

典当业现状和发展方向分析*

黄南¹, 阮宇哲²

(1. 福建漳州市委党校, 福建漳州 363000, 2. 哈尔滨商业大学, 黑龙江哈尔滨 150036)

[摘要]典当业改革开放以来,特别是进入新世纪得到了很大的发展。典当业作为一个历史悠久的老行业,焕发了新的生机,并不断地改变旧的形象,以自己行业的经营特点越来越吸引着人们的兴趣。在市场经济发展的今天,典当业发挥着越来越大的作用,并有其不可替代的自身优势。但是,由于习惯的思维定式、复兴的期限不够,当前典当业及其经营管理存在着五大缺陷:理论滞后、法律缺失、实践阻碍、规模不足、风险加大。面对着这些问题,典当业应朝着法制化、集约化、连锁化的方向发展。

[关键词]典当业(行); 集约连锁; 经营管理

[中图分类号]F832.38 **[文献标识码]**A **[文章编号]**1672-0598(2007)02-0049-06

一、典当业的现状及经营特点

进入21世纪,中国内地的典当业在改革中发展。2000年6月典当业监管部门发生变化,国家经贸委接管并宣布“取消典当行金融机构的资格”,而作为特殊的工商企业;同时新批设了近500家典当行。2001年8月,国家经贸委颁布《典当行管理办法》,放宽典当行的市场准入条件,允许典当行从事动产和财产权利质押及房地产抵押业务,允许典当行设立分支机构。这样,我国的典当业获得了新的发展空间。2003年4月国家经贸委撤销,商务部组建后负责典当业的监管,12月商务部下发《关于加强典当业监管工作的通知》,对我国典当业的继续发展提出了一些新的思路。商务部、公安部2005年第8号令《典当管理办法》从2005年4月1日起实施,进一步规范了典当业的经营。典当行在大陆各省市都有分布,其中又以沿海城市,尤其是东南沿海城市居多,已形成辐射全国的行业网络,而且还在以迅猛的趋势发展。这是新型典当业自身所具有质押融资、济危救急的特点,适应市场经济的发展和人们生产、生活的需要所决定的。

新典当管理办法实施已经一年,我国典当行也迎来了发展的新高峰,典当行的数量也突破了2000家,遍布全国各地。营业额也大幅度增加,以上海为例,2005年对40家典当统计共完成营业额64.4亿元,38.37万笔,平均每笔1.6783万元。和2003年的平均每笔7000元左右相比翻了一倍多,显示出业务结构以及客户群体发生了很大变化。而2005年北京市已经取得典当经营许可证的

典当公司达61家,注册资本金共计10.3亿元,典当行业的典当总额为189190万元。

现在的典当业已经和过去大相径庭。概言之,典当行经营的目的是服务与获利并重;且经营范围广,经营方式灵活。首先,典当行业是以实物占有权转移形式为中小企业和个人提供临时性质押贷款的特殊企业,也是带有融资性的特殊商业服务行业。

而今的典当行再也不是人们印象中只有“穷人”才去的地方。对一些主要典当行的调查表明,典当更多的是“富人”之举,来的大多是些私人和个体工商户、中小企业。客户大多是20到50岁的有一定经济实力的人士,典当是为了进行短期融资,当到钱用于能“生钱”的经济活动。据上海市典当行业专业委员会的一项统计,去年上海人平均每100人中就有1.8人次进过当铺,小企业主、私营业主、小商户是当铺的主要客户。此外还有一种情况就是救急,如病人住院需交大笔的押金,钱包被盗身无分文,外地汇款不到急于交费,为子女上学急需贷款……。这时候典当行就大大方便了人们的需要。人们不再认为走进典当行是“丢面子”的事情,更多的人则把典当行当作“应急灯”“及时雨”、当作“保险柜”,当作一种富贵的象征,因为如今典当物品的当值明显提高,客户必须拥有一些价值较高的财物。在商机与财富之间典当的作用就变得越发明显。

