

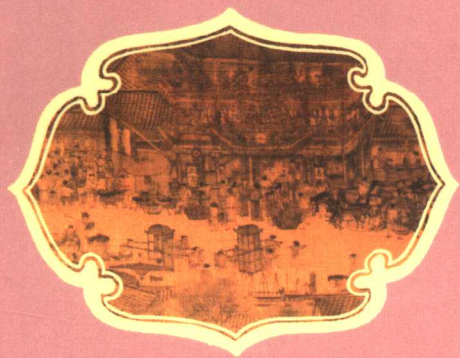
木鱼石书屋

● 学术史话

中国典当史话

Mortgage narrative in China's history

曲彦斌 著



沈阳出版社

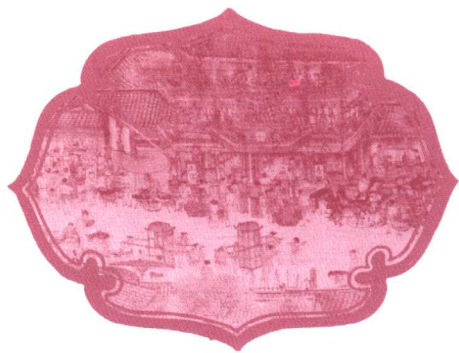
木鱼石书屋

● 学术史话

中国典当史话

Mortgage narrative in China's history

曲彦斌 著



沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国典当史话/曲彦斌著. —沈阳: 沈阳出版社,
2007.2

(木鱼石书屋·学术史话)

ISBN 978-7-5441-3305-0

I. 中… II. 曲… III. 典当业—经济史—中国 通俗读
物 IV. F832.38-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 019022 号

出 版 者: 沈 阳 出 版 社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路 10 号 邮编: 110011)

印 刷 者: 沈阳市第二市政建设工程公司印刷厂

发 行 者: 沈 阳 出 版 社

幅面尺寸: 140mm×203mm

印 张: 8.375

字 数: 194 千字

印 数: 1-3000 册

出版时间: 2007 年 3 月第 1 版

印刷时间: 2007 年 3 月第 1 次印刷

责任编辑: 王凯旋 崔晓辉

封面设计: 冯守哲 武 倩

版式设计: 王凯旋

责任校对: 王宏伟

责任监印: 杨 旭

书 号: ISBN 978-7-5441-3305-0

定 价: 18.00 元

联系电话: 024-62564936

邮购热线: 024-62564935

E-mail: sysfax_cn@sina.com

目 录

一 引子：进入媒体视野中的现实当铺故事	1
1. 央视记者在沪上感受到的新当铺	1
2. 昔日穷人伤心地 今朝富人融资忙	3
3. 新典当便民花絮	4
4. 汽车押给典当行照样潇洒开回去	6
5. 到当铺去“淘金”	6
6. 投资典当业成了很受关注的一个热点	9
二 典当概说	11
1. “要想富，开当铺”：一个高回报的行当	11
2. 典当：一种民间融资行为和机构	13
3. 典当行同商业银行经营业务的同异和交叉	14
4. 传统典当行的基本类型	15
5. 传统典当的独特设施	16
6. 典当活动的一般流程和经营管理	27
三 独具特色的典当文化	41
1. 别出心裁的典当业招幌和楹联	41
2. 扑朔迷离的“当票”、“当字”	52
3. 典当业的“唇典”：隐语行话	62
4. 典当业的行规与行会	65
5. 其他行业习俗	79
四 历史长河中的典当业	88
1. 汉代：初见萌芽	88

2. 南北朝：肇始于寺库质贷	93
3. 唐五代：入俗于市井社会	99
4. 宋金元三代中国的典当业	106
5. 明代：中国典当的兴盛时代	116
6. 仍然兴盛的清代典当业	124
7. 民国以来典当业的衰落	138
8. 在改革中复兴、发展：造就现代文明新典当	148
五 港澳台三地典当业掠影	155
1. 香港开埠之先就有了典当业	155
2. “富辉押”风波	156
3. 典当业危机与脱颖而出的“当铺大王”	159
4. 环绕麻雀学校和投注站当铺	160
5. 稳定发展着的香港典当业	161
6. 伴随博彩业而繁荣的澳门典当	163
7. “德成按”：澳门近代典当业的缩影	167
8. 台湾典当业及其五花八门的广告语	170
六 古今典当佚事	174
1. 风云变幻中的典当业	174
2. 激烈的竞争，机智的典商	179
3. 诈骗、抢劫：典当业的古今劫难	182
4. 名人与典当故事	191
5. 《红楼梦》的“当事”	202
主要参考文献	214
附录 中国典当学札记	217
弘扬传统典当文化，造就现代文明新典当	249
略议东北亚典当业的现状和发展态势 ——以日、俄和蒙古为例	253

