

典当 与

●死钱变活术

拍卖

胡立君 余立功 罗小仿 主编

企业管理出版社



中财 B0029912

死钱变活术： 典当与拍卖

主编 胡立君
余立功
罗小仿

10284/15

中央财政金融学院图书馆藏书章

总号 424727

市号 F832.38/3

企业管理出版社

(京)新登字 052 号

死钱变活术:典当与拍卖

胡立君 余立功 罗小仿 主编

企业管理出版社出版

(社址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号)

*

新华书店北京发行所发行

邮电学院印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开 9.5 印张 230 千字

1994 年 6 月第 1 版 1994 年 6 月第 1 次印刷

印数:5000 册

定价:9.50 元

ISBN7-80001-440-1/F·438

《死钱变活术：典当与拍卖》编委会

主编	胡立君	余立功	罗小仿
编委	颜甫全	王兴学	陈建军
	邓建华	雷玉华	潘 涛
	叶 琦	范 静	李建新

前 言

(一)

您可能会遇到这样的事情：

客宿他乡，举目无亲，急需解燃眉之急的现款；

或者，您看准了一个机会，需要一笔投资，但贷款无门，向亲朋好友借款又无法启齿；

或者，您的产品暂时积压滞销，成为死钱，而您又急需现款进货、购料；

如此等等……

怎么办？

走进典当铺，问题便迎刃而解：

用您的物品、积压品——死钱，就可换回您急需的活钱。

这就是当铺的功能，这就是它过去被视为剥削，建国后不久便销声匿迹，但今天重返中国大地，并正在迅速发展的基本原因。

新时期中国大陆允许开设当铺的时间不过几年。然而，在这短短的时间里，已有 1000 多家当铺挂牌营业。其优良的经营前景诱使许多有识之士跃跃欲试，准备问鼎当铺业。统计表明，今日当铺大部分集中在大中城市和经济发达地区，而走进当铺的，既有工薪阶层，也有从事经营的企业和个体、私营老板。尽管有些地区经济发展水平较高，人们的收入相对多一些，活钱也较多，但是，这里的人们在急需现款的时候往往也会走进当铺，将死钱变成活钱。对广大的农村、边远贫困地区及星罗棋布的中小城镇而言，经济水平、收入水平较低，活钱就更少，对当铺的需求就更大。因此，发展当铺业的前景十分广阔，也十分必要。

走进当铺将死钱变为活钱需要一定的基础知识,以防上当、吃亏;而开当铺就更需要系统的专业知识。本书向您介绍典当的基本业务、规则,如何申请开办典当铺(行),怎样管理典当铺,如何确定典当物的价格,如何计算典当利息及如何防范典当中的欺诈行为等知识。

(二)

当您拥有名贵物品待价而估时;
或者,您希望不惜代价得到名贵、心爱的物品时;
或者,您拥有专利、诀窍、文稿等,希望找到最好的买主时;
或者,您的企业准备租赁、兼并而希望找到最好的伙伴时;
.....

怎么办?

您可以走进拍卖行。这也是死钱变活钱的重要场所。拍卖业以其充分体现公开性、公正性、公平性和竞争性的原则,在西方国家大行其道,成为西方市场经济运行的加速器。没有拍卖,就没有真正的市场经济。所以,拍卖业在中国前途无量。

自1987年1月3日中国第一家拍卖行在广州挂牌以来,全国各地的拍卖行如雨后春笋,层出不穷,各类拍卖活动也此起彼伏,接连不断。著名经济学家厉以宁说,经济运行的动力来自于公平竞争。而拍卖又最能体现公平性和竞争性。中国当今书画作品售价最高的著名画家吴冠中先生认为:“真正打动人心灵的艺术品,一定封存着艺术家的真挚情感和他(她)本人的灵魂。因为艺术的商品化是艺术品的客观属性,在这个意义上讲,艺术家的灵魂也是可以‘拍卖’的。”

死当变现,要拍卖;

罚没物品变现,要拍卖;

随着市场经济的发展,企业破产、兼并会非常普遍。拯救这样

的企业,也离不开拍卖;

