第六屆校際香港歷史文化考察報告比賽

6th Inter-school Competition of Study Projects on Hong Kong's History and Culture

高級組亞軍

Second Prize, Senior Division

聖保羅書院

St. Paul's College

「從當鋪的發展看香港社會經濟的變遷」

"Development of Pawnshop and Changes of Hong Kong Economy"

*版權所有，未能上載圖片

請到香港歷史博物館 - 參考資料室

預約查閱，電話 2724 9009

報告撮要

當舖，相信是每一個香港人都擁有的共同記憶。那「高不可攀」的「二叔公」、巨大的「遮羞板」、全港通用的「福鼠」標誌，在我們心目中一直都充滿神祕感。但望著當舖那充滿傳統色彩的鋪面，我們心裏不禁湧起謎團：隨著香港經濟發展，當舖會有什麼轉變？隨著財務公司的崛起，當舖又會如何裝備、迎接前面的挑戰？究竟典當業前景如何？會被經濟發展的巨輪淘汰嗎？面對這古老、傳統的行業，這種獨特的歷史文化產業，我們又能為它做些甚麼？帶著這一連串的疑問，我們展開了對當舖的深入探究。

這個歷史文化的專題研習，共有四部分，分別為：前言、正文、總結、附件。

一· 前言

在前言部分，解釋了我們選材的原因、研習目的、範圍和方法等，希望能讓讀者了解我們做這個專題研習的原動力。

二· 正文

正文細分為五部分，分別為：

1）香港當舖簡介：介紹本港押業的起源和歷史；當舖的分佈情況、數目；當舖的外觀及舖面的設計特色；當舖的職位分工；行內術語和受當物品類別等，希望讀者能對這種傳統行業有一全面的認識。

2）香港典當業大事年表，以時間線的形式呈現，讓讀者能對典當業的發展及香港歷史發展脈絡有概括性的瞭解。

3）在經濟轉型下香港典當業的轉變：從典當品類別的變化、當舖顧客階層的不同、當舖職位演變和斷檔貨品處理方法的不同等，分析經濟轉型對典當業的影響；

4）透過比較當舖與財務公司、銀行及大耳窿等性質類似的市場競爭對手，在借錢所需時間、利率、借貸金額、客源等各方面的不同，突顯當舖面對市場競爭下的優勢；以及

5）香港典當業發展趨勢及前景：論述當舖的優勢、面臨的問題、典當業前景和對當舖發展的一些建議。

三· 總結

包括我們對整個研究的結論和組員的一些個人感受。

四· 附件

我們曾走訪分佈於香港各地的九間當舖，每一間都有其特點。附件主要包括與當舖員工訪談的記錄及其他相片。

目錄

（甲） 前言

（一） 引子

（二） 選材的考慮

（三） 期望／目的

（四） 研究方法

（乙） 正文

（一）香港當舖簡介

（１）押業的起源及歷史

（２）當舖的分佈情況及數目

（３）當舖的外觀及舖面的設計特色

① 結構

② 招牌

③ 遮羞板

④ 櫃檯

（４）職員人數及其分工情況

（５）行內術語

（６）典當物品

（二）香港當舖大事年表

（三）香港經濟轉型下典當業的轉變

典當品類別的變化

（１） 開埠後人口增加 成典當業來港誘因

（２） 第一次經濟轉型：轉口貿易主導時期

① 典當的原因：籌錢為營商或減輕經濟負擔

② 典當者主要是勞動、低下階層以及賭徒

③ 棉被：戰前最貴重的抵押品

④ 戰時將斷當的衣物轉售圖利

（３） 第二次經濟轉型：輕工業主導時期

（４） 第三次經濟轉型：金融業主導時期

① 因投資失利而需往押店典當
② 銀行不輕易借貸——當客數目增加
③ 外傭、年輕人成新的客源

（5） 經濟不斷轉型 但當舖仍歷久不衰

顧客階層的轉變

（1） 外籍傭工的增加
（2） 潦倒的文人＝當舖的常客
（3） 有賭便有當？
（4） 只是賭徒的救星？
（5） 自由行的額外收入
（6） 隨著經濟變遷的當舖用途

當舖職位轉變

（1） 當舖的靈魂人物——朝奉
（2） 生意的管帳人——會計
（3） 即將被淘汰的管理員——管貨
（4） 隨著經濟發展被刪減的職位

斷當物品處理方法的改變

（1） 甚麼是「斷當」？
（2） 「滿貨」的處理
（3） 市場變化對當押業的影響
（4） 快斷當怎麼辦？
① 「上利」
② 「留當」
③ 「抵當」

（四）與市場上同類競爭對手的比較——當舖的優勢

（1）效率
（2）不須任何入息證明
（3）利息偏低及沒有「手尾」跟

（五）香港典當業的發展趨勢及前景

（１）當舖目前擁有的優勢
（２）當舖面臨的問題
（３）典當業前景
（４）小結
（５）建議

（丙）　總結

（丁）　感想

（戊）　註釋

（己）　參考書目及資料

（庚）　附件

（一）訪問稿
（二）圖片

（甲）前言

（一） 引子

今天的香港已經由昔日華南的一個小漁港或是轉口港轉變為國際都會，亦是亞洲的一個重要的金融商貿中心。[註一]隨著香港經濟在七，八十年代起飛，市民的生活水平急速提升，人們從事的職業則由昔日的漁民、工廠工人到今日的精算師、經濟測量師等，這亦印證了香港歷盡滄桑及經歷不同階段的社會經濟轉營[註二]，才發展成今日亞洲首屈一指的商業都市。

*版權所有

社會的進步，帶動香港在多方成面都有所增長，唯獨是一些以往在六七十年代常見的職業，如：「補鞋佬」、「工廠妹」、「馬姐」等，逐漸被社會淘汰至幾乎絕跡。這都是都市轉型的化學作用，看似無可避免。然而，在芸芸百業當中，典當業可謂其中一個少數的老行業仍能抵禦「進步」及「經濟轉型」的風化作用。

*版權所有

直至今天，我們在逛灣仔、中環及旺角等傳統的商業中心時，只要抬頭一看，就可輕易看到數個大同小異的「大押」招牌高掛在半空。究竟他們是以甚麼辦法熬過現代社會冷酷的折磨？是以靜制動、以柔制剛，還是以力借力呢？

當押業的確是有其神秘的一面。

*版權所有

（二）選材的考慮

自從銀行提供了貸款服務以及財務公司迅速發展，使人們在周轉不靈時，典當就已經不再是唯一的選擇。加上經濟好轉，來典當的人不斷減少，當押業這行生意似乎越來越難經營了。不少人認為上世紀興盛過後，當押業已經式微，甚至認為這行業不過是苟延殘喘，再苦苦掙扎數年後就會消失於繁華的大街之中。可是，年復一年，當舖始終沒有消失。大家對此或許會感到好奇：為甚麼當舖能在競爭激烈的摩登社會中下存活下來呢？這的確是個很有意思的課題。偏偏跟當押業有關的資料少之又少，大家想要了解此行業卻又苦無門路。因此，我們希望打開當押業的神秘之門，也就有了這次匯報的題目。

（三）期望/目的

當舖穿插在我們的身邊，我們卻甚少有留意它們，即使在我們心目中，當舖也沒有什麼崇高的地位，但為甚麼它們還能蓬勃的營業著呢？是什麼因素令它們可以歷久不衰？當押業又是怎麼跟上經濟發展步伐迅速的香港的呢？我們期望在做這個歷史報告的過程當中，從研究香港經濟發展的角度，分析當舖作為調節民生的社會功能的轉變等，瞭解當舖的生存之道，把這個老舊，被我們一眾年輕人遺忘的行業，能具體地呈現在同輩的眼前，讓年輕人多認識、了解當舖在社會上存在的意義和重要性，也讓這些富有歷史文化特色的傳統，得以保存並延續下去。

（四）研究方法

為了達到我們的期望和目的，我們走訪港、九、新界九間當舖，與當舖的員工訪談，瞭解當舖的歷史、運作、經營模式等，並實地考察當舖的間隔、結構、設計特色等。參閱大量書籍文獻，觀賞香港電台製作的「鏗鏘集」的紀錄片，取得我們所需的資料，將資料整合、分析，並提出我們的見解和建議。

（乙）正文

（一） 香港當舖簡介

(1) 香港押業起源及歷史

大部分人認為，當舖是於香港開埠後才出現的，但事實並非如此。

根據阮元的《廣東通志》，原來早於道光元年(一八二一年），香港所屬的地區稱為新安縣地，當時已經有十六間當舖。而另一個證據，就在元朗店墟的一座大王古廟內(始建於明末時期的 1715 年，後於道光 17 年（1838 年）進行大修)。廟中的碑上刻上了捐款建築古廟的店號，其中有些是當舖，包括了全港最古老的兩間當舖—晉源押和泰安押。

*版權所有

關於晉源押這間擁有二百多年歷史的老字號，其實早已不再營業。這所建築物是私人地方，位於長盛街。雖然換上石屎外牆的晉源押失去了原有的風味，但原本的蝙蝠金錢葫蘆招牌，仍然保留著。

除了這些文字上的紀錄，我們亦能憑邏輯推理出香港的當舖是在英國統治前出現的。原因是，在英人的統治下，香港的當舖仍用中國當押業的傳統方式經營，亦保留了不少文化特色，例如舖面設計、招牌等。

香港開埠後，引來了大量商人，同時把當押業帶來了香港。 在一八四一至一八五零年間，當舖只被英國人當是普通商店，並無規定當舖需領牌照。加上香港開埠初期治安不好，經常有押入贓賊的情況。

港英政府於一九二六年開始頒布典當法例，因此香港第一間合法當舖亦於同年開業。第二次世界大戰進行期間，日軍佔領香港，打擊了本港當押業。直至一九四五年香港重光，港府極力支持當押業，亦於一九四七年協助成立港九押業商會。

為了解決「贓賊問題」，香港政府於七十年代立例，規定當物者必需出示身份證，還需經過核對及登記後，才能成交。

當舖這個古老而歷久不衰的行業，見證了香港的變遷。而當物方面，隨著市民生活質素改變，都由舊衣服、棉被、毛毯等物品，變為金器、首飾及手提電話等貴重物品。

另外，由於近年的「炒股潮」，很多人透過當舖把東西套現作金錢炒股。而外籍傭工佣和追求享受主義的年青人，亦成了是光顧當舖的新面孔。

（2）當舖分佈情況及數目

典當業，的確是香港的一個古老行業，擁有超過二百年歷史。

如先前提及，香港在一八一二年已經擁有十六間當押店。當時的當舖分佈於墟市和城鎮當中，以元朗舊墟最多。

隨著港英政府於一九二六年開始頒布典當法例，香港的第一間合法當舖更於同年在港島西環開業。

港九押業商會成立時，全港有十一個會員。到了五六十年代，會員人數則升至九十多個。根據資料顯示，於一九八八年，全港一共有一百六十間當舖。

至於到了現在，全港共有一百六十多間當舖，其中港島佔四十多間，九龍佔九十多間，新界則佔約三十間。 當中又以九龍的上海街最集中，一街內有近十間當舖。而我們於港島灣仔區進行訪問時，亦發現軒尼斯道的當舖也較集中，而且每間當舖相距很近。

（3） 店舖的外觀及舖面的設計特色

當舖的間隔和結構，有其傳統及獨特的一面，當中不少設計更蘊含了中國傳統文化的特色。

結構——昔日當舖多是一幢四五層高的青磚大樓，門窗封閉，樓上數層作存放貨物之用。較大型的當舖更會建有由花崗石砌成、數層高的貨樓。而近年設於商業大廈的當舖，則多數由地舖及內設樓梯打通閣樓或二樓，作為貨倉。為甚麼當舖要設貨倉呢？因為典當者可能於當押期間隨時付錢贖回物品，故此將物品貯存於當舖附近是必要的。而當舖附近最安全又伸手可及的，自然是樓上自家的倉庫了。

*版權所有

招牌——當舖門口懸掛之招牌的設計均大同小異，多數底部為圓形，頂端有一隻蝠鼠型態的圖案，有倒吊蝙蝠含著金錢的吉祥意思，寓意福（蝠）臨、福蔭。招牌上除有該當舖的字號外，中央寫有「押」字，十分搶眼，老遠亦可望見。

*版權所有

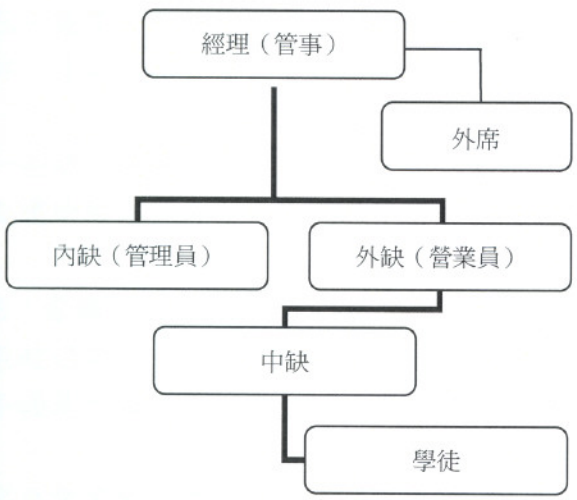
遮羞板——以物質錢，來典當者的經濟一定有困難。始終不是光彩的事，不想給街坊看見乃是人之常情，故此當鋪大門中央設有一幅大屏風，俗稱「遮羞板」，用作阻隔當鋪櫃位前發生的情況，不讓街外行人看見當鋪內當客，保護私隱，保住面子。此外，該屏風亦可作隔音之用，減低街外鬧市的喧囂對當鋪的滋擾。

櫃臺——鋪內櫃檯的高度逾六呎，連成年人亦未必看得見坐在裡面的朝奉。典當者看不見朝奉的舉動，方便朝奉隨意檢驗客人典當的物品。同時，這種設計或多或少也是在跟顧客打心理戰，營造出居高臨下的感覺：朝奉高高在上，氣勢凌人；而站在下面的典當者就彷彿地位卑微、渺小，到來當鋪必是有求於朝奉。一旦當客心怯，和朝奉討價還價時就會處於劣勢。最後抱著「但求朝奉接受典當，肯付錢就算」的心態，即使朝奉出價不太合理亦會乖乖接受。

（4）職員人數及其分工情況

典當業之所以能夠在香港屹立不倒，並成為香港歷史文化其中的重要一環，擁有一個完善的分工制度是必須的。可惜，隨著典當業逐漸式微，加上投身此行業的青年人數不多，現時的分工制度的重要性，已經大不如前了。

