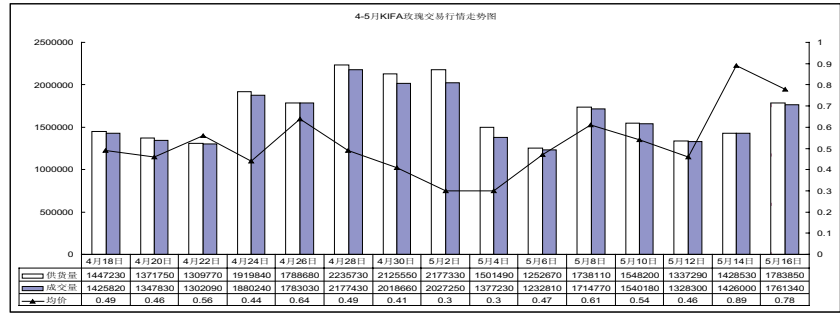
一定程度的上涨空间，日拍卖均价开始上涨至 0.5 元 / 枝以上价位。而在本月快结束的最后几个交易日的行情则受“520”婚庆市场的有力拉动，日交易均价大幅飙升至 0.8 元 / 枝的高位。最终本月玫瑰月度综合均价为 0.53 元 / 枝，较上月小幅上涨 0.07 元 / 枝，综合成交率为 97.5%，小幅上升 1.3 个百分点，总体拍卖行情走势基本保持在中等良好水平。

从品质和色系方面上来看，由于云南近期迎来了几场持续降雨，省内各花卉主产区的旱情有所缓解，病虫害得以有效控制，本月 KIFA 所供玫瑰品类的整体品质大幅提升。但个别品种受强光照的作用及高温环境的影响，部分货品出现花色偏淡、花头略小等品质方面的情况。色系交易方面，本月热销品种为深紫色的“冷美人”，各等级间的拍卖成交价保持在 0.5—1.2 元 / 枝左右，月度总体均价为 0.73 元 / 枝，A 级品成交价最高时可达 3.85 元 / 枝；其次是白色系的“雪山”，拍卖成交价保持在 0.50—1.06 元 / 枝左右，月度总体均价为 0.68 元 / 枝，A 级品成交价最高时可达 2.14 元 / 枝；而香槟色系的“蜜桃雪山”在本月的交易行情仍旧独占鳌头，各等级间的拍卖成交价保持在 0.6—1.2 元 / 枝左右，月度总体均价为 0.82 元 / 枝，A 级品成交价最高时可达 3.25 元 / 枝；传统品种“老三样”中的“卡罗拉”和“黑魔术”两个品种，交易行情较上月出现大幅下滑，基本保持在 0.3—0.8 元 / 枝期间成交，交易均价在 0.45 元 / 枝左右。而“影星”则等级间成交价位差异较大，在 0.20—0.95 元 / 枝之间，月度均价为 0.42 元 / 枝。桃红色的“苏醒”、淡粉色的“粉佳人”月度交易大幅上涨，均价分为 0.56 元 / 枝和 0.77 元 / 枝，A 级品价位可达 2 元 / 枝以上；多头系玫瑰本月各品种的市场交易行情全线上涨，各等级成交价可保持在 0.6—1.55 元 / 枝左右，品质较好的 A、B 级货品成交价可达 2—3 元 / 枝。

