

第一屆校際香港歷史文化專題研習比賽
The 1st Inter-school Competition of Project Learning
on Hong Kong's History and Culture

(甲項) 文字報告 - 初級組 - 季軍
Written Report - Third Prize, Junior Division

聖母無玷聖心書院
Immaculate Heart of Mary College

「當舖還有生存空間嗎？」

*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

當舖還有生存空間嗎？
參賽編號：
11J023

*版權所有

製母無玷聖心書院

組長：陳穎明

組員：陳倩渝

郭沅頤

錢皓楠

鍾寶君

小組導師：吳秀玲老師

2012年3月12日

報告撮要

每當我們走到舊街大巷，都不時看見蝙蝠形的霓虹招牌，但我們都往往只擦身而過，並沒有對這招牌背後的老店－當舖多加留意。現時，當舖面對多方面的競爭，這一代的人亦忽略了其重要性，它的生存空間因而逐漸減少，因此我們希望尋找當舖在香港開始式微的原因，再而我們亦想藉此對當舖這門傳統文化有更全面的認識。

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，解釋了我們選擇此題的原因、研習目的方法等，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)香港當舖背景：

介紹本港押業的掘起和歷史，當舖的外觀及建築特色；當舖的職位分工；運作模式和當舖物品類別等，希望讀者能對這種傳統行業更深入的認識。之後介紹了香港當舖的發展經過，細看它不同時代的改變，從而了解更多它背後的獨特文化。

2)當舖訪問總結

我們到訪了香港各區一共十五間當舖當舖親身訪問，看到現今當舖的真實經營情況，與昔日作對比，再從中分析日漸式微的原因。

3)問卷調查報告

我們又派發大眾問卷，了解現今市民對當舖的看法，從市民的角度分析當舖的式微原因。

4)未來發展

綜合所有資料，我們亦分析了當舖在未來的發展路向和前景。

三.總結及建議

對我們整個研究作出結論，綜合分析當舖在各方面式微的原因和一些文化上的承傳。再論述了我們組員們共同討論的建議，提出一些能改善當舖在現今社會生存的方案。

四.附件

我們曾到訪香港各區的十五間當舖，每一間都有其特別之處，加上我們派發了大眾問卷，從市民角度出發，多方面分析當舖在港式微的原因。附件主要包括與當舖職工訪問的記錄和大眾問卷樣本。

目錄

	頁
前言	i
I、背景	
1.押店的定義	1
2.當舖的崛起	7
3.當舖的發展經過	8
4.式微原因	10
II、訪問	13
III、問卷調查	17
IV、未來發展空間	20
總結	22
建議	23
註釋	24
參考資料	27
附件一	
附件二	
附件三	

前言

(一) 引子

當舖是一個古老行業，它見證了香港的歷史興衰，可以說是香港人的集體回憶，但你又對當舖有多少認識呢？在以前的年代，銀行和其他財務公司還未出現時，當舖就是百姓主要解決財務問題的途徑之一，它除了幫助百姓解決燃眉之急，其特殊的經營方式也成為香港的一種獨特文化。時至今日，很少人會主動接觸處於橫街舊巷的當舖，亦對它沒有深入的了解。

(二) 選材的考慮

香港的經濟發展蓬勃，銀行和財務公司分店越開越多，加上它們有強大的宣傳以及方便快捷的優勢。這些多元化的服務，提供了一種簡易快捷的途徑，幫助市民解決當務之急，因此，隨著社會不斷的進步，原本當舖在上一代的市民心目中的地位已不復在。而且，當舖在香港現時的存在感越來越低微，並需面對現時多方面的競爭，很多人都認為這種行業在現今社會難以繼續生存。因此，我們覺得這個課題很值得我們深入研究。另外，當舖一向都保持神秘感，很少資料介紹它的內部運作，大眾想接觸此行業亦無從入手。所以，我們希望能夠解開市民心中的疑問，揭開當舖的神秘面紗。

(三) 研究目的

當舖在我們的上一代中發揮了其作用，但現代人就往往忽略它的存在價值，當舖亦受到外來激烈的競爭影響，在社會上逐漸消失，使當舖的一些獨有特色亦慢慢失傳。我們期望透過對當舖的歷史、發展經過及生存危機，得知現今市民對當舖的看法。從而了解當舖式微的原因，亦希望將當舖在一些已遺忘了它的市民面前再次呈現。另一方面，我們希望能夠讓更多年輕人認識和提高他們對香港傳統文化的興趣，並且令他們了解當舖的存在價值和重要性，也讓此富有歷史色彩的傳統行業得以延續下去。

I、背景

1. 押店的定義

1.1 當舖是什麼？

很多時候，我們在逛街時，都會見到一、兩間的當舖屹立在繁忙的街道上，或在隱蔽的街角。當舖獨特的裝潢，的確吸引了不少人的注意。但是又有多少人知道當舖是甚麼？當舖是如何運作的？

當舖是一個進行典當的地方。「典當」一詞，有兩方面的含義，一是專指以經營動產(註一)抵押放貸為主的金融機構，即當舖。二是泛指一切以動產財物為抵押品，進行有息借貸的社會經濟活動。

根據當時的一般的習慣及經營情況，典當業分為典、當、質、押四大類。

在典、當、質、押四大類，典為最大。凡是稱為典的，其當押品金額，並無限制。典的資本最大，當期最長，利息最低，押值亦較高。當次之，質又次之，押則和上述的特質相反，當期很短，利息高。

譬如有人以價值連城之璧玉，而質萬千，其值固不止萬千，則典鋪決不能以財力不及，拒而不受。當舖則可以不受，對於當押金額可有上限。逾其額限之數，雖值過數倍，當舖可婉辭而卻質。

典當最核心的標誌是占有權的轉移，而抵押則不轉移占有權，即抵押人對作為債權擔保的抵押品仍占有、使用和收益。在一定的抵押期內，抵押人無權處分抵押物，否則抵押權人有權干預和追索。(註二) 而在香港的法例也規定，在任何款項的貸出口期起計的四個農曆月內，如有人交出當票或當票複本連同當時應付的本金及利息的全數，則當押商須將與該張當票或當票複本及該筆貸款有關的物品交付該人。(註三)

1.2 典當程序

簡單來說典當程序如下：首先，需要借貸的人把抵押品交由二叔公（即朝奉）估價，而當價常為當押物價值的50%~90%。如價錢合適，當舖會記下借貸者的身份證等資料，即時交付現金及，至於貨物會交至票檯，票檯會為貨物做記錄寫「馬紙」。

然後交由摺貨的把貨品包好記錄，再將抵押品存放，並在當票的限期內保管的財物。如果借貸者能夠償還借款並繳交手續費，就可以取回抵押品，反之典當商會沒收抵押品並變賣，也可以收買方式取得抵押品，然後即時賣出。每成交一筆，算做一號。

其手贖通常在帳桌前設有號數的成串竹牌，每牌上系有二尺多長的白小線，成交時先由營業員拿着當物來帳前，掣一根號牌，高唱報帳，帳桌先生根據所報物品和金額開具當票，接着由管錢的負責付款。待以上手贖辦齊以後，即將號牌拴在這一號的當物上，並將當票的錢一並交給顧客。

此外，為了防止當舖成為賊人推銷賊贓之所，香港法律規定，當舖在接受當物時，當主必須出示本人身份証，經嚴格核對、登記后，才可接受當品 (註四)，然後將當物編號入櫃並將資料輸入電腦中。如當舖發現有可疑物品，便會立即通知警方，警方也經常與當舖聯絡，並將一些賊人可能拿到當舖當賣的贓物通知當舖，以示警惕及獲取破案線索。(註五)



*版權所有

圖一(左) 圖二(右)、1988年警方於
當舖發現賊贓之落案紀錄

1.2.1 月息計算

抵押物處理及借貸利率都受香港法例所監管。法例訂明押物在任何款項的貸出日期起計的4個農曆月內，如有人交出當票或當票複本連同當時應付的本金及利息的全數，則當押商須將與該張當票或當票複本及該筆貸款有關的物品交付該人。(註三)，即120日內當舖不可沒收抵押物，但可續期，次數不限，到期不贖或不清繳利息，續期即斷當。而當中亦訂明當舖利息最高為每農曆月3 1/2釐(即3.5%)。(註六)

1.3 賣買程序專用名詞

望牌

大多數當舖都在柜台旁掛塊「望牌」，用以顯示當期，按照所執行當期月數選擇《千字文》開篇一些字依序表示各個月份，如「天、地、元、黃、宇、宙、洪、昌、日、

月、盈、者、辰、宿、列、章、安、來」，來代表 18 個月贖期的月份名。這些字分別記在各號收當的當票、架簽上、同時用望牌顯示那個字號收當期滿。取贖者持票贖當時，掌櫃的根據當票上的編字即可從望牌上知道其已收當的月數，和是否超過贖期。望牌是當舖一種有效的管理手段。各家當舖都普遍採用。(註七)

收當

收當，意思即為接受典當。

在收當時，照例大宗業務需由大缺來經手，其他人員應盡量相讓，但在接待贖取時，因其業務只需核計收款，手續比較簡單，所以可由地位較低的人的搶先辦理。

收當以後，當物如是首飾，需由先生用紙包好然後穿號。所謂“穿號”，即是把已經填寫好品名、件數和金額的“小號”，與牌子的號數核對相符(這裏門帳、小號、牌子的號數必須一致 與牌子的號數核對相符(過遠門帳、小號、牌子的號數必須一致)，然後用號錐將小號上部斜線划開。(註八)

續當、贖當及絕當

續當是指典當期限屆滿，而當押者又不能即時償還當金時，經雙方同意仍以原當物繼續典當，續簽當票和合同的行為。

贖當是戶按期償還當金本息，贖取當物的行為。交給當物時，雙方要認真查驗棉紙封條的完好情況。如果完好，則可直接將當物歸還交當人。如有損壞，則要查明原因。如果是天干物燥等自然原因所致，也要告知交當人；如果是人為的遺失或損壞，則要典當行承擔賠償責任。其賠償的金額的依據由估價的當金金額來確定，當時簽訂多少，原則上就應賠償多少。(註九)

絕當，俗稱「死當」，即典當期屆滿 5 日內，當戶既不贖當也不續當的行為，此標誌著典當雙方權利義務關係解除。

1.4 當票

1.4.1 當票的作用

當票是典當業最重要的一張票據，一式四份。它既是當戶押物借銀和贖當的票據，又是典當業憑以放債，計息和保管抵押物品記賬和驗票付還押物的票據。當票作為典當取贖憑証，也是事實上的有價証卷，其所標明的面值往往低於抵押物品的價值。因而，也就在典當業之外產生了倒買倒賣當票的交易。當票販子以低於取賺錢數的價值，從臨屆滿期而又一時難以贖當者手中收購當票，或轉手高價賣出，或徑往取贖，均可從中輕易獲利。(註十)當票對主客雙方都非常重要的，所以他們都非常重視當票的簽署與保管。(註十一) 如果遺失，回當時又不攜帶當票，收當人有權拒絕回當。(註十二)

1.4.2 傳統當票字體

傳統當舖用毛筆字寫成，但普通人往往看不準這上面到底寫了些甚麼，就像俗稱的「鬼畫符」。這種「鬼畫符」，每家當舖字體不一樣，由「後生」時就要學習。不過，當舖使用這樣的字體不為美觀，而是為了保護自己。在這些當舖看不明白的潦草文字背後，往往貶損了抵押物的價值，好比有一條乾淨沒破損的褲子，會被寫成「原蟲口咬爛穿孔舊布褲」，一旦保存不善，被鼠蟲咬破，當舖可以不負責任，當舖也無法索償。(註十三)

*版權所有

*版權所有

圖三、光緒年代的當票(以傳統字體書寫)

圖四、丙申年(1956年)當票(以傳統字體書)

1.5 當舖的外觀

舊式當舖，為著安全，通常擁有全棟樓，樓下營業，上面幾層用做存放典當物和宿舍。(註十四)而且傳統當舖各樓層均密封，作用是防盜。(註十五)漆黑的大門，高高的櫃台及屏風，冰冷的面孔及古老的吆喝，這就是當時典當舖的形象。(註十六)

不過現在香港的當舖，整體面積都不大，且均為單層建築。(註十七)

*版權所有

圖五(上) 圖六(下)、舊式當舖的外觀

圖七(右)、現代當舖的外觀

*版權所有

1.5.1 蝙蝠含錢的標誌

當舖的招牌式樣，是由清政府規定而相沿下來的。當舖各在自己的門首，掛上一個高約三尺，紅地黑字方形木質招牌。
(註十八)

本港所有當舖門外都會懸掛一個類似招牌，樣子十分奇特。它是由形狀相異的上下兩部分組成，黃線勾邊，紅底白字。這招牌實是仿照一隻上下倒轉的蝙蝠含著金錢的形態。這種

設計大有名堂，叫「蝠鼠掛金錢」。上半部分是蝙蝠狀，寓意在招財進寶，生意興隆，左右兩邊尖角向上伸展，自右至左寫著當舖的店名；下半部分則是圓形，大大地寫著一個「押」字。(註十七；註十九)

