中国典当行业

研究报告

2019 年 3 月

主笔人：严玉蓉

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系弗若斯特沙利文公司独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经弗若斯特沙利文公司事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，弗若斯特沙利文公司保留采取法律措施，追究相关人员责任的权利。弗若斯特沙利文开展的所有商业活动均使用“弗若斯特沙利文”或“Frost & Sullivan”的商号、商标，弗若斯特沙利文无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表弗若斯特沙利文开展商业活动。

报告编号[18RR1206]

目录

1 方法论 4
1.1 研究方法 4
1.2 名词解释 5
2 中国典当行业市场综述 5
2.1 典当的定义与分类 5
2.2 中国典当行业的市场规模 6
2.3 中国典当行业发展历程 7
2.4 典当产业链分析 9
2.4.1 上游分析 9
2.4.2 下游分析 10
3 中国典当驱动及制约因素 11
3.1 驱动因素 11
3.1.1 中小型企业的资金需求增长 11
3.1.2 传统渠道融资困难，典当创新业务模式 12
3.2 制约因素 13
3.2.1 连锁扩张受限 13
3.2.2 房产典当业务发展受限 13
3.2.3 专业人才缺乏 14
4 中国典当行业政策及监管分析 15
5 中国典当行业市场趋势 17
5.1 规模化、专业化 17

5.2 在线典当行服务.....17
5.3 多元化资金渠道.....18
6 中国典当行业竞争格局.....19
6.1 竞争格局分析.....19
6.2 典当企业分析.....20
6.2.1 香溢融通控股集团股份有限公司.....20
6.2.2 上海东方典当有限公司.....22

图表目录

图 2-1 典当行经营范围 5

图 2-2 典当行业市场规模，2014-2023 年预测 7

图 2-3 典当行业发展历程 8

图 2-4 典当行业产业链 9

图 4-1 典当行业相关政策 16

图 6-1 部分知名典当行 20

1 方法论

1.1 研究方法

沙利文研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。

- ✓ 研究院依托中国活跃的经济环境，从医疗行业，信息科技行业，金融行业等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。

- ✓ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。

- ✓ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

- ✓ 弗若斯特沙利文本次研究于 2019 年 3 月完成。

1.2 名词解释

民品：民品主要是指有一定价值的金银首饰、家电产品、通讯工具、家庭生活用品等。

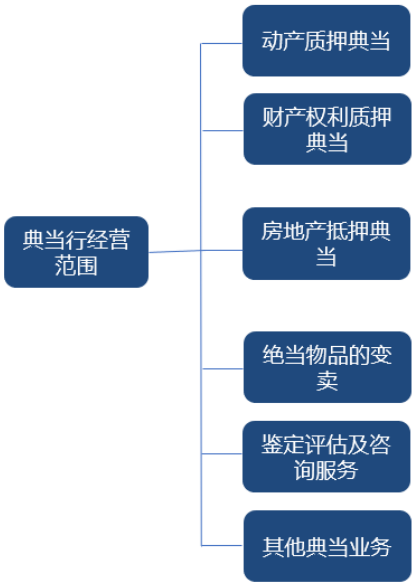
2 中国典当行业市场综述

2.1 典当的定义与分类

典当是指当户将其动产、不动产、财产权利作为典当物质押或者抵押给典当行，并交付一定比例费用，取得当金；当户在约定期限内支付当金利息、偿还当金、赎回当物的行为。当户实际上是借款人，典当市场上的当户除了需要短期资金周转的个人和个体工商户外，许多中小企业也开始通过典当来获得企业发展中所需的短期流动资金。典当是一种特殊的债权债务关系。典当行在典当活动中具有取得贷款本息的权利，但同时负有在当期内妥善保管抵押品或质押物的义务；而当户则具有还钱取物的权利，但同时负有按一定比例支付借款利息的义务。

典当行可以经营下列业务： ①动产质押典当业务；②财产权利质押典当业务；③房地产（外省、自治区、直辖市的房地产或者未取得商品房预售许可证的在建工程除外）抵押典当业务；④限额内绝当物品的变卖；⑤鉴定评估及咨询服务；⑥商务部依法批准的其他典当业务。典当物包括动产，财产权利，或房地产等。

图 2-1 典当行经营范围



来源：沙利文研究院绘制

根据当户的典当动机类型划分，典当可分为应急型典当、投资型典当和消费型典当三种。

应急型典当目的是为了应付突发事件，如天灾人祸、生老病死等。这类当户多为普通社会公众，典当物通常为个人财产，如金银首饰、家用电器等。典当行为当户提供短期融资，属于大众融资渠道之一。

投资型典当目的是为了从事生产或经营。这类当户多为中小企业及个体老板，典当物通常为手中闲置的物品、设备等，从典当行融资投入到生产经营中，期望利用投融资的时间差，获得经济效益。

消费型典当的目的是为满足某种生活消费，如为出差典当路费、为旅游典当旅游经费等。这类当户多为富裕阶层，注重典当行对当物的保管功能，因此在外出之前将贵重物品寄放至典当行，索要资金不多，旨在保证储物安全。