抵押贷款到期不能归还,抵押物要拍卖;

等等。

拍卖的机会实在太多了。

那么,怎样将自己的物品卖个好价钱,或者,怎样以满意的价格在拍卖场上买到心爱的物品,本书给您提供技巧上的指导。对拍卖的程序、拍卖中的竞价技巧、拍卖标的物的估价技巧、拍卖中欺诈行为的防范及拍卖业的组织管理等问题,本书作了较详细的回答。

(三)

我们所处的时代是一个创造经营机会的时代,也是一个利用经营机会的时代。

典当业、拍卖业可以创造经营机会;同时,它们又可以为您抓住、利用经营机会助一臂之力。

新中国发展典当业、拍卖业的时间甚短,相关的理论、政策研究尚处于起步阶段。本书作为我国第一本系统研究介绍典当拍卖的著作,在这方面作了有益的探索,期望给人们以启迪。当然,由于各方面因素的限制,本书作为一块引玉之砖,无论是体系结论,还是观点内容,都难免有不足之处。期待得到广大读者的指正、批评。

编者

1994年3月

目 录

前言

第一章 “当”字高悬为哪般	(1)
一、引言	(1)
二、典当为何物? —— 为典当正名	(1)
三、今日中国需要当铺	(4)
四、求人不如求己:典当优于求情借款.....	(5)
五、夹缝中求生存:典当行能弥补银行信贷之不足	(11)
第二章 基本典当业务	(14)
一、收当及赎取程序.....	(14)
二、挂失.....	(14)
三、当票.....	(15)
四、期限与利率.....	(15)
五、上利及换票(满期与续当).....	(17)
六、留当与顶当.....	(18)
七、让利.....	(19)
八、利息之外的费用.....	(19)
九、损害赔偿 responsibility.....	(20)
十、典当当值保险.....	(22)
十一、搭当.....	(22)
十二、当体暗记.....	(23)
第三章 死钱变活又一术 —— 拍卖	(24)
一、揭开拍卖的面纱:拍卖是何物?	(24)
二、拍卖当事人.....	(26)
三、循规蹈矩始结果:拍卖的基本程序	(29)

四、您可参加哪一类拍卖:拍卖的种类简介	(30)
五、棒槌敲出新时代:中国市场经济的运行离不开 拍卖.....	(36)
六、斗智斗勇,出奇制胜:拍卖中的竞价技巧.....	(38)
七、拍卖中的法律关系.....	(41)
第四章 “周瑜打黄盖:心口两服”——任意拍卖	(48)
一、什么是任意拍卖? 怎样提起任意拍卖?	(48)
二、任意拍卖的规则、程序	(53)
三、如何参与任意拍卖?	(59)
四、再拍卖的提起.....	(62)
第五章 不卖也得卖——强制拍卖	(64)
一、为什么不卖也得卖?	(64)
二、强制拍卖的提起.....	(65)
三、谁执行强制拍卖?	(75)
四、强制拍卖标的物的确认.....	(77)
五、如何进行强制拍卖?	(80)
六、强制拍卖中的法律问题及其处理.....	(82)
第六章 一个企业能卖多少钱?	(86)
一、企业拍卖的基本原则.....	(86)
二、企业拍卖的基本方法、步骤	(88)
三、企业破产拍卖.....	(89)
四、企业兼并拍卖	(104)
五、企业租赁拍卖	(108)
六、企业拍卖后买卖双方的权利和义务	(114)
第七章 动产拍卖和不动产拍卖	(116)
一、动产拍卖的规则与方法	(116)
二、不动产拍卖的规则与方法	(127)
第八章 抵押物拍卖	(136)