在以往典當業興旺時，內部分工制度大致如下：



經理，其實是從該當鋪所有股東推選出來的。當鋪內一切的事務，均需受他支配，並得到他的允許。所以，要成為經理，必須從事典當業多年，亦要擁有一定的名氣及才華，才能勝任此職。

外席，乃是一個特別的職位，皆因他們並不受經理管制。外席的職責，便是擔任當鋪外的職務，例如出席官方會議，與典當者接觸及交易等等。能夠成為外席，他（們）既應富有學識，又應富有名望。另外，外席亦是由股東所推選，至於外席人數之多寡，則視乎當鋪規模之大小而定。

外缺 （營業員）共分為四級（分別為：首櫃、二櫃、三櫃、四櫃）。在當鋪內，通常首櫃都位於迎門方向之最左方，在其右邊的，分別是二櫃、三櫃，如此類推。外缺的職務，就是為抵押品估值，並計算利息。如果發生估值錯誤，顧客便不會贖回抵押品。最終，當鋪便有可能要面對虧損的問題。所以，擔當此職的員工，一定要懂得辨別抵押品之良劣、避免魚目混珠；而且鑑於行內競爭激烈，外缺為人亦需善於交際，跟顧客們建立良好的關係，否則顧客便會逐漸流失。

內缺 （管理員）分成四部份（管包、管飾、管錢、管賬）。

管包：管理衣服、銅錫器皿等等，由於這些物品一般都會儲存在樓上，所以亦稱「管樓」。
管飾：管理首飾，由於金器首飾等皆價值不菲，故不會與衣服儲存在同一位置。
管錢：管理銀錢出入，及與銀行往來。
管賬：將管錢者登記之銀錢出入加以整理，並製造月結。

中缺 也是分成四種工作（寫票、清票、捲包、掛牌）

寫票：負責撰寫當票給顧客，以作贖物憑証。
清票：負責將繳還的當票排列整齊。
捲包：負責將典當物分門別類及防止典當物損壞。
掛牌：負責在典當物表面掛上記號，以作識別。

學徒是一些缺乏從事典當業的新手。雖然地位卑微，卻職務繁重，例如在貨倉尋找典當物，並交還給顧客。再者，他們也負責報號及其他雜務。

總括而言，當鋪內工作人員的多寡，在乎於當時典當業的興衰。在典當業全盛時期，員工的總人數超過二十人，甚至達到二十五人；相比之下，即使現今規模比較大的當鋪，員工總數也不過是十人左右，中小型的當鋪甚至只有二至五人不等。

至於從事典當業的人數方面，總人數若為一千三百個。小規模的當鋪一般有三至五個人，而大當鋪約有十個人。

（5）行內術語

眾所周知，典當業在香港已有接近一百年了。在這悠久的歷史當中，當然會衍生一些有趣的術語，像「九出十三歸」等等，都是皆知巷聞的。無論你有否光顧過當鋪，以往或多或少都曾聽過這些字眼。今天再聽到時，自然會感到耳熟能詳。以下，我們會把一些行內常見的術語逐一介紹。

- 出質---典物的人叫出質人，此名稱現為法律上採用
- 追貓---即是在當鋪當後生
- 朝奉---在當鋪鑑別估價的人。由於櫃檯高，來當物的人要將物品高舉給店員好像 「上朝奉聖」般，「朝奉」這個名稱可能由此而來
- 馬紙---即是號碼紙，是繫在押物上的紙條，以便日後在貨倉尋找
- 碼房---麻雀館內開設的押物房，由當鋪派人主持
- 落碼---在麻雀館內，賭徒將身上物品典當(落)，以換取現金或籌碼(碼)
- 雜架---指鐘、古玩等物品，起源於三十年代
- 月曆---指「農曆」。由於農曆比陽曆的計算是每月少一至兩天，而過了一天就要多付一個月利息
- 二叔公---指鑑別及估價的那個人，即是當鋪的朝奉
- 流當品---即物品斷當
- 大耳窿---現在指放高利貸的人。起源於香港開埠，由於它們會把硬幣放在耳窿，示意有錢借給人
- 雷公轟---指「九出十三歸」的押物利息與雷公轟般可怕
- 遮醜板---進門後的大屏風，使街上行人見不到店內的情況
- 種蟲友---專門在物品上做手腳，然後向當鋪騙取金錢的 「古惑仔」
- 長生庫---當鋪起源於佛教的長生庫，後自立門戶，仍用了這個名稱一段時間。 另外亦曾經被稱為貨庫、解庫、抵當庫、解典庫、貨鋪
- 九出十三歸---當鋪收取的利息計算方法。即物品值十元，但實際只借九元，但贖回卻需要十三元。

（六）典當物品

香港經濟不斷進步、轉型，而當鋪所收到的當物亦會隨時代而改變。當鋪當物類別的轉變，也可從三個經濟發展時期中體現出來。大概可以分為三個時期，轉口貿易主導時期，製造業主導時期，金融業主導時期。

在第一個時期，香港經濟發展仍不發達，當物以居民的隨身和日常物品為主，價格亦較為低廉，如漁網，鋤頭等漁具農具。

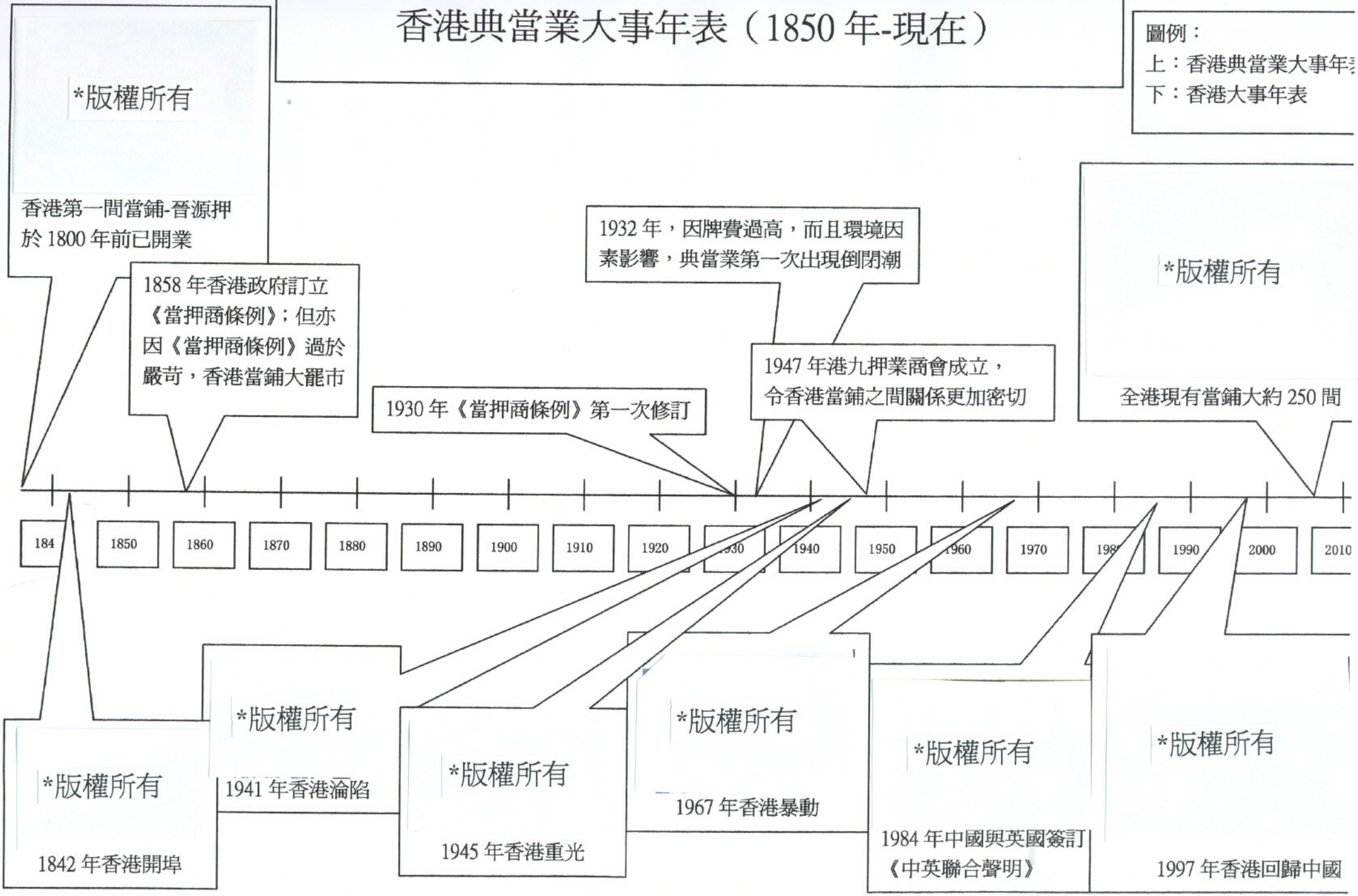
至製造業主導時期，因二次世界大戰引入的資金和勞工，香港的經濟發展得到明顯的改善，而當物亦趨向高檔，開始出現古玩字畫等物品，金器也有不少。當然，大部分市民仍處於低收入環境，所以當物當中亦不乏棉被，床板等日常用品。

到了八十年代尾九十年代初，香港進入金融業主導時期，當物亦變得多元化，電器鐘錶和金飾成為主導。

以上是香港當鋪的一些簡介，有助我們知道有關當鋪的背景資料。

香港典當業大事年表（1850 年-現在）

圖例：
上：香港典當業大事年表
下：香港大事年表



（三）香港經濟轉型下當押業的轉變

簡述

典當業是一種食利的行業，它是屬於金融業範疇內的行業。等錢用的人，可以問當鋪借貸應急，但必須拿出物品作為抵押。當鋪無異是必可使物品變為金錢的店鋪，所以它的出現，是隨著社會發展而出現，亦與當地的經濟發展息息相關。

回顧香港的歷史，發現香港主要經歷了三次經濟轉型時期：由漁港轉為轉口港，由轉口港成為輕型工業的小基地，再由輕型工業中心轉型為商貿、金融中心。此外，這幾次轉型都是因為香港正面臨「被邊沿化」的危機，所以是「迫」出來的。

究竟當鋪經營模式與客源的改變跟香港經濟轉型又有甚麼關係呢？由於當鋪是在香港「落地生根」，香港的經濟就直接影響押業的客源、經營策略與模式以及生意額。換句話說，它們就是要仰香港經濟的鼻息呢。讓我們從典當品類別變化、顧客階層的不同、當鋪員工職位的演變和斷當物品處理方法的不同這四方面來分析經濟轉型對典當業發展的影響。

1841 - 1941 年人口統計表

年份	人口
1841	7,450
1846	21,835
1851	32,983
1856	71,731
1861	119,321 注1
1866	115,098
1871	124,198
1876	139,144
1881	160,402
1886	181,720
1891	217,936
1896	239,419
1901	300,660 注2
1906	329,038
1911	456,739
1916	528,010
1921	625,166
1926	710,000
1931	840,439
1936	988,190
1941	1,639,337

注1：1861年起，人口數目包括九龍地區
注2：1901年起，人口數目包括新界地區

典當品類別的變化

(1) 開埠後人口增加　成典當業來港誘因

香港未開埠前，本地區的社會活動限於墟市與城鎮，開埠後，大量的勞工和商人來港謀生，典當業也就隨著遷進香港來，這是很自然的事。當時棉被，髮剪，鐮刀，斧頭，魚網，剪刀，麝香廟祝都可以拿來當，因為當時香港是一個漁港。

香港在第一次鴉片戰爭（一八四一年）後，被割讓給英國。就在開埠後的數十年間，人口迅速增長，由一八四一年之七千餘人激增至二十世紀初之三十餘萬人，暴增逾四十倍。[註三]這是因為香港開埠之初百業待舉，但人力資源卻不足夠，而急需勞動力，故此吸引大批內地勞工來港尋找工作機會。此外，太平天國事件爆發後，戰事禍延廣東、福建及浙江一帶，該地的原居民為逃戰亂，紛紛湧至香港這個小小的「安全島」，此即為香港初期人口增長之主因。

(2) 第一次經濟轉型：轉口貿易主導時期

維多利亞港水深港闊，乃天然良港，英國政府便將香港宣佈為自由港，從此來往中國及歐洲各國的貨物及資金開始在香港聚集。香港實在算得上個福地，在擁有適中的氣候環境以外，地理位置更是非常理想——恰好為東南亞與歐洲及美洲之間的必經地。英國商人不但在香港興建貨倉及碼頭等海港設備，還開辦了洋行及銀行等貿易配套。不少華人亦從事如搬運及運輸等與貿易相關的業務，而部份華商也來港設立南北行經商。另外，在一八六九年蘇伊士運河通航後，歐洲至香港的航通因而大大縮短，因為船隻不再需要繞經非洲好望角了。華商於是看準時機，利用發展迅速的航運，把遠洋貿易與中國沿海貿易連接起來，奠定香港亞洲為第一轉口港的地位。僅於短短二十年間，華商在貿易盈利而累積得來的財富，已遠遠凌駕於洋商之上。及至軒尼詩在一八七七年到任港督時，港府的稅收甚至有近九成也是來自華人。香港的轉口貿易之昌盛，在此就可見一斑。

*版權所有

① 典當的原因：籌錢為營商或減輕經濟負擔

在經濟轉型的前提下，一些華商為增加資本，或是盡快籌備到一筆可觀的流動資金，就不時前往當鋪將物品抵押，待營商獲利後才贖回。而藍領人士則為減輕自身的經濟負擔而將物品典當，以解決經濟上的燃眉之急。隨著大量勞工以及商人來港謀生，使不少原本在廣東省營商的當押店都遷到香港，打算乘此良機大撈一筆。

工業方面，十九世紀時香港主要依賴造船業，在紅磡及香港仔等地均設有船塢。至二十世紀初，香港工業也開始有所發展。由於第一次世界大戰後歐洲工業生產受到影響，使香港多了不少工廠，以九龍一帶為多。

隨著經濟的發展、社會的進步，現今人們所典當的物品，和昔日的已大不相同。以往常常會看見人們在夏天把棉被，或是拿乾魷魚、斧頭等等令人難以想像的物品前往當鋪換錢，到了今天的押店事實上已經不會再接受這些「綿羊」的了。這個轉變，就恰恰能反映出港人價值觀的改變，以及對外、對內的二手市場的變化，所以受當的物品其實是能標示當時人們的經濟狀況以及當時社會的價值觀和市場狀況。

②典當者主要是勞動、低下階層以及賭徒

早期香港人的生活水平不高，當時幾乎只有商人才能做到「生財有道」，財富的累積故只限於商人之間，勞動、低下階層的生活依舊艱難。部份家庭擁有的金錢根本不足以支付其日常的支出，他們於是就會把隨身、家中的物品典當，以維持生計或應付一些突如其來的開支。