1.5.2 遮醜板

當舖的進門處會擺放一塊木造屏風，這塊屏風原名「擋中」，由於它的用處主要是不讓街上的行人看見當舖者在進行典當，以免當舖者尷尬，所以它亦被稱「遮醜板」。

1.5.3 高大的櫃枱

位於「遮醜板」後面的，是一個比一般成年人還要高大及裝設有窗框的櫃枱。由於櫃枱太高(逾六呎)，當舖者來到櫃枱前，均需要抬起頭才能與內廳的員工說話，把當舖品上呈到坐在櫃枱後的朝奉，任由後者鑑別當舖品的價值。朝奉坐在椅子上，腳下的地板高度約在顧客的頭頂上，這個格局使朝奉顯得高高在上，而當舖者心理上就會自覺地位卑微，任由朝奉壓價亦無可奈何。

此外，高大的櫃枱也使路人及當舖者看不見當舖內的環境，發揮一定的保安作用。而當舖為了防止強盜搶劫現銀和偷盜押物，以及鄰居發生火災燃燒倉庫，多年以來，一直堅持設「高櫃台」。

這高櫃台防搶劫保安全的經驗，亦被近代銀行接受下來，高櫃台成為金融業的傳統。(註二十)

*版權所有

圖八(上) 圖九(下)
當舖的招牌式樣

*版權所有

*版權所有

圖十 當舖內的
遮醜板

圖十一 當舖內的
遮醜板及櫃台

*版權所有

1.6 當舖職位簡介

當舖和其他傳統行業一樣，長時間都是舖內管吃，管住，管就醫吃藥。當舖職員雖年薪菲薄，但一般有贏利分紅的規定。(註十二) 舊時，香港的當舖職員人數由三、四人到十數人不等。除規定男性擔任外，更清一色採用學徒制。任你學富五車，如果未經拜師，必不能踏足此行業。(註二十一)

1.6.1 司理、外席、總管

司理即是老闆，負責管理財政及監督帳目等事務，部份為股東兼任。

外席、總管即舖中經理，一般由典商就任或聘任，由其管理舖內一切事物，包括辦理對外各項社交往來應酬。

1.6.2 外缺、內缺與中缺

「外缺」和「內缺」，為日常營業和保管錢財的兩個平行環節。管帳的負責管理總的帳目，管錢的負責銀錢出入。

「中缺」負責書寫及清理當票當票，將收當物品打包、掛牌等項事務。值得一提的，是抄寫於當票上的字體與一般中文字的寫法十分不同，寫票往往需要一段日子才能熟習。

1.6.3 學生、後生

未滿學期的學徒，負責上旗子櫃台交易以外等其他業務環節的輔助性工作，如到架上尋找當物、核對當物後往當簿上印等等。

(註二十二)

1.7 當舖開設程序及規管

在香港開設當舖，須向警務處處長申請牌照否則不得經營該項業務。經審核後會發出一年牌照。由批出牌照的日期起計為期 12 個月期滿可續。若凡當舖擬將其當舖商業務從其牌照上指明的處所轉往並非在牌照上指明的處所，要書面向處長申請，要求將他擬轉往經營該當舖商業務的處所批註在其牌照上，以代替首述的處所。法例亦規定當舖不能經營非當舖性業務。(註二十三) 而所押的物品亦只局限於小額物品，如：手錶、金飾、古董之類，以免和貸款條例有所抵觸。當舖不可身分證、銀行儲蓄或存款帳戶的存摺及任何未滿 17 歲的人當押的任何物品為押物。(註二十四)

2 當舖的崛起

2.1 當舖歷史

有學者考究，早在明朝時，元朗一帶已有當舖，即到現在為止有大約 650 年的歷史。故早年曾流行過一句話：「未有香港，先有當舖。」由此可見，在香港，典當業是一種很古老的行業。最早開設當舖的，並不是中國人，是印度僧人。他們開設當舖的目的原是予人方便，供週轉不靈的窮人得解燃眉之急。及至佛教傳入中國後，亦秉承了這門佛門傳統。據史實記載，南北朝時期，不少佛寺均有當舖，供人押物借錢。而在近代金融機構興起之前，當舖在香港的經濟上扮演著一個重要的角色。

2.2 香港最古老的當舖—晉源押

位於元朗長盛街 72 號的晉源押，是全港現存最古老的當舖，現已被古物古蹟辦事處列為一級歷史建築。在香港開埠前已開業，二次大戰完結後結束營業。它由已故元朗香紳鄧佩瓊的先父鄧廉明建立，至今已有 200 多年的歷史。

當舖以青磚建造，用麻石作為基階，大門呈「趟欖」式，門額書有「晉源押」三字，屋簷鑲有雕花瓷器，保留古色古香的建築原貌。李樹坤說：「它的社會功能就像今天的財務公司。」需要特別留意的是，外牆上保留的木質蝙蝠金錢葫蘆形招牌，彌足珍貴。「蝙蝠在上，金錢在下的形狀，寓意福在眼前。」

儘管傳統標誌仍在，它早已不再營業，至今仍是私人地方。(註二十五)

*版權所有



圖十二、晉源押已被拆



圖十三、晉源押建築

3 當舖的發展經過

當舖在香港崛起至今，有許多不同的變化出現，包括它的經營模式、規模和外型的轉變等。其中歷史悠久的和昌大押更被列入為文物保護項目。

3.1 舊式當舖的改變

由於時代的變遷，有些舊式當舖的特色也正在逐漸消失。例如以往有些在三、四層高的舊粵式唐樓經營的當舖，最低層的單位用來接收當舖品，而樓上的單位會被用作儲物室，存放棉被、衣服等需要較大存放空間的當舖品。

但現在市民典當的大都是金器、鑽石、手錶等體積較小而價值高的物品。這些當舖品可存放於夾萬內，樓上的單位都已經丟空或轉作其他用途。所以現時大部份當舖都只以單一舖位經營，全棟式經營的當舖在香港已非常罕見。

圖十四、單一舖位的新式當舖

*版權所有

圖十五、全棟的舊式當舖

*版權所有

3.1.1 和昌大押重建

位於莊士敦道的和昌大押於 1888 年建成，是廣州式騎樓的歷史建築，三年前改建成餐廳及家品店。建築物本身有歷史背景，之前是當舖，所以餐廳叫 The Pawn（當舖）。(註二十六) 其外型雖為中式的建築，內裡卻是西式餐廳，可說是一個活化歷史建築的例子。它是當時盛行的商業唐樓，期後在 1948 年開始翻新。和昌的樓底甚高，磚牆、木地板，還有一個由兩條麻石柱支撐，並設有窗遮擋的露台。雖然它內裡已化身為西式餐廳，但外表仍保持著原貌。(註二十七)

*版權所有

*版權所有

圖十六(上)、重建前的和昌大押

圖十七、重建后的和昌大押

*版權所有

3.2 傳統特色的變化

當舖擁有各式各樣的傳統特色，但隨著時間洗禮，這些特色亦相應作出不同的改變。舊式當舖擁有的許多特色，現在已很少機會出現在眼前。

圖十八、以前的招牌

3.2.1 招牌的轉變

近代典當之建築，多改新式。舊日所謂「當幌子」之商標，一律廢棄。近幾十年，香港及澳門的當幌，都有一個扁質形 聯綴 圓圈形狀的圖案。據認為，其形狀是由蝙蝠銜制錢的造型衍化而來，象征“福”與“利”。其意義是於人於己赴有福利，自己獲利同時又可造福社會群眾。(註二十八) 但在現代的招牌，一切從簡，只以一塊橫樑表示店舖名字。此外，為令客源擴大，部分當舖甚至會翻譯原文為英文或泰文，吸引泰僑及菲僑的光顧。

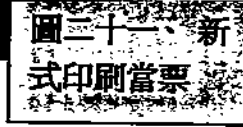
*版權所有

圖十九、現在加入了其他語言的

3.2.2 當票的轉變

當票為質物者之憑證，以便日後贖取押品之用，為典當之重要證據，故典當對於此種當票，頗為重視，向多由典內學生自行印刷。雖然其字跡模糊，不易模仿，但亦因此更難辨認真偽，所以，現在已漸由印刷店代印。(註二十九)

*版權所有



3.3 當押物的轉變

以前的當押物多為棉被，佔 65%-70%，亦有皮裘絲綢，甚至電風扇，斷當就拿到故衣店出售。(易受蟲蛀)現今當舖已不收此為當押品，主要收金銀、珠寶、首飾及名牌手錶。金銀、珠寶等價值較高的物品的滿當期限比衣服布帛、器皿、工具之類要長得多，因為前者價值高，耐保藏，沒有變壞、虧本之虞；而後者不但價值較低，而且貯存久了，極易霉變、損壞，變賣也不能抵本，再加上體積較大，保管費用很高，過久保存，對典當是非常不利的。(註三十)

3.4 迎合大眾的新措施

一些規模較大的當舖在近幾年開始加入不同的新措施來迎合大眾。目的為了吸引更多不同階層和國籍的顧客。以下的報章節錄便提及了一間集團式經營的當舖為吸納更多客源，開拓更大的市場而加入了新的經營手法。

陳啓豪 (蠶華老闆) 年初花費十萬元，安裝兩部大電視及購買該條「菲律賓 TVB」頻道，並準備了大批膠橈仔，為菲傭提供免費娛樂。凡即場典當者，更獲贈小食和汽水。自推出吸客奇招後，當舖生意即增加一成多，陳啓豪笑言，絕對除笨有精，「我們會繼續留意菲傭市場，看看還有甚麼方法，可進一步吸納更多客源。」

*版權所有

他強調，為免菲傭偷取僱主的物品來典當，當舖一直堅守一項特別原則，「我們不會接受菲傭典當純金首飾或名貴物品，只會收取相信是她們私人擁有的廉價 K 金首飾、手機或雜牌手表等。」

(註三十一)

從以上報章所見，有一些新式當舖為了吸引更多客源，打破了一些一直以來的傳統，開放當舖。

圖三十三：當舖外面聚集大量菲傭客

4. 式微原因

不過，當舖在現今的香港社會中日漸式微，2005 全港有 250 多間當舖，到 2008 年 9 月，香港當舖數量已下降到 190 間。以下為一些它式微的因素：

4.1 身份限制

因為政府規定，任何當舖主進入當舖當物，必須出示香港身份證，所以，以遊客身份來港的外地人士，暫時不可以在港典當物品，但有個例外，那就是執護照的來港人士可以進當舖典當物品。

4.2 當押物品價值降低

有當舖表示，近年的確多了客人來光顧，但典當的物品價值卻比以前低，普遍以金器為主，亦多了人斷當(即典當的人沒有贖回典當物)，當舖只好把典當物出售。但由於貨價低了，出售貨品的收益比賺取利息的少，當舖所賺的不多。(註三十二)

4.3 外來強烈的競爭

當舖業是一個被動的行業，客人拿東西來抵押換現金，客人不贖回便把抵押品賣掉，整個過程很死板，沒甚麼可轉變的空間。當舖之所以仍然存在，是因為有錢人也有要周轉的時候，如果銀行、財務公司未能解燃眉之急，就只可以到當舖抵押換應急錢，但隨着現時的借貸手續愈來愈簡便，當舖經營亦受到威脅。(註三十三)

而銀行等提供的借貸服務，還款期長(通常長達 48-60 個月)，貸款金額高(通常高達 \$800,000-\$1,000,000 或月薪 6-8 倍)，這些優勝之處，也是當舖無法比擬的。

4.4 投身典當業的趨勢

問到典當業從業人數，有當舖表示，香港的當舖一般小規模的有三至五人，大當舖有十幾人，總人數應在 1,300 人左右。(註三十二)

4.5 加入現代化的措施難處

有當舖負責人坦言當舖業已日漸式微，他認為押業的前途要視乎市場走勢，再去轉型求變，雖說要轉型，但他表示不會把當舖網絡化列入考慮範圍之內，網上當舖牽涉交收的問題，要多些人手，資金又要增加，收益不理想。(註三十二)

因此，我們可以看出，當舖比起其他行業難以作出符合現時大眾需求的措施。它們基於不同的因素限制，未能加入現代化的手法去吸引顧客。而致當舖日漸式微。

上述所提及的式微證據及情況，乃從網頁及報章所反映出的。爲了進一步探求現今當舖的真實營業情況、式微的原因及其歷史轉變，我們亦進行了當舖訪問，以得到更多資料。而我們亦進行了街頭問卷調查，以得知當舖和銀行、信貸公司等競爭對手，哪一個途徑較受市民大眾歡迎，及固中原因。從而得知當舖的比起其對手的優勢和劣勢，以普羅大眾對當舖的印象及看法，去分析當舖式微的原因。

以下爲當舖訪問總結及問卷調查報告。

*版權所有

訪問耀昌大押

*版權所有

訪問紹昌大押

II、訪問

1. 被訪問當舖的基本資料

在我們訪問的 15 間當舖當中，有 5 間是在荃灣區；4 間在灣仔區；4 間在觀塘區；2 間在九龍城區。

當中，分別有 3 間當舖營業了 3 個多月、三年及六至七年；有三間則營業了十至十二年；另外有三間營業了二十至三十多年；一間營業了四十二年；二間營業了五十年；一間六十年。最後一間則不太清楚。