2005年以来,全国新增典当行的数量分布上,浙江位居榜首。上海、天津、青岛等城市亦突增。以上海为例,第二批获批的典当

* [收稿日期]2007-05-01

[作者简介]黄南(1958-),男,福建漳州市委党校,副教授,主要从事政治、经济教学与研究。

阮宇哲(1986-),男,哈尔滨商业大学德强学院,学生。

行名额,已经下放到上海市经济委员会,新增了13家。至此,上海市自从去年以来,已新增典当行35家。“典当业的税前利润率普遍在15%以上,而办一般的实业10%就算高了。”“在国家房地产、金融政策调控的背景下,民间一些闲散的资金就突围进了典当行业。”其实,这种“井喷”状态,自去年4月就已初现端倪。根据商务部提供的报批数据显示,2005年首批批准新增典当行451户,分支机构27个。与此前的1791户、分支机构16个相比,增加近半。以每户平均注册资金1500万元核算,全行业注册资本95亿元。除却今年通过审批的典当行,仅去年首批新增注册资本就达50多亿元。涌进这个行业的,几乎是清一色的民营资本。来自浙江省经贸局的数据统计,目前浙江的典当机构共98家,其中2005年首批获批新增了29家——典当行25家、分支机构4家。新增典当行平均注册资本超过1500万元,个别注册资本达6000万元。以平均注册资金1500万元计,已超过4亿元。

典当行经营的是银行不做而且不可能做的业务,特点是快捷、灵活、方便,从100元起抵押,即时付款,还可按期赎回商品。每次交易,按当额5%计取收费,而典当房产、轿车等大宗物件,收取的费用还可下浮;与银行贷款相比,典当的手续也要简便快捷得多。只要持典当物、个人身份证明及原始发票或者当地派出所、居委会的证明,证明典当物确系自己的合法财产,然后经过鉴定、评估、商定价格等程序,当户很快即可取得当金。可见新型典当行是以服务为宗旨、以质贷为手段、以营利为目的,支持生产、方便群众、解人之危、缓人之急的特殊企业。

此外,典当对当期的规定也不像银行贷款那样严格,最短的当期可以是半天,上午当,下午赎,进出自由。当然,它不可能像银行贷款那样为当户提供上百万甚至更多的资金,而是比较适合居民个人和中小企业的需要。因而成为一些中小企业筹集和周转资金的中介。他们拿现有财物到典当行去换取资金,以供大宗消费、资金周转或投资创业之用。这就使典当行一改过去专门“卡穷人脖子”的不良形象,转而扮演起了“富人资产中转站”的角色,越来越明显地具备了“第二银行”的功能,已不再是单纯地为解决生计问题提供消费性融资,而已成为广泛地发展经济、支持生产、活跃流通、方便群众的生产性、经营性融资的新渠道。

其次,在现代社会,在市场经济条件下,典当经营也是一种双赢的经济活动。

对经营者来说,典当行的利润来源于收取综合利率(一般为每月5%),典当贷款的最长期限一般不超过三个月,不足半月综合利率按半月算,超过半月不足一个月综合利率按一个月算。另外,据统计,约有20%的物品没有被原物主赎回,典当行处理绝当物品的售价与典当金之间的差价就是利润。如果资金充足,操作得法,又有良好的客户网络,典当行的利润大约在30%左右,与其他行业相比,相对较高。故早有“要想富、开当铺”的民谚。当然,效益与风险是并生并存的。典当业是“事实上的金融企业”,风险比银行还高。据了解,大多数典当行都做过赔本的买卖。典当行在收当时,根据市场价贷出资金,但是随着市场的变化,已收当的物品价格一

路下滑,这笔买卖就算白做了。而在收当时估价过高,也会造成典当行的损失。

对交当人来说,国家颁发和实施了有关管理典当行的法规,依法清理整顿了收当赃物、欺压百姓等违规经营的典当行;打击取缔擅自设立非法经营的地下典当行。在政府部门的监管下,在典当行自身努力下业务稳步发展,经营规范,保护了交当人的利益,越来越受到百姓的欢迎。交当人多是为了生产经营资金周转不足或解危救急才光顾典当行。可作抵押的物品有生产、工商企业的产品和商品、个人家里的中高档耐用消费品。过去典当当物多、金额小,多用现金支付。而今却当物少、金额大,多为转账结算方式。当物广泛、手续灵活、便利。典当行有准入基础,国家规定注册资本从300—1000万为实缴,其资本金来源并非客户,也不存在挤兑问题。

二、当前典当业存在的问题

在当代,作为特殊的融资渠道和融资方式,典当在金融领域的作用特别突出,是典当最本质,最主要的作用。它对拓宽融资渠道即在与银行的关系上,起到拾遗补缺、调余济需的作用。对发展社会经济即在与企业的关系上,起着支持生产、活跃流通的促进作用。对方便民众生活即在与公民个人的关系上,起着扶危济困、救急解难的作用。对稳定社会秩序即在民间借贷的关系上,起着抑制民间高利贷、维护社会安定团结的作用。典当作为特殊的商品流通渠道和流通方式,其在流通领域内的作用亦很突出。首先是仓储作用。这是典当所具有的当物保管功能的具体体现。其次是营销作用。这是典当所具有的商品销售功能的具体体现。从当前世界各国和地区的典当实践来看,典当行发挥自身特有的市场营销作用,通过变卖、拍卖、寄售等方式体现了典当行的多元化市场营销作用。

