

华夏典当行生存样本调查

“光板儿没毛儿，虫吃鼠咬，破面儿烂袄一件。”提起典当，不由得让人想起电视剧《大宅门》里白景琦因落魄济南，手拿一件名贵皮袍到当铺筹钱的情景。好端端的一件衣服竟被店伙计“故意”弄脏，旧时的当铺素来名声不佳，常被人认为是穷途末路的去处，特别是在鲁迅笔下更被挖苦得惨不忍睹。“当”字之下，昏暗的厅堂，高高在上的柜台刻意制造出的“压迫感”都令当者无地自容。而

时过境迁，当铺早已完成了角色翻身，“典当行”的称谓也更加显得洋气。现代典当行也实现了“商业与融资并存”的产业格局，不仅成为民众的“淘宝”之地，传统典当功能也从为个人济一时之需

“以物换钱，救急不救长”是典当行惯来的生存要诀。但最近几年，随着同样以“救急”为生存主线的小额贷款公司、P2P网络借贷公司的异军突起，以及商业银行大力推行供应链金融业务，将

面对同质化的业务竞争，典当行如何进行“生存突围”，是坚守传统典当经营方式，还是选择在火爆的互联网金融风口下转型？本期《中小企业金融》带您探访国内规模最大，有着“老派”京

磁器口周围1公里内，是北京典当行较为扎堆的区域之一。在崇文门外大街与两广路交汇点上，就是北京市华夏典当行有限责任公司（以下简称“华夏典当行”）总部所在的位置。为了响

办公大厦楼下，就是繁华的崇文门商业中心南段的起点。在一层商铺区的步行街道上，可以清楚地看到一块做工精致、透着简约风格，写有“华夏典当行”五个大字的白色招牌，与以往印象

1993年成立的华夏典当行，是自新中国1987年恢复典当行业后，第三家在北京拿到资质的典当企业，并与金保、阜昌、宝瑞通三家典当行一同被称为京城当铺的“老四家”。20多年的光景，

深入典当领域近15个春秋的华夏典当行董事长兼总经理杨永，在2003年就成为了这里的掌门人，那个时候华夏典当行已经十岁。职场生涯跨度颇大的杨永，身上始终保留着标准60后的那

事实上，杨永并不介入到典当的具体业务中，而是主要发挥过往企业管理的经验，在华夏典当行企业战略、组织结构、管理规范等方面下功夫。在杨永看来，这个“八竿子都打不着”的跨

杨永直言，“典当是我从事过所有行业里面最有意思的，也是最深爱的，在这个底蕴深厚且长久不衰的行业里面经营企业，也更能发挥个人价值”。身兼北京市典当行业协会会长的杨永，不

“商业与融资”的双重属性

英文“Pawn”在名词的释义中被译为典当、抵押物，这一词最早的来源分别为拉丁语中的“Pannum”，意为“衣服”；以及法语中的“Pan”，意为“长筒裙”。从语言文字上看，典当就与低值当物

追溯起源，典当行确曾载于中国的典籍史册中。当时，中国南朝寺院的典当借贷机构主要是寺库。寺库本是寺院的财产保管机构，其放贷以低于实物价值的物品作为贷款的保证，如果在终

典当堪称现代金融业的鼻祖，是抵押银行的前身。“先有典当，后有票号，再有钱庄”，这是学界对旧时金融业发展过程的清晰描述。根据商务部、公安部在2005年4月1日联合颁布施行的《

在杨永看来，

现代典当行与老式当铺有着根本性的转变，包括商品的变迁，以及客户群体、服务内容、经营方式、收费模式等都有较大突破。可以说，现代典当行兼具“商业与融资”的双重属性，更像是

现代典当行也已成为“淘宝”之地。作为一种新的商业模式，流通平台是典当业近十年才出现的新业务，处于快速成长期。“商品售出与收购的差价成为典当行的另一种盈利来源。”杨永指出

而现代典当行融资贷款主要分为质押和抵押两类，周期一般都在1-

3个月。质押贷款，也就是押上动产向典当行借款，动产包括机动车、金银饰品、古玩字画等。质押价格一般为市场流通价格的60%-

80%，其中金器、上等玉石、艺术收藏品的成交价格往往较高。而不动产典当业务，也就是人们常说的房地产抵押贷款，办理抵押贷款业务需要先去房管局、土地局办抵押手续，之后才能

典当之本原是传统民品业务，但现代典当行早已扮演起为中小企业提供资金融通的第二银行的角色。据调查显示，全国典当行业务对象约80%是中小微企业。典当行能够在快速崛起的金