2. 押店介紹

2.1 營業時間

透過訪問我們得知，為方便上班人士，港九押業商會規定當舖的營業時間為上午九時至下午七時。有些當舖則說有些地區的營業時間也會有點不同，比如新界的會開上午十時至下午八時。

2.2 當舖的位置

當舖多數選擇人流暢旺的地方開店，特別是在多屋邨的地方。有些會選擇在投注站或麻雀館附近開設當舖，因為一些人因賭博而欠債便會到附近的當舖變賣家當來填補債務。

2.3 防盜設施

為了防止罪案發生，他們亦會安裝一些防盜設施，例如閉路電視、警鐘等等，以備不時之需。別看當舖屬於傳統的行業，當舖內的裝潢沒有大改變，但因為當舖的人工作苦悶，所以內裏亦安置了一些娛樂設備，如電視。

2.4 職位

現時的當舖職位基本上分為柜面，文書和雜務三級，其中最廣為人知的職位為二叔公，即柜面。

現在大多數當舖都用世襲的方式傳位，或由親友介紹入行，不會使用入室制，有部分當舖只請同行及熟人，不會對外招聘。因為這能防止外面的人對當舖不利。

2.5 當舖的傳統字體

從職員口中得知，當舖有自己的一套獨特的傳統字體寫當舖，作用是為避免被人模仿以偽造當舖。直到現在，有大多當舖依然會使用傳統字體寫當舖。有部分當舖為求書寫方便，就將傳統字體簡化了一點，亦有一些當舖已經不會再用傳統字體了，能讓外國的客人也能看得懂。

3. 押店發展經過

3.1 當押的種類物品的變化

由以前當舖會接受平民百性的衣物棉被，到現在，當舖的當押種類主要為金器、鑽石、首飾和鐘錶。電子產品亦會受當，但數量不多。相反，由六十多年前開始，舊時的衣物、棉被已不再受當。這個轉變是由於時代的變遷，這些平民物品價值不再高，當舖從中不能獲取較大收益。而金器則是從久以來最多人當押的物品。近幾年來，一些規模較大的當舖開始加入樓宇按揭和汽車服務，但這類型的生意會轉交總公司處理。

3.2 加添鑑證方法

由古以來，當舖的職員都是靠肉眼鑑證當押物品的真偽。因此，進行此行為時，亦須有豐富的經驗。除此之外，現時的當舖增加了一些儀器輔助，如：電子磅、放大鏡。鑑證鑽石時則使用鑽石機和鑽石尺輔助。

3.3 客源種類

當舖以前顧客大多是內地及本地人，但由於香港旅遊業的發展及外地傭工不斷增加的關係，當舖近年的顧客亦加入了許多外國人。例如有泰國、菲律賓、印尼的傭工來光顧，亦會有美國等的外國人光顧，但這些只佔少數。到現時，本地人仍佔當舖客源的八成。

4. 押店現在式微的原因

4.1 缺乏人才

在我們訪問的當舖當中，大部分都表示現時不多人入行，此證明了當舖近年的入行人數下降。而且，大多當舖職員都是由親友介紹或世襲入行，他們亦表示現在不會隨便在街上招聘職員，是因他們不信任外人。這顯示出當舖招聘職工途徑不多，導致當舖缺乏人才。

另外，年資較長的當舖職員表示教一個徒弟需時兩至三年，比起其他行業，需時較長才能培訓出有專業知識的人才。這亦是很多人不願意投身當舖的原因之一。

而且，當舖的每天的工作時間長達十小時，再加上要長時間困在侷促的環境下工作，很多人受不了，尤其是年輕人。因此很多人都不願意於當舖工作。這使入行人數愈來愈少。

在招聘方面，部分當舖雖然會接受外聘，但由於從事這行需要學懂很多不同的技能(如量度、估價)。所以，即使有外人想入行，都未必有足夠的能力投身。

總合所見，當舖會因沒有人投身而令當舖的人才將日趨減少，從而令當舖式微的危機增加。

4.2 激烈競爭

當舖職員透露他們生意之所以差了是因為現在開了很多財務公司與銀行，競爭很大，他們做的是大都是大買賣，相比起當舖每一次只是做金額較細的生意，銀行所得的利益比當舖多很多。而且銀行在進行服務時，經過長時間的考慮和審查，會看顧客的身份證、存摺、信用卡和他們的職位，市民對他們的信任因此亦提高。因有牌照管轄，當舖不可以這樣做。這是當舖比起銀行和其他財務公司的不利條件。

另一方面來說，顧客只需打個電話到財務公司，財務公司便會派專人上門批核，越來越快捷方便。當舖的生意差了是必然的，所以銀行、財務公司等可以牟利，當舖則越來越差。

集團式經營的當舖會處理樓宇按揭，但小型當舖沒有那麼大的規模和資金去提供這些服務。此外，由於申請牌照手續繁複，很多當舖都不願意去申請，導致一些有提供這服務的當舖集團比起小型當舖更有優勢，令規模較小的當舖少了一個可擴充業務的機會，從而令生意額不及集團式當舖。變相令小型當舖在香港市場的價格降低。

4.3 可當的物品種類不多

幾十年以前，主要當衫、棉被，但由於現在物質豐富，衣物等都不值錢。當舖不會當衫、棉被及銀器，有部份當舖甚至電子產品也不受當。可當押的東西種類不多，人們也就擁有愈來愈少有價值的物件去當押。因此，愈來愈少人會光顧當舖，當舖式微的機會便因此大大提高。

4.4 不改變

我們曾問過當舖，在面對眾多的危機和競爭時，會不會作出一些改變去迎合大眾的需求，例如增加多些不同類型的服務或電子化的儀器等。大多數的當舖都表示他們並沒有計劃去改變。但他們認為一些較保守、舊式的當舖會較少生意。而且當舖是一個古老的行業，被淘汰是早晚的事。

4.5 不可靠

由古至今，當舖仍是靠肉眼和憑經驗辨別當押物品的真偽。雖然現時大多數的當舖都有用電子儀器輔助，如電子磅、放大鏡，鑑定鑽石就會用上些較專業的儀器，如鑽石機及鑽石尺。雖然如此，因為沒有一個公認的標準去衡量物件的價值，主要依靠肉眼及經驗，再加上人們都知道當舖為了賺取盈利，大多都會把價錢壓低。因此往往給人一個不可靠的印象，以致愈來愈少人會選擇光顧當舖。

4.6 生意額愈來愈少

由於以上各種原因，大多當舖的生意沒有大增長，其中有當舖透露他們的生意每況愈下，每年下降超過 20%。這反映出當舖的生意額存在不斷下降的危機。

5、未來發展空間

從我們的訪問當中，我們亦提問到職員他們認為當舖有甚麼優勢比其他借錢途徑更優勝。而他們提出了幾個當舖的優點，當舖一直與熟絡的客人建立了信任，他們會熟悉當舖的運作和認為當舖比起銀行更有親切感。基於此理由，一些向來一直有光顧當舖的老顧客會繼續選擇光顧當舖。而這些便是當舖未來的客源之一。不過，有些當舖亦提及年輕顧客較少，因此日後當舖的客源會逐漸下降。

大部分當舖表示他們比起銀行手續較方便快捷，當舖過程簡單，需時亦較短。甚至一分鐘便可作交易，相比起銀行要經過大量複雜的審查，當舖的確在這點更勝一籌、更加可以吸引到一些急需金錢來應急的顧客來光顧。可見當舖將來亦有一定的客源來維持生意。

另外，當舖的開業時間長，星期一至日都開店，營業時間靈活，此又方便到一些在平日工作時間長的顧客，放工後到當舖當舖物品。

就以上所見，當舖亦有其優勝之處，能幫助到一般市民應付生活所需。所以當舖仍有其生存價值。

在我們訪問的當舖中，有些當舖亦表示出他們在其他地方開了分店，有一間當舖在港九新界甚至屯門亦有分店。而這些當舖表示在未來三年都會再開分店。這顯示出一些當舖仍有繼續發展的去向，在未來，我們預計當舖如果乘著這些優勢繼續發展，仍有他一定的生存空間。

III、問卷調查

1. 前言

這是中三方濟各班 E 組同學所做的一份問卷調查報告，此問卷主要針對於研究市民在光顧當舖或其他信貸公司、銀行及對於投身當舖此行業的意向，從中推斷出當舖日趨式微的原因。我們在 2012 年 1 月 23 日至 2 月 9 日期間在香港各區隨機派發了 230 份問卷，成功回收 227 份，其中 7 份作廢。問卷結果如下：

2. 調查的基本資料

在我們的問卷中，受訪者年齡界乎 18-28 歲的有 45 位；29-39 歲的有 66 位；40-50 歲的有 67 位；51-61 歲的有 22 位和 62 歲以上的有 20 位（見附件二，頁一的圖表 1）。國籍屬於中國(香港)的有 178 位；中國有 33 位；菲律賓有 5 位和 4 位其他國籍（見附件二，頁一的圖表 2）。當中有 24 位就學；143 位就職；24 位退休以及 29 位無業（見附件二，頁一的圖表 3）。

受訪者遍佈港九新界，包括：沙田區 59 人；九龍城區 48 人；東區 18 人；觀塘區 15 人；荃灣及北區各 11 人；油尖旺區 10 人；中西及大埔區各 9 人；灣仔及屯門區各 7 人；深水埗區 6 人；黃大仙區 6 人；南區 4 人。

3. 調查結果

3.1 當押物品類別

在我們的受訪者中，只有接近 10%的受訪者曾光顧當舖，其餘的 90%受訪者都未曾光顧過當舖（見附件二，頁二的圖表 4）。在當押物品的種類當中，約 70%的人都是當金器，其次的則是 20%的鐘錶，電子產品、古董等其他物品種類只佔很少數（見附件二，頁二的圖表 5）。

3.2 當押原因

而在曾光顧過當舖的受訪者(21 人)中，有 41%的受訪人士選擇光顧當舖的原因為 程序簡單，26%因為它需時較短（見附件二，頁二的圖表 6）。

我們亦問了所有受訪者一條假設性的問題，如果他們有財務問題，會否選擇光顧當舖？結果只有 14%的人回答會（見附件二，頁二的圖表 7）。

在這假設性的問題中，選擇當舖的受訪者(31 人)的原因與曾光顧當舖的受訪者原因大多相同，有 34%是因為當舖手續簡單和 23%是因為它需時較短（見附件二，頁三的圖表 8）。

3.3 不選擇當舖的原因

至於不選擇當舖的受訪者(189 人)，29%的原因是不熟悉當舖的當押程序，是最多人選擇的原因。另外，20%的人不選擇光顧當舖的原因是它不普及，亦有 18%的人認為當舖借到的金額不大因此不選擇去光顧，再其次受訪者不光顧當舖的原因是他們認為當舖不可靠（見附件二，頁三的圖表 9）。

3.4 最受歡迎的借貸方法及原因

我們再向不選擇當舖的受訪者(189人)問，如果有財務問題他們會選擇那種途徑解決？最多人選擇的是銀行信貸，有62% (見附件二，頁三的圖表10)，而在挑選這途徑的(117人)，有23%是因銀行能分期付款，18%認為有誠信，是因銀行方便和普及各有14% (見附件二，頁四的圖表11.2)。

其次是選擇向親友借錢，有33% (65人) (見附件二，頁三的圖表10)，其中有28人認為此途徑方便，22人認為較有誠信 (見附件二，頁四的圖表11.3)。

3.5 投身典當業

最後的問題，提問了所有受訪者，如有機會，他們會否投身於典當業？當中只有7%(16人)會選擇投身 (見附件二，頁五的圖表12.1)，原因大多是他們有興趣，有41%。亦有35%的人提出了為賺錢幫補家計這個「其他」類別的原因 (見附件二，頁五的圖表12.2)。但93%(204人)都不願意投身(見附件二，頁五的圖表12.1)，原因大部分是因沒有興趣，佔46%。其次是不了解其運作和收入低，分別有33%和10% (見附件二，頁五的圖表12.3)。

4. 問卷結果分析

4.1 不光顧當舖的原因

從第七題的結果得知，大多數人有財務問題時都不會(再)選擇光顧當舖。而他們不光顧當舖的主要原因是他們不熟悉當舖程序，對於當舖有甚麼東西可以典當、其利息計算及斷當和續當等運作並不了解。這反映了當舖的神祕和低調，容易令市民對此行業感到陌生，而不選擇光顧當舖，令當舖客源流失。

另一主要原因則為不普及，當舖少為人熟悉，加上社會上增加了很多不同的渠道去借錢，例如信貸公司、樓宇按揭，銀行分行又越來越多，現在的人多數都傾向選擇銀行等其他渠道解決財務問題，令當舖越來越少被提及。這亦與我們在訪問當舖時，職員透露的資料相符 (見當舖訪問總結及分析頁三的四、押店現在式微的原因 [競爭大了])。造成一個惡性循環：因為它不普及，所以少人接觸，令很多人對此行業不熟悉，從而不去選擇當舖。這令當舖在社會中不被人熟悉及不普及的情況再加劇，令當舖生意越來越少。

第三個主要原因是因可借到的金額不大，現在物價上漲、樓價上升，而根據香港法例規定當舖最高當額只有十萬元 (註三十四)，確實比起其他信貸公司有高貸款金額服務稍遜。當舖未必可以一次性地解決市民所需。