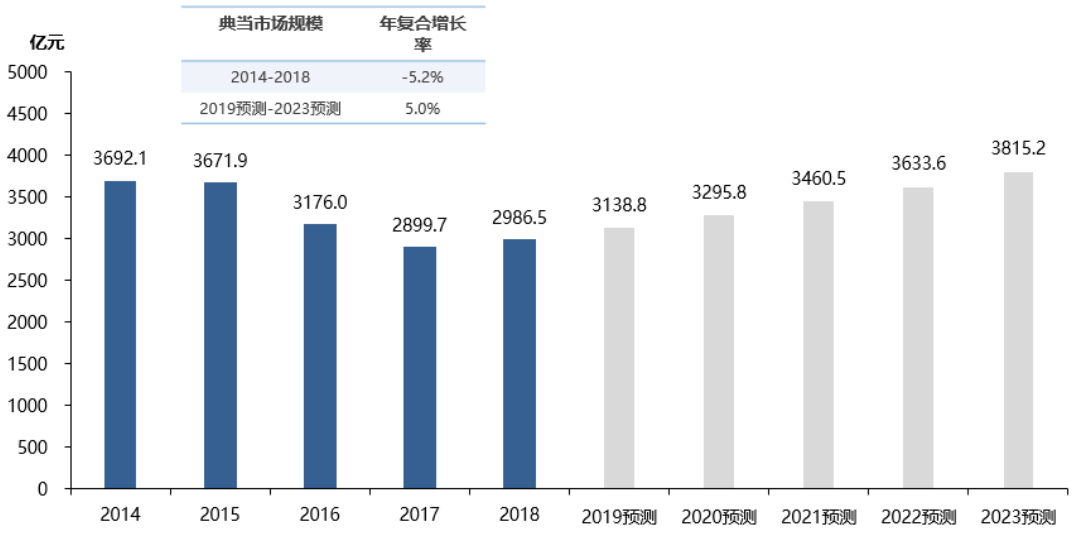
2.2 中国典当行业的市场规模

近 30 年来，中国中小企业数量快速增加，融资需求不断增长，为中国典当行业的快速发展做出了贡献。2014 年全国共有典当企业 7574 家，截至 2017 年 12 月底，全国共有典

当企业 8483 家，注册资本达 1722.2 亿元，从业人员 4.9 万人。其中，动产典当业务占全部业务 32.79%；房地产典当业务占 52.28%；财产权利典当业务占 14.93%，房地产典当是行业主要业务。

但受中国经济增速放缓的影响，从 2014 年末开始，以信托公司、小微金融公司和金融科技公司在内的非银行短期融资机构间的竞争不断加剧，典当贷款总额开始有所下降，从 2014 年的 3692.1 亿元下降至 2017 年 2899.7 亿元，2018 年受益于稳定的经济发展和不断优化的经济结构，典当行业市场规模和盈利水平有所提升。未来，宏观经济有望平稳发展，典当行业的业务量、资金利用率都有进一步提升的空间（**图 2-2**）。

图 2-2 典当行业市场规模，2014-2023 年预测



来源：商务部，fsTEAM 软件采编，沙利文数据中心编制

2.3 中国典当行业发展历程

《后汉书·刘虞传》中记载的“典当胡夷”，表明典当在汉代已经出现。但是，当时有关典当活动只有零星文字记载，更多是随机性的行为，是典当业产生的萌芽。

中国典当业初具规模的源头是南北朝时的南朝佛寺。南北朝是中国佛教史上的一个主要“兴佛”时期，寺院经济发达，为将富余的资财出贷，寺库质贷开始经营带有慈善济贫性质

的以物质押借贷的行为，逐渐形成了中国真正的典当业。

从唐代开始，中国的典当业从简单的寺库质贷逐渐发展成为一种专营以物质钱的金融作为，名为“质库”、“柜坊”等。宋代民商资本经营的典当业发达，出现了中国典当史上最早的行会组织。明清二代典当行出现了针对不同当物的专业性经营分工，以及经营管理不断规范化，标志着中国典当业务逐渐成熟。

新中国成立后，中国典当业务稳定发展，直到 1954 年底，人民银行召开反高利贷会议，开始对典当行进行限制。1956 年，公私合营时期，各地典当行陆续被改造成人民银行领导的“小额质押贷款处”。

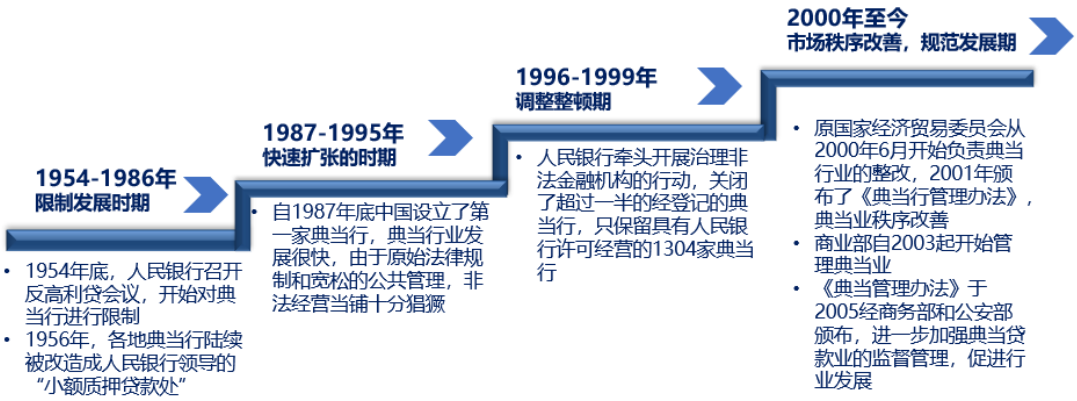
直到 1987 年 12 月，中国大陆第一家典当行——四川成都华贸典当行成立，中国典当业才得以复苏。然而，由于法律监管体系不完善，许多新成立的典当行非法以高息吸纳资金。