杨永认为，典当行业务和银行是“错位”竞争。“银行主要做长期和大额的业务，手续也比较复杂，时间较长。而90%以上的中小企业希望申请一到三个月的短期贷款，由于临时性的拆借周转

在杨永众多头衔中，还有一个“与中小企业”密不可分的身份，那就是身兼“北京市中小企业协会副会长”一职，在协会及一些行业机构举办的各类中小企业投融资论坛上，还会经常见到杨永

在华夏典当行的战略布局中，对自己的品牌进行了诠释和定位：中小企业、个人创富的助力机构。显然，杨永早已把服务于中小企业的金融业务平台看得非常重要，并亲手打造出“中小企

令杨永深受鼓舞的是，他为华夏典当行对于中小企业融资而大胆推行的业务创新，获得了政策依据和顶层的认可。2015年1月7日，商务部办公厅发布了《关于进一步引导和支持典当行做

华夏典当行为中小企业定制了多元化的贷款方案，其中“助企贷”是一个典型的产品。是个人或企业多元化资产组合贷款业务，可以增加企业贷款额度、扩大资金使用量。而担保物不限于房

5个工作日内即可完成。

在华夏典当行服务的诸多中小企业客户中，运用此类方案的借款案例比比皆是。杨永举例说道，有一家广告公司主要承接高速收费口广告位，之前承包了北京8个六环内高速收费口广告位

华夏典当行的融资服务中，既有小到几十万元的个人快速小额贷款，同时也有大到上千万元的企业性质巨额贷款。比如有一家集团下属企业专做经济开发区规划，之前在异地投资建设一块

此外，华夏典当行还一直针对小微企业的特点进行尝试，开创了众多衍生的新业务模式，其中就包括在国内首创的中长期典当贷款模式以及最高额循环贷款模式，进而最大限度地降低了中

定位制约与业务同质化的双重冲击

“虽然典当行的业务跟金融密切，作为整个金融服务体系的有机补充，有‘第二银行’之说，但它并没有金融行业许可证，也只能算是‘类金融’行业。”杨永的一席话点破了典当企业发展频频碰壁的事实，典当行身份在《典当管理办法》正式出台前就一直存在疑问，关于典当的行业类型和典当行的机构属性一直含糊不清，政府对典当行的“身份认定”也是几经周折。

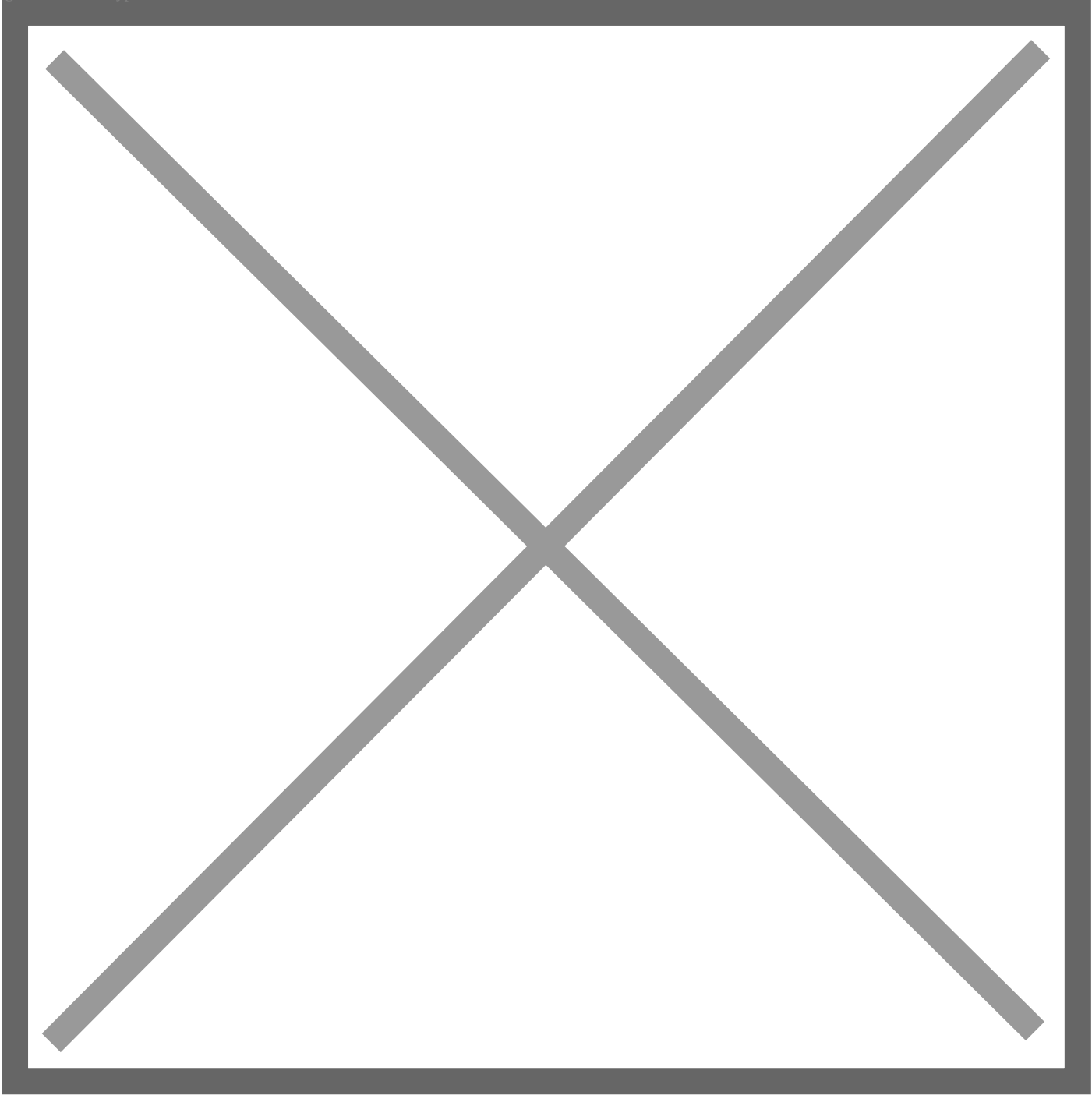
新中国恢复典当行业之后，其归属一直未定，全国共有22个不同部门批设、监管自己的典当行，其中有些省市视典当业为金融业，而大多数地区则未有明确说法。