正因为典当业有着那么大的有利于社会经济发展的作用,因此它本身的发展也势不可挡。进入新世纪,我国已正式加入世贸组织,为更好地与国际接轨,2005年2月商务部和公安部联合发布了《典当管理办法》,对旧的管理制度做了较大调整,将原先对典当行的种种限制予以逐步放宽,并在多方面有较大的突破,给几起几落的中国典当业注入新的活力,使典当行重新成为人们关注的热点。但是,一部管理办法很难穷尽各种问题。同时,未来可能的繁荣也预示着更为激烈的竞争,除了业内市场的角逐,一方面,随着中国进一步融入国际经济体系,诸多交易市场的放开,会直接导致各类物品价格的波动,这将给典当物估价造成困难,典当行会面临更多的经营风险。另一方面,国内一些民营银行也开始涉足典当行所经营的传统业务,明确把服务对象指向中小企业,加上银行拥有众多的营业网点,一向将中小企业作为主要客户的典当行,遇到了更有力的竞争对手,因此典当业的生存空间是有限的,再说,国外金融资本的挺进也只是时间问题。显然,我们必须居安思危,何况典当业一直就几起几落,这就要求我们对典当业的问题进行深刻分析。

1、理论滞后

典当行到底是一种什么性质的机构,是企业?商店?还是金

融机构?我们往往语焉不详,因此在管理上也就转来转去,其业务也就放不开。这和我们对于典当理论的研究不够有关。对老祖宗传下,在新时代市场经济条件下兴起的这种新型的典当业明显存在着很多误解和不解。作为一种经济运行形式,我们有必要加大力度探寻。再比如,典当是一种什么行为,是经济行为?什么经济行为?借贷抑或购销行为?还有,2005年出台的《典当管理办法》仍称典当,“是指当户将其动产、财产权利作为当物质押或者将其房地产作为当物抵押给典当行,交付一定比例费用,取得当金,并在约定期限内支付当金利息、偿还当金、赎回当物的行为”。依据该条款文,典当行实际上存在名不副实现象:一方面,典当行实际并不从事典这项业务,即不向出当人支付典价而占有其不动产作为收益使用的行为;另一方面,其业务已经超出了原来意义上的“当”,即不但占有出当人的动产或权利凭证以担保债权实现,同时也从事不动产的抵押贷款。而原来意义上的“当”则单指一种特殊的质押,其客体是动产,不动产抵押不属于当的范围,但在实践中由于不动产抵押贷款业务对典当行的生存和发展至关重要,同时典当行也大多从事该业务,从现实角度出发,国家在监管工作中对此也就没有禁止。显然,当的概念尚未增容而业务范围已经扩大,理论远远落后于实践。

2、法律缺失

如前述,我国的典当行业恢复和发展速度很快,但由于目前尚无国家统一立法,各有关管理部门的行业规定及有关省市地方立法规定的政策及掌握的原则也各有不同,导致典当行业的经营和发展在一定程度上仍存在混乱状况,经营纠纷增多,诉讼案件也呈上升趋势,管理工作有待加强。一些典当行为的有效性是通过司法解释予以肯定的,影响了管理效率和企业的正常经营。而且法律条款很多,无所适从。尽管商务部和公安部联合颁布了《典当管理办法》较规范、系统和全面地规定了典当行的性质、主管部门、设立及变更和终止程序、经营范围、经营方式以及罚则等,但在具体执行时,特别是进入法庭诉讼时,其依据就各取所需。

法律的缺失还表现在,法律、法规之间存在冲突。调整我国现今典当业的法律、法规主要包括《中华人民共和国担保法》中有关质押的规定,2005年颁布的《典当管理办法》,国务院其他部门颁布的法规中涉及典当业的规定以及各地方有关典当业的规定等等。《担保法》有关质押的规定主要调整的是出质人(典当业中的出当人)与质权人(典当业中的当主)之间的权利、义务关系,但涉及典当行自身设立条件、设立程序、业务范围等方面的内容,我国现有规定并不统一。《典当管理办法》就其法律效力等级而言,属于行政规章,与地方人大颁布的地方性法规相比,其效力孰高孰低,我国法律无明确规定。它没有也不可能由此停止国务院其他部门及地方立法机关制订的相关法规的执行。造成上述冲突最主要的原因在于我国至今仍缺乏一部由最高立法机关制定颁布的统一调整典当业的权威性法律。考虑到典当行在中国经济生活中已经有了巨大的发展,立法必须提上议事日程。否则,典当业在现实中的混乱与无序还会继续。