一 引子：进入媒体视野 中的现实当铺故事

1. 央视记者在沪上感受到的新当铺

央视国际频道 2003 年 9 月有一个以《上海典当行——老店新开》为题的专题报道。报道中说，在人们的印象中，典当行往往与剥削、压榨等字眼相关联，高高的柜台，拿着小包袱去典当的穷人，是许多人想到典当行时脑海中浮现的画面。如今，迅速崛起的典当行又是一种什么样的生存状态呢？在上海繁华的路边，摄像机的镜头引导观众看到，大幅的典当广告牌赫然出现于街头，而各种车辆上的流动广告更是随处可见，典当业的自我宣传和竞争意识，给人留下了很深的印象。采访中，记者访谈到的几个实例，显示了复苏的典当业给人们现实生活和工作带来的便利。

一位任姓小姐，就职于上海的一家外企，是一位收入可观的白领丽人，家境也比较殷实。前不久，公务繁忙的任小姐有了带薪休假的机会，于是想携父母一起到日本旅游，放松一下身心，领略一下东瀛胜景。但在去旅行社办理出境游手续时，遇到了一个不大不小的麻烦。任小姐说：“刚开始去旅行社办理业务时，旅行社提出来，我父母每人需要 5 万元的担保金，对于我来说，因为我是单身女性，所以这方面要求比较高，提出要 20 万元，总共加起来就是 30 万元，我家里没有这么多现金。”无奈之下，任小姐首先想到了求助银行。“去(银行)问

了一下，银行方面说，办抵押的手续比较烦琐，大概要一个多月。我们家也等不了，想要这个月就出去玩。”任小姐的本意是用自己的房产做抵押，在银行办理一笔短期个人贷款，但银行严格的贷款程序、漫长的审批时间让任小姐失意而归。就在任小姐几乎对自己的日本之行不抱任何希望之时，不远处的一家典当行吸引了她的目光，抱着试试看的心态，她走进了这家典当行。结果，使人感到峰回路转。任小姐出乎意料地很快就拿到了自己想要的东西——典当行出具的30万元资金担保证明，而整个过程只用了六七天的时间。当然，代价也颇为不菲——3000多元的手续费，但在急于出国旅游的任小姐看来，这笔支出物有所值。任小姐说：“我觉得蛮值得的，因为一方面父母年纪大了，我想趁他们身体好的时候带他们出去玩，这一次能很顺利地办好，我觉得就很值得了。”几天后，任小姐办妥了所有的手续，如愿以偿地坐上了去日本旅行的班机。

一些上海人特别是年轻人如今成了典当行的常客，当手头紧张时，就到典当行借钱应急。他们选择典当行而不是其他融资渠道，是因为银行贷款手续烦琐，周期太长，而向亲戚朋友伸手，除了面子上难看外，还欠下一笔人情债。因此，虽然典当行的手续费较高，这些年轻人还是愿意来典当行借钱应急。而对于民营中小企业来说，时常会遇到资金周转不灵的情况，典当行的出现，为它们提供了一条快速的融资渠道。上海民营企业东兴集团董事长张国平在上海青浦区经营着4家工厂，他已经是第二次来典当行融资，而这次的金额是60万元。他说：

“假如一个投资项目确实有很高的利润，在资金上银行不能全部解决而有缺口的话，你也可以找典当行。它的手续简便，但是它的利率比较高，这就是一对矛盾。假如你确实有一个好的项目，在成本上能划得来的话，我想这这也是一个渠道，因为总

的来说你还是赢利的。”

2. 昔日穷人伤心地 今朝富人融资忙

“昔日穷人伤心地 今朝富人融资忙”，这是一篇关于典当报道的精彩标题；而其副题“典当行：挺直腰板进去的地方”，仍可谓锦上添花。因为，它通俗、简明地道出了古今典当行在社会生活中的不同作用，以及人们的真实感受。