港英政府並未嚴格管理香港的賭博業，各種賭博方法十分昌盛，因此亦產生了很多賭徒，他們經常要到當鋪換錢，當中不少都會拿自己賴以維生與和日常生活的工具物品典當，包括了漁網，魚勾，鏟子，鋤頭等漁具和農具。

③ 棉被：戰前最貴重的抵押品

當時有為數不少的當客都以棉被作為抵押品。但為甚麼在眾多家品中，就偏偏要選擇棉被呢？這個問題若是以現代人的眼光角度去看，大概是不會明白的。我們也許會質疑一件棉被可以當到的金錢應該不會多。但實際上，在那個年代，棉被也算是稀罕物。基於那時的工業並不太發達，一張綿被大致上都是由人手做的，故需花費許多人力、資源才可做成的；而並不能與現今隨便可以在百貨公司中買到的棉被相比，因為今天製造棉被大部份的工序都是由機器完成，沒有甚麼「手工」可言。言歸正傳，棉被會選擇在炎熱的夏天裏去當掉，是因為棉被在夏天根本毫無用途，不容易存放、打理之餘，存放好後又非常佔空間。那麼，最簡單的方法，就是把它送到當鋪裏面去，讓當鋪為你操心棉被的存放問題，再待寒冬來臨時才把棉被贖回。

這個情況一直持續至抗日戰爭之前，亦無太大變化，港人主要都是用衣服、棉被質錢，也有部份人會將鐘錶等當時的奢侈品當到押店裏去。

④ 戰時將斷當的衣物轉售圖利

1938 年日本正式侵華，國內多個大城市的商家和工人帶著大量的資金和技術進入香港，當時一些達官貴人會拿一些皮草，古玩和同字畫到當鋪套現。而工人在三餐不繼的時候甚至會把電鑽和同風炮到當鋪典當。

*版權所有

日本佔領香港時，經濟蕭條、物價不斷上漲、人們生活比以前更差，當押業卻異常地興盛，利潤甚至比戰前更高。一些窮苦人家抱「能賣的都賣掉，撐至戰爭完結，只要活命就好」的態度，到押店把衣服當掉換錢後就放下不管，任由它們斷當。當鋪在有趁火打劫之嫌下，以低於正常押價當入衣物，等待三數月後斷當時，以高價轉售予內地商人，

從中賺取高達數倍的差價。[註四]

(3) 第二次經濟轉型：輕工業主導時期

戰後香港的經濟好轉，輕工業發展蓬勃，紡織、製衣等工業令市民的生活慢慢富庶起來，人民對當鋪的需求稍稍減少，典當物品的價值隨著人們生活水平的提高而有所上升。及至六十年代親共左派發起反英暴動，差不多每天都有示威遊行、警民衝突、扔土製炸彈等事件發生，令社會動盪不堪，為經濟發展帶來負面影響。[註五]市民的生活作息和工業生產力受影響，一部分人為保持收支平衡，會到當鋪典當。

騷亂過後的六、七十年代，經濟復甦，製造業的迅速發展，也帶動了金融、房地產建築等相關行業的發展，推動了香港整體經濟起飛，前來典當的人理應逐漸減少。可是，一九七三年石油危機引發之股市大瀉令市民得再一次將以前購入的奢侈品押給當鋪，以渡過經濟難關。

主要典當物品由衣物轉為金飾

由於社會仍然存在有大量草根階層的人士，他們未有及時受惠於香港經濟起飛而福利服務又未能及時照顧他們，所以當時仍然流行著把衣服、鞋、棉被等日用品典當，主要是因為居住環境狹窄，家庭常備流動資金少，所以就把當鋪當成為臨時的儲存倉，到有需要的時候就會贖回。但存放這些東西需要的地方非常的大，在七十年代開始這些物品受惠於香港輕工業的發展，這類衣衫的東西，由工廠大量製造，價格下降，變得不值錢，所以這些當物就會受到朝奉拒當。

典當物品種類漸漸起了變化。取而代之的是手錶、玉石、金器等奢侈品。人們心目中的貴重物品已不再是實用的棉被，而是顯示地位的首飾、名貴打火機及鋼筆，反映港人價值觀的轉變。

(4) 第三次經濟轉型：金融業主導時期

1970 年代，台灣、新加坡及南韓等地大力發展工業，對香港構成直接競爭，香港製造業開始失去獨當一面的地位。1970 年代末，歐美等地保護主義抬頭，加上中國大陸開始改革開放，均對香港工業構成負面影響。因此自 1980 年代起，香港經濟面臨再一次轉型，由工業重鎮逐漸發展成國際金融中心。此時本地當鋪所收到的當物就更為名貴，珠寶金錶，如勞力士手錶，十大名錶，詩丹頓，卡地亞等。

① 因投資失利而需往押店典當

八十年代港股曾出現兩次大型股災：一九八二年香港前途問題，以及一九八七年全球股災。[註六]不少人在股市失去了大筆金錢，紛紛到當鋪以物質錢。典當物的價值比七十年代又增加了。除了原有的珠寶黃金外，鋼筆、名錶、手提電話等比較現代化的物品也加入典當物的行列。

到了九十年代，為提高競爭力，不少製造業都將工序移到中國內地，因此很多工人因此而失業或轉向服務業。香港經濟由金融業主導，繼續穩步上揚。此外，由於銀行借貸系統漸見完善，當押業已經開始萎縮，沒有人再去當鋪了。正當大家認為當押業終於會在香港街頭消失時，香港又受到股市波動影響。九七年亞洲金融風暴以及千禧年科股泡沫爆破，使企業做成大額的負債，需把其資產變賣甚至宣佈清盤。股價大幅下跌，許多曾於泡沫形成的初期購入科技股而致富的人一夜之間失去了所有的資產，負資產的問題越趨嚴重。[註七]另外，由於業務表現不理想，企業開始出現裁員現象，失業率由二巴仙左右上升至二千年的六巴仙。[註八]

② 銀行不輕易借貸——當客數目增加

自從九七金融風暴以後，銀行借貸變得嚴謹，不輕易匯款，掀起了新一輪的典當潮。市民如潮水般湧往當鋪，這種「夕陽行業」又再一次復興。香港人變得較窮，珠寶首飾少了，就拿手機來典當。然而手提電話的型號日新月異，市值變化很大。以當鋪四個月的底價期計算，基本上是必定虧本的，所以有不少的當鋪都不會接受手提電話。手提電話外，典當物品包括鑽石、珠寶，也有人將手提電腦、汽車等高科技產品典當，反映股災前香港經濟的繁榮以及人們消費力、生活素質的上升。

③ 外傭、年輕人成新的客源

近年來最多來當鋪套現的是外傭，絕大部分是因為僱主們還沒有支薪，而他們又趕著寄錢到家鄉養家，就把身上的金器當掉。除了外傭，現在不少人亦喜歡拿貴重物品典當套現來「炒股」，令當鋪生意大增。這亦同時見證了人們生活習慣的改變，亦即是這個社會的轉變。

因為各種的社會問題，包括吸毒濫藥，失業問題等等，光顧當鋪的人亦趨於年輕化。除了以上的原因外，受金錢和享受主義的影響，時下的年青人亦漸漸養成當物的習慣。跟據資料顯示，一名小學生竟然光顧一間位於灣仔的當鋪，最後，當員當然告訴他不滿十八歲不可當物，並請他離開。

(5) 經濟不斷轉型　但當鋪仍歷久不衰

隨著時代的轉變，典當的物品跟到當鋪當物的人也會有所不同。就香港而言，社會經濟是轉變了，當鋪市場上的競爭對手也越來越多，有財物公司有銀行，連金飾珠寶公司也開始回收人們不要到舊首飾，人們要套現的渠道越來越多。然而，香港典當業極具彈性，更並非像它們的外表一樣一成不變。市場需求隨著時代改變，它們受當的東西就會作出相應的改變，時代的步伐是快，它們卻能緊緊跟貼在後。對於欲解燃眉之急的顧客來說，當鋪起著一定的應急調節作用。所以，香港的當鋪百年不衰，尤其是經濟相對差時，比如香港在二次大戰時，五十年代初，六十年代尾七十年代初，以及九七金融風暴時期，恰恰都是典當業的發展時期，它們的生意不跌反升。

由三、四層樓高的舊式當鋪，到現在和其他商店一樣設於大廈底層的新式當鋪。當物由舊衣服、棉被等，轉眼間變成了貴重的首飾金器和電器。顧客則愈變愈多元化，光顧的理由亦愈變愈千奇百怪。當鋪，這個古老的行業，不但能夠迄立不倒，它經營模式的轉變，亦正正見證了香港社會和經濟的變化。它默默地隨著時代的步伐改善自己，迎合人們的需要。

當鋪，一直都陪伴著香港，陪伴著我們成長。

顧客階層的轉變

簡述

二百年前的香港只是一個小小的漁港，存在與否，或者根本無人知曉；一百年後的香港是一個國際都會，其知名度，幾乎是無人不知。這個地方的人，不斷變遷。目不識丁的村民曾經是當鋪的唯一客源，但今天來至四方八面，目的不一的人們都有光顧當鋪；三四層高的當鋪曾經被人當作貨倉般使用，到今日，其佔地大大減少至只有小小的三四百尺的店鋪。當鋪見證著時代巨輪的滾動，亦同從被這個變幻無窮的齒輪影響著。以下，我們將介紹在社會的發展下，當鋪顧客階層的轉變。

(1) 外籍傭工的增加

香港有接近八百萬人口，但根據最新的人口普查資料顯示，在這幾萬百人口中，有大約 10%都是一眾外籍家庭傭工。

這個佔總人口如此大比例的人群，同樣亦佔當鋪總生意額的很大部份。由他們手中所賺得的資金，計算之下，佔總收入有 25%之多，那麼為何有如此現象呢？

以普遍情況而言，外傭到達一個家庭工作後，首三個月的工資都會被全數收回，作交飛機票及傭金的費用。在這三個難捱的月份裡，由於外傭們仍需要作出基本生活開支或寄錢回鄉養家，但手上又沒有足夠現金，從家鄉帶過來的一些金器或首飾便成為了唯一能夠幫到他們的東西。

他們會光顧當鋪，把手上所有的都抵押掉，希望能換取最多金錢以救燃眉之急。

相比借貸公司，當鋪給了一個快捷及方便的途徑讓他們籌得足夠資金，因爲當鋪不需要人出示入息證明等紀錄，亦不需要收取手續費。另外，這亦是一個能令顧主免卻不必要麻煩的好方法。

實際上，在我們的隊員到中環一帶訪問當日，亦親眼看見很多來自不同地方的女傭進入當鋪查詢。這個情況正正符合了隨著香港經濟上的轉型，光顧當鋪的客人亦不斷改變。時至今日，這班並不真正屬於香港的外地勞工，就成了一群對當鋪不可或缺的客人。

(2) 潦倒的文人 = 當鋪的常客

再深入探討些，其實海外傭工成了當鋪的常客乃是近二十年的事。早在幾十年前，當押業蓬勃時，這群現代的「當鋪金礦」還未於香港湧現。據訪問當日的偉華押孔先生所說，早在幾十年前，在他爸爸經營的那個時代，當鋪的常客是一大班平民百姓，甚至是那些來自內地的落難大官。他們逃難至香港這個小漁港，在山窮水盡之際，他們不得不把身上的字畫，古玩及皮草等當掉換取路費。在那個時候，名貴的舊字畫經常出現在當鋪中。但時至今天，這些名貴古玩都不會再於當鋪出現，而只會出現在那些類似「蘇富美」拍賣行的地方。

雖然落難大官不再成為當鋪的常客，但現時仍有不少類似落難大官的文人到訪當鋪。香港便有位頗出名的蕭姓文人[註九]，他視酒如命的性格令每月賺得的稿費一一清空。但自從結婚後，財政被太太嚴格管理著，每月只得一些車馬費，而其餘的稿費都被強行「沒收」。忍受不了沒有酒的日子的他，便想盡方法找錢買酒。他走進當鋪，起初當些手錶，玉器，或戒指等小玩意兒，後來，連收藏多年的字畫，甚至經常用的鋼筆都拿去當了。

除了蕭先生這位名人的例子外，我們到旺角訪問之際，亦見到切身的類似情況。有一位中年男士便拿著兩支名貴鋼筆出現於當鋪內，經過朝奉的一番仔細檢查後，拿著當得的三百五十元離開。無疑那位人兄亦像蕭先生一般，身無分文，最後連用作謀生的寶貝鋼筆都要被「送上刑場」。於這裡，我們其實又能看見另一個現象；雖然經濟不斷轉型，但仍然有不少同一類的客戶於這幾十年間不斷在當鋪中進出，可以說是陪同著當鋪見證了客戶的轉型。

(3) 有賭便有當？

自古以來，到當鋪裡，傾家「當」產的，十居其九都為賭徒。在賭海內翻騰，一個不小心又要向當鋪伸出求救的手。當鋪業初期能夠蓬勃起來的主要因素，無他，亦是因賭坊及賭徒的盛起。所以直至今天，我們能輕易察覺，每逢有賭業出現的地方，當鋪亦會密集地於附近出現。香港九龍麻雀館子密集的地方附近都能找到當鋪這現象就是最佳例子。

賭，是一種個人嗜好，但同時亦是反映社會經濟情況的好依據。當經濟景氣的時候，政府對人民賭博的限制便會放寬，以不同型式經營的賭業便會冒起。例如近年香港便有賭球合法化及賭徒年輕化的情況出現，而鄰近我們的澳門亦相繼有多間新賭場落成。如果依照舊時「有賭便有當」的說法，那麼這些年來，當鋪的營業額是否應該有明顯的上升呢？但答案是，沒有。

這個答案是根據我們訪問的九間當鋪裡得知，當鋪的負責人亦有為我們一一解釋清楚。沒錯，香港賭球合法化的確會吸引到新的年輕賭徒，但其實這個數字並不大。這個情況可以解釋於香港賭球的限制，由於賭球的限制諸多，而所得到的彩金亦不算特別吸引，所以有參與賭球的一早就光顧了那些不合法的外圍投注站。那麼，如果說當鋪能透過賭的大眾化而吸納到更多客人，這亦只是早在多年前，外圍投注站開始湧現的那個時期才有。

再說澳門新賭場的落成。據訪問資料得知，其實在香港到澳門賭的賭徒，大多都只是光顧澳門當地的當鋪，很少會在香港當了東西後再過去澳門。自自然然，香港當業不會有多大的生意進帳。