到了1993年8月19日，中国人民银行首次对典当行的性质做出明确规定，在其下发的《关于加强典当行管理的通知》中指出：“典当行是以实物质押形式，为个体工商户和城乡居民提供临时性融资服务的金融机构”。

令人意外的是，典当行“金融机构”的定位仅维持了七年时间。2000年8月20日，因金融体制改革和人民银行职能转换的需要，典当行取消金融机构性质，作为特殊工商企业移交给第二任“婆婆”——国家工商行政管理局监管。

到了2003年，典当行改由新组建的商务部接管，并一直延续至今。作为特种行业，典当行的成立需要商务部门审批。商务部同时修改了2001年版的《典当行管理办法》，重新加强了典当行的监管。

Image not found or type unknown



杨永坦言，如今民间资本运行情况发生了巨大变化，而滞后的行业法规却只字未改，多项条款也成为典当行发展的“紧箍咒”。虽然在2011年，商务部对于《典当行管理条例（征求意见稿）》进行了修订，但典当行的定位依然模糊。

而正在典当行饱受定位制约之苦时，随着近两年中小企业多元化融资格局的演变——银行业务的“下沉式”扩张，以及小额信贷、担保、互联网金融P2P网络借贷公司的兴起，加之民间借贷的活跃，典当行的生存空间正在被进一步挤压。

对此，杨永直言不讳地表示：“很多限制条件，给典当行业添加了无数枷锁。说句沉重点的话，就是‘戴着镣铐在跳舞’。”杨永进一步指出，强加在典当行身上不合理的因素太多，又没有获得从市场竞争角度来看，“典当行息费水平下调”也许能发挥一定的作用。杨永也强调，“虽然有一定冲击，但是典当也有自己的独特优势。”首先，典当的经营范围要比小贷、担保公司宽泛得多。数据显示，2014年典当行的息费收入普遍开始下降，而典当行当金余额也出现了增速放缓的现象，同时成本却在不断增加，典当行的利润也有下滑趋势。加之近年来，典当行业务收费较高，对典当行来说，资本充裕是一个竞争优势，但是对于绝大多数典当企业而言，资金来源及融资渠道的短缺成为行业发展的一大瓶颈。典当行要想扩展自身业务，充实资本的方法却过于单一。作为北京市典当行业协会会长的杨永，一直在呼吁给典当行松绑，就像金融机构一样可以获得应有的资金渠道。但令杨永倍感无奈的是，这么多年下来，不但没能拓宽典当行的融资渠道，“典当企业只能以自有资金为主来提供融资服务，银监会最新规定银行不能给典当行贷款，这一政策北京地区执行得很彻底。”杨永认为，典当企业是为中小微企业提供融资服务的，资金就根据全国典当行业监督管理信息系统最新数据显示，截至2014年底，全国共有典当企业7574家，同比增长10.8%。全国典当余额为1012.7亿元，同比增长23.7%。”前两年，大家还都在拼命抢典当行业准入的门槛越来越高，各地也在不断提高注册资本金的最低限额。杨永进一步强调，“全国的标准不统一，北京、上海这类一线城市，平均最低注册资本金单次都是在5000万元以上。”“现有的一些规模不大的典当行也在纷纷寻求转型，有的在申请撤销牌照，有的转型做小贷，有的转向村镇银行，甚至有的干脆不碰金融这块，去做其他领域了。”杨永特别指出，“典当行不多元+触网的双结构