4.2 其他借貸途徑的優勝之處

在十一題中，選擇透過銀行信貸和問親友借錢的人佔大多數，這亦證實了我們上述的說法：現在的人多數都傾向選擇銀行等其他渠道解決財務問題，令當舖越來越少被提及，生意額下降。隨著時代改變，當舖的競爭對手越來越多，這使當舖的生意和客源被分薄，令其經營困難。

選擇銀行的人多覺得銀行可分期付款和較有誠信，而銀行的確比起當舖的一次性清還本利更為優勝。從我們到當舖訪問職員所得知，當舖多數只憑職員的經驗、肉眼和一些簡單儀器進行估價及批出款項（見當舖訪問總結及分析頁一的 三、押店的發展經過 [加添鑑證方法]），亦未有一套公認、準確的標準，令人難以信服及認為不可靠。

選擇親友的人大部分人都認為此途徑的手續較為方便及有誠信，因為親友是自己熟悉的人，始終比較可信，加上從此途徑對比起當舖不用親自去辦理手續較為方便，又不用以物品作抵押。

從最後的題目中，絕大部分的受訪者都不會選擇投身，大多原因是因為他們沒有興趣及不了解其運作。當舖的環境比較侷促，加上每日長期困在同一環境下，工作時數長，近年社會又多了許多工作選擇給大眾，令典當此行業並不太多人接受和有意加入。而在當舖訪問中，大多受訪者都表示近年很少人願意入行，這亦與我們從問卷中所得的數據相符（見當舖訪問總結及分析頁二的 四、押店現在式微的原因 [缺乏人才]），可見在未來，當舖的人才將日趨減少，令當舖式微的危機增加。

4.3 當舖還有優勢嗎？

不過在這些結果當中，我們也能發現當舖並不是完全沒有它的生存空間。它還有其特有的優勢。在第六及第八題中，都顯示出會選擇光顧當舖的受訪者認為當舖手續簡單、需時短，當舖並不需要長時間審核及信貸記錄等，只需拿值錢的物品去當舖便可。程序上比起其他信貸公司要所進行的只有估價，不用像銀行和財務公司要審查入息證明等，提供一個方便快捷的途徑給急需要借貸的顧客。在最後一題中，少數人亦對此香港最古老、具傳統特色的行業有興趣，希望能加深了解這個獨特的職業，因此亦有少部分人願意投身，證明典當業依然有其價值。

5. 總結

總括而言，我們可從此問卷調查看出以下幾點：

- 第一，當舖太神祕、低調，以致市民對此行業感到陌生。加上隨著時代變遷，當舖的競爭的對手增加，當舖變得越來越不普及，市民不選擇光顧，令客源不多。
- 第二，當舖需長期困在同一環境下，而現在有很多更為優渥的工作，令當舖這行業少人願意投身。在缺少人願意接棒的情況下，當舖要生存將會面對更多困難。
- 第三，當舖還不是完全沒有生存空間，它還有自己特有的優勢，比如：手續比起銀行、財務公司簡單得多，需時很短。這還是會吸引一些急需要金錢的客源，讓當舖能維持一定數目。

IV、未來發展空間

雖說當舖有著很多因素令它在現時的社會難以生存，但它亦有著其獨特的經濟和社會地位，能夠使它在未來的經營仍有一定的發展空間。

1.1 客源方面

1.1.1 自由行帶來的影響

自從自由行開放以後，多了內地人來典當和問價，特別是一些手錶，不過人數始終不及外籍傭工多，很多東南亞人都有買金保值的概念，不少外傭都會拿一些小金鍊等金飾來典當套現。 (註三十二)

1.1.2 經濟不景帶來的影響

對於當舖業的前景，浸會大學經濟系副教授巫伯雄表示，理論上，經濟差會為當舖帶來更多生意，因為市民資金短缺的機會多了，一旦銀行或財務公司未能即時貸款，當舖便成為小額融資的另一選擇。他認為雖然現時斷當的情況增加，但只要在估價上作出適當調整，對當舖的收入影響應該不大。巫教授又指出，由於香港金融市場發達，融資方法又多又容易，當舖這種相對傳統的融資方式在市場上難免會面對式微的危機。不過，隨着中港關係愈加密切，自由行愈來愈多，他認為在經濟學的角度上，香港的當舖仍然有其生存空間，因為內地的融資機制並不是太完善，這些內地人有機會成為當舖未來的新客路。 (註三十二)

2.2 特殊的經營方式帶來的影響

進當舖的除了窮人外，還有一些是一時手頭拮据的富家子弟尤其是嗜賭人士。這類人大多為年輕人，由於欠下賭債或其它急需用錢的原因，便摘下身上的金飾與名表進了當舖，否則，當舖也就沒有這麼多“勞力士”名表了。

(註三十四)

當舖每年的「旺季」其實是在八月，有些父母在子女開學之前，不惜靠典當籌措子女買教科書及其他開學的所需開支，真是「可憐天下父母心」。

另一方面，並不是只有窮人才會進當舖的，有些富家子弟，因為嗜賭而欠下賭款，一時周轉不靈，便把金飾及名錶等隨身的貴重物件拿去典當。另外，在1997年金融風暴前，有些有錢人也藉著典當套取更多現金去炒樓、炒股票。

除此之外，泰僱和菲僱等外藉傭工也成為當舖的主要客源，當他們在家鄉的親戚出現經濟問題，需要他們額外寄錢回鄉救急的時候，當舖便成為他們的通財之門。

(註三十五)

2.3 與銀行的不同之處

當舖是一種古老而原始的貸款行業，與銀行不同的是，銀行是以物業與信譽擔保，而當舖則是以小型實物為抵押，但目的都是抵押借錢。當舖有個原則就是「救急不救窮」，對於欲解燃眉之急的顧客來說，它起著一定的應急調節作用。

(註三十二)

面對本港銀行業多元化借貸服務的競爭，本港當舖業依然有其生存空間，原因是與銀行及其他現代借貸公司比較，當舖最大的優勢在於它的靈活度，顧客只需要年滿十八歲，能夠出示香港身分證或護照，及提供小型實物作為抵押，當舖便會考慮放款予當舖者，無需查核他們的職業和入息等資料，手續簡單快捷。

當舖的角色，是幫助一些主流信貸機構未能顧及的客人。因為銀行對申請貸款者的監管會較嚴格，要看入息證明、信貸紀錄或擔保人等。若申請者是自僱人士，或者收入不穩定的中小企業東主，即使擁有值錢的東西，亦未必能在銀行借到錢周轉。相反，當舖則只看抵押品價值和身分證。

再者，有些人只想作短期周轉，並不想有債務上身，故寧願選擇屬於有抵押貸款的典當物品(最多只是斷當)，也不選擇以信用卡戶口作現金透支(年利率相若，但以複利息計算)，或者向財務公司貸款。

(註三十二)

2.4 現代典當業的地位和作用

在支持生產、活躍流通中不斷滿足我國中小企業和居民個人對資金的不同需要，較好地彌補了銀行信貸不足，成為我國金融業的有益補充，也是工商和一般市民穩定可靠的資金來源渠道。由於我國所有制限制和金融結構單一缺乏大量的小銀行、私有銀行以及股份制銀行。當舖能通過對“大銀行”無法照顧的“小企業”進行拾遺補缺，調餘濟需。亦有利打擊民間高利貸活動。

(註三十六)

總結

我們從以上搜集得來的資料中，我們發現當舖的文化特色開始慢慢流失。

在外貌方面，當舖由以前大多是一棟3、4層的舊式建築物轉變到現在只有8至10平方米左右的單層舖位。很多以前當舖獨有的設施都消失了，例如以前的碼房、號房和首飾櫃等，現在只是普通地分隔開營業和存放的店舖，沒有一個特別劃分區域作不同的用途。舊時當舖的招牌形狀是由蝙蝠銜制錢的造型衍化而來，但在現代的招牌，一切從簡，只以一塊橫樑表示店舖名字，有些就加入了不同語言的店舖名稱，如我們在訪問時便看見英語和泰語的招牌。當舖一向擁有自己一套獨特的字體，但現在有些當舖為求方便已經沒有採用此字體書寫當票，當票亦又以前用毛筆書寫出來轉變為現時均用印刷出版及用原子筆填寫當押資料。以前的當舖分了多個階級的工作崗位，例如有管樓、將軍和寫票等。但從訪問得知現在已簡化為3級制運作，而且在經營時也只會有的2至3個職員在店內工作，他們要身兼多職。以前的當押物主要為衣物和棉被等，從訪問得知到現時大多顧客會當金器和鐘錶，也有少部份的顧客會當電子產品，而衣物和棉被已不受當。這亦和我們問卷所得出的結果相符。

客源方面來看，我們從二手資料中得知現在的客源多了不同國籍的人，有當舖更是以外籍顧客維持經營，例如加入了許多菲律賓和泰國的外傭光顧。而我們訪問中亦顯示出外籍顧客增加的趨勢。

在一些新聞報章裡，我們看出當舖的經營開始出現困難。由於牌照規管，當舖的顧客及當押物的種類有所限制，令當舖經營亦有一些局限。加上當押物的價值開始下降，斷當的情況上升，當舖利息收入減少。外來競爭也是一個重要因素，現在有大量銀行及財務公司的出現，人們有急需時不再依賴當舖，令當舖的生意額下降。而我們訪問中亦反映出這個事實。不少當舖表示近年生意額下降，激烈的競爭使他們客源流失。在問卷中，市民亦表示在遇上財務問題時，會傾向選擇透過銀行貸款解決問題。

綜合以上種種，當舖在文化承傳及經營上開始出現危機，在未來發展如果當舖不作出相應的改善便會出現消失的風險。

建議

一個行業若要長久在市場佔一席位，那麼它必須要不斷因應市場需求而作出相應改革。我們這次訪問的對象亦不例外，一些較有規模的當舖已經利用不同方法吸引更多顧客。因此我們在所得資料進行分析後，共同討論出一些建議可改善當舖在日後的經營吸引到更多不同階層的顧客。

從問卷中我們知道普遍市民因不熟悉當舖程序而不選擇光顧當舖，因此港九押業商會應加強對外開放香港當舖的資訊，讓大眾更容易接觸及了解當舖此獨特的行業，如設立網頁，透過互聯網發放當舖的當舖流程、須知、法例等。商會應該提供各區當舖位置和聯絡方法予大眾參考，方便市民查詢當舖地理位置。

市民亦因覺得當舖不可靠而不光顧當舖，所以我們建議當舖可相討訂立一套較準確、統一的估價標準，並公開此標準給予大眾參考。同時，當舖亦可以增設一些較專業的鑑證儀器，令市民對當舖更信任。

香港是個國際化都市，當舖顧客近這世紀亦多了不同國籍的客源，商會便可鼓吹當舖職員學習更多語言，例如學習英語和普通話來應付不同客人，因為菲、印傭工和內地自由行顧客越來越普及，當舖也應追上市場需求，爭取更多商機，開拓一個更大的市場。

當舖亦可以利用其手續簡單、需時短的優勢，加強宣傳，吸引一些有應急需要的市民去光顧，令當舖可在現時各方面的競爭和危機下繼續求存。再加上訪問時職員亦表示他們和熟絡的顧客建立信任，會覺得當舖有親切感，當舖便可乘著此優勢，與熟絡的顧客保持良好關係，減少客源流失。

當舖向來在香港協助了不少家庭和商業的經濟所需，它亦擁有許多獨特的文化，因此當舖絕對是個值得保留和發展的行業。所以，只有當舖作出對應改善，這門充滿傳統文化色彩的行業才能繼續承傳，為廣大市民服務下去。

註釋

註一：

根據維基百科(<http://zh.wikipedia.org/wiki/動產>)，動產為移動後仍不改變性質、損害經濟效用及經濟價值的物，於大多數國家並未以法律條文清楚列舉，多認為不動產及定着物以外之物即屬動產，如英國、日本[[]、台灣及中國等，而法國民法採列舉方式定義動產，法律上能支配控制的各種自然力、與土地分離後的花草、果實也屬動產，如電腦、台車等均屬之。動產物權可為所有權、質權、留置權、動產抵押權的標的物。一般動產於移轉時多不須登記，僅交付即完成移轉。而價值較高，交易上習慣以較慎重方式為之的動產，稱為準不動產，於所有權移轉、租賃、抵押等情況多須登記，如：船舶、民用航空器等屬準不動產。

註二：

曲彥斌，〈中國典當學〉P.84

註三：

香港法例第 166 章 - 當押商條例 第 15 條

註四：

香港法例第 166 章 - 當押商條例 第 18 條

註五：

李卓賢，文匯報：現代二叔公生存示範(1682 期)，
<http://paper.wenweipo.com/2008/11/02/OT0811020023.htm>

註六：

香港法例第 166 章 - 當押商條例第 11 條及附表 2

註七：

曲彥斌，〈中國典當〉P.114-115

註八：

曲彥斌，〈中國典當〉P.109-111

註九：

曲彥斌，〈中國典當學〉P.168

註十：

曲彥斌，〈中國典當〉P.119

註十一：

黃鑒暉，〈中國典當業史〉P. 88-89

註十二：

曲彥斌，〈中國典當學〉P.176

註十二：

黎東敏，體驗歷史 —— 典當業展示館「德成按」，
<http://www.macazine.net/?action-viewnews-itemid-196>

註十三：

鄭心墀，〈趣談今昔香港〉P.55

註十四:

