

國立臺北大學犯罪學研究所
碩士論文

指導教授：周愷嫻 博士

新竹地區當舖業收贓之法律與經濟觀點分析
A Law and Economic Approach to Stolen Goods Business for
Pawn Shops in Hsin-Chu Area

研究生：林李嘉

中華民國 97 年 1 月

國立臺北大學

社會科學學院犯罪學研究所碩士在職專班

九十六學年度第一學期畢業生論文

研究生：林李嘉 撰

業經本委員會審議通過

題目：新竹地區當舖業收贓之法律與經濟觀點分析

論文考試委員：

召集人

孟維德

委員

許春金

委員

周情嫻

委員

孟維德

指導教授

周情嫻

系(所)主任

許春金

論文口試及格日期：

中華民國 97 年 1 月 4 日

博碩士論文電子檔案上網授權書

(提供授權人裝訂於紙本論文書名頁之次頁用)

本授權書所授權之論文為授權人在 國立台北大學 犯罪學研究所
_____組 96 學年度第 一 學期取得 碩士 學位之論文。

論文題目： 新竹地區當舖業收贓之法律與經濟觀點分析

指導教授： 周儵嫻

茲同意將授權人擁有著作權之上列論文全文(含摘要)，非專屬、無償授權國家圖書館及本人畢業學校圖書館，不限地域、時間與次數，以微縮、光碟或其他各種數位化方式將上列論文重製，並得將數位化之上列論文及論文電子檔以上載網路方式，提供讀者基於個人非營利性質之線上檢索、閱覽、下載或列印。

- 讀者基非營利性質之線上檢索、閱覽、下載或列印上列論文，應依著作權法相關規定辦理。

授權人：林李嘉

簽名： 林李嘉 中華民國 97 年 1 月 30 日

謝 誌

這幾年來雖然是擔任檢察官的職務而從事犯罪偵查工作，但偏重個案上的證據取捨，對於犯罪全貌顯然陌生。受到新竹縣政府警察局後勤課股長張蒼宏兄就讀本所的激勵，使我決定參加本所的考試，試著去研讀。

能進入本所研讀，需感謝我的檢察長陳檢察長雲南（現任最高法院檢察署特偵組主任檢察官）的鼓勵，也得感謝我署內同事鍾曉亞、陳玉華、邱宇謙、黃正雄、陳宏兆、鄒茂瑜檢察官以及署內其他檢察官同事的義氣相挺，幫我值班，否則我根本無法離開地檢署去上課。

所內老師如侯校長、許老師春金、孟老師維德對於犯罪學理論及實務的深入見解、上課風趣、平易近人，都使我獲益良多。尤其在上課時很有耐心的聽學生報告，並一一詳細解說，讓我感受到大師風範的謙虛，常會有莫名的感動。更承蒙周老師儵嫻的不嫌棄，願意擔任指導老師，不厭其煩的詳細指導論文寫作，讓我在從事實務工作多年之後，還能有難得的機會能吸收新知。

就讀本所最溫馨的事，莫如同學間的真誠與熱情，上課時一起坐著，中午下課一起去擠麵攤、切小菜，吃完後到學校旁晃晃等待下午的課，上課前又一起趕報告，彷彿回到學生時代的生活。

本篇論文有關當舖數據材料是由新竹市警察局刑警大隊偵一組當舖業管理承辦人湯盛旭協助幫忙，當舖業者訪談對象是由新竹縣政府警察局新埔分局偵查佐黃乾德、新竹市警察局第一分局偵查隊小隊長李寶龍幫忙尋找過濾，新竹市警察局第二分局偵查隊的分隊長及小隊長願意接受訪談，臺灣新竹監獄協助調查適當的受刑人接受訪談，都是使我能完成本篇論文的關鍵，在此由衷表示感謝！

當然，我非常感謝我太太雪玉多年來的辛勞，沒有她無怨無悔的付出，這幾年來我無法順利從事偵查工作及報考本所。在此也向我兩個女兒芙郁、仙妮表示歉意，感謝她們的體諒，因為就讀本所加上偵查工作，大幅減少對她們的照顧。

林李嘉 謹誌

2008.01.30

國立臺北大學 96 學年度第 1 學期碩士學位論文提要

論文題目：新竹地區當舖業收贓之法律與經濟觀點分析

論文頁數：127 頁

所組別：犯罪學研究所 (學號：79487904)