时代变了，新复苏的典当行也变了，变得与社会生活越来越贴近了，尤其是在形象上变得越来越“亲民”了。

有人说典当业在历史上就是个高利贷行业，如今典当行的年利润率也可高达30%~40%，仍然还是“暴利”。那么为什么走进典当行的人越来越多，什么人偏偏喜欢这“高利贷”呢？改革开放后杭州成立的最早的典当行——恒丰典当行的王总经理分析，旧社会进当铺的要么是为生计所困的穷人，要么是家道中落的“败家子”。现在情况完全不同，如今典当行不再是“穷人的伤心地”，而是“富人资金中转站”。他说，在贷款融资方面，典当行对银行的金融业务正好起到拾遗补缺的作用，它的突出特点是应急。因为一些生意人的经营规模不是很大，他们的资信条件还达不到银行的要求，所以尽管现在银行的信贷业务已经相当方便，但还不可能覆盖所有需要资金的人群。中财典当行的裘庆红说，目前进典当行的顾客以急于还贷的个体私营企业主、急需资金周转的生意人居多，而纯粹因为日常生活来典当的都是遇有急事（如生病住院、孩子入学、购房等）或意外情况。据浙江省经贸委内贸办统计，从当物种类的比重上看，金器占了40%，汽车等交通工具占25%，房产、生产资料等占到15%，家电、高档手表、古玩字画、服饰等占20%。这样算来，拥有金器、楼房、汽车的富裕阶层和生意人

所当之物几乎占了全部当物的80%。富裕阶层已日趋成为典当行的主力人群。几年前，杭州市东坡路一位经营服装的老板要到广州去进货，把夫人的黄金首饰往恒丰典当行一放，拿了钱就直奔机场，货出手赚了钱就赎回首饰。有段时间他成了恒丰典当行的常客，几乎两三个月来一次，每次贷款几万元，结果现在他的生意做大了。用这位老板的话说，做生意急用钱，去银行贷款太麻烦，找朋友借吧，人情也搭不起，不如花上几百元找典当行。

3. 新典当便民花絮

很多媒体记者在采访中都发现了新兴典当行在现实生活中的众多便民事例，这里不妨且选辑数则。

最大金额的典当。一位老板急着做一笔大生意，但手头的现金不足，经朋友介绍来到中财典当行，他拿自己两套总共400多平方米的住房做抵押，在典当行当天便拿到200万元现金，15天以后他生意做成高高兴兴地赎回住房，并交了2.5万元综合服务费，有人问他赚了多少钱，他只说：“两万五还不到我赚的一个零头！”

最小金额的典当。一位在舟山服役的战士回老家衢州探亲，路过杭州时钱包丢了，小战士急得团团转，后来一位好心的三轮车师傅免费把他带到恒丰典当行。小战士把全身最值钱的一块电子表放在了柜台上，并说明了情况，工作人员破例给他当了20元钱。

最实惠的典当。服装换季，没有仓库，占着店面不说，还积压了资金，有位服装老板就打起了典当行的主意，他把皮衣拿到典当拍卖行当掉，准备冬季来临皮衣销售转旺时再赎回来去卖——只要支付3.6%的综合服务费，等于给自己找了一个

绝对安全的仓库，不仅省了一笔可观的仓库租金和保管费，还腾出了流动资金。

最有面子的典当。某公司小李有一天正在上班，忽然接到一个外地来杭州出差同学的电话，说要过来看他。小李想请同学吃饭，可身上带的钱不多。他利用休息时间去了写字楼附近的典当行，用自己的诺基亚手机典当了500元钱。5天后，小李付了十几元钱服务费赎回了手机。他认为，去典当行借钱比找同事借钱好，悄无声息地借了钱又不丢面子。

元旦典当小高潮，春节赎回小高峰。“拿东西去当一笔钱过节的人元旦比春节多，对部分特殊人群来说，他们的春节比元旦过得舒心。”这是2003年春节过后的一天，杭州恒丰典当行老总向记者发出的感叹。