一、抵押物拍卖的含义及必备条件	(136)
二、抵押物拍卖的基本做法	(139)
三、抵押物拍卖后的分配	(140)
四、抵押物拍卖实例和具体方法介绍	(142)
五、警告抵押借款债权人、债务人:谨防抵押借款中 的欺诈行为	(148)
第九章 自己能卖多少钱?	(154)
一、文人开先河:既卖文稿又签“卖身契”	(154)
二、工程技术人员“拍卖自己”的技巧	(158)
三、管理人员“拍卖自己”的技巧	(161)
四、专利、知识产权的拍卖技巧	(162)
第十章 典当、拍卖中的估价技巧	(173)
一、财产、物品估价的基本原则	(173)
二、动产的估价技巧	(174)
三、不动产的估价技巧	(191)
四、有价证券、发明权、专利权等其他资产的估价 技巧	(202)
第十一章 防人之心不可无:典当、拍卖中欺诈行为的 防范	(220)
一、典当、拍卖当事人身份的鉴别与认定	(220)
二、利用典当、拍卖销赃的防范:不知不为罪吗?	(221)
三、从自己做起:构筑不贪小便宜的心理防线	(222)
四、典当、拍卖中怎样鉴别假冒伪劣家用电器产品? ...	(225)
五、典当、拍卖中怎样鉴别假冒伪劣家庭用具?	(233)
六、典当、拍卖中怎样鉴别假冒伪劣服装及衣料?	(246)
七、典当、拍卖中怎样鉴别假冒伪劣首饰?	(254)
第十二章 典当行、拍卖行的组织管理	(258)
一、典当行、拍卖行的申请开业	(258)

二、典当行、拍卖行的人员配备与分工..... (264)

三、典当行、拍卖行规则的制订与执行..... (269)

四、如何做一名合格的典当、拍卖经纪人..... (276)

五、典当业与拍卖业的现状及发展趋势 (282)

第一章 “当”字高悬为哪般

一、引言

在旧中国，典当几乎是剥削和罪恶的代名词。新中国成立不久，随着社会主义改造的进行，在消灭“高利贷”和“剥削”的进程中，当铺和典当业也在一夜之间销声匿迹，成为历史现象和历史名词。

历史似乎总要反复，“需要的就是现实的”毕竟无法否认。事隔几十年之后，中国大陆在改革开放和加速发展经济的滚滚洪流中，“当”字招牌、典当行又勃然出现，好不热闹：

据报道，江苏省大丰县典当拍卖行开张短短 20 天，典当金额达 83.3 万元；

山东省济南市典当服务总店开业仅 40 天，已办理典当业务 100 多笔；

武汉市昌海典当拍卖部成立仅 3 个月，盈利就达 30 余万元；
天津典当行开业仅半年，就做成业务 929 笔，融通资金 204 万元。

这些成就可谓辉煌。

然而，在它的背后，有众多疑问、疑虑、不解：

怎么啦？搞社会主义市场经济又兴剥削啦？这典当业是过去有钱人剥削老百姓的，中国怎能让它又出现呢？

看来，旧中国典当给人们留下的印象太坏，建国后人们对典当的认识太左，有必要为典当正名。

二、典当为何物？——为典当正名

典当是按借款人提供质押品的价值和打折扣率，贷放现款，定期收回本金和利息的经营行为。提供质押品，取得现款的人称为当

户。这里的质押品称为当物或典当物。

典当在旧中国,是最早出现的民间金融机构。旧时候称典当为质库,后来又称为典铺、当铺。其区别是:典铺的营业范围广,接近动产和不动产抵押,放款额一般也不作什么限制;而当铺则只接受动产抵押,放款额也有一些限制。后来,随着典当业的发展,这种区别已不存在了。

世人对于典当有不公正的看法,与典当业的一些做法及旧中国“光顾”典当业的对象以农民和城市贫民户为主有关。

首先,从当户结构看,在旧中国以农民及城市小市民、贫困户为主。据宓公干所著《典当记》(商务印书馆,1936年版)记载,当时浙江的海宁、嘉兴、平湖、海盐四县的当户,以农民为主:

(单位:%)

项目 地名	职业	农民	市民	小商业者	手工业者	其他	合计
海宁	件数	58.5	12.5	9.5	10.25	9.25	100
	金额	54.5	14.5	11.5	9.05	10.5	100
嘉兴	件数	49.5	14.25	12.5	13.25	10.50	100
	金额	45.25	16.50	14.25	11.55	14.45	100
平湖	件数	57.65	13.50	10.25	11.45	7.15	100
	金额	59.25	14.75	11.50	9.25	5.25	100
海盐	件数	54.05	15.25	11.25	10.25	9.20	100
	金额	52.25	16.74	12.05	9.85	9.11	100