华夏典当行是北京最早一批开设典当业务的企业，是北京1992年在全国范围内恢复典当行业后，于次年成立的第三家典当行，也是北京最早通过股份制改造并且具有良好股东背景的大型综合企业。华夏典当行最初是一家国有企业，由北京市贸易信托公司全资拥有，注册资金只有50万元。到了2000年，华夏典当进行了股份制改造，引进包括中国国际期货经纪有限公司、北京北美房产经纪有限公司等民营资本。从大型国企管理者转型到典当行CEO的杨永，对华夏典当行过去20多年在典当行业的表现颇为满意，“从华夏典当行的业务量和市场规模上看，各项业务都在良性运转，不管是类金融业务还是类零售业务。据杨永介绍，目前华夏典当行完成了从“单一典当”到“多元业务”的转变，首创了“典当+绝当品销售”的全新商业模式，所有出售商品秉承“真品好价格”的理念，成功塑造了“品真阁”子品牌。开展的具体业务可细分到：以房产、机动车、财产权利典当业务，服务中小微企业融资“金融业务平台”；以民品典当、绝当品销售为核心业务，搭建物品的变现与再次销售平台，创服务绿色循环经济。从业务品种上，产品创新是华夏典当行快速成长的原动力。”杨永介绍道，从1993年成立至2004年，华夏典当行一直以做传统民品业务为主，主要是一些金银珠宝、日常用品、家用电器等。到了2001年，典当业经营范围进行扩充，允许典当行操作不动产的抵押业务。尽管新兴项目不如传统典当业务好掌控，但华夏典当行还是勇于尝试，在行业内率先开展起房地产抵押贷款业务。据商务部公开数据显示，截止2014年底，全国典当企业业务结构保持稳定，房地产典当业务、动产典当业务和财产权利典当业务分别占有典当业务的52.4%、29.8%和17.8%。“房地产抵押业务的比重比较大，一般的典当企业都是这样，华夏典当行也不例外，占比达到50%以上。”杨永指出，如果就当物数量来计算，房产典当业务的笔数远小于贵金属、名表等民品。与银行相比，典当行房地产抵押业务能够拥有一席之地，对当户而言，一是房产典当出来的金额较大能够满足企业周转的需求，而房产典当相对于机动车、民品典当来说，息费又是最低的。在市场上，华夏典当行针对房产典当推出了“房易贷”、“增值贷”、“中意贷”三大特色产品。其中，“房易贷”是北京市全款房产贷款业务，快速解决客户临时贷款需求，从洽谈、评估、签约、放款，3个工作日即可完成放款，息费每月最低1.0%，服务费3.0%。

针对汽车典当，华夏典当行也一直在不断尝试业务创新。目前比较通用的有两大特色产品，一个是北京市全款机动车贷款业务的“车易贷”产品，最快30分钟放款，最高可至评估金额的90%。杨永坦言，创新的产品虽然蕴含一定的市场认可风险，但最终都给华夏典当行带来了不错的市场收益。多元化的业务创新经营，也让华夏典当行走在了行业的前列。

在客户服务方面，相对于小贷公司不高于银行同类贷款基准利率4倍的收费标准，典当行的息费高，是个不争的事实。以前，典当行普遍采用的计息费方式是：以月为计息费周期，当期不还款，下月息费上浮。同时，华夏典当行在当前的“互联网金融风口”之下，也果断地开始了“触网”的尝试。