如今的典当行虽然是富人进得多、为生产经营所需去得多，但对少部分人来说，有时也是一个既能救急又不失面子的“临时钱柜”。因此在节前或节日里，典当行往往生意兴隆。据了解，每年元旦时杭州不少典当行都出现过一个典当小高潮。以在杭州“历史悠久”的恒丰典当行为例，元旦时仅一个上午，新当、续当的客户就有37个，而这个数字在前几年是没有的。浙商、中财等典当行那天也都做了十多笔或数笔业务。但在春节期间，到“恒丰”当东西的一天只有六七个，倒是赎回的一天就有二十多个。其他几家典当行的情况也差不多。据分析，可能是许多人拿了年终奖金或红包，不像元旦时那样临时拮据了，不需要再去当物，相反却有了钱把以前当掉的黄金首饰、手机等赎回去。而另一个现象倒是值得回味，据中财典当行介绍，春节前有二十多个企业经营者为给员工发工资和奖金，用自己的房子或企业的设备去当过数额不小的钱，而个人为生活所需去当东西的却几乎没有。老板们节前进当铺，为一

部分市民舒心过年创造了条件，从一定程度上说，个人年节时进当铺的自然就少了。

4. 汽车押给典当行照样潇洒开回去

把汽车开进典当行，以解资金短缺燃眉之急的现象屡见不鲜，但把车当了还可开回去这倒还是件新鲜事。原来，车主把汽车典当给典当行拿到贷来的钱之后，车辆可由典当行保管，也可自行开走。浙江中财典当行自开出此项业务以来就接到了11笔业务，最高的一次，一部奥迪车就当去了50万元。2003年的一天，杭州某公司急需用钱，眼看银行贷款无望后，公司派人一次就把4辆汽车开进了典当行，当天拿到了80万元的典当金，还当即又潇潇洒洒地开着车出了典当行。同商业银行的汽车质押贷款相比，典当行里的汽车质押贷款则方便得多。到典当行里的汽车质押贷款只要带上机动车辆登记证、身份证和户口簿即可。到典当行填完一份合同后，典当行的估价师就会根据车辆的新旧程度、开过的里程数等情况对车子进行评估。然后，车主再去三墩杭州机动车辆管理所办理抵押登记手续，办完后即可按估价的4至7折拿到典当金。最快的一天就可拿到，最慢的也不过两天。

5. 到当铺去“淘金”

古往今来，典当业在经营活动中都难免要遇到“绝当”问题，处理“绝当物品”可谓典当业的一项经常性的业务。汉语中有个“提当货”，指的就是典当行处置的“绝当物品”。不过，随着社会生活水准的提升，“绝当物品”的档次和价值也迅速提升，已经远非老年人印象之中的那些破衣烂裤啦。于是，到典当行的“绝当物品”中去“淘金”，物美价廉，也成

了一种像逛商场、逛超市一样很有趣的事情。

有位记者告诉读者说，“绝当柜”里有宝藏。如果你想送礼给亲朋好友，或者想选购贵重手表、照相机、钻石金饰或其他用品，甚至是想收藏一些古董、名牌钟表以及其他稀奇古怪的东西，希望将来可以保值增值的话，不妨到典当行里去转转，真的会有一些惊喜发现呢。走进典当行展售“绝当物品”的大厅转悠一圈，会不知不觉地有“眼前一亮”的感觉。展柜里琳琅满目，数百种戒指中又分出钻戒、宝石戒、黄金戒等多个种类，光是品种之多，都让你惊叹不已；柜台里还包罗了玉器、相机、手表等小件实物。在杭州城几家国有和民营的典当行里跑了好多圈，记者真发现了不少宝贝呢：名表首饰便宜三分。一只全新的进口欧米茄国际名表，保修卡、质保书等都齐全，市场上要卖 20600 元，这里标价 13800 元，足足便宜了 6800 元，仅是原价的三分之二。至于七八成新的商品，便宜的幅度就更大了。全金带劳力士手表，市场上新的 16 万元，这里七八成新，仅售 6 万多元，还可还价。原价 2 万多元的中档劳力士，这里只要 8500 元。金银首饰无论新旧都比市面上便宜三分之一的价格。典当行里，1 克拉左右的钻石镶嵌金戒指，市场上原价 6 万多元，这里只售 3 万多元。而且凡在这里出售的 20 分钻以上的钻石珠宝首饰，都要经过“国家轻工业珠宝玉石首饰质量监督检测中心”检测并由其出具质保证书，让消费者买个放心。此外，这里还有瓶装洋酒，如轩尼诗 XO，1 升装，原价 1000 多元，这里只售 780 元；0.7 升装，原价 800 多元，这里只售 580 元。