从上表可看出,旧中国的当户以生活贫困的农民为主。出现这种情况,是因为旧中国将向人借钱视为下等、无能。在这种观念下,

富有者、较富有者即使手头无活钱，也不会轻易走向典当铺。而贫困户则往往无此顾忌，走向典当铺的当然以他们为主。

然而，在西方国家，当户的结构则不是这样，这大概与西方人的经营观念有关，与他们认为负债经营划算的观念有关。上面提到的《典当记》记载，当时美国纽约的商贩及工商业者，常将当质换回资金，或者以典当解决消费资金不足的问题。《典当记》列举纽约当户为以下几种：

社会上有地位的人，因一时急需，而不愿向人借贷者；

纨绔子弟，因无处融资，但有值钱物品可以入质者；

手工艺匠；

小商人（因生意不景气而典当）；

工人（因失业为维持生活而典当）；

都市贫民。

以上对比中，我们可以看到，典当不应成为贫困者的“专利”，富有者因融资需要，也可以求助于典当行，也应该求助于典当行。因此我们过去对典当行的认识是非常肤浅和片面的。

其次，过去典当行对质品压价贬价，打很大折扣，有值十当五者。典当行的这种做法，使许多人对典当行产生了克扣盘剥的印象。今天许多年长者对典当业重新出现有深厚的偏见，与它对当质物打折压价有关。然而，从另一角度看，典当行打折有十足的道理。

因为典当行为是一种经营行为。典当行收受当质，发放现款，是一种特殊的交易，这里有很大风险；并且，这种风险主要由典当行承担。一是典当行收受的当质以废旧货物为主。随着时间的推移及新产品的不断出现，当质到期时可能会因新产品的出现而进一步贬值。所以，典当行在收受当质时，应将这一贬值性风险加以考虑，从而对当质打折扣。二是有些当户在到期时，无力归还本金及利息。对当铺来讲，活钱变为死钱。而要将死钱重新变活，当铺就得以拍卖、变卖的方式将当质品卖掉。其间要支付许多税费，并

且当铺还要冒卖不出去，或者卖不出好价钱的风险。根据风险与收益对等的原则，当铺将当质打折压价是完全应该的。

最后，从借款利息看，当铺放款的期限短而利率高。如清代中叶浙江湖州府典当：息钱旧分三等：十两以上每月一分五厘，一两以上者每月二分，一两以下者每月三分。即使在今天，全国各地当铺的利息也高于同期银行借贷利率。对此，只要我们综合起来看，就不难理解。如上所述，典当的风险主要由当铺承担。到期，当户可无任何责任，而成死当后，当铺则要承担拍卖风险等。所以，当铺收取较高利息是可以理解的。

因此，我们现在应该为典当正名。它是一种良好的融资形式，它的积极面大于消极面。过去的中国需要它——它救活了许多工商业者，它使许多贫困户渡过了饥荒；今日之中国也需要它——它可以提供资金，它可以帮助平民渡过难关。

三、今日中国需要当铺

让我们先看看当铺解决了哪些现实问题。

许多年轻人或许在小说、电影、电视中对旧中国的当铺有初步的印象：高高的柜台，前来典当的人须踮起脚尖，才能看到柜台上面，一副冰冷的眼镜拣三挑四地翻动着所当的物品，然后冷冰冰的一声发落。而今步入典当行，上述关于当铺的印象便全然消失。

旧中国的当铺是为一些官吏、地主和富商所开，进进出出的是一群被生活所迫的劳苦大众，活当少死当多。现今，在形形色色的当客中，因生活无着才进当铺的人几乎没有，多数人是为融通资金而来，死当甚少。而且一些生意人和手持大哥大密码箱的大款们也纷纷迈进了当铺的大门。

一位外地游客在湖北随州不慎丢失了钱包，在万般无奈的情况下，他来到了随州典当商行，把身边仅有的一架海鸥 DF—30 型照相机当下，解决了生活所需和返程路费。他高兴地说：“当铺为我解了难。”