“当前典当行业与互联网接轨还主要是电子商务，就是借助网络平台实现绝当品的销售。”杨永指出，互联网金融做的是线上，而传统典当业务则更专注于线下，所以典当能否沿袭互联网金融。在华夏典当行的三大业务平台中，典当借助“互联网”发展，早已在杨永的布局之中，以“华夏e当”电商网站为支撑，发挥华夏典当行线上线下的协同优势，在国内典当行业打造出首家电子商务平台。主打的华夏e当是计划实现绝当品线上销售、在线典当、专家在线咨询服务三项主要业务。目前主要是在线零售这块，保证所有出售的商品全部保真，且价格实惠，大部分珠宝首饰类饰品。有一些价值比较低的标准品在线销售业务表现还是不错，相对价值比较高的，在线上的表现不如线下的交易。”杨永表示，目前华夏e当主要通过第三方快递的形式配送。如果是北京同城的，当天即可送到。值得一提的是，华夏典当行在官网的分支机构栏目里还嵌入了百度地图，这样客户就可以清楚地了解到自己所在行政区的每一个门店的位置，服务也更贴近人性化。

行商+连锁的双驱动

“旗帜性的典当行必须有跨区域分公司，有连锁门店。”杨永表示，“过去典当行业是门对里开，是别人走进来，是那种单店经营‘死等’客户的经营方式。华夏典当行率先提出从‘传统坐商’到‘主动营销’的转变，要将典当业做大做强，引进商业连锁经营模式不失为一条有效捷径。经过20多年的经营探索，华夏典当行成为北京最早开展连锁经营模式的企业，门店扩张速度以及区域布局范围呈迅猛之势。2007年6月，随着北京第二家店面——朝外店的开业，以及同年12月第三家店面——中关村店的开业，标志着华夏典当行正式进入连锁化经营时代。

“连锁化经营使得华夏典当行的品牌得以快速传播，并带来了规模效益。一些人力资源，像专业性要求非常高的鉴定工作，都可以通过总部根据各网点的实际情况进行统一调配。”杨永指出

在杨永看来，典当行在绝当品销售方面有更大的潜力，而“商场店”、“精品店”对于人们了解华夏典当行这一品牌起到非常大的促进作用。2010年1月，随着华夏典当行金源燕莎MALL店的开业，“目前，华夏典当行连锁店主要集中在北京地区，已经开业、营业的店铺大概有50家，其中49家在北京，1家在天津。”杨永强调，2014年华夏典当行开始尝试走全国化连锁的路子，率先在天津开设分店。可以说，当前我国典当行在跨区域经营上困难重重。现行的典当管理办法规定，达到一定标准的典当行可以跨省（自治区、直辖市）设立分支机构。但实际上，典当行要想真正跨区设立分支机构，“2015年，保守预计在京外计划开店5-10家。”杨永指出，华夏典当行在2015年的主要重心就是在北京市场稳步经营的同时，克服跨区域经营的难处，走出北京，选择国内一些比较大的城市去尝试异地连锁经营模式。“目前有几家分店已经开业。”

在杨永的心中，华夏典当行的未来发展一定要顺应时代变化及市场的需求，提前有前瞻性的规划。华夏典当行除了坚持走连锁经营的线路之外，公司的下一步发展也有意往资本市场上靠拢。“任何金融机构和类金融企业风险控制都是必不可少的，典当行也不例外。”杨永表示，典当行业的风险主要集中在鉴定估价，以及绝当品变现，即处理坏账的能力。

对于如何增强典当行抵御风险的能力，杨永认为首先要去除附加在物品上的泡沫成分，收当时注意“验当”环节，准确评估典当物品的价值，避免出现无法处理的绝当物，而后期的风险处置相对简单。规模较大的典当行设立风险控制部门会有助于减低风险，从而实现资金的安全性、收益性和流通性。华夏典当行在行业内也较早建立起自己的风险控制和法律部门，将风险控制交给专业人士负责。

华夏典当行有一套自有的风险控制体系，尤其在贷前、贷中、贷后都有不同的方式，评估手段和评估标准。放款前期对客户资质进行审核，了解其借款用途、用款周期和还款来源；放款中做好贷后管理，定期回访，了解客户经营状况；放款后做好催收工作，确保按时还款。此外，华夏典当行培养、积累的一大批专业、资深典当师也是控制风险的一道保护屏障。目前鉴定、评估团队具体细分到民品典当专家、房产典当专家、机动车典当专家、财产权利典当专家等。

“让客户觉得进典当行，就像进银行VIP贵宾室一样。”在品牌化之路下，杨永要求华夏典当行更加注重用户体验，让业务操作的环境与细节更具“人性化”。典当行成为一种新时尚，必须颠覆传统典当行的形象。