(4) 只是賭徒的救星？

除了賭徒會經常光顧當鋪外，在社會上還有一類人亦會當鋪的常客，他們就是一班生意人。別以為他們每位都是坐擁千萬資產，不需要別人金錢上的援助；很多商家們一旦遇上特發事情，金錢上未能周轉得來，當鋪亦成了他們的救星。

根據訪問所得的資料，所有當鋪的負責人向我們簡述客源時，除了賭徒外，最常提及到的就是一班商家。做生意的總要面對大起大落，他們很多都沒有儲備太多資金作周轉用途，到面對難題時，借貸公司或銀行亦不能幫到多少，唯獨是當鋪能夠把他們手上一隻又一隻的「勞力士」手錶立即套現成現金，以解燃眉之急。

(5) 自由行的額外收入

為了配合時代的改變，經濟亦需要改革開放。〇五年的時候，政府便正式開放自由行，香港各行各業都因此政策而錄得不同程度的利益增長。內地的同胞們極高的消費力令商家獲益不少，而當鋪亦有幸成為受益的其中一個行業。

從被訪的當鋪負責人孔先生口中得知，國內當鋪的經營模式與香港的當鋪存著一定的分別。國內的當鋪大多接受房屋及汽車等資產作抵押品，但香港就不接受。雖然國內的那一套令人們能當的物品種類增加了，但由於人人都只拿汽車樓宇等去作抵押，拿首飾金器去當的就相對地少了，能夠懂得鑑別珠寶真偽的人才亦隨之減少。香港的當鋪由於大多做的都是名貴珠寶的交易，所以於鑑別上的專家遠比內地多。內地人便會因應這一點，拿首飾到香港當，希望「識貨」的人能出一個較好的價錢，香港的當鋪便能因此謀利。

(6) 隨著經濟變遷的當鋪用途

當香港仍然是一個漁港的時候，當鋪經已存在。當時人們還未有如今天般富有，機械化的工業社會並不流行，手製器具和謀生工具便成了人們拿去當的最主要物品。一張的手打棉被，一把電風扇，一把理髮刀，於當時的環境下都能成為當物。由於那個年代的家庭一般都位置有限，市民便會利用「甚麼都能當」的這個好處，在夏天時把大件的棉被當掉，冬天把沒有用的風扇當掉，到有需要時再到當鋪贖回，而當鋪為了要有足夠的地方儲存這些「雜物」，一般都會有三四層高。

直到今天，其實已經很少當鋪會像以前一樣有幾層樓高。一般都只是一個小小的鋪位。當鋪面積大小的轉變，實際上亦是一個對香港經濟起飛的見證。從前的地價便宜，三四層高的商鋪在大街上比比皆是，佔地再大，地價亦不會太貴。但今天的香港不再是小漁港，搖身一變成了國際知名的城市，寸金尺土。因為每吋每尺都是黃金，當鋪為了能夠經營下去，亦隨之縮小了所用面積。再者，舊時的那些大件且需要佔很多位置的抵押品，如棉被，今天亦不會再出現。取而代之的是小小的一件件金錶、首飾和玉器等，一個小小的保險箱已經能夠存下。人們不會再拿當鋪作貨倉之用，一方面是因為當鋪不會再收這些不值錢的物品，而另一方，由於市面上不斷出現的「迷你倉」，不論租金或租得的面積都比把東西放進當鋪來得划算，人們就選擇把東西置放於迷你倉，而不再是當鋪了。

當鋪職位的演變

從前當鋪一般都最少有三層高度以存取大件當物，想必需不少員工打理，但現今的當鋪都只有地鋪一層運作。而店鋪面積之大幅刪減有否對當鋪的職位有影響呢？走進當鋪，怎麼看都只有三、四名員工，頂多也不多於七名，他們分別的職位是甚麼呢？為何職員數目相差甚遠？

(1) 當鋪的靈魂人物---朝奉

首先，顧客一走進當鋪，第一個看見的應該就是「朝奉」，亦即是在櫃面與客人議價的職員，於櫃枱設得高高的傳統當鋪，朝奉更是顧客唯一能看見的職員。朝奉負責鑑定押品的真假及價值，他更要確保押品斷當後賣出去的價錢比原先受當的價錢要高，朝奉的責任非常重大，他的每一個決定均影響整間當鋪的盈利，因此朝奉一般由鋪中行內經驗最多的人擔任，我們訪問了九間當鋪，每一位都至少有四十年經驗。當然，朝奉一職對當鋪而言是絕對不能缺少的，因此這職位由古至今一直存在。

(2) 生意的管帳人---會計

會計是另一個不能刪去的職位，一宗交易中，由朝奉評估價格後，就輪到會計開單，除開單外，會計還專責各項帳目，工作性質與其他行業的會計相似，是任何生意都不可或缺的職位。

(3) 即將被淘汰的管理員---管貨

其餘職位均是顧客不能從外看見的，管貨就是當中一個例子，他的職責是在朝奉與顧客完成交易後把貨品整理及放置好，他必須熟悉貨物的位置以便客人贖回貨物時減少搜尋時間。由於現今當物大多數被放置在夾萬中，管貨的工作變得簡單得多，我們訪問的當鋪中有部分已經連此職位都除去。

(4) 隨着經濟發展被刪減的職位

以前，當棉被及衣服等都受當的時候，管貨以下還有摺貨、清潔等職位。

摺貨及清潔工——摺貨是指負責用紙把當物包好及整理衣服等日常用品，而被稱為「摺」[註十]；以往當鋪為了收藏這些押品，需要閣樓來儲存，閣樓的潮濕令棉被及衣服容易發霉，必須不時清理，同時亦容易出現鼠患，所以要清潔工來打掃地方。但現在隨着經濟發展，衣服棉被轉由工廠生產，價格大幅下降，當鋪不再收這些東西；租金亦不斷上升，逼使當鋪放棄樓上鋪位，這些都促使當鋪刪減職位，節省成本。

廚師、更夫、雜役、裁縫——這些也是當鋪原有職位[註十一]。為了節省地方，當鋪職員不再在鋪內煮食，廚師被除去；防盜裝置日益先進，沒有更夫的需要；鋪的大小日漸縮減，雜役的重要性大減；以前當鋪有制服給員工穿著，現今已沒有制服這回事，裁縫一職亦理所當然被刪去。

	朝奉	會計	管貨	摺貨	清潔	廚師	更夫	雜役	裁縫
過去	有	有	有	有	有	有	有	有	有
現今	有	有	部分有	部分有	沒有	沒有	沒有	沒有	沒有

小結

我們訪問的當鋪中有一間較新式的，已不再採用高櫃枱，因此我們看得見內裏的情況，當時除了兩名朝奉就只得一名員工在進行會計工作，但該鋪負責人聲稱工作的分配沿用至今，相信是一人身兼多職，以節省資源。隨着香港的經濟發展，物價、租金和薪金的

上升，當鋪為了適應，於職位上進行了不少刪減，改革求存。

斷當貨品的處理方法的改變

(1) 什麼是「斷當」？

香港的當押業受到《當押商條例》所規管，該例規定如在新界(新九龍除外)押物的人，限在六個月期內取贖，如在本港其他地方押物者，限在四個月期內取贖[註十二]。換言之，以四個月或六個月為一個期，物主過期不領當物就定義為「斷當」。

從我們實地訪問所得，現時斷當的情況是有的，但一般不會很多，據大部分當鋪負責人從經驗估計，斷當的情況大約只有百分之三十左右，大多數當物都會被贖回的。

(2) 「滿貨」的處理[註十三]

期滿了的當物是為「滿貨」。滿貨分兩類：一類是期滿不贖而出售的當貨，稱為「正貨」；另一類是上利(見下)延期已過，仍未贖取的當貨，稱為「陳留」。典當業每年在春、秋兩季處理滿貨。

以往先由經理找收賣各類當物的處所，如金店、古玩行、衣行等，亦有「提莊」及「掮客」專收當、押的貨物，買主循例須看貨才能給價。為了賣得好價，當鋪會找許多買主，看貨後報付價給經理，然後價高者得，交易細節另外再定，公平合理；較小型的當貨便當場清算拿貨。

現時也有類似的做法。在香港，滿貨會被另一種專業人員(並不在當舖業的範籌)收集，然後拿去國際市場出售，但據我們訪問過的當鋪負責人所知，那些貨物大概會被賣到孟加拉、中國等地，不過通常有求則有供，沒有必定的行規。(當鋪負責人大多不太願意透露有關這方面的資料，大概是商業秘密的原故吧)

由於現時香港當押業有不許經營別業的限制，所以當鋪不能將已過期的抵押品在門市出售。相反，於澳門當鋪可在門外設一個飾櫃，陳列已斷當的物品出售，相對比香港的當鋪多了一筆生意。

(3) 市場變化對當押業的影響

當鋪賣當貨的尺度是每一次售出的全部當貨所得要此當本、利息的總和高，而資金融通的週期講求實效，時間短、週期快則生息多。當物本身增值，對當押業沒有直接的好處，但是物價波動卻嚴重影響當押業的生意。特別在物價疲衰時，當物原來的價格下跌，當主又不贖，期滿後可能連當本及利息都收不回來，所以有條件的當鋪均在店外另

辟處所出售滿期當貨，或及早集中為到期未贖的當貨找到買主，隨時注意市場行情變化，盡量避免或減少損失，否則當鋪若又遇上週轉不靈就要賠本了。

戰時，尤其時在日佔時期，由於故衣業的興旺，當押業就經常從此獲得厚利。當鋪利用當時《當押業條例》的漏洞，又因應內地對衣物的大量需求，自動縮短典當物品的期限，將半年期縮為三個月期，以便將窮人的衣物斷當，而以高價賣給故衣商人[註十四]。有些故衣商先給當鋪一筆訂銀，作為預付斷當衣物的按金，並訂立合約，指定由某故衣商專利該當鋪的斷當衣物。幣值一天一天的低，物價卻一天一天的漲，當入的衣物在三個月後斷當的時候，沽出即可獲三至四倍的厚利；當時的當鋪根本不用本錢做生意，所以在戰後《當押商條例》才被修正至以上所說明的(即現時適用的)版本以防止當鋪擅自更改斷當期限謀取暴利，當然將半年期縮短至四或六個月期對當押業也是有利的。

(4) 快斷當怎麼辦？

斷當期限快期滿，手頭上卻沒足夠款項贖回當物，又不願放棄原物時，該怎麼辦呢？

① 「上利」

像銀行按揭一樣，當可以續期，當户可以用「上利」辦法(在港亦稱「續當」)，一季一次，延長取贖期限。「上利」就是由當戶自定交幾個月的利息，一般的至少要交三個月以上；這為「上短利」。當鋪在上利期滿後，常再多留一段時間，以待取贖。有當戶願將全部利息交清，欲將舊票注銷，另開新票，這為「上滿利」，當鋪會作「新當」論，不按上利看待，期滿後不再代為多留一段時間，當戶多因而不願上滿利。續當無次數限制，續十年也行：在香港可用打電話的先進方式續當，十分公平均真。

② 「留當」

當物期滿後若不能即時贖取，如當戶無力贖取，可向當鋪申請留存一段時間，是為「留當」。有些當鋪留當須收定金，有些則在留當期間不計利息。另外，在當貨期滿距離處理當貨期間尚有一段時間，亦為自然留當。

③「抵當」

當戶亦可「抵當」或「抽當」，即當物的抵換。以其他類同物品抵換當中物，要將舊票結清，然後以新物另作新當；有時也可只取出原當物的一部分，以另一種當物抵換，當鋪則不用開新票，只在舊票上批注。當戶或當鋪須付給對方新舊當的差額，差額及付方視乎新當物與取回的當物所值高低而定。

小結

在社會經濟不斷轉變下，各行各業都會受到不同的影響，行業必須因應情況找尋新方法求存；在市場行情變化下首當其衝的莫過於當押業，所以當押業更加要求變求存。為了防止在物價波動時賠本，當鋪在店外另辟處所出售滿期當貨，以及及早集中為到期未贖的當貨找到買主；為了在戰爭時取得最大的利潤，當押業充份利用其他行業的需求獲利；而「上利」、「留當」及「抵當」都是因應了當户的情況及對續當需求，在原有的當業服務基礎上衍生出來的連續性服務。由以上種種狀況可見當押業不斷求變求存，才不致被新社會經濟下的行業淘汰，能夠歷久不衰。

（四）與市場同類競爭對手的比較——當舖的優勢

簡述

鑑於時代的變遷，以及應付各行各業的需求，以往當舖在香港借貸行業獨當一面的局勢經已不復再。取而代之的是：借貸行業、財務公司、銀行等，紛紛崛起，並且以一連串的廣告吸引顧客借貸。這不但直接削減了當舖的生意額，也扼殺了它們的生存空間而使其數量大減。但為何典當業尚能抵擋強大的競爭力，甚至逆流而上，出現些微復興的跡象呢？

我們可以透過分析四種借貸公司的特色，從而找出典當業屹立不倒的因由。

	當舖	財務公司	大耳窿	銀行
借錢所需的時間	☆☆☆☆	☆☆	☆☆☆	☆
利率	%%	%%	%	%%%%
可借貸金額	$	$ $ $	$ $	$ $ $ $
顧客對象	無固定職業人仕 e.g. 散工	有入息證明人仕 e.g. 在職人仕	無入息證明人仕 e.g. 待業人仕	專業人仕、商人
特點	✦ 需抵押品	✦ 需入息證明	✦ 不需入息證明 ✦ 違法	✦ 需入息證明 ✦ 需按揭 ✦ 需擔保人

☆ ☆☆ ☆為最快捷　%%%% 為利率最低　$ $ $ $ 為貸款額最高　從表格中可得知，當舖擁有大量優勢，使典當業在香港歷久不衰。

(1) 效率

相信每一位香港市民當談及當舖，必然會想到它快捷及高效率的特性。只要帶備一些比較貴重的抵押品進入當舖，並將抵押品交給櫃面作出一番仔細的檢查，以辨認抵押品的真偽，毋需十五分鐘，現金便可到手。相對於銀行，到銀行借貸，不但手續繁多，而且銀行也要對顧客的個人資料作出核對及審查。單單這些步驟已需要花上最少兩天的時間。再者，顧客亦需要親自尋找擔保人，以完成審批程序。值得注意的是，顧客必須擁有最少一個戶口才能借貸，目的是要方便銀行把貸款儲存到顧客的戶口。可惜，這卻苦了一批年紀老邁的市民，他們既對戶口的認知一竅不通，也可能對繁複的手續感到不