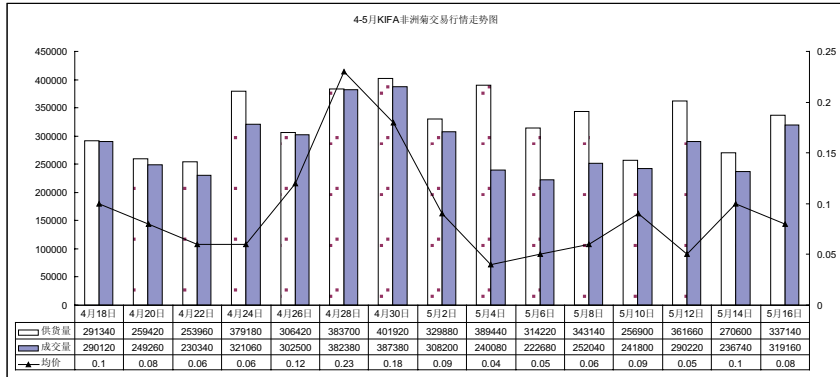
非洲菊 本月度非洲菊供货总量为 981 万枝，较上月总量增长 4.7%，占 KIFA 月度总量比例的 15.6%；成交总量为 860 万枝，日均交易 33.8 万枝左右；月度交易均价为 0.09 元 / 枝，较上月均价下跌 0.07 元 / 枝，总体成交率 87.7%。

从日交易情况来看，本月 KIFA 非洲菊总体拍卖过于平淡，

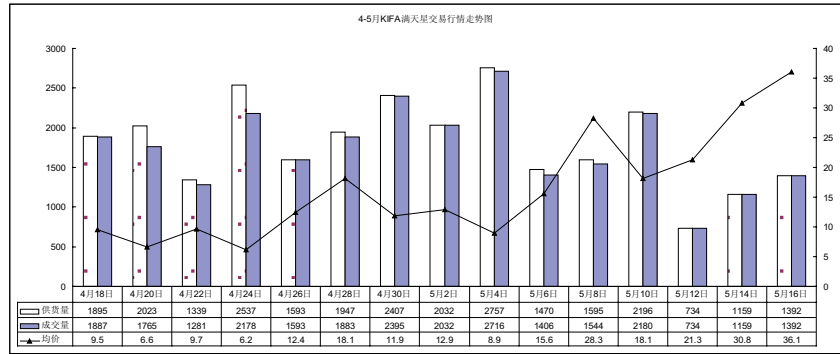
表一：4—5 月玫瑰交易行情走势 （单位：枝、元 / 枝）



表二：4—5 月非洲菊交易行情走势 （单位：枝、元 / 枝）



表三：4—5 月满天星交易行情走势 （单位：千克、元 / 千克）



主要因国内各非洲菊主产区（山东、浙江、辽宁、河南等地）的货品大量上市，多数终端经销商大多选择就近采购。4 月中旬拍卖成交价位一直处于 0.07 元 / 枝左右的低位运行，但日均成交率可在 95% 以上；而到 4 月下旬期间行情受出品量需求猛增及“五一节”国内消费等因素带动，在 4 月 26 日行情便持续大幅走高，成交价可保持在 0.15—0.23 元 / 枝价位期间，日均成交率为 97% 以上；但在节后，交易行情则呈大幅下跌态势，从 0.2 元 / 枝左右价位一路下挫至 0.04 元 / 枝，在随后几日交易行情也未见好转，始终徘徊在低价位运行，行情持续低迷直至月末。

从色系交易情况来看，本月非洲菊交易品类中受节气因素影响，最热销的品种为红色系的“热带草原”，月度交易均价为 0.11 元 / 枝，品质上成的高等级货品成交价能达 0.40 元 / 枝；其次是金黄色的“金太阳”，月度交易均价为 0.10 元 / 枝，品质上成的高等级货品成交价能达 0.52 元 / 枝；本月“蜜糖”最受出品市场青睐，该品种的全月拍卖均价为 0.12 元 / 枝，最高时可达 0.6 元 / 枝；而粉色系的“玲珑”、“水粉”，本月成交价则不尽如人意，分别为 0.07 和 0.09 元 / 枝左右，全月均价基本保持在 0.08 元 / 枝。本月新进场参与拍卖的新品种如：红色的“凯莎”、“得波拉”，黄色的“得拉”和复色的“波波舞”、“露凯塔”，

