
对浙江省典当行业现状、发展的调查与思考

沈梦姣 钟月玥 冯杭初 许波 王佳伟

(浙江工业大学健行学院, 浙江 杭州 310023)

【摘要】典当是中国乃至世界历史上最为古老的非银行性质的金融行业,也是现代银行业的雏形和源头。在市场经济迅速发展的当下,典当行业作为一项重要的民间融资渠道已经在国民经济以及人们的日常生活中发挥着日益重要的作用。本文立足浙江省的典当行业,以杭州典当行为主要研究对象,调研典当行业在浙江省特别是杭州地区的历史现状、作用,制约其发展的问题以及对此的改进措施,探索典当行业的发展方向,力求改变人们对典当行业的传统观念,促进该行业的发展并更好的发挥其在经济生活中的重要作用。

【关键词】典当; 浙江; 现状; 发展

【中图分类号】 C912.2

【文献标识码】 A

【文章编号】 1671-8089 (2011) 03-0014-03

典当是指主要以财物作为质押或抵押而有偿有期借贷融资的民间商业经营机构。旧社会的典当主要是为穷人和一些“败家子”提供救急资金,因此在旧社会被认为是一种“乘人之危”的高利贷盘剥的“可恶”行当。解放后因为实行计划经济,融资的需求很少,典当行就消失了。改革开放后市场经济的发展,才使得典当行又因为有了市场需求而迅速发展。

典当业处于金融业与商业的边缘,兼具有两者性质,很难界定它的地位和范围。中国把典当行界定为非金融机构,是特殊的金融服务行业,对金融业起着重要的补充作用。

典当对企业发展以及人民群众的生活均起到了一定的保障作用。杭州典当机构 70%-80%的款项都流向中小企业。而在日常生活中,典当由于融资方式灵活,最适合为广大城乡居民解燃眉之急。因此,对浙江省的典当行业进行研究,有着十分重要的现实意义。

一、浙江典当行业现状及问题

浙江的典当行业起步较早,发展迅速。从整体上看,主要有七个特点。

(一) 发展水平全国领先

中国现代典当业的发展始于 1987 年,浙江的现代典当业是从 1988 年 2 月温州金城典当行的成立开始的。尽管发展时间不长,但浙江典当业的规模在全国较领先。浙江省 2005 到 2010 年典当公司数量从 100 多家增加到了 289 家。2007 年经营状况最好,放款额达到 252.17 亿。2010 年上半年放款额则达到 123.74 亿,业务量不断增加;企业利润也在快速回升,2010 年上半年税后利润达到 2.16 亿元,超过 09 年全年。

(二) 与中小企业联系密切

浙江中小企业的数量占全省企业数量的 99%；全省工业总产值的 81.1%，工业增加值的 83.3%，外贸出口的 81.6%，财政税收的 82.9%，劳动就业的 90.1%都来自中小企业。浙江典当行业的发展是伴随着民营经济的兴起而壮大的。浙江典当行业与中小企业的关系主要体现在以下两个方面。

第一，浙江典当行与中小企业相互依赖，相互影响。中小企业的发展离不开典当。我省的中小企业在创业初期、发展过程，难免会遇到各种运营资金和财务资金短缺的问题。银行往往不能及时提供贷款，如果资金链断裂，将会影响到企业的正常运行，甚至倒闭。典当行此时就成为了企业的“救命稻草”。

典当业也离不开中小企业。2007 年浙江省典当行放款额达到 252.17 亿，其中 70%到 80%发放于中小企业，而 2005 年-2009 年共 280 亿投放于中小企业，中小企业对典当业务的影响可见一斑。2008 年的金融危机使很多中小企业受损倒闭，典当业深受影响，2009 年浙江省典当行全年放款仅 207.35 亿，比 2007 年少了近 45 亿。

其次，浙江典当应与中小企业共同发展、共同进退。浙江典当业的发展应找准定位、摆正位置，将发展的重点放在中小企业上。一方面在为中小企业提供融资服务时应更灵活创新，及时推出更多适合中小企业的服务。另一方面应开拓创新精神，积极寻求与中小企业新的关系：典当行可以注资中小企业，中小企业亦可注资典当行，建立更为紧密的关系，对降低风险，扩大业务非常有帮助。

（三）还款风险评估不足

从典当行业内部看来，问题首先体现在典当公司对风险的评估不足。典当行融资对象不少是银行淘汰下来的客户，无论是信用还是还款能力，都存在一定程度的瑕疵。再加上典当行以“快捷”作为融资特色，对客户还款能力的审查在广度和深度上都不够。