研究生：林李嘉 指導教授：周愷嫻 博士

論文提要內容：

政府近年持續強力實施防制竊盜之政策，然竊盜等財產犯罪率，未降反升。當舖為贓物銷贓管道之一，贓物市場之存在鼓勵著竊盜犯，欲有效防制及追訴竊盜犯，需從其銷贓財源之根源著手。故有必要對當舖進行研究其銷贓情形，以提出防制當舖銷贓之建議及對策。本文採深度訪談方法，挑選 6 名具有長期偵辦竊盜案件之基層刑事偵查人員、3 名當舖業負責人、4 名具有竊盜前科之受刑人為訪談對象，希望從警方之長期偵辦經驗、當舖業者之實際經營經驗及竊盜犯從事竊盜犯罪之銷贓經驗來探究國內當舖銷贓管道之情形。訪談以一次詳盡詢問為原則，將訪談內容錄音作成逐字稿，加以編碼、分析，以期達成本文研究所欲發現之目的。

研究結果發現，當舖為主要之銷贓管道，並至少有部分當舖為藥頭銷贓之上源管道，原因在於當舖此銷贓管道具有數量眾多及 24 小時營業有如大街小巷林立之「7-ELEVEN」之方便特性。並有無論是否熟識，均來者不拒，且立即當場兌換現金，有如金融機構之自動提款機之特性。當舖最喜愛收當或收贓之物品為黃金、名錶及鑽戒等高價值之物。手機等較不受歡迎之物，亦有少數當舖喜愛收受，故凡有價值能流通之物，幾乎均能往當舖銷贓。文獻研究資料已分析當舖業者在法律上幾乎零風險。訪談更發現接受訪談之警方人員、當舖業者、竊盜犯主觀上亦認為當舖此銷贓管道安全無虞。而當舖此銷贓管道，在立即兌現、轉賣現賺之情形下，當舖業者與竊盜犯雙方均能獲致最大之經濟利益。由於幾乎無法律上之風險，經濟利益極大，目前國內並未發現有足以影響當舖收贓之因素。本文建議目前因金融機構之發達，人民貸款甚為容易，當舖幾乎已失去昔日當舖纾困之目的，反而努力經營地下錢莊與收贓，而成為社會治安之惡瘤，故建議廢除私人當舖制度，每一縣市僅設立一公營當舖即可。於私人當舖制度尚未廢除之前，本文建議要求當舖對於收當的物品詳記特徵及修法拍照輸入警方管理系統網路；修法要求對於當舖收當櫃臺全程錄影，並保留一定月數之期限及警方應以轄區內特定當舖為追贓之重點。

關鍵字：當舖、銷贓市場、二手市場、搶奪、竊盜。

ABSTRACT

Stolen-Goods Market and Pawnshop Business in Hsin-Chu Area: A Law and Economic Approach

By

Lin, Li-Cha

January 2008

ADVISOR : Dr. Jou, Su-Syan

DEPARTMENT : GRADUATE SCHOOL OF CRIMINOLOGY

MAJOR : CRIMINOLOGY

DEGREE : MASTER OF LAW

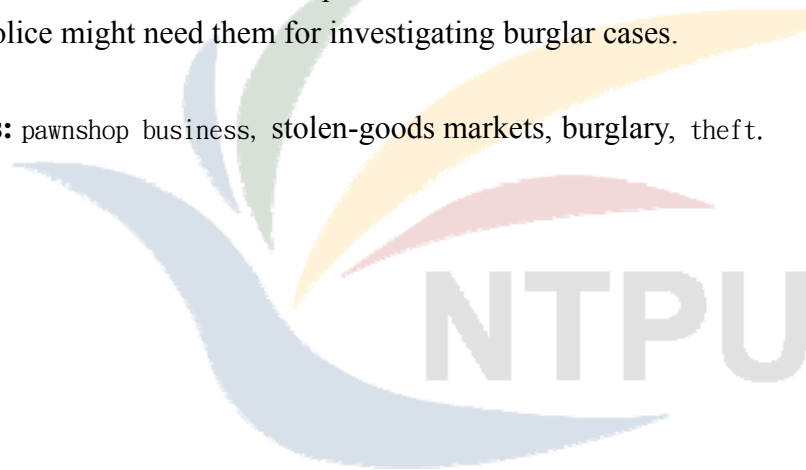
The government has strongly and continually enforced the anti-theft policy in recent years; however, the crime rate related to property issue rises instead of drops. One of the ways selling stolen goods is pawnshops, which encourage thief using it as marketing channel. If we want to protect people's property efficiently and prosecute them successfully, we need to focus on pipeline of stolen goods. Therefore, it is necessary to do a research in how those stolen goods been sold in pawnshops and give proposals in dealing with channels that selling thievery. The study uses the method of in-depth interviews. Six detectives with a long experience of handling thievery cases, three pawnshops owners, and four criminals with the inmates of larceny are selected as interview targets, to explore the real situation of where these stolen goods going and how it works from these interviewees above. With a view to achieving this goal that found, we try to asked a detailed interview and record the content word for word, then compiling and analyze it literally.