一位从农村到都市的女孩，因在都市一家企业谋到了职业，需要交上岗风险抵押金 800 元，而她手头只有 400 余元，万般无奈，只好将母亲给的金戒指送到了当铺，典价 360 元，一个月后，姑娘带本加息 369.72 元就赎回了金戒指。

某厂因生产不景气，部分设备停产，好不容易谈成一笔生意，却缺乏资金难以成交，银行贷款不成，遂将部分闲置设备作抵押，解决了燃眉之急。

某厂急需购进一批原料，但苦于手头资金不足，只好把 20 吨成品抵押给典当商行，借款 20 万元满足了要求，只付月息 12.96% 就赎回了典抵品。

南方某位歌星为了得到一幢售价较为低廉的别墅，只好把夏利轿车开进了典当行，典当 4 万元就如愿以偿，令她好不动容。

服装个体户刘某因积压大量的商品，资金周转不灵，遂将积压的服装送到典当行，当得 1 万元周转金，让死钱变成了活钱。

这就是今日中国当铺的功能。用这样的事实回答“为什么”，比单纯用理论家的“是因为”回答问题，更有说服力。“需要是发明之母”，“需要就是现实的”，事实再次证明这是真理。让我们感谢发明当铺的人，感谢开设当铺的人。

下面让我们看看各个阶层的人，是如何评说今日当铺的：

经济学家：典当业在离开中国几十年后，又回复到中国大陆，的确出乎经济学家们的意料。中国大陆在 1984 年办了新中国第一家典当行。此前，并没有经济学家为其提供理论上的必要性、必然性的说明，但它还是悄悄降临了。不过，说意外，也不意外。因为在商品经济、市场经济的初级阶段，信用手段的作用，信息物资的流通受到许多限制，而典当则可弥补这些不足。以物资的流通受阻为例，目前中国主要是供给量小于需求量的矛盾，但同时也有结构性矛盾：即多余的派不上用场，需要的则求之不得。企业、单位、个人将多余的物资质抵于典当行，让典当行成为调剂站，物资的流通效

益可以发挥出来。物尽其用，何乐而不为呢？可以预言，只要还需要货币，只要银行信用覆盖不了全社会，典当就有生存空间。典当行的地位在中国一百年不会变。

银行家：典当是中国民间最早的融资形式。它今天又出现，有浓厚的背景。在西方发达国家，银行信用是一种主要的融资形式。在我国银行信用有很重要的地位，但中国目前不富裕，资金非常有限，银行信用在许多方面，许多场合难以及时、足量、灵活地满足社会对资金的需要。开设当铺，可以弥补银行信用之不足。所以，我们欢迎小伙伴——典当行加入融资行列。

企业家：我们从事企业管理的人非常欢迎典当行重新出现。事实上，许多企业已将积压物资、滞销产品、闲置设备等“死钱”当作质押品，向典当行借回活钱，以应付生产之急需。用我们企业家的切身经历讲，银行借款的确有好处，但也有许多地方不能完全满足企业生产经营的要求，所以典当行可以弥补银行借款的不足。

个体工商户：我们在经营中也经常有资金紧张的困难。现在许多国有大企业向银行借款都空手而归，更不谈我们这些规模小的“编外部队”向银行借钱的难处了。我们也不好向私人求情借款，以防节外生枝。现在好了，身边有典当行，我们可以暂时将库存的物资、商品作抵押品，向典当行取得活钱。这里的手续比向银行借款简化得多。

老百姓：随着改革开放政策的完善，我们老百姓的收入也逐步增加。但生活中谁没有个意外急需用钱。向亲朋好友借款难以启齿。别人借你，担心你能否及时归还；不借，又不好拒绝。别人有别人的难处。与其求人，让别人为难，还不如求自己，让自己想办法。典当行出现后，我们老百姓就可以在“万一”情况下，以家具、生活用品换回活钱。

道德学家：典当行可以解决实际问题，因而它是有用的。这是它得以回归大陆的现实基础。但我们关心的是这里的道德问题。如