以及白色的“艾玛拉”，由于刚刚投放市场，尚未得到国内及国外出口市场的普遍认同，所以近期交易行情不为乐观，仅能在 0.05—0.15 元 / 枝期间成交。

满天星 本月云南当地几场降雨过后，干旱情况有所改善，日均上市量出现大幅提高，加上多数满天星种植户生产采收期多调整在“五一劳动节”和“母亲节”前后集中上市。KIFA 满天星月度总供货量为 50952 千克，相比上月总量大幅增加近 15.2%，交易总量 49285 千克，成交率 96.7%，较上月相比成交率上升 3 个百分点。月度总体交易均价为 14.6 元 / 公斤，相比上月成交均价上涨 5.9 元 / 公斤。

从日交易价格走势可看出，本月行情大致呈小幅震荡持续走高的交易态势，其主要受“母亲节”和“520”婚庆配花需求量增加所至。其中在 4 月中、下旬期间，日成交均价基本保持在 7 元 / 千克左右价位成交，到 4 月 26 日成交均价出现一轮上涨势头。但在随后货量较多的 4 月 30 日至 5 月 5 日期间，价格再次出现下滑，成交价位均能够在 10 元 / 千克以上。而 5 月上、中旬行情在做短期整理后，便开始持续大幅上涨，均价能保持在 22—36 元 / 千克价位期间，直至本月结束。

5 月下旬至 6 月中旬 KIFA 拍卖行情预测

进入 5 月下旬至 6 月中旬期间，预计玫瑰品类的上市总量会基本持平，行情基本面看好；而非洲菊货量则可能出现稳步回落趋势，行情方面预计不为乐观；满天星则不论在供货量及成交行情都会呈下滑趋势。总体而言，KIFA 在接下来的 5 月下旬交易行情仍会延续上涨趋势，而随着 6 月的到来，婚庆消费和开业庆典用花需求量的下滑，预计 KIFA 综合各品类的拍卖交易行情会表现较为平淡。