据浙江省典当行业协会的相关工作人员介绍，一般典当公司以贷款方拒不还款为由向法院提起诉讼，都会胜诉。但是经常存在一些“老赖”企业和个人，即使败诉也不还款，很多典当行只能“望赖兴叹”。在 2008 年的金融危机中，真正直接被危机打垮的典当公司非常少，反而是被那些欠款不还的企业拖垮了很多。

（四）冒牌典当越轨经营

虽然这几年浙江的典当行数量在快速增长，但是我们不难发现在街头巷尾，冒牌“典当行”——诸如寄售行、调剂行也不断地涌现。按照工商管理部门的有关规定，寄存行和调剂行应该主要从事民用生活日用品的调剂，或从事寄售、代购、代销旧货。但许多调剂行却或明或暗地从事典当业务，有的还直接从事房产、金银、汽车等大宗资产的典当经营。

这些调剂行在浙江的进入门槛相当低，只需 500 元的资金就可以在工商管理局注册成立一家调剂行。而典当行的最低注册资本就要 500 万元，而且还要获得商务部以及当地公安部门颁发的特许经营证才能经营。浙江目前只有典当 289 家，但是调剂行、寄售行等据不完全统计却已有几千家。

违规操作的寄卖行、调剂行的存在不仅加大了行业监管的难度，还在一定程度上加深了人们对典当行业的误解。近年来，由于调剂行的不规范经营引起的民事纠纷，也极大地损害了典当行业的社会形象。

（五）社会大众观念陈旧

从典当行业外部环境分析，首当其冲的就是社会大众对典当行业的传统观念。在市场定位上，典当行已被确认为是一种银

行业业务的补充。但人们的传统观念仍把典当行看作旧社会的压榨普通百姓，“趁火打劫”的“封建主义尾巴”，在经济文化发达的浙江也不例外。据悉，很多颇具规模的浙江企业都在遇到资金运转困难时都曾通过典当行提供的“过桥资金”来度过危机，但这些情况却鲜为人知。“有部分企业家是担心去典当公司会对企业形象造成负面影响。”杭州典当行业协会秘书长分析，“他们通过银行来借款时就没有这层顾虑，但去典当公司就会被认为是一件不太‘光彩’的事。”这在一定程度上对浙江典当行业的发展起到了相当大的阻碍作用。因此，转变社会各界对典当行的认识已迫在眉睫。

（六）人才培养与理论研究

在专业人才培养方面，典当行业存在专业人才缺乏，培养机制不够健全的问题。

一个优秀典当师需要广泛涉猎珠宝、房产、汽车、股票等各方面的专业知识，以判断抵押物的价值，一个民品典当估价师，至少需要专业培训 1 年至 3 年才可以独立做业务。对典当专业人才的培养的滞后，使得该行业人才出现了较大缺口。在浙江，至今没有开设典当类专业的高校，浙江的高等教育也并没有很好的起到为浙江典当业输送人才的作用。以浙江省温州市的银丰典当为例，由于缺少各种评估鉴定人才、管理人才，虽 2008 年就已经获准经营但至今都尚未能营业。专业人才的缺乏还导致各典当行经营业务雷同，例如都为房产、企业财产、汽车、黄金这“四大金刚”，这在一定程度上导致了行业内部的竞争加剧。

另外，典当行业理论研究相对滞后。浙江作为全国典当行业的领军人物，对本土的典当行业的理论研究停滞不前。目前在浙江省面上并未出现专门研究典当行业的公开发行的刊物，仅有浙江典当行业协会的《浙江典当》作为内部资料分享。现阶段对浙江省典当行业的研究主要着眼于实证研究和调查分析，但都未上升到理论的高度，也未形成系统的体系结构，在对人才培养、制度建设、行业管理等诸多方面都会造成一定影响。

（七）地域性独立性过强

地域性过强主要是指典当公司鲜少在外地开设分公司，对于外来业务也极少处理；外地典当也很难进入本地市场。浙江的典当行很少在外地进行投资，并且在跨地区建设方面在一定程度上已落后全国的发展。目前比较著名的全国性的典当行主要为北京的中金福、宝瑞通，广东的银达等；而中部城市的典当业也开始有创新举动，湖北融众集团已筹划并完成其所属融众典当的全国连锁经营布局，并在典当与商业银行合作方面做了有益尝试。

造成这方面的因素是多方面的。据杭州市贸易局特种行业管理处张处长介绍，一方面是由于本地的市场需求比较大，另一方面是与本地相比，在外地开设典当会遇到更多来自政策、文化等地区保护方面的阻碍。另外，其他地区的典当行业由于人们本土观念重的原因也很难进入浙江。地域性过强这一问题从现阶段看来会限制典当行的业务范围，从长远上看更是会限制整个典当行业的发展。