还有,法律、法规的规定与现实操作存在冲突。比如,房地产、汽车等绝当后的登记过户,要求当户前来办理,此时当户往往不来,因此要根据典当业务的特点,允许典当行办理登记过户手续或允许典当行事先办理过户预登记。最典型的是怎么处理死当物。所谓“死当”,是指自典当期满之日起一段时期内,当户既不赎当,又不续当的当物。如何处理死当,关键在于对典当合同性质的认定。根据《典当管理办法》第3条是将典当合同性质认定为质押合同。1995年10月1号起施行的《中华人民共和国担保法》第66条明确规定:出质人和质权人在合同中不得约定在债务履行期届满质权人未受清偿时,质物的所有权转移为质权人所有。这一条也就是法理上的禁止流质契约条款。为了与《担保法》的规定相衔接,《典当管理办法》规定死当物品,3万元以上可以委托拍卖行公开拍卖;拍卖的收入在扣除质押贷款本息和典当及拍卖的费用后,剩余部分应当退给当户。但从现实情况来看,典当行在经营典当业务时,常与出当人在典当合同中订立如下条款:某出当人逾期不赎或有重复抵押及出租、转让该当物现象的,当物所有权转移给典当行。这种对死当物转移所有权的规定显然是一种流质契约条款,如果简单的依照我国法律、法规,当然应属无效。但现实中大量这类条款的存在,不由使我们对将典当合同的性质简单认定为质押合同的合理性产生质疑。

3、实践阻碍

典当业的发展趋势和经营状况也令人担忧。目前典当业的经营性质已无多少典权痕迹,几乎形成千篇一律的质押贷款,采用的多是专业银行用的抵押贷款格式合同。虽然质押贷款的要求是要转移质物的占有权,但大多数的典当合同均不转移质物的占有权,尽管如此,典当行还要收取保管费、手续费等综合费用,质押已成为完全意义上的抵押。在经营方式上,典当行采用了抵押贷款和典当并用的手法;逾期不赎,就是绝当,典当行取得当物的所有权;按期回赎,就是赎回产权凭证,还本付息费,逾期再回赎的,典当行也允许,但要支付罚息,甚至逾期支付利息时还要借款人支付复利。在当物估价上,多由典当行自行确定,经有关部门评估的鲜为人见,以致许多国有企业的资产未经评估,以很低的当价典当,一经成为绝当,就造成国有资产流失。在典当行质押贷款的利率方面,大多超过有关规定,一般在国家规定的贷款利率3倍以上,有的短期贷款利率竟达5倍以上。有的典当行甚至与地下赌场挂钩,通过典当为赌徒提供巨额资金。在对典当行业的管理上,从目前情况看,实行的是商务部按公司企业、公安机关按特种行业管理的双许可证管理。多重管理,必然是多重审批,不可避免地将会出现管理矛盾。而在借款人或出当人这方面,对典当业的经营方式也抱怨重重。其中不乏为中、小型国有企业。他们反映的主要问题有,企业借款主要是急需经营资金,银行不贷款,企业又要生存,不得不典当借款,高利率、高综合费、低典价都要接受。有的企业要求找贴,但典当行说合同没规定;有的在当期内想转让当物所有权即别卖,得款赎当,可典当行却以已设置典当为由,进行百般阻挠。

典当行也有自己的经营困难和苦衷,一是在宏观调控资金紧

张时期,出典人的回赎率低,绝当物又卖不出去,资金沉淀无法回笼周转;二是房地产典当,到房地产管理部门办理登记手续,但有些房地产管理部门以没有规定为由不给办理;有的虽然按照抵押程序进行了登记,办理了他项权利证书,可到绝当后办理产权过户登记时,房管部门又讲要有法院的判决才能办理;三是在现实市场经济体制下,为了不影响押借款企业的生产和经营活动,许多质物无法实施占有权的转移;四是有些执法部门不严格执法,将已经查封或采取保全措施的财产,既不实施扣押,又不具体封存,也不扣押产权凭证,使得某些被采取保全措施财产的企业,又将该财产典当质押贷款,最后导致质押贷款合同无效,贷款无法收回。此类典当行被骗事件时有发生。