Results have shown that the pawn shops were the main pipeline to fence, and at least some pawnshops serve as the original sources of drug distributor. The reason is that those pawnshops have a lot of ways selling goods and is a 24-hour running business as convenient stores you meet on every corner of streets. Everyone can sell things to the pawnshop. It is just like financial institutions' Automated Teller Machine, if owners of pawnshops find that goods for selling are profitable, they will pay cash as soon as possible, no matter they know the seller or not. They are in favor of high value properties such as gold, luxury watch and diamond, no matter they are gages or stolen goods. They receive almost everything that worth a penny, even unpopular gadgets as cell phones can become cash in the pawnshops. Literature studies have analyzed that the pawnshop industry is legality. Study also found that these participators, polices,

pawnshop owners, and larceners, subjectively think that this kind of ways selling thievery is safe. In addition, this channel with gaining cash and profit easily can give both pawnshop owners and thieves opportunities for making money. Since there is almost no legal risks and economic interests is great, no factors was found to be enough to affect pawn shops in domestic matters.

This paper finds that, as result of the financial institutions developed, and the people are easy to get loans, pawnshops have almost lost the functions of the past that help people from difficulty. On the contrary, they become unlawful money lenders, stolen goods stores and finally to be the evil of social order. Therefore, I recommend that the authority should eliminate private pawnshop system and only allow a public pawnshop setting for each county. Before the private pawnshop system has been abolished, this paper suggests that pawnshops should write down the detail of items and sellers when they receive properties. Amending parts of related laws in order to record each good's feature by taking photographers and monitor the shop counters with full time Surveillance cameras. Keep those records and videos for certain months in case the police might need them for investigating burglar cases.

Keywords: pawnshop business, stolen-goods markets, burglary, theft.



目 錄

第一章 緒論	1
第一節 研究動機	1
第二節 研究目的	4
第二章 文獻回顧	6
第一節 贓物的供給需求市場與法律分析	6
第二節 當舖與銷贓管道之關係	12
第三節 台灣當舖業的生態	21
第三章 研究設計	31
第一節 研究方法與樣本	31
第二節 訪談方式與大綱	34
第三節 資料分析方法	36
第四章 研究發現	38
第一節 訪談對象個人資料	38
第二節 當舖在贓物市場之地位與特性	42
第三節 竊盜犯與當舖業收贓之法律風險與經濟獲利考量	72
第五章 結論與建議	102
第一節 結論	102
第二節 建議	107
第三節 本研究限制	111
中文參考書目	113
英文參考書目	115
附錄：訪談大綱	117

第一章 緒論

第一節 研究動機

依照法務部製作之「地方法院檢察署起訴財產犯罪人數及指數統計表」顯示，竊盜案件居高不下，95 年之竊盜起訴人數為十年來最高峰。另法務部製作之「地方法院檢察署起訴之暴力犯罪人數」及檢察統計資料，強盜、搶奪、盜匪（已廢除）近幾年均維持三千多名之起訴人數，95 年強盜、搶奪案件均較 94 年度增長 9.3%、6.2%。在政府近幾年實施強力維護治安之政策下，此類財產犯罪率，未降反升，可見防制政策確實有不足之一面。

學者研究發現竊盜等財產犯罪被查獲之風險性高低在於銷贓管道之是否暢通。因捉姦要在床，捉賊要抓贓，無論竊盜或是搶奪、強盜犯，欲追查其犯罪，需先查獲其贓物，否則很難定罪。若銷贓管道暢通，則贓物因銷贓迅速而消失，竊盜等犯行難以被發現。除使用竊盜及贓物為現金之情形外，將犯罪所得之贓物迅速變現，係此類犯罪人甘冒風險犯罪之唯一意義，亦係免於被查獲之最佳方法。銷贓管道若持續存在，贓物市場又無法有效管制，則代表竊盜、搶奪、強盜必然會繼續存在，蓋其有利可圖，被查獲持有贓物之可能性小，被定罪之風險甚低。

贓物犯對於財產犯罪之危害性不下於竊盜犯，如刑法第 349 條第 2 項為處罰搬運、寄藏、故買、牙保贓物罪之規定，其法定刑為 5 年以下有期徒刑、得併科 3,000 元以下罰金，較刑法第 320 條一般竊盜