1996 年，政府开始整顿典当业，人民银行牵头开展治理非法金融机构的行动，关闭了超过一半的经登记的典当行，只保留具有人民银行许可经营的 1304 家典当行。

2000 年 6 月起，由原国家经济贸易委员会负责整顿典当行业，2001 年原国家经贸委颁布了《典当行管理办法》。2003 年 7 月国家经贸委撤销，商务部组建后负责典当业的监管。为了规范典当行为，加强监督管理，促进典当业规范发展，2005 年 2 月由中华人民共和国商务部部务会议审议通过，并经公安部同意，颁布了《典当管理办法》。自此之后，中国典当逐渐步入规范发展时期。

现代典当行业相比旧式当铺，服务对象更加广泛，典当物也由金银珠宝扩展至交通工具、生产设备、生产原料及房屋等，交易价格由交易双方本着市场行情，遵循公平交易、自愿互利的原则商定，不再具有高利贷性质。

图 2-3 典当行业发展历程

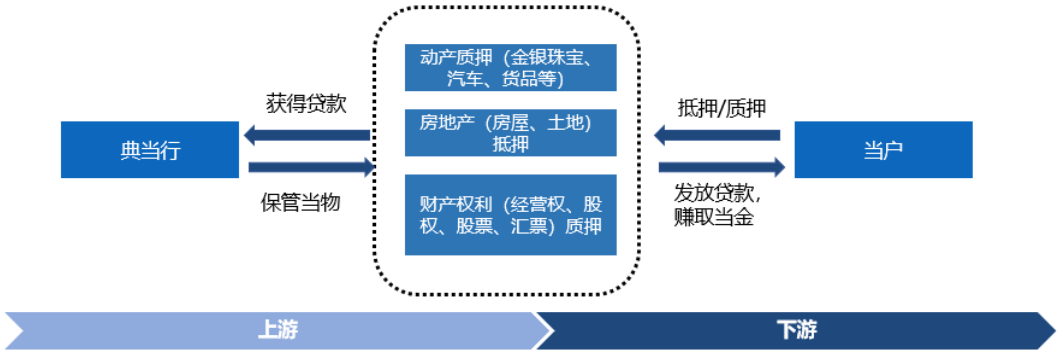


来源：沙利文研究院绘制

2.4 典当产业链分析

典当行业的产业链较为简单，仅涉及典当行和当户双方。当户将当物抵押给典当行以获得当物保管与流动资金。典当行保管当物、提供流动资金，并赚取当金（见**图 2-4**）。

图 2-4 典当行业产业链



来源：沙利文研究院绘制

2.4.1 上游分析

经过多年的发展，现代典当行业的经营范围不断扩大，包括传统的金银珠宝首饰、古玩字画、汽车等动产质押，以房地产、土地抵押为代表的房地产典当，以及经营权、股权、股票、汇票等财产权利质押。典当期限由双方约定，最长不得超过 6 个月。典当期内或典当期限届满后 5 日内，经双方同意可以续当，续当一次的期限最长为 6 个月。

典当行的收入来源主要包括三部分：综合服务费、利息收入以及绝当品销售收入：①综合服务费包括评估费、保管费、服务费、咨询费等因贷款而产生的费用或者产生服务而应支

付的费用。典当公司在支付当户当金时一次性扣收当期内综合费。对于动产质押典当业务，月综合费率不得超过当金的 4.5%;对于房地产抵押典当业务，月综合服务费率不得超过当金的 3%;财产权利质(抵)押典当，月综合费率不得超过当金的 2.7%;②利息收入典当当金利率，按中国人民银行公布的银行机构 6 个月期法定贷款利率及典当期限折算后执行，其中，动产质押典当的月综合费率不得超过当金的 42‰；房地产抵押典当的月综合费率不得超过当金的 27‰；财产权利质押典当的月综合费率不得超过当金的 24‰。当期不足 5 日的，按 5 日收取有关费用。应付当金利息在当期届满时，由当户向典当公司一次性支付;③当品销售收入。典当期限或者续当期限届满后，当户应当在 5 日内赎当或者续当。逾期不赎当也不续当的，为绝当。对于绝当物品，典当行以一般企业的身份对绝当物品进行变卖，拍卖，取得变卖后的销售收入，2017 年全行业绝当金额为 32.8 亿元。

现阶段的典当业务正逐渐从单一的典当借款向投资理财方向发展，典当物也从过去单一的以动产质押为主向包括动产、不动产、权利质押的多元化方向发展。典当业务结构上看，2017 年动产典当业务占全部业务 32.79%；房地产典当业务占 52.28%；财产权利典当业务占 14.93%，房地产典当占据典当业务总量的半壁江山，是典当行业的主要业务模式。受信贷政策影响，中国中小企业融资困难，通过典当行融资将成为一种重要融资方式，将推动典当行业向前发展。

2.4.2 下游分析

中国典当行业历史悠久，典当贷款越来越被认为是企业发展扩张的重要资本来源。典当业从最初的“以物换钱“的单一质押融资方式发展为多种质押方式的融资。质押物也从简单的以动产质押为主拓展至包括动产，不动产，权利质押的多元化借贷方式，呈现出多元化发展的格局。公众对典当行业的接受度逐渐升高，众多的中小企业和个人会转向典当渠道获得

资金。

当户选择典当主要出于：①典当方便快捷，尤其是对于解决应急融资需求，相比银行借贷需要评估抵押物、考核借款人信用、复杂繁琐的贷款流程，典当随到随到，即刻解决资金困境；②典当门槛低，银行借款结果受借款人收入水平、职业、信用记录等多方因素影响，即使获得贷款，在贷款用途上也受到相关法规的限制，具有诸多不便。而典当只需典当物符合典当的要求即可获得融资，对当户的信用情况、资金使用情况等限制较小；③典当在借贷金额无限制，在期限上具有较高的灵活性。单次典当期限最长不得超过 6 个月，典当期内或典当期限届满后 5 日内，经双方同意可以续当，续当一次的期限最长为 6 个月，适用于短期资金周转；④保管贵重物品，典当行为当户提供融资帮助的同时，也在为当户的贵重物品提供临时保管，具有一定保管箱的功能。