很有代表性和说服力的是全国典当专业委员会副会长、北京典当行业协会会长郭金山的看法。他认为,目前就整个典当行业的经营状况来看是三分天下,三分之一的典当行盈利,三分之一亏损,剩下三分之一持平。他对典当业目前的尴尬处境表示担忧:“金融行业尤其是商业银行等金融机构具体的业务开展和金融品种的变化,会对典当行业产生很大的影响,目前这些忧患都没有人来进行很好的研究。”4年前,因为受到了信用卡业务的冲击,台湾地区的典当行数量开始减少,而现在祖国大陆的信用卡业务同样是来势汹汹;另外,典当行和商业银行都在开展房地产抵押贷款业务,银行年费率是5%多,而典当行则是采用3%多的月费率。典当行由于较高的资金成本根本无法和商业银行竞争。目前,典当行投入房地产抵押贷款的资金总量已经占了整个行业二分之一还强。“典当行完全可能面对政策虽然允许,但是市场不接受的困境。”“我认为一个很重要的问题就是主管部门应该很好地研究这个行业到底做什么的,今天做什么,以后做什么?只有把这个问题分析透彻以后,才有一个数量和质量的问题,不然将来还是会出问题。”“总的来说,整个行业的风险是非常大的。”

4、规模不足

典当业作为一种辅助性的融资渠道,是现行金融体系的有益补充,其缺点也很明显,即融资成本高、贷款规模小、贷款期限短、抗风险能力弱,提供融资服务的能力有限,因此只有那些无法以更低的成本从其他融资渠道获得资金的人,才有可能成为典当行的客户。这些特点决定了典当行必须与银行实行错位经营;而且无论如何典当行与银行总是小巫见大巫,规模太小,甚至小得可怜。这和市场的需要是不相称的。经营规模小、发展空间就受限。《典当管理办法》第八条规定,典当行注册资本最低限额为300万元。第四十四条规定,典当行财产权利质押典当余额不得超过注册资本的50%。房地产抵押典当余额不得超过注册资本。注册资本不足1000万元的,房地产抵押典当单笔当金数额不得超过100万元。以最早恢复典当业的四川为例,现在大部分典当公司注册资本金为500万元,只能开展小额典当业务。随着成都民营经济的迅猛发展,典当公司的服务对象正由城乡居民让位于中小企业和个体工商户。因此,多数典当公司现有规模满足不了房屋、土地大宗业务的需求。最近二手房抵押业务的快速上升,使不少典当行在

资金方面捉襟见肘。北京、上海、浙江规模大些,但也还是小规模的典当行占大多数。

5、风险加大

典当行业的再度兴起,是社会发展的需要,是市场经济的需要。典当业的合法经营,对于促进经济的发展,保持社会的稳定,防止某些突发事件有着重要作用,因而它受到服务对象的欢迎,得到社会的认可。典当行作为一个社会的融资部门,由于其服务对象比较复杂,经营范围比较广泛,以及经营者业务、知识水平的不尽如人意,所以也面临着较大的经营风险,这是一个比较突出的问题。就现在的典当业来讲,面临的风险有三个:服务风险、经营风险、管理风险。在典当业务的全过程中,可能有很多业务环节如:鉴定评估、典当放款、当物保管,都会产生一些相应的风险。举个例子来说吧,鉴定评估的一个风险,你必须非常了解它的价格,你既要给客户一个合理的当金,那就是最大限度地满足他的要求,又要不违背商品流通领域中价格上的一些风险。这方面你控制好的话,应该说是能够把风险控制住的。服务方面的风险主要来自典当企业内部,比如在一个咨询接待过程中,如果说他的口径和我们业务板块里面业务人员的口径不一致的话,就很容易造成客户心理上的矛盾,这样就造成了服务上的风险。