耐煩。毋容置疑，對這批市民，光顧當鋪是上佳的選擇。

(2) 不須任何入息證明

正如上文所說，在一家當鋪借貸，顧客只需要帶備較為值錢的典當品，再留下簡單的個人資料，便可「兌換」現金。在典當的過程當中，顧客並不需作任何入息證明。換言之，顧客不論來自草根階層，還是高高在上的大富豪，一擁有典當品，便可借貸；相反，財務公司卻需對顧客的入息作出審查，一些沒有穩定收入的顧客，如散工，便不能夠到財務公司借貸了。

(3) 利息偏低及沒有「手尾」跟

對一些身敗名裂，幾乎一無所有的市民，如需要借貨，相信只有當鋪及大耳窿兩個選擇了。但若果需要從中選擇，恐怕到當鋪借貸是比較可取的方法。皆因當鋪不但利息較大耳窿低（使用「九出十三歸」的計算方法），而且亦是一個合法借貸的地方；光顧大耳窿，既違法，又「手尾」長。如果顧客未能在指定時限之內繳還貸款，負責人不但會「找上門」，而且會「淋紅油」，甚至在顧客的家門外縱火，藉此恫嚇事主，威逼他們繳還貸款；相反，顧客若果未能在指定時限之內到當鋪贖回典當品，當鋪只會把典當品賣給二手市場，並不會作出無法無天的舉動，以恫嚇事主贖回典當品。

小結

以上三點就是當鋪在借貸行業擁有的優勢，從而使典當業在香港能繼續營運下去，甚至在近年出現些微復興的跡象。顯而易見，近年的典當業並不像古時候一般，在社會擁有舉足輕重的地位。主要原因，是在於貸款額上。現今我們身處在一個資訊蓬勃的年代，一些有財有勢的股民，只要稍稍大意，就會錯失入市的良好時機。試想想，他們怎能在當鋪借出七位、甚至八位數字的款項，以作投資呢？這個問題直接地導致當鋪顧客大量流失。最難堪的是，這批顧客就是所謂的「大客戶」。典當業缺少了他們，就算擁有再多的「散戶」，也不足以彌補「大客戶」大量流失所導致的損失！

雖然如此，典當業在香港都是無法取代的。因為它們正在默默地在為草根階層及收入不穩定的顧客服務。隨著貧富懸殊的問題日趨嚴重，它們的生意額亦正在穩步上揚。這也正正解釋為何典當業在香港受盡時間的洗禮，仍能屹立不倒。

(五)香港典當業發展趨勢及前景

簡述

香港典當業是一門很專門的行業，已有超過二百五十年歷史。在這二百多年間，它因跟隨香港經濟起飛而興旺，也曾因經濟衰退而令全港當鋪面臨倒閉潮。

多年來，典當業歷經風雨，仍然在急促發展的城市中屹立不倒。那到底典當業現在擁有什麼優勢？將來又會遇上什麼困難？它們前景又會如何？

(1) 當鋪目前擁有的優勢

我們走訪港九新界多間當鋪後，與不同年代的當鋪負責人傾談。從訪問中及前文所分析及比較中，我們整理出當鋪有以下優勢：方便、低息、安全、自由。

第一個優勢是方便。根據大興押負責人孔先生所說，當客人來到當鋪，遞上要典當的東西便可以收錢，十分方便。相反，客人光顧借貸公司時，需出示入息證明、借貸記錄等檔案，進行繁複手續，還不能立即拿錢。對一般人來說，當然方便可能不算是什麼；但對那些沒有固定入息，或以前有不良信用紀錄的人來說，當鋪不需理會客人身份這特點，可是他們的「及時雨」呢。

第二個優勢是低息。政府規定當鋪的息率每月三厘半。此息率比很多銀行和財務公司都要低；而且這息率由政府監管，不能胡亂收取[註十五]。這對那些急需用錢又不想借助於高利貸的人來說，十分有利。另外，一般銀行和財務公司在借貸時都要收手續費，而當鋪是不需要的，這也是優勢之一。

第三個優勢是安全。當鋪不但保障了受當物品的安全，更保障了顧客的人身安全。據東安大押的負責人說，如果你沒有錢贖回已當的物品，最嚴重的後果只是損失那件物品；但如果向財務公司借貸的話，可能就會有人「追數」，影響顧客的人身安全；向高利貸借貸的話情況更甚。當人們三餐不繼，不知能否如期還錢的時候，光顧當鋪便是最佳選擇。

另外，某程度上，把東西放在當鋪比放在銀行更安全，因為按東安大押的負責人所說，同為當鋪職員需遵守很嚴格的行規，基本上不會隨意拿去已抵押的東西。而且，盜賊很少「光顧」當鋪，所以有些人甚至以當鋪為保管箱。他們認為保存東西在當鋪，對比保存在銀行更安全，也更便宜。

第四個優勢是自由。在當鋪當東西有很高的自由度。你當什麼都可以，只要當鋪接受（例如在大興押曾經有人當魷魚、斧頭等）。在國內就有當鋪接受人當汽車的。在當鋪當東西貴賤由人，也不會受到質疑。這很重要，因為當某些外籍傭工要拿些「來歷不明」的金飾來換金錢時，只有當鋪才能幫到他們。

這是當鋪經營的方式，亦是從前，或是現在擁有的優點。但是在未來，面對香港進一步發展成為金融貿易中心，他們還能維持這些優勢嗎？當鋪會否給淘汰呢？

(2) 當鋪面臨的問題

當鋪擁有的優勢雖多，但它們正在消逝；亦要面臨新的問題和挑戰。

首先，當鋪正面對著一定的經營困境。

第一，低息競爭激烈。目前銀行，財務公司等借貸機構隨處可見，息率亦因為近來經濟不景而十分低廉。以滙豐銀行為例：五年前經濟好的時候銀行借貸最優惠利率與當鋪相近，同時大約三厘半。但美國經過次按風暴後減息，現今（二〇〇八年五月）借貸最優惠利率連一厘也不夠（0.97%）[註十六]。人們要借貸，已不需要借助當鋪。

第二，各種優勢減弱。財務公司成行成市，彼此之間更因為要互相競爭而減低借貸要求。方便、低息等原有優勢已不是當鋪專利，當鋪也因此而流失大量客源。我們訪問期間所見，光顧當鋪的大部分都是外籍傭工和建築工人。外籍傭工光顧當鋪是因為他們要當的金飾「來歷不明」，所以不能去銀行；而建築工人要光顧當鋪，則因為他們沒有固定入息；其他客人也在減少。還有，當鋪作為保管箱的優勢也不明顯，因始終銀行的保險箱還是有其一定的認受性。

第三，現在物價騰飛，對典當物品很不利。目前經濟情況屬於「滯脹」，即是雖然社會經歷著相當嚴重的通脹，但經濟卻停滯不前[註十七]。這現象對當鋪很不利。一般當鋪靠賣出斷檔貨物賺錢，但這種方法在經濟學來看卻有著一條沒有彈性的需求線（inelastic demand curve）[註十八]。舉個例子：甲手錶原值二百元，一年後因通脹升價為二百零五元。這表面上好像對當鋪有利，但原來當鋪要賣這只手錶予二手市場時，它很難完全按該手錶的市價賣出。這樣一來，當鋪變相損失了五元。積少成多，在這「滯脹」的情況下當鋪隨時連基本開支也不能夠應付。

不但如此，通常當鋪都位於大街人來人往的地段，以吸引顧客。但是在通脹的情況下，這些地段通常都會加租非常厲害，令當鋪經營困難加劇，難以維持，甚至被迫結業。

第四、年輕人來說，當鋪沒吸引力。現在大部分當鋪都維持著傳統的經營方式，例如有著高櫃檯，遮羞板等。這傳統鋪面或者對老一輩的人來說很有人情味，但這卻令不少新一代的年輕人對當鋪望而卻步。他們認為進入當鋪是一件很「老土」的事情。這現

象令當鋪客源在將來會進一步流失。

再者，我們訪問過的當鋪一般都有著一個很有經驗的朝奉，和數個年輕人。不錯，這是一個好事，代表典當業後繼有人；但我們卻察覺到其中出現「年齡斷層」。這斷層很容易令很多當鋪的傳統就此流失，例如我們留意到當鋪已沒有人使用傳統草書字體。同時，當鋪通常都很借重朝奉的經驗。一件物品的真與假，好與壞，全憑朝奉「明察秋毫」。但是在老一輩離去後，新一代將會如何？他們有足夠的經驗判斷物品的好壞嗎？我們無從判斷。還有，由於保安理由，一般當鋪雇員都是經熟人介紹入行的。這更進一步縮減了選擇人手的多樣性，對當鋪的發展同樣不利。

第五，亦是當鋪面對最大的問題，正如偉華押蔡先生所說，當鋪的經營方式是很被動的。他們不能「逼」顧客入門。基於傳統理由，當鋪也很少會廣告。我們覺得，當鋪缺少一個有效的方法吸引顧客。這點在現階段不重要，因為當鋪現時有傳統的固定客源；但未來呢？未來的年輕人會否踏入當鋪？很難說。

總括來說，當鋪面對的問題不是暫時性的，但也不會在現時「爆破」。但如果他們不改變經營方式，也不改變年輕人的觀念的話，就會很容易與時代脫節，前途堪虞！

(3) 典當業前景

描述過當鋪擁有的優勢，也敘述了他們要面臨的問題，那到底典當業前景如何呢？

第一，當鋪想必會由傳統的家族式經營（或是個體戶經營），邁向集團式經營。「個體戶」當鋪將不能抵抗時代的侵蝕-通脹、客源轉變等，而被大集團收購。就如我們去過的德榮大押一樣。縱使他們有著六十多年的歷史，他們還是被一間「雙喜牌」公司收購了（他們的招牌都有著「雙喜」標誌）。集團式經營，代表人情味將會漸漸淡薄，當鋪漸漸商業化。

第二，當鋪的人手將會大量縮減，而且人力將會被電子化操作模式所取代。例如資料的記錄，當票的保存將會由電腦處理。人手將會被簡化，例如一間當鋪只剩下兩個職員：一個負責鑒定，一個負責貨物處理和文書工作。我們甚至聯想，朝奉-這當鋪的靈魂可能會被「電子鑒定機」取代。這假設看來很無稽，但科學發展如此迅速，有什麼不可能？

第三，外籍傭工光顧當鋪的比例將會越來越高。前文也提過，外籍傭工不能到銀行借貸，所以被逼光顧當鋪。相反的，隨著銀行和財務公司借貸條件的簡化，人們會比較願意光顧銀行，而不光顧當鋪。在未來，甚至可能有「菲傭專屬當鋪」的出現。

第四，隨著時代的變遷，顧客所當的物品已不會僅是珠寶首飾，而是電子產品如手提電話，甚至遊戲機等。傳統當鋪如振安押將會被淘汰，因為他們不接受手提電話。新一代的朝奉需要擁有更精明的眼光，因為電子產品日新月異，每半個月型號便會更新一次，不像金飾般只看成色和重量。

第五，眾所周知，香港現在只有經營成本低的押店，而沒有典店與真正的「當鋪」；隨著香港與大陸的關係越來越緊密，可能會有中資當鋪「登陸」香港[註十九]。屆時，人們可以當的東西便不只首飾電話等輕巧之物，而是車輛，甚至樓房。

(4) 小結

當鋪在香港經濟上一直有其獨特地位。當鋪，讓人們在「山窮水盡」的時候可以拿家產去典當，免得因破產而家破人亡。另外，當鋪也提供了一個原始保管箱的服務。但隨著銀行和財務公司的興起，當鋪的獨特地位被貶低。環境的轉變和經濟的轉型也令當鋪逐漸消失於歷史的帷幕下。至此，當鋪在香港經濟史上其調節民生的作用，已「完成任務」。

展望將來，典當業的市場佔有率將會萎縮，被銀行和借貸公司所取代。但這萎縮的速度將會很慢，慢得以每十年作單位。因為，當鋪還是擁有其方便、低息、安全和自由的優勢。

(5) 建議

綜合以上情況，我們也不能為著典當業萎縮而幹著急。所以，我們想出了些辦法去協助當鋪繼續維持他們的競爭力。

首先，我們建議當鋪應改變年輕人對當鋪的看法。年輕人是當鋪的「潛質顧客」，不能置之不理。既然現在當鋪有不少青年擔任不同的職位，他們更應把當鋪「年輕化」、「潮化」，讓年輕人覺得光顧當鋪不是一件很不合時宜的事情。

然後，當鋪可以裝置電腦，電視，或者把鋪位裝修，放棄那些搖搖曳曳的風扇，重鋪地磚，建立一個嶄新的形象。當鋪更可以登廣告，化被動為主動，讓人們更認識當鋪的功能和優點，吸納客源。

再者，當鋪應防止職員之間出現斷層。當鋪可聯合職業訓練局等培訓機構，開辦「典當人才訓練班」，由資深的朝奉教授，讓當鋪的傳統和技術可繼續流傳下去。當鋪也應吸引青年人加入當鋪這行業。

最後，我們建議現有的港九押業商會應增強功能，讓各當鋪互通有無，交換資訊，例如二手市場名單、「黑名單」等等。當鋪更應作市場調查，瞭解自己於市場的佔有率，從而改變經營方式。

只有這樣，當鋪才不會在香港消失。這種獨特而富有歷史文化特色的傳統行業，才能得以在經濟社會不斷轉變發展的巨輪中保存，並延續下去。

（丙）總結

總結上述各點，我們都認為當鋪仍有它的生存空間，這是基於當鋪原來的多個優勢，如：無繁複的審核過程、方便快捷、偏低的利息以及其實普遍性等，都有助當鋪順利度過逾千年的風霜以及近代中外銀行、融資公司的嚴峻考驗。另外，本港將「賭波」合法化，則或多或少地增加了其需求率。然而，近年銀行利率多番下調，而財務公司又同時進行革新審批過程藉以提高競爭力，這種種「外敵」的舉動，對當押業的生意額以至其存在價值都有著一定的影響。

事實上，根據《大英百科全書》「典當行」中所載，典當業乃是人類最古老的其中一種行業。翻查我國史書，當鋪早就肇始於一千多年前的南北朝。我們因此深信，當鋪多年來能夠從這麼多的社會變遷、經濟轉型中活下來，就一定有它的市場，這因為它的需求度在不同的年代亦是幾乎沒太大的改變。我們亦同時對當鋪的前景充滿信心，都相信它今天在香港面對的壓力，亦只不過是生意經營上的常見現象。這些壓力將不能抹殺它，沒可能使其滅絕。當鋪又會隨著時代的更替、人民思想的改變和經濟的發展，而有所轉變，終又能順利過關，繼續發揮其社會功能。

古有云：創業難，守業更難。此話的確不錯，當鋪現在確是面臨著不少「守業」的困難。可是，誰又知道將來不會是「柳暗花明又一村」呢？

（丁）感想

當鋪能夠在香港屹立不倒超過百年，正如一眾的朝奉所言——它有屬於自己的特點，屬於自己優勢。時代瞬間萬變，最令人感到欣慰的是它們懂得轉變。有多少香港舊式的工藝、職業，隨著經濟轉型式微，但當鋪這個行業竟能經得起這個磨煉，一直生存至今。要由一向的高利息經營方法強制轉變至今天只有 3.5%的利息，這個巨大的利潤上的轉變，要適應談何容易？香港經濟十年來大起大落，各行各業都被受影響，要能於這個金融的暴風雨中紮根成長著又豈是誰人都能做到？

當鋪能於過去了的這個世紀中存活之今，我們一眾組員都認為他們也能於未來的數十年一直經營下去。或者它有一天也會式微，但就如孔老闆所說「只要以客為尊，以誠信為本」，那縱使它的風華不再，典當業曾經為香港作出的貢獻，依然會長留在我們港人心中。

於這次歷史比賽中，我們一組隊員從對當鋪一知半解，到今天，可能已經能成為一個向人們細述當鋪事項的「專家」。能達到這個地步，不是一朝一夕便能做到，也不是單靠一個人於這短短的數月便能做到。大家需要分工合作，按時完成自己應該負責的部份，這才能完成這一份那麼具挑戰性的歷史報告。要從千里迢迢到觀塘的香港歷史檔案軍中，從百萬本被塵封蓋著的書本中找出數本有用的，不容易；要從百萬字中抽出與題目有關的數十頁，更不容易；要厚起面皮，硬起頭皮，在當鋪開門做生意的時候進去打擾，做個訪問，更加不容易；要做這麼做資料搜集，要分工給九位隊員和互相聽取和明白對方的意見，這才是最困難的。這一切一切都是那麼辛苦，我們在訪問的時候被拒諸門外；在找資料的時候，一頭霧水…這是經歷都是那麼辛酸。但最後憑著大家的合作，大家的體諒，最後都能完成。把一份上三萬字的報告完全排版的那一刻，是多麼感動。那一刻，我們一眾隊員一定不會忘記。

（戊）註釋

註一：參照維基百科的條目，香港為其中一個國際金融中心.