3 中国典当驱动及制约因素

3.1 驱动因素

3.1.1 中小型企业的资金需求增长

中小企业是推动中国经济发展的关键所在，截止 2018 年底，中小企业占所有注册企业数量的约 94%，就业总人数占比超过 80%，贡献超过 60%的中国国内生产总值。中小企业长期以来面临着“融资难，融资贵“的问题，导致其发展放缓，进而影响到中国国民经济的发展。其原因主要是融资市场对中小企业的信任度不够，中小企业业务规模小，发展前景不明确，较难获得以银行为代表金融机构的资金支持。股权市场上，投资者出于对投资风险的考虑，对中小企业的股权投资也较为谨慎。

中国中小企业的数量不断增长，未来中小企业的融资需求旺盛。此外，现阶段的多数中小型企业正逐渐从劳动密集型产业向资本密集型产业转型，如生物制药公司、金融科技公司

数量众多，因此对资本和贷款需求也将不断加大。

面对中小企业的融资困境，国务院，财务部和银监会等多部门联合出台了多项法规和政策，促进中小企业融资，帮助中小企业摆脱融资困境。针对小微企业，《国务院关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见》,《国务院办公厅关于印发进一步支持小型微型企业健康发展重点工作部门分工方案的通知》均明确提出要完善制度，加大对小微企业的支持，例如减免税收，取消不合规收费，设立小微企业发展基金等。财政部、税务总局于 2017 年 10 月发布《关于支持小微企业融资有关税收政策的通知》，所有金融机构和小微企业均可免除 2018 年签订的贷款合同印花税。由于典当贷款行业大多数客户是中小企业，典当贷款行业也受益于这一规定。未来，政府将继续出台相关政策支持小微企业的发展，从而也将促进典当行业的发展。

3.1.2 传统渠道融资困难，典当创新业务模式

受国家宏观经济政策影响，信贷环境紧张，中小型企业和个人较难从商业银行等传统金融机构获取资金支持，尤其是经营时间较短或者需要快速、频繁小额贷款的中小企业。典当放款手续快，质押方式灵活多样，相比于银行借贷等融资方式，典当能够快速融资成功。当户在约定档期之内，若想要赎回当物，拿约定的资金赎回当物即可，更加便捷。

同时，典当业通过其他金融机构合作，创新服务模式。通过与银行合作，能够实现客户分流，将资金需求量较大的客户推荐给银行，而将资金需求量小，融资周期短的客户分流至典当行。典当行还可以通过从银行获取贷款等资金支持提高其资本实力，保障业务的开展。通过与证券公司合作,典当行可以对质押的股票账户进行严格监控,定期获取当户持仓情况，有效控制交易风险。而通过与拍卖行、网络平台合作，典当行可以借助拍卖行、网络平台的用户流量来拍卖绝当品。通过与各类型机构的合作，典当行不断创新业务模式，提高其竞争

力，与其他金融机构之间的竞争也愈发激烈。

3.2 制约因素

3.2.1 连锁扩张受限

典当行在连锁扩张时受限，一方面，受典当贷款余额限制，《典当管理办法》对典当行注册资本的典当贷款类型施加了限制。如典当行以股权和房地产担保的典当贷款总余额不得超过典当行注册资本的 50%和 100%。对于任何注册资本低于人民币 1,000 万元的典当行，每件以房地产担保的典当贷款不得超过人民币 100 万元。对于任何注册资本为人民币 1,000 万元或以上的典当行，以房地产担保的典当贷款不得超过典当行注册资本的 10%。典当行的经营规模及其扩大典当贷款余额的能力直接受其注册资本的限制。由于这些限制，很难最大化典当业务规模。

另一方面，银行融资受限。典当行自初始营业起至第一次向省级商务主管部门及所在地商务主管部门报送年度财务会计报告的时期内从商业银行贷款的，贷款余额不得超过其注册资本。典当行第一次向省级商务主管部门及所在地商务主管部门报送财务会计报告之后从商业银行贷款的，贷款余额不得超过上一年度向主管部门报送的财务会计报告中的所有者权益。典当行不得从本市(地、州、盟)以外的商业银行贷款。典当行分支机构不得从商业银行贷款。银行融资受限，导致典当行在业务扩张时缺乏足够的资本支持，连锁扩张受到一定限制。

3.2.2 房产典当业务发展受限

房地产典当是典当行业的主要业务模式，2001 年 8 月国家经济贸易委员会颁布《典当行管理办法》，《办法》中规定典当行不仅可以做动产、财产权利质押，还可做房地产抵押。

在实际发展过程中，房产典当的发展受到诸多限制：①房产典当同银行的房产抵押贷款相比，在办理手续上都要经过房管局的审批、评估和公证等程序，时间、流程上并不具备明显优势；②房产典当业务金额大，交易风险大，单笔业务出现问题或典当房产出现债务纠纷，将会给典当行造成较大损失。房产典当业务在办理时耗时长，收取的典当利息比例却相对动产质押要低。典当行的风险管理体系不如银行的风险管理体系建设完善，在经营房产典当业务时，出现风险事件的可能性也较大。房产典当业务收益小而风险大，致使一部分典当行迟迟未开展房产典当业务。