一般来说,到典当行抵押物品的客户,有一部分是生意走下势、企业遇困难、家中有急事的处境窘迫之人,他们在无可奈何的情况下,不惜承受典当行的高息,进行最后一搏,其中不乏欺诈者和侥幸者。这样,就使典当行面临着物品死当带来的风险,也面临着客户欺诈造成的交易风险。这些风险给典当行造成的损失,少则几十万多则上百万元,甚至更多。这对于一个典当行来说,虽然不一定倾家荡产,但是可以伤筋动骨,有时还会引来无穷无尽的官司。如果是股份制企业,还会招致股东的追究和内部的不稳定。以2004年至2005年上海地区为例,新批设立的典当大量开张,大家都有资金放不出去的压力,所以急于求成,对风险考虑太少结果被骗的不少。据上海警方统计2004年底全市典当企业向公安机关报案被诈骗的1起,而2005年1—10月全市典当企业向公安机关报案被诈骗的急增至8起。这还不包括立不了案构不成诈骗罪,走法院诉讼的以及准备私了未向公安机关报案的和典当企业内部管理人员中职务侵占、收取好处的等。预计2006年将是发案高峰期。

正常来说,经营风险有三方面:(1)违约风险,包括被动违约和理性违约两种:被动违约是由借款人支付能力弱或流动性约束导致的违约;理性违约是由于抵(质)押资产价格波动的市场风险而引致的风险。由于资产价格波动不仅导致借款人的违约,还会给绝当物品的销售带来损失,因此,这类风险是典当业务经营面临的主要风险。(2)流动性风险。典当的流动性风险是指典当行向银行借贷资金的期限和发放抵(质)押贷款的期限不匹配,或者是出现大量绝当的情况,导致典当行流动性不足,到期无法偿还债务的风险。(3)误收赃物的风险。由于对赃物丧失所有权,典当行面临当金的完全损失,此时定价高则损失大。随着典当业务的扩大,其

经营风险也加大。

三、典当业发展方向的思考

一是法制化,典当业的法制化是典当业发展的必由之路

首先必须清楚我国典当法律关系的性质。究竟是债权,还是物权,学者们颇有争议,主要有三种:(1)债权说;(2)物权说;(3)营业质权。毋庸置疑,典当行在向当户发放当金时便直接或间接占有了当户提供的财产并享有优先受偿权,具有对抗第三者的效力,典当法律关系应该具有物权性质。典当权属于物权,但是否属于担保物权,值得商榷,这一切都有待学者、法律工作者和政府职能部门人员进一步研究确定。一般来说,(1)“当”用于不动产时,指不转移占有之担保,与现行法之抵押权相当;用于动产时,则是指转移占有之担保,与现行法之质当相当。由此可见,典当包含动产质权和不动产抵押两种担保方式。那种把典当法律关系简单视为营业质权之说,有缩小典当概念内涵之嫌。(2)担保物权具有从属性,因主债权成立而存在,并随主债权消灭而消灭;在典当法律关系中,质权(抵押权)与债权同时产生,相互依存,不具有任何依附性,是一种独立的法律关系,是一种主权利。(3)设立担保物权,是为了保证主债务的履行,故担保财产的价值一般与主债务数额相当,担保物权实现后要进行清算,多则退还,少则追偿。而在典当法律关系中,当户设当时,当物价值通常高于当金;死当时,当物价值无论低于或高于当金,一般多不退,少不补,典当行自负盈亏。由此可见,典当双方当事人设立典当的目的不在于设立担保物权,而在于设立一种具有担保特点但又不完全同于担保的法律关系,故应当把典当法律关系作为一种特殊的物权对待。

其次,加快典当业立法,完善相关管理制度。由于我国没有《典当法》,也无《物权法》,与典当业管理密切相关的仅有《典当管理办法》。相关部门配合实施难度大,同时典当业又是相对陌生的行业,导致典当物权的实现发生扭曲,用质押、抵押贷款业务规则来约束典当业务,一些典当行为的有效性是通过司法解释予以肯定的,影响了管理效率和企业的正常经营。比如,一些寄售行、寄卖行、调剂行非法从事典当业务比较严重,冲击典当行的合法经营,由于其不规范,加之居民识别不清,影响了典当行业的形象。而且,如前所述,法律的缺失导致了种种问题。法规冲突、效力问题乃至其经营管理和自身发展,等等,这些都需要通过立法,加强政府有关部门间的协调,统一政策,进一步完善相关的管理制度,健全和完善监督管理体系,促进典当行业的规范、健康发展。

因此,一部由最高立法机关制定并颁布实施的典当法律十分必要。事实上,国外的典当业都由典当专门法规调整,如英国《1960年典当商法》、新加坡《典当商法》、香港《当押商条例》等。我国现今《典当管理办法》法律效力等级较低,且内容还有诸多缺陷,很难适应典当业的发展。由此,一部典当商法呼之欲出。因为现今典当业的经营范围不断扩大,由动产延伸到财产权利、不动产,典当方式由质押向抵押拓展,传统法理学上的营业质已经不能概括典当的真正内涵,有关营业质的立法规定更不适合权利质押和