为什么别人典当的东西，典当行还能卖给别人？在典当业中，这种东西叫做“绝当品”。据了解，目前全国的各典当行大都以月为单位，当期最短一个月，最长六个月。如果逾期不

赎也不续当的话，那么客户典当的物品将成为绝当，可以由典当行自行变卖或由拍卖机构公开拍卖。刘女士与丈夫开了家贸易公司，她整天忙于和订单打交道，疏忽了和双方老人沟通。某天她得知 80 岁的老公公很想买台电动按摩椅，却不便开口时，心里内疚得连夜跑到购物商场，谁料，钱包里的现金换不回每台售价 1 万元的按摩椅，偏偏公司财务又银根收紧，支不出这笔款。思前想后，她踱进了商场附近的一家典当行，意外地发现了一台绝当的全新电动按摩椅，功能与商场里的差不多，就是款式陈旧了些，价格只售 3000 元。刘女士立即把它搬到了老公公家，连老人都不敢相信这是“捡”来的便宜。

至于当铺里卖的货品为啥那么便宜？行家说，现在去当铺典当的当户与以往不同，绝大多数不是“穷人”，而是做生意的老板，他们临时调调“头寸”，一个月时间周转一下资金。万一企业亏损了，规定时间里“头寸”调不过来，他们就会“绝当”。当铺为了加快资金周转，只要将本和利息收回，就会将典当物以很便宜的价格出售。还有一些人，有的从国外带回来自用的国际名牌手表、摄录机、照相机、首饰等，因为各种原因需要钱用，就将这些东西放到这里寄售；有的是将别人送的礼品放到这里寄售。这样卖出买进都便宜。但是，典当行“绝当柜”里的货品大多数只有一件或几件，很少批量供货，商品流动性也很大，今天看见了，过几天就不一定买得到。因此，常到这些“绝当柜”里翻翻拣拣，并与市场上的价格进行比较，遇到合适的或者自己需要用的，就应“先下手为强”。偶尔遇见可收藏的古董、国际名表或古董钟、已“绝种”的老式照相机或其他稀有古董，价格便宜，将来又有巨大升值潜力的，那你就等于捡了一个金元宝。据杭州另一座典当行的业务部经理助理介绍，典当行卖的“宝贝”多是一些客户刚买来就

到当铺来“调头寸”的，其式样和成色绝对称得上新。而且，价格几乎只有市场上出售价格的 20%。由于绝当商品具有“低成本销售”的特点，加之品质有保证，每天都有络绎不绝的客户到典当行“绝当柜”里觅“宝贝”。

典当行不仅在其店里处置“绝当物品”，还有的利用互联网在网上处置。在一家坐落在市中心的典当行里，一位顾客正忙着将网上交易成功的物品送到买者手中去。他说：“这是我第一次在网上挂名卖‘绝当品’。这次卖掉的是一部诺基亚手机，样式和颜色都不算太过时。前些天挂上去的东西，没出三天就有了回音。关键是要同城交易，买家非常爽快地就拍下了这款手机，价格真的比市场上便宜好多，而且有典当行开出的发票，保证让顾客放心。”可见，网络已是典当行一个扩展业务的平台，使更多的人知道、了解“绝当柜”里便宜又质量上佳的货品。

6. 投资典当业成了很受关注的一个热点

典当业历来就是一个低风险、高回报的行业。特别是根据现行《典当行管理办法》规定的经营范围，已经远远突破了传统意义上的典当业务。机动车、有价证券、企业经营权的典当，直至房地产抵押，都在现代典当业的经营范围之内。这些典当物，数额大，周转快，回报就相应更高。投资典当业成了很受关注的一个热点，特别是私人投资者看重的一种商机。

《今日早报》的一位记者从杭州贸易局获得的消息表明，杭州辖区内 11 家典当行和 3 家分支机构 2003 年全年实现典当金额 236887 万元，利润总额 1526.3 万元，分别比上年猛增 8.4 倍和 5.7 倍。“民营资本的进入，尤其是民营企业灵活的体制、明确的经营目标等等，都给杭州典当业的发展注入很大