此外，房产典当从业人员不仅需具备房地产专业知识积累，还需要及时了解、掌握最新的房地产市场动向、政策影响等，才能为房产典当业务推进提供准确可靠的信息和依据，防范业务风险。专业人才的缺乏也导致房产典当业务发展受限。

3.2.3 专业人才缺乏

典当师的培养是一个系统而复杂的过程，需要花费较长时间。典当行业属于边缘业种，长期从业人员不多，人才培养周期长，多项因素导致业内的专业人才已越来越少：①由于典当行业长期以来没有确切的定位，未被归入到非银行金融机构，求职者不敢轻易入行，从业人员较少；②典当从业人员的素质要求较高，典当行业的经营范围非常广，包括房产、汽车、手表、珠宝、存折、股票、国债等各种动产和不动产，要求从业人员广泛涉猎各方面的知识，还需要了解金融法规、民法、商法、合同法等法律知识以及企业会计、税收等多方面的知识，才能快速判断当品的价值，避免交易风险；③典当行业的经验非常重要，人才的培养周期较长。入行人员要成为独当一面的典当师，需要长期的经验积累，即使是高学历的高校毕业生，也需要从头学起，否则，一笔当品的真伪或估价出现问题都有可能给典当行带来巨大损失。

综上原因，典当行业培养人才的速度非常缓慢，加快专业人才的培养，是典当行业当

前亟待解决的重要问题。

4 中国典当行业政策及监管分析

典当作为传统融资模式之一，自 1987 年开始，由中国人民银行负责监管。中国人民银行于 1996 年 4 月颁布《典当行管理暂行办法》，典当行业得到了初步规范。但在人民银行监管期间，典当行数量未增且减少近一半。

2000 年 6 月起，由原国家经济贸易委员会负责整顿典当行业。2001 年，原国家经贸委颁布实施《典当行管理办法》，旨在放宽政策，促进典当业发展。《办法》简化了审批程序，减少了典当行的审批环节，取消了股本结构限制，降低了典当行注册资本的最低限额，允许负债经营和设立分支机构，营业的典当行业数量有所增长。

2003 年 7 月国家经贸委撤销，商务部组建后负责典当业的监管。为进一步规范典当行行为，加强监督管理，2005 年 2 月，商务部、公安部联合发布《典当管理办法》，《办法》规定典当行注册资本最低限额为 300 万元；从事房地产抵押典当业务的，注册资本最低限额为 500 万元；从事财产权利质押典当业务的，注册资本最低限额为 1000 万元。同时，典当行财产权利质押典当余额不得超过注册资本的 50%。房地产抵押典当余额不得超过注册资本。注册资本不足 1000 万元的，房地产抵押典当单笔当金数额不得超过 100 万元。注册资本在 1000 万元以上的，房地产抵押典当单笔当金数额不得超过注册资本的 10%。

2008 年，受金融危机影响，银行信贷融资政策收紧，中小企业融资困难，继而转向典当行融资，典当业迎来了新的发展期，中国政府推出了一系列相关政策支持和引导典当行业的健康发展。2015 年 9 月，商务部发布《商务部办公厅关于典当和拍卖经营许可证印制有关工作的通知》，典当经营许可证和拍卖经营批准证书实行统一编码管理。商务部通过全国典当行业监督管理信息系统对典当经营许可证进行信息化管理，通过全国拍卖行业管理信息

系统对拍卖经营批准证书进行信息化管理。

2016 年，商务部审核发布《典当术语》，该标准对研究典当业发展的共同属性、本质及普遍规律，规范典当业务经营和管理，增进行业内外交流，促进典当业持续健康发展有积极意义。

2018 年 5 月 8 日，商务部发布了《商务部办公厅关于融资租赁公司、商业保理公司和典当行管理职责调整有关事宜的通知》，商务部已将制定融资租赁公司、商业保理公司、典当行业务经营和监管规则职责划给银保监会，自 4 月 20 日起，有关职责由银保监会履行。

图 4-1 典当行业相关政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《典当行管理暂行办法》	1996年4月	中国人民银行	典当机构的名称必须含有“典当行”字样。其他任何组织的名称不得 含有“典当行”字样；禁止设立个体典当行，禁止非典当行经营典当业务；典当行不得设立分支机构
《关于典当行业企业所得税征管和收入级次划分有关问题的通知》	2001年4月	国家税务总局	对中央企事业单位、金融保险企业(包括地方金融保险企业，不包括城乡信用社)投资或参股的典当企业，其所得税征管工作仍由国家税务局负责；对中央企事业单位、金融保险企业未投资或参股的典当企业，其所得税征管工作一律改由地方税务局负责
《典当行管理办法》	2001年8月	国家经济贸易委员会	典当行设立分支机构，应当经所在地县级以上人民政府经济贸易委员会同意，由省级人民政府经济贸易委员会批准，报国家经济贸易委员会备案。典当行对每个分支机构，需拨付不少于人民币300万元的营运资金；典当行各分支机构营运资金总额不得超过典当行注册资本的50%
《典当管理办法》	2005年2月	商务部、公安部	典当行注册资本最低限额为300万元；从事房地产抵押典当业务的，注册资本最低限额为500万元；从事财产权利质押典当业务的，注册资本最低限额为1000万元。同时，典当行财产权利质押典当余额不得超过注册资本的50%
《关于全国统一当票使用和管理的通知》	2011年3月	商务部	典当交易必须开据当票。典当行和当户就当票以外事项进行约定的，应当补充订立书面合同，但约定的内容不得违反有关法律、法规及《典当管理办法》
《商务部办公厅关于典当和拍卖经营许可证印制有关工作的通知》	2015年9月	商务部	典当经营许可证和拍卖经营批准证书实行统一编码管理。商务部通过全国典当行业监督管理信息系统对典当经营许可证进行信息化管理，通过全国拍卖行业管理信息系统对拍卖经营批准证书进行信息化管理
《典当术语》	2016年9月	商务部	该标准对研究典当业发展的共同属性、本质及普遍规律，规范典当业务经营和管理，增进行业内外交流，促进典当业持续健康发展有积极意义
《商务部办公厅关于融资租赁公司、商业保理公司和典当行管理职责调整有关事宜的通知》	2018年5月	商务部	商务部已将制定融资租赁公司、商业保理公司、典当行业务经营和监管规则职责划给银保监会，自 4 月 20 日起，有关职责由银保监会履行。