不动产抵押,制定一部专门典当法律既符合当前的立法趋向——立法由综合性向专门性过渡,又能促进典当业的规范发展。典当业的法制化也由此迈开大步。

二是集约化,典当业的集约化是典当业运营管理技术的现代化

所谓集约化指整合管理机构,在一体化的管理框架下,对资产和资源进行优化配置,通过现代技术(包括电脑网络信息技术)进行集约管理,降低企业运营成本,完成经营管理的流程再造,提高企业的运营效率和服务质量。简单说,是集中统一,简单有效的管理。集约经营管理的总体思路,就是抓住当前企业发展的良好契机,运用市场化方式,通过增资扩股,组建以资产为纽带,拓展市场为目标,连锁集约为模式,以服务社会为宗旨的现代典当连锁公司,形成新的组织框架。

第一,按照企业的战略定位和发展定位,制定出符合自身实现强势增长的发展战略,并细化实施这个战略。即充分发挥连锁集约优势,实现经营业绩的强势增长;夯实发展基础,拓展当品范围,充分发挥典当连锁公司多元化的营销作用;另外,在企业发展的过程中,人才资源始终是第一位的资源,具有基础性、战略性和决定性的作用。同样典当企业发展也离不开优秀人才的智力支撑和奉献精神,因此要通过各种渠道和形式培养既懂传统当品,又懂房地产、机动车、股票、股权等财产权利的复合型人才,通过激励、约束机制集聚人才、留住人才、丰富企业的人才资源,防止人才流失,并从社会上引进拥有解决实际问题能力的专门人才,以支持企业的快速发展。

第二,集约化要以规范化技术化管理为手段,完成企业经营管理的流程再造,达到优化、高效经营的目的。技术的投入需要资金的支撑。这种投入促进了典当业的集约化,并能得到很好的回报。通过集约现代化管理,既增强了自身的抗风险能力,又可以降低企业的运营成本。典当业的产品就是服务,它可以通过连锁经营降低服务成本,提供差别化的服务,达到快捷、方便、私密的要求。公司经营管理流程再造是依靠现代化的运营管理系统,实现专业化和专门化的经营,达到资源共享,降低成本,提高运营效率的目的。在制度的保证和管理责任的落实下。各门店从接待、估价、开单、结算、保管直至赎当都有统一的规范化的操作流程。同时信息管理也是统一的,所有门店都实施电脑联网,一家门店估价后,其他门店均已知晓;一个门店在线,各分支都在线;当品估价一家吃不准时,将由公司的高级估价师会同行业专家及高级管理人员组成的专家风险评估小组共同估价,形成统一价格,规避经营风险。有了这样信息、流程化的运营管理系统,典当公司可以保证客户得到的服务不会因人、因店而异,甚至可以做到在某一家典当后,在任何门店均可续当,从而达到以服务来吸引顾客的目的。

第三,进一步创新品牌形象,提升企业价值。为客户提供全方位的服务并通过典当行自身逐步培育的业务体系和管理体系,来发挥自己的竞争优势,提高企业的综合竞争能力,提升企业的价值,使企业在引导典当市场,规范典当市场的工作中发挥积极的作用,真正成为行业的小巨人。典当企业对社会公众提供的是具有

金融性质的服务。由于企业运行的特殊性,从某种意义上说,服务便是典当行提供的产品,因而要不遗余力地推进自己的服务品牌,作为提升企业价值的重要途径。并以“诚信第一、服务一流、为您理财、助您发展”的经营方针积极为中小企业、个体经济、各类创业群体提供融资渠道和优质服务。而在创建自己优秀品牌的同时,也是企业自身集约化水平的提高和自身价值的提升。

三是连锁化,连锁化是典当业自强扩张的最佳方式。

商业企业连锁经营已经风靡全世界,作为连锁经营发源地的美国给我们做出了榜样。美国的典当连锁公司经营红火,市场规模巨大,保有优胜地位。最突出的例子是“美国国际典当有限公司”。该公司建于 1984 年,1990 年成为纽约证券交易所的上市公司,是美国最大的典当连锁公司和美国最大的跨国典当公司及典当上市公司。公司总部位于得克萨斯州沃思堡市,其连锁典当行不但分布在美国国内,而且在英国、瑞典也有分支机构,如该公司在全国共有连锁典当行 465 家,平均每州可达 9.3 家,其中在佛罗里达州有 49 家连锁典当行。而且,这 400 多家连锁典当行中有近一半都是在 1995—1997 年这三年中开张营业的。由于通过连锁经营和管理能够较快地提高企业的整体实力,故该公司目前已成为美国典当业名列前茅的“龙头板块”,每年典当放款额最高约为 4.4 亿美元,如 1995 年全年共发生典当生意 94.4 万笔,1995 年全年贷款余额为 8800 万美元,05 年纳斯达克每股股价在 20 美元,远远超过所有的竞争对手。