註二：根據維基百科，香港大約有三次的經濟轉型

註三：英國政府所作人口統計

註四：魯言，《香港掌故5》〈香港當押業滄桑史〉第82頁

註五：梁煥松：〈1967年暴動〉

註六：維基百科 <亞洲金融危機>

註七：維基百科<網際網路泡沫>

註八：香港政府統計處資料

註九:見於源北，〈香港當鋪何以經久不衰：「押字招牌后有乾坤」〉

註十：見仁聞報 2005 年四月號《歷盡香江盛衰-當鋪百載情懷未變》。

註十一：見曲彥斌，《中國典當學》第 266 頁。

註十二：詳見香港法例第 166 章《當押商條例》第 17 條：
(1) 除本條例及任何其他法律另有規定外，當押物品如在當押商貸出任何款項的日期起計 4 個農曆月屆滿時仍未被贖回，則成為當押商的財產。
(2) 儘管有第(1)款的規定，如在任何款項的貸出日期起計 4 個農曆月屆滿前，借款人欲延續貸款，則當押商在借款人繳付當時應付的利息後，須准許延續貸款，而凡在此情況下，須向借款人交付一張新當票，並須在總登記冊上重新登記。

註十三：以下「滿貨」的處理、斷當的方法等資料參考自曲彥斌，《中國典當學》一書，第 308-309、352-354 頁。

註十四：見楊肇遇，《中國典當業》，第 169-170 頁。

註十五：詳見香港法例第 166 章《當押商條例》第 11 條：
對於任何貸款，當押商不得—

(a)要求支付或收取高於附表 2 所指明利率的單利息
（月息　3.5%）；
(b) 要求支付或收取複利息；或
(c) 在本金、利息及第 14 條所訂明用以支付開支的款項
以外，要求支付或收取任何款項。

註十六：根據匯豐銀行分期「萬應錢」每月還款額列表；以還款期 6-8 個月計算，每月平息 0.97%。

註十七：根據維基百科解釋，停滯性通貨膨脹（stagflation），簡稱滯脹或停滯性通膨，在經濟學，特別是宏觀經濟學中，特指經濟停滯（stagnation）與高通貨膨脹（inflation），失業以及不景氣同時存在的經濟現象。

註十八：根據維基百科解釋，需求的價格彈性（Price elasticity of demand），在經濟學中一般用來衡量需求的數量隨商品的價格的變動而變動的情況。當「0<需求的價格彈性（E_d）<1」，該需求的價格為缺乏彈性。

註十九：通常當鋪擁有比較雄厚的資金，接受人們抵押房產，車輛等比較大型的東西；而香港常見的押店通常則比較小考玲瓏的抵押品，例如珠寶首飾等。

（己）參考書目及資料

參考書目

曲彥斌，《中國典當史》（上海：上海文藝出版社）
曲彥斌，《中國典當學》（天津：河北人民出版社）
周淑屏，《大牌檔．當舖．涼茶舖》（香港：獲益出版事業有限公司）
楊肇遇，《中國典當業》（臺灣：臺灣商務印書館）
吳昊、張建浩編，《香港老花鏡 之 民情話舊》（香港：皇冠出版社）
林仲棻 等，《廣東的當押店》
魯言，《香港掌故５》〈香港當押業滄桑史〉（香港：廣角鏡出版社）
韋基舜，《吾土吾情 3》（香港：成報出版社）
香港法例第 166 章《當押商條例》

網上資料

於源北，〈香港當鋪何以經久不衰：「押字招牌后有乾坤」〉
黃凱欣等，〈典當業〉
佚名，〈晉源押〉
佚名，〈典當業的介紹〉
維基百科，〈中國的典當業〉
維基百科，〈港澳典當術語〉
佚名，〈點解當鋪叫做大押〉

影像資料

香港電台，鏗鏘集 2002(二叔公)　號碼：VHS#13387

(庚) 附錄

當鋪訪問紀錄

(一) 振安大押

地點: 灣仔灣仔道 91 號
日期: 2007 年 4 月 13 日(星期日)

*版權所有

同學: 你好，我們是聖保羅書院的學生，我們正在做一個關於典當業的專題研習，可以抽出一些時間跟我們做一個簡短的訪問嗎？

當鋪負責人: 好呀，隨便問。你們對當鋪這個行業有興趣嗎？想投身嗎？

同學:對，這正是我們的問題，有興趣的人多嗎？近這幾年入行的趨勢怎樣？年輕人多嗎？

當鋪負責人: 先站過這一邊，讓一讓路給我的客人。

同學: 不好意思哦。

當鋪負責人: 回應你剛才的問題，近幾年年輕人是多了。

同學: 原來如此，那麼請問你們的顧客什麼人佔多？

當鋪負責人: 有男有女，有本地人也有外國人。

同學: 噢，外國人也有？是菲律賓或印尼傭工嗎？

當鋪負責人: 對呀，菲律賓印尼也有，根本本地人的比例是一半一半吧。

同學: 那麼他們典當的物品以什麼佔多？

當鋪負責人: 手錶金戒指之類。

同學: 那麼跟以前有沒有什麼分別？

當鋪負責人:你指的是什麼年代呢？六十年前還是三十年前呢？

同學: 假若你可以告訴我們六十年前的我們會很高興。

當鋪負責人: 當然可以了，這裡留是多年的了。

同學: 哦，原來有這麼長的歷史的了。那麼他們多典當些什麼呢？

當鋪負責人: 衣服那些吧……

同學: 我聽說棉被床板也有的，對不對？

當鋪負責人: 對呀，棉被之類也有，床板倒好像沒有聽說過。斧頭，魷魚就有!

同學: 哈哈，不是吧。就是說食物也可以典當嗎？你知道那些人為甚麼要典當這些東西嗎？

當鋪負責人: 不知道!你去問你爸呀!你爸六十歲有沒有？對食物也可以的。

同學: 沒有呀。

當鋪負責人:問你爺爺去!

同學:　六十年前說過了，那麼三十多年前呢？就是說七十年代呢？

當鋪負責人: 那個時候開始就會當手錶，金製品之類了。

同學:　那請問你介意不介意告訴我們，你們是家族式經營還是怎麼的？

當鋪負責人: 大部分當鋪都是家族式經營的了。

同學:　那你可以分享一下為什麼你們會有興趣繼續經營這行生意呢？

當鋪負責人: 喔，好吃好住好搵(賺錢)!

同學:　那實在是太好了。又想問一下，續當多還是斷當多呢？

當鋪負責人: 多數都是續當的。

同學:　那續當要怎麼辦呢？

當鋪負責人: 給我們錢!四個月就是一季續當一次。

同學:　那斷當的話，那些貨物會怎麼辦？

當鋪負責人: 有人會來收的，這是國際市場。不只是中國的，是國際的。

同學:　據你所知，那些貨物通常會賣到什麼地方？

當鋪負責人:不太清楚，我聽說過大概是賣到孟加拉中國等地。做生意的事情，誰有需求就賣給誰呀。

同學:　那麼你們這幾年的生意如何？

當鋪負責人: 過得去吧。

同學:　請問你們當鋪是前鋪後居的形式嗎？有人住在上面嗎？

當鋪負責人: 沒有，上面幾層都是用來存貨的，還會養點老鼠……

同學:　哈哈，振安六十多年了，你又是第幾代經營這盤生意呢？

當鋪負責人: 大概是第三代了。

同學:　據我眼見，你們也有電腦的，那這些年，你們會偏向用電腦作業嗎？

當鋪負責人: 它們沒用的，用腦就可以了。

同學:　一天這麼多貨物經手，你會用什麼方法去鑑證那些貨物呢？例如手提電話，你又會怎麼鑑證呢？

當鋪負責人: 我們不收電話的。

同學:　哦，那麼你們是憑什麼去釐定一件貨物受當不受？為什麼不收電話呢？

當鋪負責人: 我不喜歡呀，就我這一家，我不是說其他的也不收。

同學:　那除了電話之外有什麼你們是不收的呢？

當鋪負責人: 衣服呀，電器等等吧，一些一些吧，很多電器都不要的。

同學:　為什麼不要呢？

當鋪負責人: 市場不需求就不要了。

同學:　原來如此。請問貴號有沒有加入商會的呢？

當鋪負責人: 有，那是老世的會，以當鋪的名義參加的。

同學:　那商會有什麼作用的呢？

當鋪負責人: 像聯誼會一樣吧，老闆去打牌啦。

同學:　你們當鋪有分店的嗎？

當鋪負責人:有，當然有。生意好就會開分店嘛。

同學:　生意好就會開分店，那分店的名字是不同的吧？

當鋪負責人:名字當然不同了，怎麼可以用同樣的名字的呢？你以為是茶樓嗎？茶樓就

是每一間都用同一個名字的。

同學: 那分店的名字是什麼？

當鋪負責人: 和昌，文物保護區那個和昌就是麻。

訪問期間有菲律賓家庭傭工當金耳環，當鋪負責人熟手的拿到手中，用放大鏡一照就叫同事發當票付錢。

同學: 哦，原來和昌是你們的分店。那你們剛才收了金耳環又是怎樣估價的呢？

當鋪負責人: 定價嘛，很容易的，每間貨物我們一早就大概定了價錢，一拿上手就知道的了，你樣子生的好的就高點價錢!呵呵……

同學: 哦，那麼依我所見當鋪的招牌都是差不多樣子的……

當鋪負責人: 蝙蝠!

同學 :對，蝙蝠。那蝙蝠形狀的招牌有什麼意思？

當鋪負責人: 當然有

同學: 那是什麼意思？

當鋪負責人: （招牌的意思是）平安，保佑平安。蝙蝠是福鼠嘛。

同學: 原來如此。我又想問問一間當鋪有多少員工呢？

當鋪負責人: 很難說。有些店鋪有錢便請多一些（員工）；缺錢便請少一些（員工）。

同學: 那這一間呢？

當鋪負責人: 這間起碼有七個。

同學: 那你可不可以說一說你們員工之間分工的情況？

當鋪負責人: 什麼？

同學: 即是說你們員工之間的職位是如何分派的？這店鋪誰最大？

當鋪負責人: 最大當然就是我！六十多歲還不是我最大？

同學: 不是說歲數。即是說那個……

當鋪負責人: 老闆！老闆最大！

同學: 那還有什麼職位？例如有管數的或是……

當鋪負責人: 有很多。

同學: 例如呢？

當鋪負責人: 有很多的……有九級！

同學: 九級。介不介意說一說是哪九級？

當鋪負責人: 例如有後生。

同學: 後生。還有呢？

當鋪負責人: 結貨。

同學: 結……結什麼？

當鋪負責人: 畫表，唉，有很多東西的！有很多級的。現在就不用分了，現在一級做過全部工作。現在沒有很多東西作，所以一人做過全部。

同學: 那你們當鋪有沒有什麼術語的呢？

當鋪負責人: 沒有。

同學: 沒有……即是……

當鋪負責人: 我們（職員）之間很坦白的。

同學: 哦。那我們的訪問也差不多了，多謝你接受訪問！

當鋪負責人: 不用謝。
同學: 謝謝，再見！

(二) 德榮大押

地點: 中區德輔道中 72 號
日期: 2007 年 4 月 13 日(星期日)

同學: 首先我想請問你們的顧客通常是什麼人？
當鋪負責人: 什麼人也有。
同學: 那以什麼人爲多？例如是老年人，還是外國人……
當鋪負責人: 任何人也有。超過十八歲就可以了。
同學: 即是小於十八歲就不可以。
當鋪負責人: 對！香港法例小於十八歲不可以到當鋪當東西。網上有這些資料。
同學: 原來如此。那我又想問問德榮大押開了多久？
當鋪負責人: 我們 1940 年就開了。
同學: 1940 年！有這麼久了？
當鋪負責人: 對。
同學: 那請問以前和現在人們當的東西有什麼不同？
當鋪負責人: 以前普遍是當衣服……
同學: 衣服。
當鋪負責人: 對，衣服。
同學: 那現在沒有人當衣服了？
當鋪負責人: 不是，是衣服不值錢了。現在衣服便宜了很多。
同學: 那現在以什麼為多？
當鋪負責人: 現在是首飾多一些。
同學: 首飾多一些。那你們當不當電話的？（因振安不當電話）
當鋪負責人: 電話亦會當。
同學: 那我們有想請問現在有很多財務公司和你們鬥爭。那你們怎樣保持當鋪歷久不衰？
當鋪負責人: 我也不是太清楚。我沒做過市場調查。如果你能把答案說給我知道就更好，哈哈哈！
同學: 好好。請問德榮大押是否以家族式經營？