来源：沙利文研究院绘制

5 中国典当行业市场趋势

5.1 规模化、专业化

目前，中国的典当行业高度分散，市场上存在大量小型典当行。小型典当行的管理体系和风险控制程序较不完善，融资能力有限，抵押品质量问题、贷款违约等情况时有发生。随着典当行业的不断发展，大型典当行凭借着自身良好的声誉、强大的资本实力、优秀的管理经验将有望继续保持市场领先地位，并通过改善服务，开拓在线典当行等发展新的商机，而资源有限的小型当铺将逐渐被淘汰。此外，拥有更好资源的典当贷款提供商也不断寻求收购小规模的典当行，以扩大其分支网络实现规模经济，行业整合能够提高典当业整体风险控制标准，将有助于推动行业向着规模化方向发展。

典当行业不断发展，日趋专业化。随着市场风险上升以及典当企业经营理念的不断成熟，典当行开始发展专业化经营。全国各地已显现出部分专业化经营的趋势，如东北、重庆地区的典当企业主要为房地产典当；东部沿海地区主要以财产权利（股票、经营权）、贵重物品（金银钻石、手表）为主。专业化经营有助于企业明确市场地位，提高风险防范能力，发展规模优势，是典当行业未来的发展趋势。

5.2 在线典当行服务

信息科技的不断发展，传统典当行将建立自己的在线渠道来提供服务。例如，典当行可以充分利用从在线渠道收集的数据，对客户特征，质押类别和典当贷款数量等进行统计，进一步优化业务流程，降低运营风险。由于在线平台可以聚集大量的典当行进行集中服务，能够有效提高经营效率与资源利用率。

目前，市场上的在线典当平台较少，且大多数仍处于业务开发的初始阶段，在线典当市

场具有较大发展潜力。动产质押信息服务平台淘当铺成立于 2013 年，先后获得京东金融、360 金融、蓝驰创投、挚信资本、北极光创投等 7 家全球知名企业和大型基金的三轮融资，融资金额超过 5000 万美金，公司目前估值超过 3 亿美金。2017 年，淘当铺与基于区块链为高端消费品和收藏品提供鉴定服务的数据中心 RealChain 合作，开发新一代高端消费品交易体系，将应用到奢侈品、珠宝、艺术品的交易场景中，利用区块链技术和人工智能技术提高交易的透明度，极大的降低欺诈风险和交易成本。

雍和金融历时三年打造了“雍和金融•典当+云生态系统”，为典当行业带来了成熟的转型综合解决方案。“雍和金融•典当+云生态系统”是以“雍和金融”、“雍和铺子”为线上平台，通过典当行实体门店发展线下交流服务中心，以雍和会员为参与主体，旨在打造一个综合资金资源、项目资源、特色商品资源、专业鉴定资源等的整合体系，力求当物在更大区域内得以流通和增值。雍和金融与全国各地多家优秀典当行建立了合作关系，帮助典当行借助互联网工具实现转型升级，开启 “雍和金融·典当+云生态系统”新生态。

未来，将有更多的典当行通过建立在线典当行服务或与在线交易平台和金融科技公司合作，提供在线服务，在全国范围内扩大客户群。

5.3 多元化资金渠道

典当业正经历着两个方面的转变：一方面，典当客户对象由居民个人向中小企业转变。过去的典当业主要服务于个人，多出于个人及家庭应急融资。而随着市场经济不断发展，中小企业得以发展，数量激增。部分私有企业、合伙企业、个体户以企业身份前往典当行融资，企业客户典当融资数量在全体客户数量中占比已接近 50%，企业典当金额在典当放款总额中占比已超过 60%。典当服务对象将以中小企业为主，一些初具规模的专业化经营典当行业，甚至已不再服务个人客户。另一方面，由于中小企业在典当服务对象中占据主导，融资

规模相对较大，频率相对较高，多为经营性典当。长期发展下去，经营性典当将取代消费性典当成为主要典当类型。

与传统商业银行不同，典当贷款提供者不得接受现金存款。在《典当管理办法》中，典当行只能通过股东出资、经营利润、第三方商业银行和金融机构贷款等方式获得资金。为满足日益增长的融资需求，典当服务商逐步开始与金融机构的业务合作，拓宽融资渠道，如和基金公司、P2P 合作，在股权交易中心发股债，尝试登陆新三板、创业板等。

为了保证典当贷款业务有足够的资本，典当行正探索通过更多的渠道来源获取资本，创新融资渠道，未来典当行业资金获取渠道将更加多元化。

6 中国典当行业竞争格局

6.1 竞争格局分析

典当行业随着各地的经济繁荣而发展，现阶段典当行业区域分布发展不均衡，相对集中在具有一定经济基础、资金需求较高的发达地区，而在欠发达地区，典当行业的市场渗透率仍然较低。一线城市典当行的集中分布为客户带来便利的同时，也加剧了行业内的优胜劣汰，如在北京，经营典当的在业公司超过五百家，白热化的竞争将对典当行从业人员的素质，客户资源，资金实力以及产品的创新能力提出了新的挑战。典当行业作为银行业的补充，未来将会逐步向二三线城市扩散渗透，有望逐步发展出跨区域连锁经营的典当行。