在美国典当业的发展已经到了和银行并驾齐驱的程度。参与典当融资的人口比例相当大,它不仅成为低收入阶层的“银行”,更多的中产阶级消费者也向典当商求助,典当的范围包括名贵字画、高档珠宝、高级服饰、名表、电器、乐器、收藏品等等。通过连锁经营,各连锁店将在典当、寄售、拍卖等领域实现资源的优化配置和经营网络资源共享,实现错位经营和差别化管理,并在评估、销售、管理等多方面实行统一的管理标准和操作流程。连锁经营的现代化管理手段为典当行实现规模经营带来了极大的益处,主要表现为管理一致、控制力强、中心稳固、接近客户、获利性高。随着互联网的普及,在美国,网络典当也逐渐成为了一种新兴的连锁服务方式,在美国典当在线提供的网络平台上,共有 2 亿件各类当物寻找买主,等待变现。其中包括高档珠宝、名表、电器、乐器、收藏品等,

为广大消费者购买二手货创造了便利条件。

中国企业正与世界经济融为一体,典当业也不例外。但与国外成熟的典当市场相比,我国典当业仍处于低水平、小规模的发展阶段。且目前中国典当业在管理模式、经营理念、业务范围、人才储备、法律配套、社会意识等方面都存在着巨大的差异。应对将来的机遇和挑战,中国典当人已经意识到广大市民和中小企业将是主要的服务对象,而且现阶段为了进一步加强规模管理必须向美国典当行业学习,典当行如何借鉴国外知名典当公司的先进经验,实现连锁经营、集约管理将是一个刻不容缓的课题,也是未来的发展方向。连锁化就是既分散又相连;既各自为政又统一管理的现代经营。因此,我们要逐步进入连锁化经营管理阶段,甚至要探索网络典当经营的可能性。

[参考文献]

- [1]李寿生著.现代典当理论法规与实践[M].经济科学出版社,2003.
- [2]林毅夫,孙希芳.信息、非正规金融与中小企业融资[Z].北京大学中国经济研究中心讨论稿(No. C200302S),2003-9-19.
- [3]林日奎主编.走进典当时代[M].中国商业出版社,1999.
- [4]刘心穗主编.中国民法学研究述评[M].中国政法大学出版社,1996.
- [5]曲彦斌主编.中国典当学[M].河北人民出版社,2002.
- [6]商务部、公安部 2005 年第 8 号令.典当管理办法[Z].2005.
- [7]芮明杰著.管理学[M].上海人民出版社,2004.
- [8]王国平著.构建现代企业制度[M].文汇出版社,2002.
- [9]曾康霖,程婧,王艳娇.我国典当业的性质及可持续性研究[J].金融研究,2006(2).
- [10]东方典当网[EB/OL].<http://www.orientalpawn.com/>.
- [11]美国典当协会网[EB/OL].<http://www.national-pawnbrokers.org/>.
- [12]中国典当网 [http\[EB/OL\].//www.pawn.com.cn/](http://www.pawn.com.cn/).

(责任编辑:朱德东)

Analysis of the status quo of pawn—broking and development direction

HUANG Nan¹, RUAN Yu—zhe²

(1. Fujian Zhangzhou Municipal Party School, Fujian Zhangzhou 363000, China;

2. Haerbin University of Technology, Heilongjiang Haerbin 150036, China)

Abstract: Since the reform and opening to outside world, especially, in new century, pawn—broking industry has made great progress. Pawn—broking industry, as an old historic industry, has new opportunity and changes its old image and attracts the interest of the people by its business characteristics. In today's market economy, pawn—broking industry plays more and more important role and has unique self advantage. However, because of old thinking mode and insufficient rejuvenating time, pawn—broking industry and its business have five shortcomings such as theoretical backwardness, legal shortcoming, practical barrier, insufficient scale and big risk. Facing the problems, pawn—broking industry should be developed in legal, intensive and linking direction.

Keywords: pawn—broking industry; intensive business; business management