*版權所有

(三) 同豐大押

地點: 灣仔誌寶大廈
日期: 2007 年 4 月 13 日(星期日)

同學　　：請問閣下的大押有多少年歷史？
大押員工：已經有過百年歷史了，我們舊址在紅磡，然後在 1968 年搬遷到這裏，直至現存，我們在此處工作已四十年了。
同學　　：請問以前典當的物品和現在的比較有什麼不同？
大押員工：以前的典當物，主要都是衣服、收音機、棉被，現在的人則多數典當金器、首飾和手錶。但是以往人們所當的東西， 都是要很大的空間去儲存。
同學　　：顧客主要是甚麼人？
大押員工：不同種族的人也有。
同學　　：你們當鋪有這麼多資金，請問有甚麼防盜措施？
大押員工：有閉路電視及其他有關防盜裝置。
同學　　：是否家族生意？
大押員工：不是，最少要聘請六位員工。
同學　　：有沒有年青人入行？
大押員工：有，且人數也不少。因為他們讀書不成，他們入行便不會學壞。
同學　　：當鋪有什麼職位？
大押員工：有櫃面、註冊、倉務員， 亦有見習等。
同學　　：這行有什麼吸引你的地方，令你從事這個行業這麼長時間？
大押員工：有挑戰性、能夠認識新事物及接觸不同種類的貨品。
同學　　：怎樣訂定贖金？
大押員工：利息加典當金額。
同學　　：怎樣評估物品的價值？
大押員工：以物品的新舊，來貨價錢的中位數來訂定的
同學　　：斷當的情況多不多？
大押員工：有，但不多，大部份都會贖回的。
同學　　：你們會怎樣處理斷當的貨品？
大押員工：會將斷當的貨品拿去市場出售。
同學　　：你們有甚麼地方比財務公司優勝的地方？
大押員工：快捷，立即成交和沒有一般繁複的手續。而當鋪恰恰就能快速地給予顧客資金。
同學　　：現時當鋪的生意好不好呢？
大押員工：不太好。如果經濟好，當鋪生意自然就好，社會經濟不好，生意就不好。
同學　　：為什麼呢？
大押員工：因為經濟好的時候，人們便需求大量資金投資。

(四) 大興大押

地點: 沙田好運商場
日期: 2007 年 5 月 10 日(星期六)

同學： 現時當鋪的人事(工作職位)是否不變？
當鋪職員： 是一樣，新舊的都是照以前一樣，一級一級的。
同學： 有沒有簡化或裁減人手？
當鋪職員： 現在一般都比以前少，因為以前是甚麼都做，現在少了工作，以前衣服、伙食，甚麼都做。
同學： 想問你們計算方面，當鋪是否採用九出十三歸的制度？
當鋪職員： 當鋪從來沒有九出十三歸。
同學： 從來沒有？
當鋪職員： 你說九出十三歸，我反而不明所意。
同學： 你們怎樣賺錢？
當鋪職員： 九出十三歸是代表當出去的物件當九元，但要以十三元贖回，但現！
同學： 你們的顧客主要是甚麼人？
當鋪職員： 甚麼人都有，沒有甚麼分別，總知有需要就來。
同學： 剛才我們在外面觀察了一會，我們看見有外傭來當物…
當鋪職員： 我們也有這種客人，她們也有需要周轉的，需要周轉的就可以來，沒有甚麼分別。
同學： 她們一般當甚麼多？
當鋪職員： 她們當自己的K金多。
同學： 現在跟以前的人所當的物品有甚麼分別？因為我知道你做這行已很久，聽聞以前流行當棉被…
當鋪職員： 有何分別？以前跟現在當然分別大，以前就甚麼都當，衣服、鞋、棉被都當，現在當然不要，那些東西不值錢。
同學： 現今的人當甚麼居多？
當鋪職員： 金飾、錶之類。
同學： 這是一家較新式的當鋪，除了櫃枱是水平外，跟傳統當鋪相比有甚麼不同的地方？
當鋪職員： 沒甚麼分別，一樣是當東西。
同學： 甚麼誘使你用水平，而不用較高的櫃枱？
當鋪職員： 無問題的，大家都清楚，像銀行一樣，不用站高來望。
同學： 你們當鋪有甚麼防盜措施？
當鋪職員： 保安措施？無問題的，你又進不了來。
同學： 看見當物，怎樣估算其價值？例如有人當金鍊…
當鋪職員： 金鍊就方便，是真的就行，有重量就可計出市值。
同學： 斷當情況多不多？
當鋪職員： 一般吧，不會很多。

同學：　大約有多少？多少成？

當鋪職員：　大約七成(會贖回)。

同學：　你們認為當鋪比財務公司有甚麼優勢？

當鋪職員：　財務公司跟我們的形式不同，我們是週轉的，(客人)到來馬上可收錢，財務公司手續麻煩，收錢較慢。

同學：　言下之意，客人都是因為方便才來當鋪？

當鋪職員：　無錯，我們較方便。

同學：　我們留意到這裡很開揚，跟傳統當鋪不同，其實是因為用電腦取締了大量紙張。

當鋪職員：　電腦儲存的只是資料，電腦主要作入資料之用。

同學：　將來會否再用多些電腦來工作？

當鋪職員：　有需要就用，無需要就不用，就用便可以。

同學：　顧客之中多不多賭徒？

當鋪職員：　一半一半，有時很難猜測，你怎知別人的用處？

同學：　我有聽聞別人當物，有些用來作保險箱，你有甚麼意見？

當鋪職員：　也可以這樣說的，當物一來可周轉，二來可保存物品，每人的想法不同。

同學：　你為甚麼有興趣繼續當鋪這行業？這十年來都不斷縮減。

當鋪職員：　當鋪有甚麼問題？當鋪(行業)一直都無出現問題，只是外人亂估。

同學：　請問僱員中年青人多不多？

當鋪職員：　當然有！沒有的話怎會開到那麼多當鋪？當然一路有人加入。

同學：　請問這間是集團式還是單獨經營呢？

當鋪職員：　集團式。

同學：　經濟好時多生意，還是經濟差時多生意？

當鋪職員：　差不多，兩者無甚麼分別。

同學：　一年間，甚麼時候生意較多？

當鋪職員：　無準則，年尾時人來贖回物品較多。

同學：　這當鋪有多少年歷史？

當鋪職員：　四年。

同學：　請問先生有多少年經驗？

當鋪職員：　四十多年。

同學：　以前跟現在有甚麼大分別？

當鋪職員：　以前要幾層樓，現在只需百多呎便可以開當鋪，有保險箱就行。

同學：　以前是否經常有人當棉被？除了棉被還會當甚麼？

當鋪職員：　以前棉被也值錢，所以有人當，衣服等都有人當，現在那些不值錢了。

同學：　請問當不當手提電話？

當鋪職員：　值錢的就當。

同學：　有沒有遇過賊贓？

當鋪職員：　久不久會有。

同學：　你會怎樣處理？

當鋪職員：　賊贓自然會被警方起掉，不關我們事。

同學：　　我們差不多了，多謝你接受訪問。

(五) 東安大押

地點：新蒲崗衍慶街 11 號
日期：2007 年 5 月 10 日(星期六)

同學：　　你好，我們是聖保羅書院的學生，我們正在做一個關於典當業的專題研習，可以抽出一些時間跟我們做一個簡短的訪問嗎？
當鋪負責人：你們是不是從沙田來？
同學：　　對。
當鋪負責人：怎樣？他們沒有答覆你們嗎？
同學：　　有。但比較新式，而他們說這間比較傳統。所以便來作一個對比。
當鋪負責人：那你們看到（我們當鋪）跟（大興大押）有什麼不同？
同學：　　這裡櫃檯比較高一些。
當鋪負責人：對極了！
同學：　　那我想問問你們有沒有用電腦？
當鋪負責人：多數都有。電腦可以幫助我們很多很多。
同學：　　因爲我們的主題是香港時代變遷與當鋪的關連，所以請問以前與現在人們所當的東西有什麼不同？
當鋪負責人：多久以前？
同學：　　越早越好。請問這裡有多久歷史？
當鋪負責人：大約四十年左右，我也不是太清楚。
同學：　　那一間當鋪的職位是不是也分爲後生，寫票……
當鋪負責人：對，對。
同學：　　那現在有沒有不同？
當鋪負責人：現在因爲經營成本增加，用少了很多人。
同學：　　即是沒有那麼多員工。
當鋪負責人：對。將員工的數量遷就資源的減少。
同學：　　那可以當的東西有什麼不同？
當鋪負責人：在幾十年前，當的都是普普通通的東西。衣服、鞋襪、棉被……
同學：　　是不是經常有人當棉被？
當鋪負責人：幾十年前，經常有人當棉被。
同學：　　那從幾時開始沒有人當這些東西？
當鋪負責人：人們慢慢適應環境。自從有了工廠合成，流水作業之後，這些東西也沒有這麼昂貴了。以前棉被一定要有裁縫，要用手縫的嗎。有了工廠，工作分開，拆散來做，又有大細碼，差多遠呀。
同學：　　哦。那我們又想問問以前的客源與現在有沒有分別？
當鋪負責人：沒有什麼所謂。人們需要錢就來。

同學: 因爲我們去了很多當鋪，都見到很多外籍傭工……

當鋪負責人: 因爲你們是學生，訪問的時間都是假期，才有機會見到外傭。

同學: 即平日沒有什麼外傭。

當鋪負責人: 不是太多。

同學: 那你們經營方法有沒有什麼不同？例如這裡樓上是不是有些儲物的地方？

當鋪負責人: 就是以前有衣服，鞋襪，就佔了很多地方。現在都沒有了。現在通常是金飾、鑽石戒指、手錶、黃金等等。

同學: 那你們現在還有沒有用傳統字體寫當票？

當鋪負責人: 沒有什麼很特別的字體。只是你們看不慣而已。就如草書一樣。只是方便我們寫字。

同學: 你們除了很高的櫃檯外，還有沒有什麼防盜的裝置？

當鋪負責人: 這裡當然有保安。還有紅外綫……

同學: 什麼？這裡有紅外綫？

當鋪負責人: 當然有。還有什麼什麼聲納等等的。

同學: 現在當鋪有多少在職員工？

當鋪負責人: 五個左右。

同學: 那他們有沒有特別分工？

當鋪負責人: 當然有。我們的職位不能錯。若當票一放在當票二的位置，便很嚴重了。

同學: 那估價的職位是不是通常給一些經驗比較多的人去做？

當鋪負責人: 對。經驗最老的就是估價那個。

同學: 是不是就是所謂的「二叔公」？

當鋪負責人: 「二叔公」只是給我們行業的一個名稱。

同學: 那是不是朝奉？

當鋪負責人: 朝奉只是一種名稱。以前人們羞於說自己去當鋪，便避諱說是「二叔公」。而所謂朝奉我聽說是以前唐朝時的官名。當時朝廷爲了調節經濟，便突然舉辦當鋪。管當鋪的官就是朝奉，就是奉朝廷當東西的意思。

同學: 那請問斷當的情況是否通常發生？

當鋪負責人: 大約百分之三十左右。

同學: 如果斷當的話，你們會怎樣做？

當鋪負責人: 有另一種專業人員為我們處理（斷當的東西）的。

同學: 另外，我又想問問現在有那麼多財務公司，借貸公司；你認爲當鋪有什麼優勢？爲什麼人們會光顧當鋪而不是那些財務公司呢？

當鋪負責人: 你不能到財務公司押東西。如果你不能還錢，在當鋪你最多損失一件東西；但如果你到財務公司借貸，我聽說就會有人來追債。所以，可能人們覺得來當鋪當東西會比較安全。

同學: 我亦聽說過有人利用當鋪作一廉價的保管箱，你對此有何看法？

當鋪負責人: 沒所謂。讓我說一個故事給你聽。從前有人要在晚宴中佩戴首飾。但她又恐怕銀行在假期沒有開，便暫時放在當鋪。

同學: 哦，原來如此。

當鋪負責人: 放東西在當鋪是很安全的。
同學: 我又聽說當鋪與賭徒很有關係。
當鋪負責人: 哦，那人們輸了錢便來當鋪當東西。我們絕對沒有鼓吹賭博風氣。他們與普通客人一樣。
同學: 這當然。多不多年輕人加入典當業？
當鋪負責人: 也有。但他們通常都會是經不同關係介紹過來的。普通一個陌生人，我們怎知他的底細？所以很多新職員都是「帶入行」的。
同學: 那你們當鋪有沒有登廣告？
當鋪負責人: 我們沒有，但我聽說其他當鋪有。其實最重要都是要有知名度。
同學: 那你們當不當電話？
當鋪負責人: 當。時代變遷，我們也在不斷轉變。就像現在已沒有人當棉被一樣。
同學:我想我們也差不多了。多謝你接受我們的訪問。
當鋪負責人: 不用客氣。
同學: 再會！

(六) 通發大押

地點: 旺角利群大廈
日期: 2007 年 5 月 10 日(星期六)

同學： 這裡是否有地牢裝貨物？
當鋪職員： 不用，就這樣存放便可以，現在不用放那麼多貨物。
同學： 是否因為大件的貨物…
當鋪職員： 無呀，現在不會當大件的貨物了。你主要想問甚麼？
同學： 其實我們想問的範圍挺廣，例如有甚麼類型顧客，怎樣跟財務公司競爭等。現在的客人多當甚麼東西？
當鋪職員： 鑽石和錶之類。
同學： 我看見附近有很多外國人和外傭，會不會有很多外國人光顧呢？
當鋪職員： 都有一些的。
同學： 外國人都知道當鋪這行業嗎？
當鋪職員： 外國本身都有當鋪。
同學： 先生你怎稱呼？
當鋪職員： 姓齊。
同學： …你們會否用電腦方式儲存資料？
當鋪職員： 會
同學： 我們到過香港很多其他當鋪，他們很少用電腦，沒有你們這家那麼新。
當鋪職員： 較舊式一點的當鋪就無，新一點的一般都有。
同學： 當鋪的員工是用甚麼方式入行，世襲還是招聘？
當鋪職員： 世襲的多，要識人才可被帶入行，不是任何人都會請。

同學：　這間當鋪有多少年歷史？

當鋪職員：　很新的，才剛剛開，這裡開了一年也沒有。

同學：　請問先生本身是否做當鋪這行？

當鋪職員：　我當然是做當鋪的，以前也是打工的。

同學：　你做了二、三十年？

當鋪職員：　我做了四十多年了。

同學：　你們怎和同行其他鋪競爭？

當鋪職員：　有東西當就照當，值多少錢就當多少錢，間間差不多。

同學：　你們每一件貨品是否賺得很少？我留意到息口只得3.5%。

當鋪職員：　在金融角度，其實不少了，因為有物品抵押，雖然得3.5%，但也過得去，即使不贖回也可以。一萬元才賺三百，有生意就可以，無生意便要倒閉。如果當一百元，一個月才賺三元五角，又不用收手贖費。