相较欧美与日本，中国典当业仍然发展不成熟，如美国国际典当公司是美国典当业中最大的连锁公司、跨国公司和上市公司，在美国拥有 1700 家店面，并准备进军欧洲市场。而中国缺乏具有全国影响力的大型典当行，各家典当业也主要集中在城市，农村地区的市场渗透率较低，典当公司在发展时较缺乏对行业整体的市场规划、技术规划以及业务规划。

目前，行业内已有部分知名典当行业在连锁经营上取得了一定成就，未来有望进一步发展成为跨地区经营的龙头企业（见**图 6-1**）。

图 6-1 部分知名典当行

典当行	典当行概览	成立时间	竞争优势
香溢融通 SUNNY LOANTOP	• 浙江烟草投资管理有限责任公司为公司的控股股东	1982	• 类金融业务为主体，以贸易和投资为两翼 • 产品创新能力强
東方典當 ORIENTAL PAWN	• 经中华人民共和国商务部、上海市经济委员会批准组建的大型综合性典当融资特种服务企业	2002	• 典当业务品种丰富 • 自建电子商务平台
ZHONGTAI SPECIALTY FINANCING 中泰创展	• 中植企业集团旗下大型新金融控股公司，形成了以资本市场业务和短融借款业务为核心的综合金融服务平台	2008	• 门店网络地理覆盖广阔 • 资金实力强 • 金融创新能力强
WUZHONG 吴中典当	• 苏州市首批典当公司之一，目前已成为江苏省规模最大，全国领先的典当行，全省百强经济企业	1999	• 业务深耕江苏，辐射全国 • 与政府、行业协会、企事业单位合作密切 • 典当品种多元化
宝瑞通	• 中国人民银行批准的首家股份制典当企业，主要从事房地产、机动车、民用品等不动产、动产抵(质)押典当融资	1997	• 线上绝当品销售平台较为成熟 • 着重发展民品典当业务
信邦典当 XIN BANG PAWN	• 中信资产管理有限公司旗下的典当品牌，致力于为中小微企业和个人提供快捷、高效、贴心的融资服务	2008	• 地理覆盖广阔，业务设计华南、华东和东北等区域 • 能够依托中信资产类金融业务平台优势
华夏典当行 HUAXIA PAWNSHOP	• 全国最早开展股票质押业务的典当行，并率先在全行业开办房地产抵押、汽车质押贷款等业务，也是全国首家获得银行资金支持的典当行	1993	• 门店网络规模大，兼备线上及线下业务 • 典当业务历史长，专业化程度高

来源：沙利文研究院绘制

6.2 典当企业分析

6.2.1 香溢融通控股集团股份有限公司

6.2.1.1 公司简介

香溢融通控股集团股份有限公司（简写“香溢融通”）创建于 1982 年，前身为宁波市郡庙企业总公司的经营实体，1992 年 9 月始进行股份制改组并于 1994 年在上交所挂牌上市。1998 年经过资产重组后，浙江烟草投资管理有限责任公司成为公司的控股股东。2002 年 5 月 28 日公司名称由"宁波城隍庙实业股份有限公司"变更为"宁波大红鹰实业投资股份有限公司"。2008 年 4 月经宁波大红鹰实业投资股份有限公司 2007 年度股东大会审议通

过，公司名称变更为香溢融通控股集团股份有限公司。主营业务包括：担保、租赁、典当、融资服务和商贸服务。

香溢融通以典当业务起家，在信用和规模上已经在浙江典当行业处于领先地位，并逐步在租赁、担保等领域发展。公司旗下主要经营典当业务的子公司主要有浙江香溢元泰典当有限责任公司和上海香溢典当有限公司。浙江香溢元泰典当有限责任公司为公司控股子公司香溢金联控股子公司，公司直接和间接持有其 82%股份。2018 年上半年实现营业收入 2,787.03 万元，净利润 974.69 万元。上海香溢典当有限公司为公司控股子公司，公司直接和间接持有其 99% 股份，2018 年上半年实现营业收入 1,555.43 万元，净利润 736.43 万元。两家子公司的净利润变动均显示当期计息典当资产有所增加。

香溢融通典当业务主要产品包括房产典当、机动车典当、民品典当、股票典当、联保贷、担保贷、存货质押贷款、房（地）产贷以及其他典当、借贷产品等，2018 年上半年公司公司典当业务实现收入 56,163,847.12 元，占营业收入的 10.5%。

6.2.1.2 竞争优势分析

香溢融通打造以典当、财富管理、租赁、担保等类金融业务为主体，以贸易和投资为两翼的“一主两翼”格局，各业务协同发展。2018 年上半年，香溢融通的类金融业务克服资源紧张等不利因素，继续保持增长态势。旗下典当业务立足市场分析需求，继续着力探索新的金融业态，探索典当资产证券化之路，丰富产品拓展渠道。公司以上海、杭州、宁波三个地区的典当业务为发展重心，各地典当业务均实现了不同程度增长。同时，担保业务积极开辟新业务方向，业务规模增幅也较大。租赁投资业务深入调查租赁和投资业务的行业集中度和投资周期性，完善风险管理能力，旨在进一步发展为公司的特色精品业务。