罪之法定刑爲重，其最重本刑亦與搶奪犯最重本刑之刑度相同。竊盜犯贓物犯保安處分條例，甚至將與竊盜案件有關之贓物犯列入令犯罪人最害怕之強制工作對象範圍內。可知贓物犯在法律上，其實並未被輕忽，仍視爲嚴重之犯罪，惟偵查之實務爲何？

依照法務部之統計，95 年度全國地方法院檢察署（以下僅稱地檢署）竊盜案件起訴人數爲 2 萬 1,821 人，搶奪犯起訴人數爲 1,187 人，強盜（含海盜）犯起訴人數爲 2,311 人，贓物犯之起訴人數在該年度尙無統計數字。94 年度地檢署竊盜案件起訴人數爲 1 萬 9,213 人，搶奪、強盜案件合併起訴人數爲 3,227 人，而贓物案件起訴人數僅 2,219 人，贓物案件起訴人數僅佔上開財產犯罪起訴人數之 9.8%

（2219/22440）。依照警政署警政統計年報「臺閩地區警察機關受（處）理刑事案件—機關別」統計資料，95 年度全國竊盜案件發生數 32 萬 8,154 件，搶奪案件發生數爲 8,052 件，強盜案件發生數爲 2,970 件，惟贓物案件發生數僅有 727 件，與竊盜、搶奪、強盜之案件數相差較上述起訴人數之統計更爲懸殊，贓物案件發生數僅佔上開財產犯罪案件發生數之 0.2%（727/339176）。依照上述財產犯罪之目的在於銷贓變換現金之假設，則贓物犯之犯罪黑數遠比竊盜等財產犯罪黑數更爲嚴重。上述贓物案件或人數與竊盜等財產犯罪總數之比例懸殊，其原因係偵查實務不重視贓物犯之存在？抑或贓物犯不易追查？或者兩種原因都有？若是偵查實務不重視，其不重視之原因爲何？若是贓物犯不易追查，其不易追查之原因爲何？

警政署雖有竊盜、搶奪、強盜及贓物犯案件數之統計，惟未就竊取（搶奪、強盜、收受贓物）金飾、鑽戒、行動電話或其他需銷贓之

非現金財物與不需銷贓之現金財物犯罪類型作區別。故以現有官方統計資料，無法瞭解竊盜、搶奪、強盜非現金財物之犯罪數究竟有多少，亦無法瞭解竊盜（搶奪、強盜）非現金贓物之流向管道情況為何，贓物犯目前於實務上仍屬一塊混沌不明之領域，影響追查贓物之偵查工作。

依據學者研究結果，當舖為銷贓管道之一，甚至有學者將當舖評為竊盜犯之提款機，原因即在當舖原本就是中古貨之流通市場，具有合法市場外貌，竊賊們可大搖大擺進入當舖將竊得之財物迅速變賣現金。然目前實務研究上仍缺乏對當舖此銷贓管道之瞭解。雖質當舖長期被懷疑涉嫌非法買賣，然很少被逮捕，對於當舖與竊賊之關係亦缺乏實證研究（Fass、Francis，2004）。相對於此學者之研究，以法務部檢察書類查詢系統查詢 95 年度全國地檢署以贓物案由起訴當舖業者收受贓物之案件發現，全國地檢署檢察官共受理 7 件，其中 4 件經檢察官以當舖業者不知是贓物為理由，對當舖業者為不起訴處分，其他 3 件雖經檢察官提起公訴（臺灣臺北地方法院檢察署檢察官 95 年度偵續字第 80 號、臺灣花蓮地方法院檢察署檢察官 95 年度偵字第 2225 號、臺灣高雄地方法院檢察署檢察官 95 年度偵字第 1203 號），惟後二者之案件均被法院判處無罪，僅前者起訴之案件被判處有罪，而被判處有罪之案件係有關違反動產擔保交易法之汽車所有權歸屬糾紛，而非一般收贓案件，此結果似乎可支持上述學者之研究。

另一方面，澳洲學者兼實務家 Stevenson, Forsythe, Weatherburn 三人訪談澳洲監獄受刑人之發現卻與 Fass、Francis 不同，其研究發現當舖雖為銷贓管道之一，然最大之銷贓管道卻係毒販，親友、贓物買賣