鄭心墀,《趣談今昔香港》P.80

註十五

張志義,《圖說香港昔日風情》P.81-82

註十六:

中國商報:香港典當 傳統文化的寫照

註十七:

曲彥斌,《中國典當》P.101-102

註十八:

張志義,《圖說香港昔日風情》P.82

註十九:

黃鑿暉,《中國典當業史》P.59-60

註二十:

張志義,《圖說香港昔日風情》P.82

註二十一:

曲彥斌,《中國典當》P.106-107;周有泉:淺談當舖報告
(<http://www.somanhing.com/ftihk/pdf/assignment/pawnshop.pdf>)

註二十二:

香港法例第 166 章 - 當押商條例 第 3-9 條

註二十三:

香港法例第 166 章 - 當押商條例 第 21 條

註二十四:

佚名,文匯報:晉源押 最古老當舖,

<http://paper.wenweipo.com/2007/10/13/FC0710130003.htm>

註二十五:

陳淑安,明報旅遊:灣仔 The Pawn 當舖字號餐廳,http://travel.yoho.hk/2011/0225/article_2470.html

註二十六:

香港電台:香港歷史系列,<http://appl.rthk.org.hk/special/hkhistory/>

註二十七:

曲彥斌,《中國典當》P.104-105

註二十九:

曲彥斌,《中國典當》P.117-118

註三十:

劉秋根,《中國典當制度》P.187

註三十一:

佚名,東周網:當舖奇招 狂吸菲傭客,<http://eastweek.com.hk/index.php?aid=9442>

註三十二:

伍樂雯,都市日報,<http://www.metrohk.com.hk/printable.php?id=104638>

註三十三:

香港當舖何以經久不衰：“押”字招牌后有乾坤

<http://www.people.com.cn/BIG5/42272/42280/42458/42580/3134007.html>

註三十四:

香港法例第 166 章-當舖條例:第 3、22 及 27 條[由 2009 年第 1 號法律公告修訂]本條例適用的最高貸款額:\$100000 [由 1990 年第 169 號法律公告修訂;由 2009 年第 1 號法律公告修訂]

註三十五:

明報「靚華 4 年增 10 店 上樓開業招大客」

<http://sme.mpfinance.com/cfm/content2.cfm?PublishDate=20100416&TopicID=ba01&Filename=ba02a3.txt>

註三十六:

李壽生，《現代典當理論、法律與實踐》P.30-31

參考資料

書籍

1. 黃鑒暉,《中國典當業史》(太原:山西經濟出版社,2006)
2. 曲彥斌,《中國典當學》(石家莊:河北人民出版社,2002)
3. 曲彥斌,《中國典當》(瀋陽:遼寧古籍,1994)
4. 李壽生,《現代典當理論、法律與實踐》(北京:經濟科學出版社,2003)
5. 劉秋根,《中國典當制度》(上海:上海古籍,1995)
6. 鄭心墀,《趣談今昔香港》(香港:萬里,2000)
7. 張志義,《圖說香港昔日風情》(香港:經要文化,2002)
8. 香港法例第 166 章《當押商條例》

報章

1. 工商日報:兩匪施計械劫當舖—1955-11-22
2. 大公報:當舖營業額稍減—1954-06-26
3. 大公報:當舖生意一時趨好—1954-04-15

網址

1. 李卓賢,文匯報:現代二叔公生存示範(1682 期) 瀏覽日期: 21/11/2011
<http://paper.wenweipo.com/2008/11/02/OT0811020023.htm>
2. 黎東敏,體驗歷史——典當業展示館「德成按」 瀏覽日期: 4/3/2012
<http://www.macaazine.net/?action-viewnews-itemid-196>
3. 佚名,中國商報:香港典當 傳統文化的寫照 瀏覽日期: 4/3/2012
<http://www.hnloan.com/vip/hnloan/dwzdetail.asp?tc=&id=214277&userid=hnloan>
4. 佚名,文匯報:晉源押 最古老當舖 瀏覽日期: 10/11/2011
<http://paper.wenweipo.com/2007/10/13/FC0710130003.htm>
5. 陳淑安,明報旅遊:灣仔 The Pawn 當字號餐廳 瀏覽日期: 10/11/2011
http://travel.yoho.hk/2011/0225/article_2470.html
6. 香港電台:香港歷史系列 瀏覽日期: 10/11/2011
<http://app1.rthk.org.hk/special/hkhistory/>
7. 佚名,東周網:當舖奇招 狂吸菲傭客 瀏覽日期: 2010/11/16
<http://eastweek.com.hk/index.php?aid=9442>
8. 伍樂雯,都市日報 瀏覽日期: 4/3/2012
<http://www.metrohk.com.hk/printable.php?id=104638>
9. 明報「蠶華 4 年增 10 店 上樓開業招大客」 瀏覽日期: 2010/4/16
<http://sme.mpfinance.com/cfm/content2.cfm?PublishDate=20100416&TopicID=ba01&Filename=ba02a3.txt>

10. 香港典當 傳統文化的寫照 瀏覽日期: 11/11/11
<http://www.newspawn.com/A1/ShowArticle.asp?ArticleID=3081>
11. 香港當舖何以經久不衰：“押”字招牌后有乾坤 瀏覽日期: 11/11/11
<http://www.people.com.cn/BIG5/42272/42280/42458/42580/3134007.html>

報告

1. 李天忻等：從當舖的發展看香港經濟的變遷 瀏覽日期: 10/11/2011
http://www.spc.edu.hk/upload_files/files/history.pdf
 2. 文樂邦等：從戰後看香港的經濟 瀏覽日期: 10/11/2011
http://www.lcsd.gov.hk/ce/Museum/History/download/study_project_group3.pdf
 3. 周有泉：淺談當舖報告 瀏覽日期: 15/11/2011
<http://www.somanhing.com/fihk/pdf/assignment/pawnshop.pdf>
-

附件一:當鋪訪問

振安大押 灣仔 (老師陪同下) 18/01/2012

問: 請問這間當舖有多少年歷史?

答: 30年

問: 如何選擇當舖的地理位置?

答: 附近生意好, 人多

問: 近年當舖的生意如何? 有特別升降嗎?(E.G. 在經濟差) 為什麼?

答: 比以前好; 一年幾十萬

問: 顧客源頭有沒有/有什麼改變?

答: 數目: 說不定; 什麼人都有; 中國人、美國、菲律賓人、外國人; 比以前多些外國人; 少些中國大陸人;

問: 生意主要集中在哪時?

答: 9月開學時會多些生意;

問: 現在及以前主要當的物件有否改變? 現在有沒有人會當以前主要當的物件?

答: 以前主要當衫、棉被。現在則主要當金器及鐘錶, 但不會當智能手機

問: 職位的有否減少? 有什麼級數分? 工作分配上有否改變?(i.e. 一人身兼多職) 有沒有簡化?

答: 職位: 只有一個職位(二叔公)

問: 服務種類比以前有沒有多或少? 分別在哪?

答: 沒什麼大轉變, 只有細微改變。

問: 大概多少年前/什麼年代開始有以上這些轉變? 為什麼會有這些轉變?

答: 1980年開始; 香港經濟發展開始好

問: 會否再改變去應合大眾的要求? 未來有什麼計劃去迎合大眾?

答: 沒有什麼方法

問: 斷當還是贖當多? 如何處置斷當的物品? 與以往有沒有分別?

答: 贖當多; 會拿去二手店賣

問: 鑑證的方法以前是靠肉眼的, 那麼現在有用其他方法嗎?

答: 仍是靠肉眼鑑證; 亦會有電子儀器如電子鏟等輔助

問: 還有沒有用傳統字體寫當票?

答: 仍有寫當票的傳統, 不過不會用傳統字體

問: 有什麼防盜措施?

答: 閉路電視

問: 以什麼方法去入行? 世襲或招聘?

答: 世襲; 不請外人

問: 子女願意投身這行業嗎? 為什麼?

答: 利潤高, 當然願意

問: 有沒有打算開分店?

答: 已有 4 間在灣仔;亦打算在未來 3 年再開

耀昌 灣仔 (老師陪同下) 18/01/2012

問: 請問這間當舖有多少年歷史?

答: 有 3 年

問: 為什麼在此地方開設當舖?

答: 人流較多

問: 近年來生意如何?

答: 不太好

問: 現在顧客大多是什麼國籍人?

答: 多中國人及香港人

問: 是不是多菲律賓人?

答: 不, 中環那兒會多些。

問: 所當的物品和以前有什麼分別?

答: 沒有什麼大分別

問: 有什麼東西不受當?

答: 銀和古董

問: 以前的鈔票還會當嗎?

答: 都有

問: 那麼棉被呢?

答: 以前當, 現在不

問: 職位有沒有減少? 一個人是否身兼多職?

答: 差不多

問: 服務的種類比以前少還是多了?

答: 一樣

問: 會不會做些改變去迎合大眾的需求? 例如增加多些不同類型的服務或者增加一些電子化的儀器?

答: 有, 以前靠眼, 現在有電子化的儀器輔助?

問: 裝潢方面有所改變嗎?

答: 沒有改變, 都一樣, 但因為太悶亦會有些娛樂設備, 如電視

問: 除了閉路電視還有沒有其他防盜措施?

答: 警鐘

問: 現在斷當多還是贖當多?

答: 和以前一樣都是贖當多

問: 現在還會用傳統字體寫當票嗎?

答: 會, 不過簡化了一些

問: 旁邊那位是您的兒子嗎?

答: 不是, 但是是親戚

問: 不是世襲的嗎?

答: 多數都是

問: 您是否也是家人介紹入行?

答: 是

問: 是否不會接受外聘? 現在有沒有外人想入行?

答: 接受; 都有

問: 是否要學懂很多不同的技能? 例如 量度, 估價

答: 當然

問: 您為什麼會選擇這個行業? 是家人提攜的嗎?

答: 當然先要有興趣吧! 沒有興趣不會選擇這份工作

問: 有沒有打算開分店? 現在有沒有分店?

答: 開, 在港九新界也有分店, 屯門都有

問: 薪金高不高?

答: 以前有花紅分, 現在就沒有了, 只有普通薪金

問: 教一個徒弟需時多長?

答: 大約 2-3 年

問: 是否沒有女性從事此行業?

答: 從前沒有, 現在有很多

多謝您們接受我們的訪問。

和昌押 灣仔 28/01/2012

問: 請問這間當舖有多少年歷史?

答: 150 年

問: 為何揀選此地方開設當舖?

答: 以前巧合有地方就開店

問: 近年當舖的生意如何? 對比幾十年前又如何?

答: 平穩生意 對比起幾十年未出世所以不知道

問: 顧客大多是甚麼國籍的人?

答: 本地人, 外國人都有包括菲律賓人, 各佔 50%

問: 工作階級怎樣分?

答: 職位分 3 級

問: 近年斷當還是贖當多?

答: 有斷亦有贖 一半一半

問: 如何處置斷當物品?

答: 斷當就自己出去賣

問: 現在還只是用肉眼辨證嗎?

答: 依然用肉眼和憑經驗辨別真偽

問: 現在還有用傳統字體寫當票嗎?

答: 亦有有傳統字體

問: 以前為何你會從事這行業?

答: 可以賺錢的行業就去做吧!

問: 近年入行, 趨勢如何? 多人願意投身這行業嗎?

答: 現在都多人入行, 現在比較多人喜愛自己開設當舖
多謝您們接受我們的訪問。

金興 灣仔 28/01/2012

問: 你入行多久了?

答: 入行十多年了

問: 請問這間當舖有多少年歷史?

答: 有 10 年歷史

問: 為何揀選此地方開設當舖?

答: 老闆選擇地方所以不知道原因

問: 為何從事這份工作?

答: 工作是朋友介紹的而自己也有興趣

問: 近年當舖的生意如何?

答: 生意一般, 不是太多增長

問: 顧客來源大多是那國籍?

答: 本地人佔多, 大約 8 成, 也少許菲律賓人

問: 近年斷當還是贖當多?

答: 斷和贖當差不多, 贖就多一些

問: 除了用肉眼辨證, 還有用其他儀器輔助嗎?

答: 有用放大鏡辨別真偽和一些較簡單些的儀器

問: 還有用傳統字體寫當票嗎?

答: 一向都用同一字體

多謝您們接受我們的訪問。

榮泰 九龍城 27/01/2012

問: 請問請問當舖有多少年歷史?

答: 50 年左右

問: 您當初為什麼選擇在這兒開當舖?

答: 不是我選擇的, 老闆選的。

問: 原來您是職員來的, 那麼您在這兒在職了多少年?

答: 也是 50 年左右

問: 為什麼您會選擇在當舖工作?

答: 因為這是世襲的。

問: 近年來當舖的生意如何?

答: 普通, 不算好, 但又不太差。

問: 以前的生意好些還是現在?

答: 以前很好, 近這 20 年來差不多, 但對比起四五十年來說就差了。

問: 通常來光顧的顧客是本地人還是外國人?