二、典当行业发展的对策及建议

在浙江，典当行业已经成为经济发展的重要源动力之一，因此，需要改善浙江省典当行业的现状，发现存在的不足，提出符合其发展的对策。

（一）找准客户，谨慎经营

针对还款风险问题，需要做好以下几点：控制大额业务、多做小额业务；多做熟悉业务、少做生疏业务，控制当品风险；收紧长线业务、扩大短线业务，提高资金周转率，同时要设置好风险控制点。

首先，由于浙江的中小型民营企业较多，而中小企业需要的资金一般不大，而且这些企业的经营业务一般较单一，对于其经营、财务等方面的风险评估也相对较容易，所以各典当行可以积极发展这些客户群。

其次，浙江近几年房地产的高速发展产生了很多泡沫，给未来的房产市场增加了许多风险。而这几年，房产抵押一直是各典当行的主营业务。从这个角度来看，如果浙江的典当业再继续扩大房地产抵押业务势必会增加其经营风险。所以各典当行可以适当控制此类业务，开展市场相对稳定的业务。

（二）规范经营，口碑营销

观念陈旧在一定程度上使典当业在老百姓心中留有不好的形象，但典当行业自身经营业务的不规范，调剂行等冒充典当机构的违法操作等更加重了这一问题。所以，各典当机构不应着眼于眼前小利，只有规范操作、提升典当行业的形象，创造出良好的融资氛围才会吸引更多的业务。

（三）专业培养，吸引人才

浙江已是一个教育制度较完善的省份，拥有众多高等院校，而典当是一门综合法学、经济学、管理学、史学等学科的交叉学科，一些高校及职业性学校可以开设关于典当的专业课程，对典当进行理论研究和专业人才的培养。同时浙江可以利用其地理条件及经济行业探讨发展优势吸引典当方面的人才，而与之配套的就需要一套对典当人员的考核制度，如可以实行从业资格考试等措施。

（四）扩大合作，上市壮大

单独的典当行针对的是一个地域，如果能跨出浙江，甚至做到全国连锁，共用一个研发平台，不同地区金融信息整合，便能够优化资源，节约成本，极大地扩展了发展空间。但由于前述的种种原因，浙江的典当企业始终不愿“走出去”，其他地方的典当业也对“走进来”有所顾虑。针对这个问题，有如下建议：一是浙江典当业可以发展合资模式，与外地的典当铺合作，既吸引外地资金的注入，又能将自己的典当品牌推向外地，从而逐渐打破地域性的束缚。二是将一些品牌知名度高的典当资产注入上市公司，从而使上市公司获得增发资格，获得资金后再向省外发展。其三是典当业的网络化发展。如果能实现异地典当、异地还款，不同地区的典当业务信息可以互通，这对于降低风险性和解决地域性缺陷有着深刻的意义。

（五）发展特色，专业典当

浙江典当行业的另一个发展方向就是向专业化靠近。各地及各典当公司可以根据自身的特色开设一些有特色的典当企业。目前，杭城已经出现了专门经营书画等艺术品的书画典当公司。这样的专业化有利于提高工作效率，节约成本，降低风险，也缓解了行业内的竞争。

虽然浙江典当行业在发展过程中还存在着诸多的问题，但总的来说，典当市场的发展空间是相当巨大的。近年来世界各国和地区典当市场的规模都在扩大，典当经营主体、交易数量和金额都在增加。在浙江这样一个中小企业众多，民营经济发达，人民生活水平较高的地区，典当业的发展前景十分广阔。但是，如何促使典当行业更快更好的发展，这还需要社会各界的共同努力。

参考文献：

[1]张青山,刘涛,赵中华.浅谈典当行融资[J].商业研究,2000(06).

-
- [2]董玉哲. 典当行的风险经营及对策[J]. 理论界, 2000 (02).
- [3]刘辉. 典当融资中小企业的现实选择[J]. 中国中小企业, 2004 (04).
- [4]林伟洲. 典当业的现状与发展探讨[J]. 法学, 1992 (10).
- [5]王建华. 典当连锁经营的路径选择[J]. 湖北经济学院学报 (人文社会科学版), 2006 (08).
- [6]郑珊珊. 我国典当行业的发展现状及对策研究[D]. 对外经济贸易大学, 2006.
- [7]董安. 现代典当行业发展研究[D]. 山东大学, 2005.
- [8]涂晔. 我国典当行业发展问题研究[D]. 苏州大学, 2007.