同學：　一個月內贖回也要付3.5%利息？

當鋪職員：　我們是月息制的，一個月是這麼多，一日也是這麼多。

同學：　近年賭波合法化，澳門又開了新賭場，生意有沒有因此好了？

當鋪職員：　都差不多而已，有好了小許吧，其實賭徒的生意不多，只有三數百，做生當就要做大生意，十萬八萬的生意才是我們的主要收入來源，又要付人工，又要付鋪租，又要燈油火爐，一百幾十元怎夠？

同學：　一間鋪需要兩三個員工嗎？

當鋪職員：　起碼要三四個人。

同學：　旺角人流複雜，會不會有黑社會收保護費？

當鋪職員：　不會！誰敢收？我們是領特許政府證經營的。

同學：　我姨姨以前也是在旺角開食店，試過有人收保護費。

當鋪職員：　食肆可不像我們有玻璃隔着，十個八個人坐在食店即能生事。

同學：　防盜裝置夠用嗎？

當鋪職員：　防盜不夠用，因為保險公司不受理。

同學：　自由行踏入第五年，多了內地人來港，有沒有多了生意？

當鋪職員：　也有作用的，有時會有內地人來當物。

同學：　你做了四十多年，有沒有甚麼難忘經歷？

當鋪職員：　沒有甚麼特別。

同學：　有甚麼物品是不受當？

當鋪職員：　不值錢的就不受當，衣物、眼鏡、LV等都不受，主要因為沒有地方放。

同學：　現今有很多財務公司，你怎跟他們競爭？

當鋪職員：　財務公司的確是我們最大的敵人，因為向他們借錢不用抵押，他們的缺點就是要付手續費，而當物的自由度則較大，這要由客人自己衡量。

同學：　斷當的定義是甚麼？

四個月為一個期，過期不領為斷當。

同學：　可不可以續當？

當鋪職員：　像銀行按揭一樣，可以續期，可打電話續當，續十年也行，十分公平均真。當鋪甚至比銀行要安全，銀行保險箱都會遺失，我們可不會亂碰當物，這

是必須遵守的行規。

同學：　謝謝你接受我們的訪問。

(七)永寶大押

地點: 旺角亞皆老街 35 號

日期: 2007 年 5 月 10 日(星期六)

同學：　請問有甚麼方法可約令當鋪歷久不衰呢？

當鋪職員：　有賭必然有當

同學：　那香港賭球合法化和澳門新賭場的落成是否對當鋪帶來不少生意進帳？

當鋪職員：　那倒不是，因為澳門那邊都有很多賭場，基本上生意都是他們做了，就算有，也都是剩餘的一點點

同學：　但有很多人香港人也會過澳門賭錢，他們會先在香港當了東西，再過去嗎？

當鋪職員：　他們一般到是在那一邊才會當東西，要不然就是因為輸精光，才會回來當東西贖身還債。

同學：　那香港開放自由行，有為你們帶來額外收入嗎？

當鋪職員：　自由行通常都是大陸同胞，但內地本身已經有些很專業的當鋪，而他們受當的東西更加是車，和房屋等等。但是，相反地，他們卻是不懂得鑑別珠寶。大陸同胞唯一會找我們的情況只有兩種；要麼就是他們真的好急，需要一筆錢。否則，就是因為他們玩厭了些珠寶首飾等，但在內地當鋪不收珠寶的情況下，只好過來香港找我們。在這裡，我們當鋪就像成了一種類似「高級收賣佬」又或者小型銀行的形式。

而另外就是，來當東西的不一定是賭徒，有一些是生意人或開工廠的。當他們需要一筆急錢周轉，而房地產又不可以即時幫到他們時，就只好找我們香港的當鋪，把珠寶當掉，務求快捷方便。

所以當鋪仍然是有經營是可行性，不會式微，但對現時的社會，貢獻就相對比較微小。

那當講到當鋪與經濟發展的關係，我們可以從一百年前有甚麼東西是受當的開始講起。

當時棉被，髮剪，鐮刀，斧頭，魚網，剪刀，麝香廟祝都可以拿來當，因為當時香港是漁港來。現在的香港已經轉了形，變成國際金融重鎮，所有人都只是會當珠寶首飾等。

但自從九七金融風暴以後，香港人變得較窮，他們手頭上所持的珠寶首飾少了，那就拿手機來當。

可惜，由於手提電話推出新型號的速度太快，市場價值亦下跌得很快。以當鋪四個月的底價期來計算，基本上做虧本生意是一定的，所以我們這間當鋪就不接受手提電話。另外舊時很流行的名貴打火機和筆現在也不吃香了，所以也很少收這兩樣野。

還有，那時有些大官逃難走到來香港，就有人當皮草，古玩和字畫。但現在就再沒有人當這些東西，我們亦沒能再學怎樣鑑別這些古玩。但如當手頭上還有進些東西，他們會點怎樣做呢？我們就會建議他拿去蘇富美拍賣行去把這些古董字畫拍賣掉。

現在來講，我們就只是當珠寶金錶，最貴的就是勞力士手錶，接著就是其他十大名牌的手錶，如江詩丹頓和卡地亞。

同學：　現在的當物都那麼小，那需要用作存於的空間是否亦相對少很多呢？

當鋪職員：　是，我我們這當鋪作例子，小小的三百多尺都已經夠。在我爸爸的年代，他們就要四五層樓高才先可以把東西一一收好。他們甚麼都受當；刀，髮網，甚至工人的電鑽和風炮都會一樣接受。家電類也有，就如風扇，焗爐，風筒都會拿去當。而現加我們就只接受名貴的東西而已。

同學：　我看你們當鋪開個那麼近，那會有「搶客」的情況發生嗎？

當鋪職員：　兩大銀行都可以開設在同一條大街上，那他們如何爭生意？他們各有各做法，賣點，客路，其實也沒甚麼競爭可言。在我們這個行業，人際關係網路好重要，商譽好重要，信譽也好重要。我一向都說：我們收售的貨物是受萬家所託，一定要替人保管好，收回他們合理的利潤，不要做不法的勾當。建立一個誠信後，客人上一代會幫襯我，下一代會幫襯我，甚至他們的朋友親戚，當有需要時，想到我們這間有信譽的鋪頭，都自自然然會來幫襯我們。

同學：　咁其實孔先生你在這行業打滾了多久？

當鋪職員：　由十五歲爸爸帶我入行，今年五十三歲，都已經做了四十年了。由我爸爸，到我，到我兒子，已經做左幾十年。你說當鋪這一個行業還能不能經營下去呢？一定能，只要有好的信譽，樹立一個中心點，以客為尊，以誠信為本，就能繼續做。隨著時代變遷，抵押品的變遷，但當鋪始終是一個最快能夠套現的地方，他都有自己生存的價值。你手頭上有樓房地座，但急於用錢的時候，始終沒有當鋪套現能力一般的高。

同學：　那其實來當東西的是甚麼人呢？

當鋪職員：　來我們這裡當東西的，甚麼人都有。有因為家人需要做手術，急於用錢的。有要結婚，有要裝修的，但為賭的始終較多。見到他們有需要，我們能幫得多少就幫，但是為賭既，我們也勸不了多少。說真的，來到這個年代，我們依靠當鋪所賺到的已經很少。上一代所收的利息好高，可以賺到好多，但這一代政府有管制，每個月最多只能收3.5%利息，你根本賺不了多少。現在最多來當東西的就是外傭，因為他們未出糧，又趕著寄錢回家養家，就只能來當了身上的金器來應急。

同學：　那你做了四十年，有甚麼最是難忘的呢？

當鋪職員：　其實每樣都好難忘，但如果要數，會是沙士那段期間。那段時間生意真的好差，但再差我們也未至於要倒閉的地步，可見賭鋪實在是仍然有經營的空間。你很少見到大型銀行倒閉對不？而當鋪就好像一間小型銀行一般，很少會倒閉，就算是穩中求勝的一種。只要克勤克業，當鋪一定能做。但要重申的一點是，當業不會是能賺到很多錢的行業，而他們所投資的也好

大，不是少少錢就能做到。

同學：　最後就是，你地有冇試過接受過一些有可疑的東西？

當鋪職員：　如果有可疑的話我們就不會受當。警察每天都有專人送來失物單，由警察部通知。如果我們知道那樣是贓物的話，我們是不可以收的。我們會和警察合作，見到有懷疑贓物的末西就會即時通知他們。所以小朋友，將來你偷了東西也千萬別拿去當鋪丫！

(八)偉華大押

地點: 旺角華美大樓

日期: 2007 年 5 月 10 日(星期六)

同學：　其實我做了訪問的那麼多次，也都是第一次真正看到有人進來典當東西，我看見你做事真的很仔細，筆的每一個位置都那麼仔細地檢查。那貨品那麼多，你們是不是需要懂很多東西？

當鋪職員：　其實也不是說要認識很多東西，但至少應該懂得基本知識。主要都是要懂得分真假之類。

同學：　但是我看你剛剛拿起那支鋼筆就立刻認出了所屬的品牌，那不是要很清楚各品牌嗎？

當鋪職員：　其實也不是，只不過是做久了以後，經驗多了，看多了，自然知道。

同學：　那你們需要特地學習如何分別當物的真偽嗎？

當鋪職員：　這是需要的。

同學：　另外，為何剛剛你會要求那客人拿身份證？

當鋪職員：　因為根據香港法例，每位來當東西的客人都要拿出身份證，核對姓名和住址，那當發現有人為非作歹時，我們也能即時記下資料，與警方合作去查他。

同學：　那你們都有甚麼客人？

當鋪職員：　甚麼客人都有，但他們都一定要年滿十八歲。如果我們看見小孩子進來了，也會即時要求他們出去。

同學：　這邊多菲傭來當東西嗎？

當鋪職員：　比較少，因為旺角這一帶菲傭和外國人都比較少。

同學：　你們這店鋪有多少年歷史了？

當鋪職員：　已經三十年有多了，而我自己就已經做左七年。

同學：　七年也很長，那你一定懂很多東西了。

當鋪職員：　那也不是，因為東西日新月異，每天都有新貨品在市面推出，我們也是一邊做一邊學。另外就是，隨著科技的發達，偽造物做得愈來愈真，我們需要學懂的防偽知識亦隨著增加。

同學：　你們是用電腦管理的嗎？

當鋪職員：　是

同學：　你們是家族生意嗎？

當鋪職員：　是

同學：　那你們是不會請外來人的對吧？

當鋪職員：　也不是，但我們必須有熟人介紹才會請，因為要確保他是信任得來，而且要有人品的保證。

同學：　那你們會不會出現當業內的競爭呢？

當鋪職員：　其實沒甚麼，因為始終我們這一行，只有客人自己走進來，我們出去請他們來也沒有，我們是被動的一方。唯一可能就是價錢的因素，就價高者得麻。

同學：　那與財務公司呢？

當鋪職員：　也沒有，因為我們的性質不一樣。財務公司是需要你們過往的信貸紀錄和入息證明等，但我們這裡只要求你的貨品，你有貨品來抵押就有，沒有就自然沒錢。

同學：　澳門賭場的興起，賭球合法化和自由行有為你們帶來額外的收入嗎？

當鋪職員：　沒有的其實，因為澳門和國內都有自己專營的當鋪，所以對我們香港這邊也沒甚麼影響。

同學：　那有試過有可疑的人物，例如賊，入來想當東西嗎？

當鋪職員：　也有試過，但如果我們知道他是賊，我們就不會收他的物品，而且會第一時間致電警方。

同學：　這三十年來，你們當鋪的營業額有過大的升跌嗎？

當鋪職員：　基本上沒有，一直以來都是平平淡淡的，每年差不多。

同學：　那開一間當鋪需要多少的資金？

當鋪職員：　其實需要的資金還蠻多的。拿在我們旺角這區經營作例子，沒有上千萬的資本是經營不來的。

(九)金豐大押

地點: 銅鑼灣

日期: 2007 年 4 月 13 日(星期日)

同學：　有幾多年歷史左右？

當鋪職員：　十年左右。

同學：　你們的顧客通常是甚麼人？

當鋪職員：　甚麼人都有…做生意的又有…甚麼都有…

同學：　是不是都會有印傭或菲傭來？

當鋪職員：　都有。

同學：　顧客的分佈會是甚麼人較多呢？

當鋪職員：　都是本地人多。

同學：　那會是上了年紀的還是年青一輩的多些呢？

當鋪職員： 都差不多，很平均。

同學： 一所當鋪通常會有多少個員工呢？

當鋪職員： 約兩至三個。

同學： 你們的當物會放在甚麼位置呢？

當鋪職員： 在店鋪的夾萬裏。

同學： 其實這一行通常都是「老行尊」從事，其實還有沒有年輕人入行呢？

當鋪職員： 也有。

同學： 當鋪有甚麼吸引你們去繼續從事這份傳統的職業呢？

當鋪職員： 當這行都有它的價值；有時有東西有紀念價值，不想變賣，我們當鋪可以幫到他們。

同學： 當這行是否有些是家族生意來？

當鋪職員： 我是打工的，這行業仍有些是家族生意來的。

同學： 如果物品斷當，你們會怎做呢？

當鋪職員： 我們會拿去變賣。

同學： 但政府不是有條例限制你們做買賣嗎？

當鋪職員： 我們的確不能直接變賣，但是可以另開商舖轉賣的啊。

同學： 現在市面上有那麼多財務公司，你們怎跟他們競爭呢？

當鋪職員： 我們這裡當物一定是要有價值的物件才可以換到錢，一物易一物，若你無能力負擔亦不用負責任，可以免去不必要的麻煩。

同學： 當有客人拿一件貨物來，你們會怎為貨品估值呢？

當鋪職員： 我們會憑經驗和二手市場的價格。

同學： 為何每間當鋪的招牌都差不多的呢？

當鋪職員： 意味著「福鼠吊金錢」。

同學： 假如一位客人拿了一樣貨品來，你會根據那貨物原價值的多少折給他錢呢？

當鋪職員： 不一定的， 視乎那樣是甚麼及我們可以賺到多少錢

同學： 你們會不會沿用九出十三歸的計算方法呢？

當鋪職員： 不會，政府有規定的，每一百只可以收 3.5 元

同學： 顧客通常當甚麼多？

當鋪職員： 金器，錶，等等

同學： 他們斷當的情況多不多？

當鋪職員： 一半一半