答: 主要為本地人, 其次為泰國人及菲律賓。(這一區很多泰國人)

問: 職位方面有沒有級制?

答: 基本上分為柜面、文書及雜務, 以前生意比較多所以職務分細些(多些職位)。
也有分一、二級。

問: 以前靠肉眼辨證, 現在有沒有靠什麼儀器來輔助?

答: 金很少用機器, 通常靠肉眼; 鑽石則用鑽石機鑑證

問: 您們有沒有使用傳統字體寫當票?

答: 沒有了

問: 那用什麼方法? 什麼時候開始有此轉變?

答: 近這 20 年來我們開始用普通鉛子筆寫中文, 方便寫, 會快些

問: 近年來入行的人多不多?

答: 很少

問: 那會不會到外請人? 還是只請熟人?

答: 請熟人, 不會在街外招聘

問: 您當初學鑑證學了多久?

答: 我是一邊工作一邊學習的, 沒有特定時間

問: 請問當押的行息是多少?

答: 每月 3.5%, 這是法例

問: 那麼人們大多是斷當還是贖當多?

答: 百分之九十都是贖當的

問: 您們會怎樣處置斷當品?

答: 會賣給收買佬, 有時亦會賣給相熟的二手公司

問: 以前和現在比較的話, 有沒有多了防盜設施?

答: 以前沒有防盜設施, 20 年前已安裝了像警鐘等的東西。

問: 有沒有打算增加多些服務像樓宇按揭來吸引人客?

答: 我們不做樓宇按揭, 因為這樣要先申請牌照, 所以只典當普通物件。

問: 可以拍照嗎?

答: 可以可以

多謝您們接受我們的訪問。

紹昌大押 九龍城 27/01/2012

問: 請問這間當舖有多少年歷史?

答: 50 多年

問: 為什麼您會選擇在這兒開當舖?

答: 這兒有舖位就在這兒開, 加上這兒多屋邨。

問: 近年來當舖的生意如何?

答: 差了一半有多, 因為屋邨的人都搬走了

問: 以前來光顧的多是屋邨的人, 那現在呢?

答: 什麼人都有, 包括菲傭, 她們有些金器、鑽石便可以拿過來當。

問: 有沒有外國人?

答: 少, 大多都是本地人

問: 電子產品受不受當?

答: 電子產品少當, 銀器就不當

問: 員工的職位有什麼改變?

答: 以前 2-3 個人看舖

問: 以前靠肉眼辨證, 現在有沒有靠什麼儀器來輔助?

答: 都是靠肉眼、靠經驗

問: 要學多久才懂得鑑證該物件的價格?

答: 要看你聰不聰明

問: 有什麼防盜的設施? 和以前有什麼不同嗎?

答: 以前沒有防盜措施, 只有 3 個人看舖, 現在當舖內有閉路電視

問: 利息如何計算?

答: 每個月 3.5%

問: 多新人入行嗎? 是不是以入室制入行?

答: 少了很多, 因為每天工作 10 小時, 很多人都受不了。不用入室制, 只請同行

問: 您是否在繼承家族生意?

答: 不, 我只是受聘人士

問: 為什麼您會選擇當舖?

答: 從年輕時一直做到現在, 因為當初(你們出生時)窮, 經濟、環境又不境, 社會不發達, 尤其是日治時期, 人們很多都找不到工作, 所以有工作就做。以前這一行很容易賺錢, 薪金高

問: 會不會新增其他服務來迎合大眾的需求?

答: 不。我們這個古老行業, 被淘汰是遲早的事。

問: 現在普遍的當舖生意好嗎?

答: 普通。大部分都差了。

多謝您們接受我們的訪問。

裕泰押 荃灣 29/01/2012

問: 這間當舖有多少年歷史?

答: 開業只短短幾個月, 接上一手也是當舖, 頭尾開左 8,9 個月

問:那為甚麼當初在這位置開設當舖?

答:這裡的人需要所以在此開設當舖

問:請問你入行多久了?

答:入行超過 10 年,以前讀珠寶鑑定出身因此熟識鑑定

問:最近生意如何?

答:生意挺好的,賺到的就普通啦

問:來光顧的大多是甚麼國籍的人?

答:菲傭,印傭,泰傭都有

問:你認為當舖對比起銀行有甚麼優勢?

答:誠實過銀行,我們是靠誠信做生意

問:多年輕人來光顧嗎?

答:超過 18 歲就可以當物品,年輕人較少因為他們懂得去財務公司

問:近年入行 趨勢如何?多人願意投身這行業嗎?

答:都多人入行 但難學好因為要好專業,從事這行業,專業知識要好高也要有經驗和勤力

多謝您們接受我們的訪問。

豪華押(靄華旗下) 荃灣 29/01/2012

問:這間當舖有多少年歷史?

答:12 年歷史

問:顧客主要來當些甚麼物品?

答:主要當金錶,鑽石

問:根據資料,你們是集團式經營,還會有當樓宇和汽車服務,這些服務會怎樣處理?何時起增加此項服務?

答:當樓和車會轉交總公司處理,大約是前年開始加入這些服務

問:近年斷當多還是贖當多?

答:贖當多

問:會怎樣處理斷當物品?

答:斷當物品會拿去賣,賺回些資金

問:你認為當舖對比起銀行有甚麼優勢?

答:對比起銀行,當舖方便,快捷

問:顧客來源大多是甚麼?

答:主要是有錢人顧客

問:有外國來的顧客嗎?

答:外國人比較少,菲傭會多些

問:現在還有用傳統字體寫當票嗎?

答:也有用傳統字體

問:有增加用電子化儀器嗎?

答:有用電腦做記錄

問:當初為何選擇這行業呢?

答:從事這行沒有特別意思,為賺錢,而家人大多從事這行業

問:近年的人行趨勢如何?

答:現在少人入行了

多謝您們接受我們的訪問。

寶亨押 荃灣 29/01/2012

問:這間當舖有多少年歷史?

答:20幾至30年歷史

問:為何當初在這個位置開設當舖?

答:附近可以泊車和旁邊有麻雀館 所以開在這裡,通常當舖會開在近麻雀館或馬會的地方

問:近年當舖的生意如何?以前又如何?

答:一些手法較保守,舊式,始終有自己一套的當舖就較少生意而我們這間在這區生意額排頭3名,20年內就排頭5名

問:顧客大多是那個國籍?

答:有印尼,尼泊爾的客人,星期6,日多些 大約佔一半

問:顧客大多是當甚麼物品?

答:大多當金器,首飾 其他物品價值不高所以較少,亦有電子產品

問:外面有些當舖會加入當舖,車的服務,你之後會考慮也採取這服務嗎?

答:要另外申請牌照才可以當舖,車,而且一般當舖最多可以當十萬

問:近年斷當多還是贖當多?

答:7-8成贖當

問:會怎樣處理斷當物品?

答:有老闆會包銷 一次過來全部收買

問:現在有加入一些電子化儀器來驗證嗎?

答:有用電子儀器,例如電子磅 測鑽石機等

問:現在還有用傳統字體寫當舖嗎?

答:有,當舖有獨立字體,盡量不容易被人模仿

問:當初是如何入行?

答:朋友介紹入行的,因為要信得過才會請人入行

問:現在多人入行嗎?

答:現在比例上少人入行,不多人喜歡入行

問:為何你依然留下做這行業?

答:因為我是櫃面所以繼續留下

問:你認為當舖比起銀行有甚麼優勢?

答:比起銀行有抵押貸款,可以賣二手物品

多謝您們接受我們的訪問。

和成押 荃灣 29/01/2012

問:這間當舖開業多長時間了?

答:60年

問:當初為何在這位置開設當舖?

答:因為這裡人流暢旺

問:近年生意如何?

答:生意平穩

問:顧客大多是甚麼國籍?

答:本地人多

問:顧客大多當甚麼物品?

答:大多當金器,電子產品

問:還會當衣物嗎?

答:不會了,所以生意會少了

問:近年斷當多還是贖當?

答:贖當多

問:會如何處理斷當物品?

答:拿去賣

問:現在還只是用肉眼辨別真偽嗎?

答:只用肉眼

問:還會用傳統字體寫當票嗎?

答:還有用

問:你是如何入行的?

答:學師數年

問:要學多長才學懂?

答:要看天資

問:為何你當初選擇入行?

答:因為好賺錢

問:你認為當舖對比起銀行有甚麼優勢?

答:沒有黑名單,被銀行列入黑名單的可以光顧當舖,以物易錢,比較方便快捷

多謝您們接受我們的訪問。

中遠 荃灣 29/01/2012

問:當舖有多少年歷史了?

答:500年

問:為什麼選擇在這兒開當舖?

答:此位置比較靜一點

問: 近年當舖的生意如何? 在經濟差的時候有特別的升降嗎?

答: 經濟好壞對我們這行業沒有大影響

問: 顧客源頭有沒有/有什麼改變?

答: 什麼人都有, 較難比較

問: 現在及以前主要當的物件有否改變? 現在有沒有人會當以前主要當的物件?

答: 幾十年前衣物工具都可以當, 要用 3、4 層舊樓才夠放。現在只當鑽石、名錶、足 K 金等物。足金仍舊可當。

問: 職位的有否減少? 有什麼級數分? 工作分配上有否改變? (i.e. 一人身兼多職) 有沒有簡化?

答: 現在職位減少一半, 分上、中、下 三級。沒有身兼多職此事發生。而且程序已簡化。

問: 服務種類比以前有沒有多或少? 分別在哪?

答: 有分別, 現在只當鑽石、名錶、足 K 金等物, 足金仍舊可當。

問: 大概多少年前/什麼年代開始有以上這些轉變? 為什麼會有這些轉變?

答: 60 年代開始轉變, 由於物質豐富, 衣物不值錢了。

問: 會否再改變去應合大眾的要求? 未來有什麼計劃去迎合大眾?

答: 沒計劃改變。

問: 斷當還是續當多?

答: 贖回、續當多。斷當少至 10%

問: 鑑證的方法以前是靠肉眼的, 那麼現在有用其他方法嗎?

答: 仍然是靠肉眼

問: 有沒有用傳統字體寫當票?

答: 仍有用傳統寫法

問: 有什麼防盜措施? 有沒有遇過小偷?

答: 用電子防盜系統, 沒有遇過小偷。

問: 以什麼方法去入行? 世襲或招聘?

答: 親友介紹

問: 初來的為何願意投身? 有經驗的為何選擇留在當舖工作?

答: 職業無分貴賤, 有興趣便留下。

問: 您認為當舖對比銀行、信貸公司有什麼優勢?

答: 忠誠服務, 辦理快捷

多謝您們接受我們的訪問。

華發大押 觀塘 30/01/2012

問: 請問你們近年來的顧客數量如何?

答: 只是一般。

問: 請問顧客有哪類人?

答: 本地人、菲傭和外國人

問:請問這間當舖有多少年歷史?

答:6、7年

問:請問為何選擇在這裡開當舖?

答:沒有特別原因

問:請問你們會收什麼類型的物品?

答:金器、鑽石、錶、電子產品。金器最多。

問:你是如何入行的?

答:親友介紹入行,因為要知道對方的底細,要信得過。不會隨便在街上招聘。

問:現在的人行趨勢如何?多不多人?

答:不是太多。

問:你是用什麼鑑證的?

答:肉眼、鑽石尺

問:現在還有否用當舖獨特的字體寫當票?

答:不會了,現在會寫得清清楚楚,外行人也能看明白。

問:你認為當舖對比其他借貸公司有什麼優勢?

答:方便、快捷。

問:我們見到很多當舖月息都是3.5%的為何你們這裏只是3%?

答:正常是3.5%的,那是政府規定。不過我們主要的生意來自這兒的街坊,定低一點的月息才可以吸引多一些人光顧。

多謝您們接受我們的訪問。

華生大押 觀塘 30/01/2012

問:請問你這間當舖有多少年歷史?

答:20多年

問:請問顧客有哪類人?

答:本地人佔三分之二。

問:請問你們會收什麼類型的產品?

答:多是金器,電子產品比較少。現在流行iphone等,所以沒什麼人願意當。

問:請問你還有沒有用當舖特有的字體寫當票?

答:有

問:現在多人想入行嗎?

答:不多

問:你是如何入行的?

答:朋友介紹

問:請問你現在當舖的生意額如何?

答:比以前下跌,但不是下降得太多。現在有銀行之類的,所以會搶走一些客人。

問:請問你認為當舖比其他借貸公司有什麼優勢?