香溢融通经过多年的发展，其类金融业务主要覆盖江浙沪长三角地区，已经具备一定的

市场占有率和品牌知名度。公司坚持注重人才培养，逐步具备了一批对不同业务市场深入了解，不断学习、创新的专业经营团队。公司在经营房产、股票、机动车、民品等常规典当业务同时，开发了赎楼贷、联保贷、担保贷、存货质押贷等一系列创新产品。

香溢融通不断完善各类业务操作指导意见、风险资产处置工作细则等，严格防控风险，进一步明确工作职责、规范处置流程，提升风险资产处置率。公司组织开展了内控自查工作，重点核查存量业务相关的制度建立健全情况和贯彻执行情况，做到边自查边整改，确保各项工作有章可依、执行到位。

近年来，借助快速发展的互联网金融，进入借贷行业的企业越来越多，对典当行的传统业务，如房产、汽车典当业务形成较大的冲击。未来香溢融通将进一步结合典当与互联网，积极开展在线典当、在线续期、在线赎当、在线鉴定、在线评估等业务，依托互联网技术，简化典当操作，提高典当速度，提升典当客户满意度，保证其典当业务持续发展。

6.2.2 上海东方典当有限公司

6.2.2.1 公司简介

上海东方典当有限公司（简写“东方典当”）成立于 2002 年 5 月，是经中华人民共和国商务部、上海市经济委员会批准组建的大型综合性典当融资特种服务企业。

东方典当的业务包括了不动产、机动车、证券、物资以及民品等五大类别，在国内首创了八大典当融资的系列产品，并不断的开拓创新。这八大融资宝产品分别为： ①竞拍融资宝是针对房产拍卖、机动车拍卖、古玩字画拍卖中，已有明确意向或竞拍成功后却难以一次全额付清款项、而需按揭贷款客户开设的特色融资业务；②出境旅游融资宝针对市民出境旅游热情高涨，但出境游保证金难以解决的情况而推出的特色业务，联合了国旅、上海中旅、青旅、锦江、上航国旅、东航国旅等旅游龙头企业，通过不动产或财产权利抵押质押的方式，

为出境旅游、出境商务考察的游客提供出境旅游代为支付保证金的短期典当服务；③出国留学融资宝是为拟留学人士或亲属，通过不动产的抵押，筹措用于办理出国签证时所需的出国留学所需保证金及其相关费用的项目；④金银币融资宝是为金银币投资者提供贵金属项目投融资而开设的特色项目；⑤小企业融资宝是为小企业提供融资服务，是东方典当由传统向现代典当转变的重要业务，现代典当已逐步成为小企业融资的有效途径；⑥健康安泰融资宝是东方典当与各三级甲等医院（如长征医院、瑞金医院、华山医院、中山医院、长海医院、仁济医院、曙光医院等）合作推出的特色项目，旨在为广大有医疗救助需求及健康检查需求的市民提供及时、迅速、便捷的融资服务，提供一个便捷的融资渠道；⑦创业融资宝是东方典当针对广大 40 至 50 岁下岗人员以及 25 至 30 岁间的创业青年开设的特色业务，提供注册资金、运转资金、经营资金等；⑧艺术人生融资宝是为广大有志于投身艺术创作的学生提供融资平台，在筹措到再创作所需金费的同时，由东方典当结合拍卖行，为其创作寻找到实现价值的途径，实现艺术人生。东方典当八大融资宝产品的推出，大大丰富了现代典当业务的内涵，扩大业务品种。

6.2.2.2 竞争优势分析

东方典当重视人才培养，坚持开展业务流程、管理制度、网络系统、软件应用等培训，以此确保东方典当在业务扩展的同时，管理者、业务员的素质得到同步提升，在行业中保持领先地位。“每周一次培训，每月一次小考”是东典业务培训的例行制度，由此确保人才队伍的业务技能和先进理念，消除各种认识误区，及时交流先进思想和业务心得，从而保证团队的专业性、先进性和高效性。此外，东方典当成功引进了国内著名的钟表鉴定专家和具有较熟练操作技能的传统典当业务工作人员，使得公司的团队优势更加突出。

东方典当不断完善企业管理制度，引入了“以制度为中心”的管理思想，已经建立了《企

业管理制度》、《员工手册》、《企业财务管理制度》、《企业行政制度》、《奖惩制度》等系列文本制度，严格规范员工的日常行为，规范公司日常运作，遵循现代企业运行的一般规范。公司借鉴国内无锡、海南、成都以及香港、澳门等地典当操作的实务，结合上海本地的实际情况，针对不动产、机动车、证券、物资以及民品等不同典当业务类别，建立了东方典当业务操作体系，保证业务体系的系统化，实务运作的可操作与合理性。

东方典当利用现代技术，确立信息化经营与远程服务的现代化运作体系。自公司成立之初，就投入了大量的硬件设备和软件开发，构建了完善的企业局域网系统，根据流程与业务品种进行相应的岗位设置细分，以保证业务的规范化与标准化运作，提高典当业务运行的工作效率。

东方典当信息管理系统的设计充分体现了东方典当的业务流程，明确了各岗位的职责，在审当、验当、收当、赎当、转当、续当各环节中，综合业务员、出纳员、企管员、核算员、签约员、业务经理和总经理各司其职，环环相扣，共同配合完成业务，为未来典当的发展树立了典范。

东方典当网将电子商务的理念引入到东方典当的业务实践中，通过网上互动的信息传递与双向沟通，建立基本的客户档案数据库、评估体系数据库(包括房产评估体系、钟表评估体系)等，建立 VIP 会员中心，通过“上门服务，网上客户群”的建立，从而更好的扩大市场范围，提高市场的认可度，也为实现异地传输、信息共享、远程统计等功能，以及未来连锁化的经营与管理道路探索了一条新的思路。