（昆明国际花卉拍卖交易中心有限公司拍卖部供稿）



艺术				
拍卖会名称	拍卖公司	拍卖时间	拍卖地点	电话
2013 年春季艺术品拍卖会	广东万丰拍卖行有限公司	2013 年 6 月 9 日	广州市广州宾馆六楼宴会厅	020-86349848
2013 年春季拍卖会	南京正大拍卖有限公司	2013 年 6 月 13 日	状元楼酒店二楼及第厅（南京秦淮区状元境 9 号）	025-83202180
嘉德四季第三十四期拍卖会	中国嘉德国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 15 日	北京国际饭店会议中心	010-65182315
2013 年春季艺术品拍卖会	北京建亚世纪拍卖有限公司	2013 年 6 月 15 日	北京京瑞大厦十八层会议厅	010-65661568
2013 年兰州拍卖会	未来四方集团拍卖有限公司	2013 年 6 月 15 日	兰州宁卧庄宾馆	0931-8488711
2013 年春季拍卖会	北京都市联盟国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 17 日	北京嘉里中心宴会厅	010-57636568
北京长风 2013 春季拍卖会	北京长风拍卖有限公司	2013 年 6 月 17 日	北京千禧大酒店	8610-51690666
“惟真”第二期拍卖会	北京中拍国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 18 日	北京亮马河会议中心二层万黛厅	010-68312636
2013 春季艺术品拍卖会	苏州东方艺术品拍卖有限公司	2013 年 6 月 20 日	苏州中信雅都大酒店	0512-67770368
2013 年春季艺术品拍卖会	上海大众拍卖有限公司	2013 年 6 月 20 日	苏州市会议中心	021-65850706
2013 春季拍卖会	中贸圣佳国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 22 日	北京万豪酒店	010-64156669
2013 年春季当代书画保真专场拍卖会	世界华商（北京）国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 22 日	北京京瑞大厦 B 座 28 层	010-52477071
2013 春季艺术品拍卖会	江苏聚德拍卖有限公司	2013 年 6 月 22 日	南京万达希尔顿酒店三楼颂庭大宴会厅	025-85639199
2013 年春季艺术品拍卖会	南京十竹斋拍卖有限公司	2013 年 6 月 22 日	南京图书馆新馆负一层展览厅	025-84415221
2013 夏季艺术品拍卖会	广东保利拍卖行有限公司	2013 年 6 月 23 日	东方宾馆 B 厅	8620-28269988
2013 年春季拍卖会	上海嘉禾拍卖有限公司	2013 年 6 月 23 日	上海浦西洲际酒店三楼宴会厅	021-32558111
2013 年春季文物艺术品拍卖会	北京印千山国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 23 日	北京国际饭店国际会议中心	010-62161055
2013 春季艺术品拍卖会	广东省拍卖行有限公司	2013 年 6 月 23 日	广州市东风东路 309 号广东大厦	020-38868136
2013 春季艺术品拍卖会	辽宁建投拍卖公司	2013 年 6 月 23 日	沈阳希尔顿逸林酒店五楼大宴会厅	024-22866572
2013 春季艺术品拍卖会	北京日隆天一拍卖有限公司	2013 年 6 月 25 日	北京五环大酒店六层	010-87667300
2013 年夏季艺术品拍卖会	北京天安汇丰国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 27 日	京瑞大厦二层	010-87665595
2013 年首届艺术品拍卖会	北京盈昌国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 27 日	京瑞大厦十八层	010-87361205
2013 春季书画艺术品拍卖会	浙江皓翰国际拍卖有限公司	2013 年 6 月 29 日	杭州体育场路 221 号	0571-87210670
2013 春季艺术品拍卖会	山西晋宝拍卖有限公司	2013 年 6 月 29 日	山西太原迎泽大街 189 号 迎泽宾馆	0351-5228558
2013 年春季大型艺术品拍卖会	荣宝斋（上海）拍卖有限公司	2013 年 6 月 29 日	上海雅居乐万豪大酒店	021-65867799
2013 春季文献邮品钱币拍卖会	上海泓盛拍卖有限公司	2013 年 6 月 29 日	上海建国宾馆	021-23286888
2013 夏季拍卖会	广州市皇玛拍卖有限公司	2013 年 6 月 29 日	广州东方宾馆	8620-81216662
2013 春季艺术品拍卖会	福建运通拍卖行有限公司	2013 年 6 月 30 日	厦门宾馆富园厅	0591-88591484
2013 年春季拍卖会	苏州市吴门拍卖有限公司	2013 年 7 月 2 日	苏州丝绸博物馆南二楼	0512-65230918
2013 春季艺术品拍卖会	上海嘉泰拍卖有限公司	2013 年 7 月 4 日	上海希尔顿酒店	021-54658581
2013 春季艺术品拍卖会	上海朵云轩拍卖有限公司	2013 年 7 月 6 日	上海四季酒店威海路 500 号	021-61229066
2013 春季拍卖会	上海泓盛拍卖有限公司	2013 年 7 月 6 日	上海波特曼丽嘉酒店	021-23286888
二十周年庆书画春季拍卖会	上海青莲阁拍卖有限责任公司	2013 年 7 月 9 日	上海延安饭店	021-51701216
资质				
房产拍卖会	嘉兴市物资拍卖有限公司	2013 年 6 月 6 日	上海南丹路 15 号斯波特大酒店	0573-89397675
房产拍卖会	山东光彩银星拍卖有限公司	2013 年 6 月 7 日	日照东港联社营业部二楼会议室	0531-88922898
房产拍卖会	安徽省银河拍卖有限责任公司	2013 年 6 月 8 日	合肥小东门省委九狮苑宾馆	0551-62609766
房产拍卖会	福建省顶信拍卖有限公司	2013 年 6 月 13 日	厦门市公共资源拍卖中心	0592-2290222