答:沒優勢,其他借貸公司較方便,所以生意才差了。

問：請問贖當多還是斷當多？

答：贖當多

問：請問你有沒有用電子儀器鑑證？

答：有，電子磅

問：請問你有分店嗎？

答：沒有

問：觀塘區現在有重建計劃，你們有受影響嗎？

答：沒有

問：請問你為何還留在這行業？

答：因學識低，而這一行只需要技能

問：開業時間是有規定的嗎？

答：是的，是商行規定的（開上午 9 時到下午 7 時）但新界有些會早開

多謝您們接受我們的訪問。

仁安大押 — 觀塘 — 30/01/2012

問：請問這間當舖有多少年歷史？

答：42 年

問：請問顧客有哪類人？

答：本地人和外國人（但少於一成）

問：請問你們會收什麼類型的產品？

答：金器、鑽石、錶。不當電子產品。

問：請問贖當多還是斷當多？

答：贖當多，斷當的不足一成

問：請問你有沒有用電子儀器鑑證？

答：沒有，但有用放大鏡和磅

問：請問你還有沒有用當舖特有的字體寫當票？

答：有

問：現在多人想入行嗎？

答：不多。

問：請問當舖會在街外招聘嗎？

答：不會。通常我們會找自己人。外面的人不知信不信得過，怕會偷東西。

問：請問你現在當舖的生意額如何？

答：平穩

問：請問你認為當舖比其他借貸公司有什麼優勢？

答：程序簡單（1 分鐘便可交易），銀行要審查等，很複雜。靈活，開業時間長（星期一至日都開），收費清楚

問：為什麼大部分的當舖都是開 9:00am，收 7:00pm？

答：這其實是我們商會規定的。因為 9 點前太早，未有人出現。這個時間比較方

便上班的人。不過有些地區也會有點不同，比如新界的會開 10:00am - 8:00pm(那兒的人要乘車之類，遲一點才回到去)。

多謝您們接受我們的訪問。

順發大押 觀塘 30/01/2012

問:請問這間當舖有多少年歷史?

答:超過於 10 年

問:請問為何選擇在這裡開當舖?

答:這區的人有需要，有商機。

問:請問你現在當舖的生意額如何?

答:每況愈下，每年按超過 20% 下降。

問:為何生意額會下降呢?

答:這是行業內普遍的。因為現在開了很多財務公司，合法與不合法的。銀行競爭也很大，他們做的是大都是大買賣，經過長時間的考慮。例如按一層樓，銀行要知道業權、坐落在那兒、市價等。貸款最快也要 2、3 日才批出，但如果真是很緊急，就遠水救不到近火了。當舖卻只要拿值錢的物品去，讓我們看一看，三言兩語就可以了，十分快捷，可以應付生活所需。這就是當舖的優勢:方便、快捷，可應急，所以仍有其價值。但現在的生意卻差了，因為一些財務公司只需打個電話再上門就可以，越來越快捷方便。我們生意差了是必然的，因為通常現在的人都是沒東西押。銀行、財務公司大部分都是講一個「信」字，會看你的身份證、存摺、信用卡和你職位。但當舖不可以，因有牌照管轄，不可以押這些東西，所以銀行、財務公司等可以牟利，當舖則越來越差。

問:現在多人想入行嗎?

答:市道差時多(難找工便當當舖是避雨亭)，但因工時長，經常被困在店內所以少人入行，年青人會覺得悶，忍不住。

問:請問贖當多還是斷當多?

答:80%-90%贖當(以前更多)。如果斷當多基本上這一行就不能生存了。因為當舖是靠收取月息為生。斷當的物品即使打折賣(eg.:原本\$1000,當金\$200,賣\$300)，人們還是要考慮，未必買。

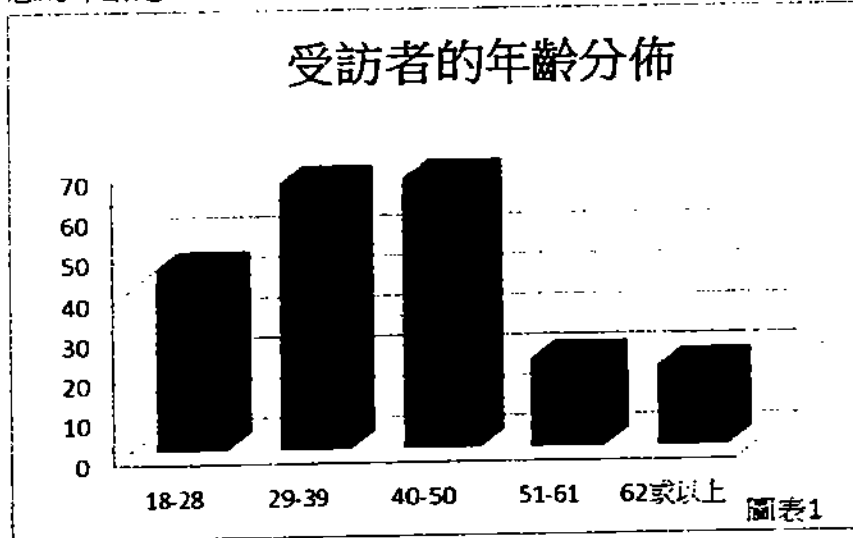
問:請問你為何還留在這行業?

答:因熟識這一行(做了 30 年)，有親切感。

多謝您們接受我們的訪問。

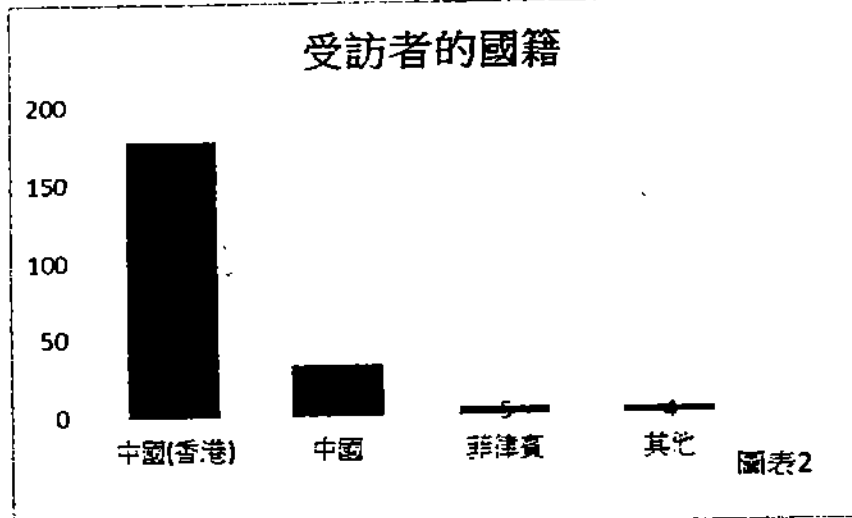
附件二:問卷調查結果(圖表)

1) 您的年齡是?



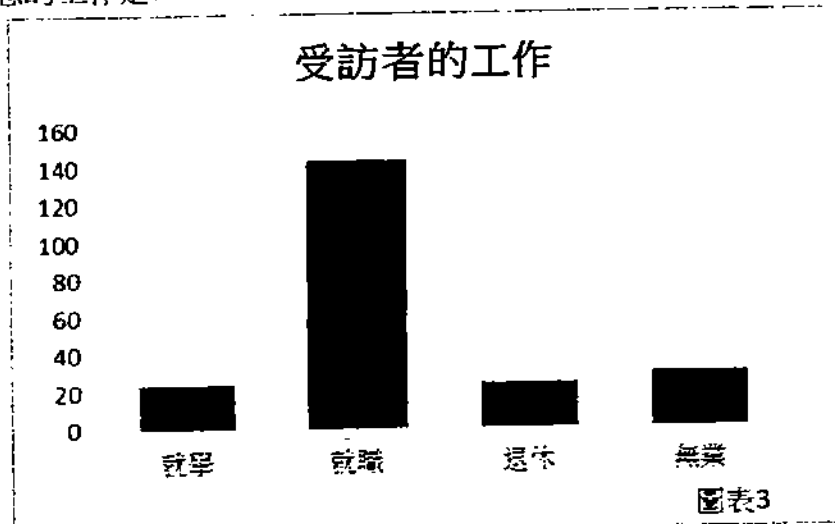
18-28	45
29-39	66
40-50	67
51-61	22
62或以上	20
總人數	220

2) 您屬於哪個國籍?



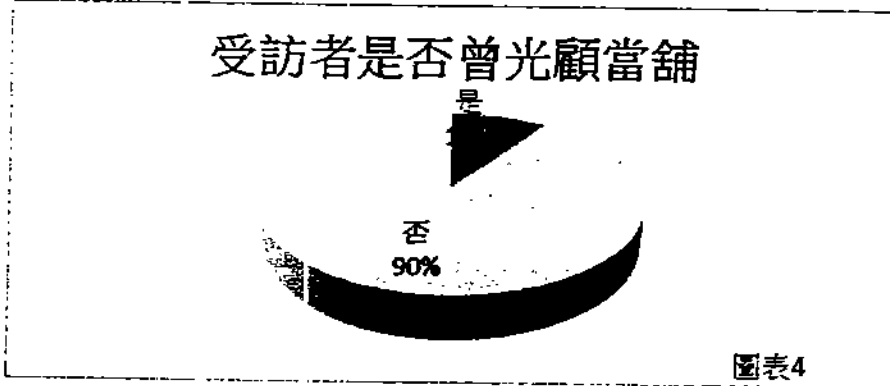
中國(香港)	178
中國	33
菲律賓	5
其他	4
總人數	220

3) 您的工作是?



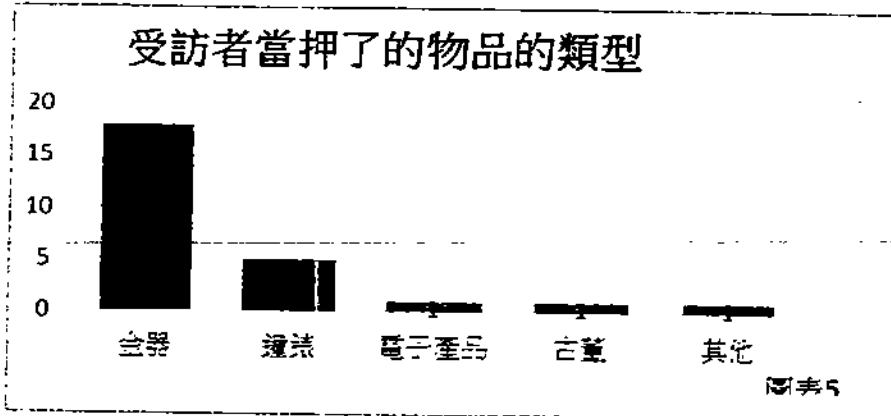
就學	24
就職	143
退休	24
無業	29
總人數	220

4) 您是否曾光顧當舖?



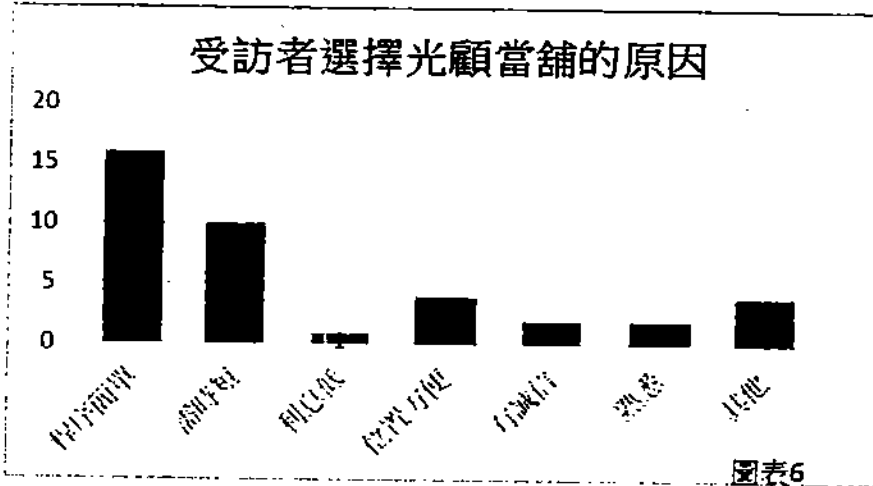
是	21
否	199
總人數	220

5) 您當押了下列哪一類型的物品?



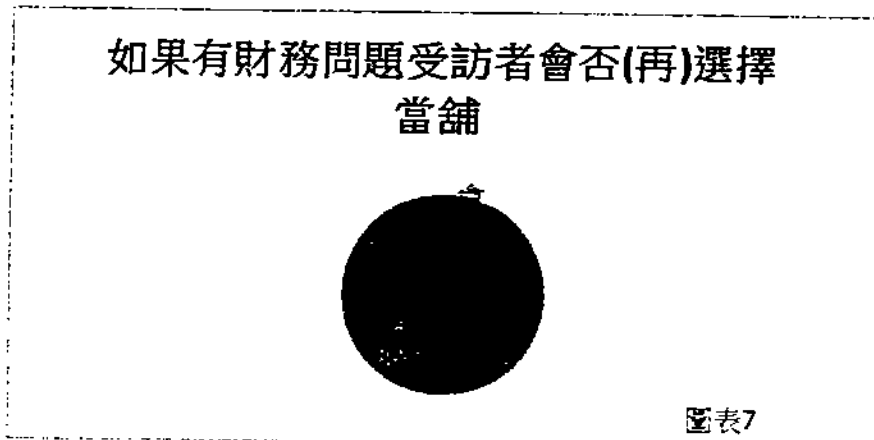
金器	18
鐘錶	5
電子產品	1
古董	1
其他	1
總人數	26

6) 您為何選擇光顧當舖而不選擇其他信貸公司?