的活力。比如中财典当，在民营资本注入后，已一跃而为龙头企业！”杭州贸易局的有关负责人告诉记者，典当业自从民营企业加盟后，在开拓典当业务、扩大典当规模、创立特色经营、强化风险管理、提高经济效益等方面进行了很多创新。杭州的民营企业从 2002 年下半年才挺进典当行业。经过一年多的发展，民营企业典当金额、利润总额分别占全行业的 70.9% 和 81.4%。在杭州典当行业总注册资金 17915 万元中，民营资金已占 61.8%。

历经 1600 余年的中国典当业正以前所未有的强劲态势发展着，如果说上述小引是个开篇的话，那么，作者期望通过下面的记述为读者提供了解中国典当所必要的基本知识。

二 典当概说

1. “要想富，开当铺”：一个高回报的行当

客家人有句流行谚语说，“要更富，开行开当铺”。这话，也就是常言所说“要想富，开当铺”。可以说，此话并非空穴来风。因为当铺的“生财之道”主要靠三个方面。一是收取出当人一定的手续费、保管费和所约定的高额利息；二是假若当户暂时无力赎回当物的话，就得根据合同的约定进行续当，续当的同时还得按规定缴纳续当利息，以免变为“绝当”，那就赎不回来啦；三是万一当户赎不起当物形成了“绝当”，当铺并不害怕，因为，由于收当时已经给当物的估价压得很低，当铺即便是以低于市价的价钱出售绝当物，也仍然有很好的利润空间，仍能赚上一笔好钱。也就是说，除非收当时鉴定与估价看走了眼，正常情况下，当铺总是处于坐收高利回报的有利的一方，而且风险极小。于是，人们就有了“要想富，开当铺”的说法。

的确，无论是靠开当铺发迹的，或是靠开当铺敛财致富，从著名富商、官僚乃至皇室，古今均不乏其例。例如，曾经荣任布政使，官阶至二品顶戴、服享黄马褂的清代江南巨贾、“红顶商人”胡雪岩，除经营钱庄、军火等外，还经营多处典当铺行。

清朝乾嘉时代荣兼当朝一等公、首辅大学士、领班军机大

臣等多种要职的和珅，贪婪无度，多方聚敛钱财，其中就包括他被弹劾后抄没的十余处当铺，本银八十万两；也就是嘉庆四年（1799年）下诏宣布和珅二十二条罪状中的“大罪十九”，在通州、蓟州开“当铺、钱铺资本十余万，与民争利”。皇亲贵族开典当牟利，这在着重描写清代贵族生活的《红楼梦》中得以多处反映，并成为其铺叙情节、刻画人物的有机组成部分。而且，在曹雪芹原著的前八十回里，述及典当活动之事者多达十余处。第四回“护官符”上所谓“丰年好大雪，珍珠如土金如铁”的薛家，就在“鼓楼西大街”开着一座以“恒舒”为铺号的当铺。这是在第五十七回里，借邢岫烟和宝钗之口说明了的。如今，无锡一位在业内颇有些影响的典当行经营者曾坦言，自打她当了典当行的总经理，还没赔过。因为，自古以来典当行就是个高回报的所谓“暴利行当”。所以，也就难免会有许多人都觊觎这个行当了。

然而，对于中国大陆二十世纪五十年代后出生者说来，这“当铺”已经是十分陌生的事物了。因为，除了在“三言”、“二拍”、《红楼梦》，以及鲁迅、茅盾等的文学作品中，略知那是一种高利盘剥的“可恶”行当，那典当的高柜台、恶朝奉形象似乎已经定格成了典当行的象征符号。此外，其他有关的事物也就毫无感性认识了。

1987年12月，以四川成都华茂典当行的成立为标志，古老的典当业在中国当代经济改革舞台上复出了，为中国典当史谱写了崭新的一页。如果说，这条新闻当时还未引起更多人关注的话，那么，数年之后，忽然有那么一天，当人们突然发现典当行“卷土重来”，就存在自己的身边了；紧接着，典当行的广告牌立到了繁华街头，“急用钱，找典当”的广告词也堂而皇之地上了报纸、电视。这时候，还真想认真知道一下这古