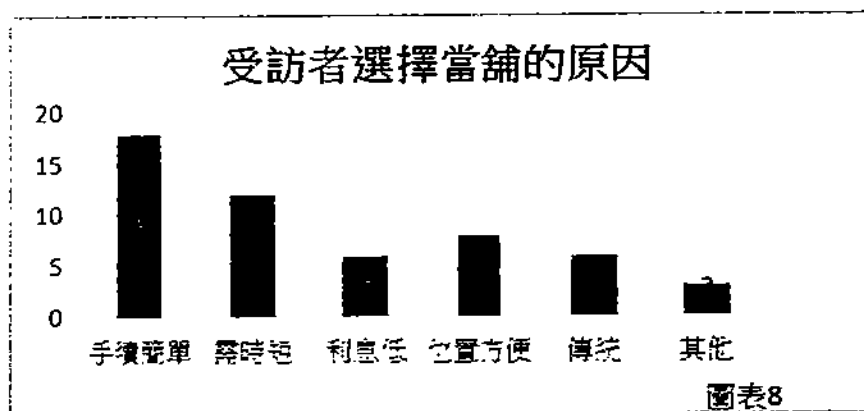
程序簡單	16
需時短	10
利息低	1
位置方便	4
有誠信	2
熟悉	2
其他	4
總人數	39

7) 如果有財務問題, 您會否(再)選擇當舖?



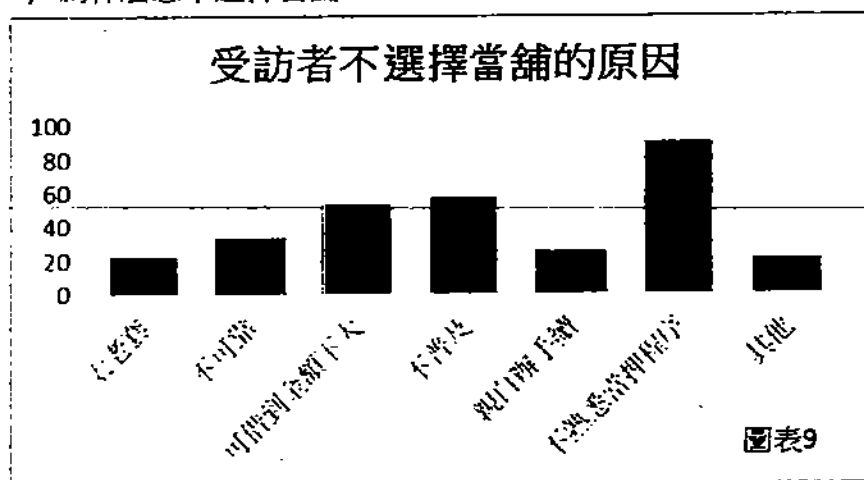
會	31
否	189
總人數	220

8) 為什麼您會選擇當舖?



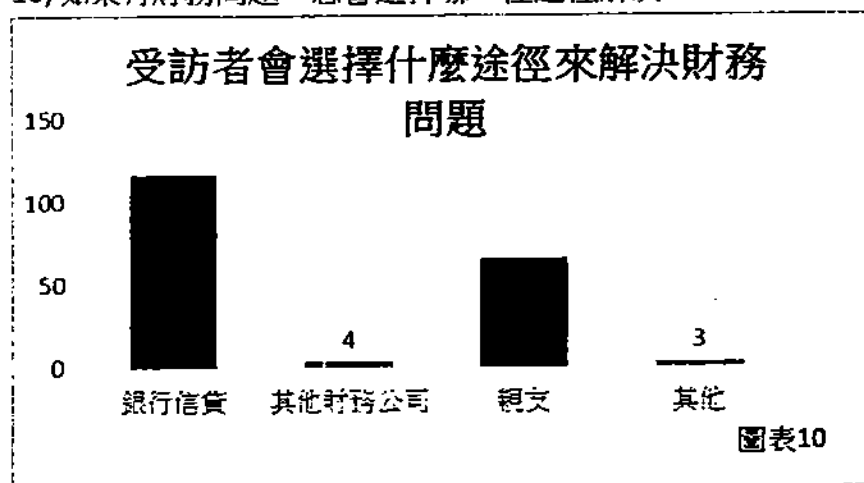
手續簡單	18
需時短	12
利息低	6
位置方便	8
傳統	6
其他	3
總數	53

9) 為什麼您不選擇當舖?



太老套	23
不可靠	34
可借到金額不大	54
不普及	58
親自辦手續	26
不熟悉當舖程序	90
其他	21
總數	306

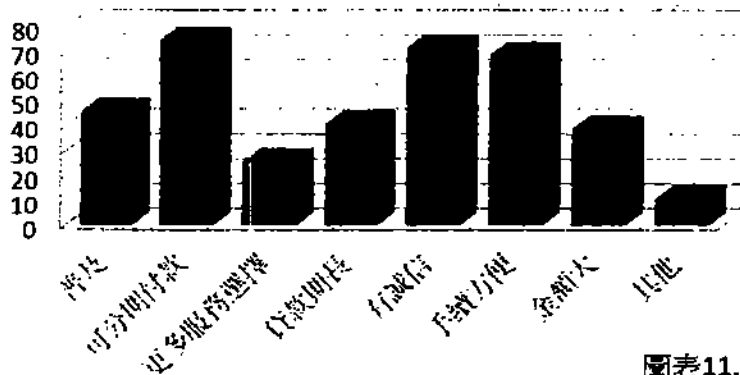
10) 如果有財務問題，您會選擇哪一種途徑解決?



銀行信貸	117
其他財務公司	4
親友	65
其他	3
總數	189

11) 承上題，您為何選擇上述方法？

選擇其他途徑去解決財務問題的原因

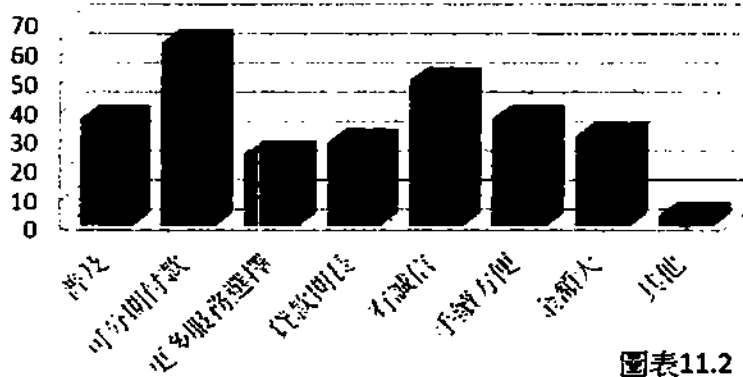


圖表11.1

選擇其他途徑去解決財務問題的原因

普及	46
可分期付款	75
更多服務選擇	26
貸款期長	41
有誠信	72
手續方便	69
金額大	39
其他	11
總數	379

選擇銀行信貸去解決財務問題的原因

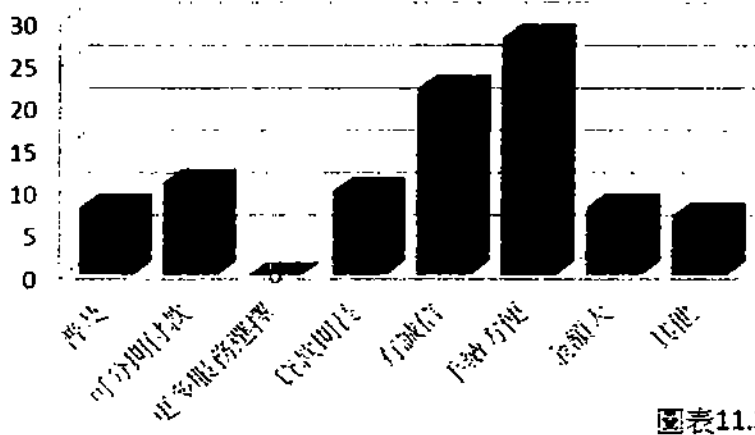


圖表11.2

選擇銀行信貸去解決財務問題的原因

普及	37
可分期付款	63
更多服務選擇	25
貸款期長	29
有誠信	50
手續方便	37
金額大	31
其他	4
總數	276

選擇問親友借錢的原因



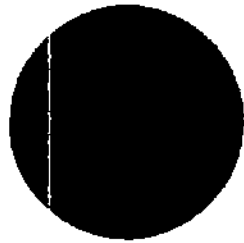
圖表11.3

選擇問親友借錢的原因

普及	8
可分期付款	11
更多服務選擇	0
貸款期長	10
有誠信	22
手續方便	28
金額大	8
其他	7
總數	94

12) 如果有機會，您會否投身典當業?

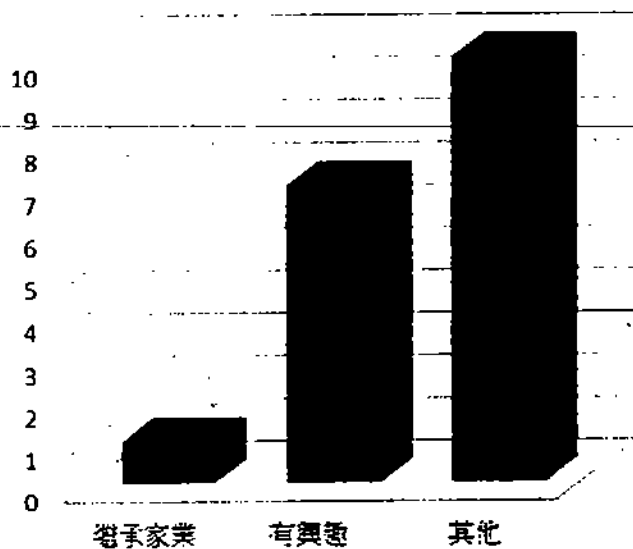
受訪者會否投身典當業?



圖表12.1

受訪者會否投身典當業	
會	16
不會	204
總人數	220

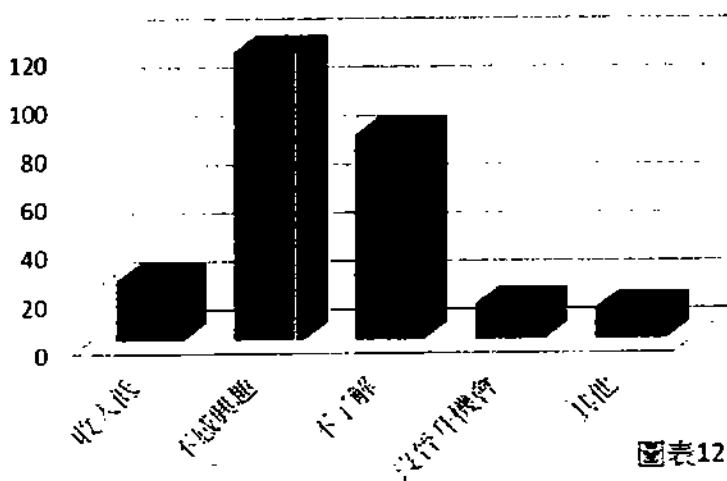
會投身典當業的原因



圖表12.2

會投身典當業的原因	
繼承家業	1
有興趣	7
其他	10
總數	18
其他分別為:	
可賺錢，幫補家計	6
隨緣	2
傳統行業，有其價值 可了解典當業的運作	1

不會投身典當業的原因



圖表12.3

不會投身典當業的原因	
收入低	25
不感興趣	119
不了解	85
沒晉升機會	15
其他	13
總數	257
其他分別為:	
沒有需要	3
已有工作	1
沒前途、已退休、有其他選擇	
沒有能力、這行業有很多地方 需要改善	
沒有想過、不普及	

附件三:問卷調查樣板

「典當業還有生存空間嗎？」

- 1) 您的年齡是?
18-28 29-39 40-50 51-61 62 或以上
- 2) 您屬於哪個國籍?
中國(香港) 中國 菲律賓 其他
- 3) 您的工作是?
就學 就職 退休人士 無業
- 4) 您是否曾光顧當舖?
是 否 [請跳到第 7 題, 繼續回答]
- 5) 您當押了下列哪一類型的物品?
金器 鐘錶 電子產品 古董 其他:_____
- 6) 您為何選擇光顧當舖而不選擇其他信貸公司?(可選多項)
手續較簡單 需時較短 利息較低 位置較方便 較有誠信
較熟悉 其他:_____
- 7) 如果有財務問題, 您會否(再)選擇當舖?
會 不會[請跳到第 9 題, 繼續回答]
- 8) 為什麼您會選擇當舖?(可選多項) [請繼續回答第 12 題]
手續簡單 需時短 利息低 位置方便 傳統
其他:_____
- 9) 為什麼您不選擇當舖?(可選多項)
太老套 不可靠 可借到的金額不大
不普及 要親自辦理手續 不熟悉當舖的當押程序
其他:_____
- 10) 如果有財務問題, 您會選擇哪一種途徑解決?
銀行信貸 其他財務公司 問親友借錢 其他:_____
- 11) 承上題, 你為何選擇上述方法?(可選多項)
較普及 可分期付款 更多服務選擇 貸款期較長
較有誠信 手續較方便 可借到的金額較大 其他:_____
- 12) 如果有機會, 你會否投身典當業?
會, 因為 (繼承家業/有興趣/其他:_____) (可選多項)
不會, 因為 (收入較低/不感興趣/不了解其運作/沒有晉升機會/
其他:_____) (可選多項)

~問卷完, 感謝回答此問卷~