者(fence)、合法商店或營業商次之，當舖及中古物店被使用為銷贓管道之比例最低，惟毒販收受贓物後，仍須兌換變現。上述研究並未提及毒販收贓後之轉贓管道。

我國當舖制度源遠流長，當舖數量眾多，街道林立，甚至有為數不少之當舖是二十四小時營業，外觀確如學者所言彷彿銀行之提款機。惟依照我國當舖業法第 15 條第 1 項規定：「當舖業收到物品時，應查驗持當人之身分證件，並於持當人於當票副聯內捺指印，始可收當。」關於贓物方面，該法第 24 條規定：「當舖業收當物品時，如對持當人之身分或物品認有可疑時，除拒絕收當外並應立即報告附近警察機關處理。」；第 25 條規定：「當舖業接到警察機關通報失物查詢資料後，應與收當物品詳細核對，如發現有相似或可疑時，立即通知附近警察機關處理。」法令對於預防當舖收贓之規定並未疏忽，且持當人需持證明身分之證件及捺指印，顯較其他銷贓管道如銀樓及其他合法商店較為嚴格，則當舖在我國是否仍為銷贓管道之一？若是，在嚴格條件之下，為何仍為銷贓管道之一？

第二節 研究目的

本文之研究目的，在於探究當舖收贓之整體過程，思考偵辦此類犯罪之對策，以期減少財產犯罪，以下分四點說明下：

一、當舖業在贓物市場上之地位

當舖為銷贓管道之一，惟學者間對於當舖此銷贓管道在贓物市場上被利用多寡之研究結果並非一致。當舖於我國銷贓市場上之地位為何，攸關是否值得國家司法機關重視及研究對策防制。

二、當舖業收贓物品之種類偏好、價格

任何有價值之物品均可持往當舖質當，惟當舖實際最喜愛何種贓物，何種贓物為當舖業者所最不喜愛或拒收，此與竊盜、搶奪、強盜犯選擇掠奪之財物種類是否有關連性？即當舖最喜愛之贓物，可能就是竊盜、搶奪、強盜犯等財產犯罪人最喜愛竊取或行搶之財物，因能方便持往銷贓。故研究當舖業最喜愛或拒收之贓物，可提醒偵查機關是否將當舖列為可能之銷贓管道前往追回贓物，減少被害人之損失，並能破獲犯罪，將犯罪人送監執行，避免在社會上繼續犯罪。

三、當舖銷贓管道之特性

當舖業在贓物市場上之特性為何，有無其他銷贓管道得以替代，此有關若當舖此銷贓管道不存在，其他銷贓管道是否能起而代之。

四、竊盜犯罪人與當舖業收贓之法律上風險考量與獲益情況

銷贓管道甚多，選擇前往當舖銷贓之因素與其他銷贓管道之法律上風險性有何不同？其獲益情況與其他銷贓管道有何不同？是否被查獲之風險性較低及獲利較多？減少當舖收贓，是否能減少犯罪人之銷贓管道或減緩銷贓之速度，使犯罪人增加被查獲之風險？

第二章 文獻回顧

第一節 贓物的供給需求市場與法律分析

一、竊盜、搶奪、強盜等財產犯罪者最喜歡之財物

日常活動理論假設每一位竊盜、搶奪、強盜者均有相同固定之動機，而將焦點集中在贓物之重量、攜帶之輕便性及零售價格。該理論提出「移動之適合性」(suitability for removal)，解釋財產犯罪人是否相信除現金外，其他犯罪所得之財物貨品很容易以一個高價格出售，因為其他人很想要購買這些物品，他們也就深信可以以物易錢。換言之，任何犯罪所得之不法物品均需考慮其重量、尺寸，使其變成很適合移動搬走，亦即，僅需搬動一次就能賣掉是最好的選擇 (Sutton, 1995)。Smith and Burrell (2005) 認為竊盜發生之原因，在於每個贓物都能被發現符合學者 Clarke (1999) 主張之「CRAVED」熱門產品的模型，這些模型就是可隱藏性 (Concealable)、可移動性 (Removable)、可利用性的 (Available)、有價值的 (Valuable)、有趣的 (Enjoyable) 及可銷售 (Disposable) 等特徵。「CRAVED」是有關某一產品能吸引竊賊之六項成分之字母縮寫，亦認為可銷售性在竊盜案件發生中，佔有重要之成分。此亦說明，竊賊最喜歡下手行竊之標的物為兼具上述「CRAVED」特性之財物。

然犯罪人在進入住宅竊盜之前，並不知住宅內是否有現金或有何具有價值之財物，若財產犯罪人深信竊取後能加以出售、獲益，其進行犯罪行為之動機就會一直存在。因此，這一類財產性犯罪，只要風險小，也會一直存在，但是日常生活理論未考慮中古貨之需求或標的物之轉售價值。也就是說，此理論未討論有些物品或許具有 CRAVED 的特徵，但如果沒有贓物市場願意收購，或價錢差異太大，仍然無法成為犯罪人之愛。學者 Sutton (1995) 認為，若竊賊、搶奪、強盜犯

自認所竊取之物品無法銷贖，許多財產犯罪將不會發生。許多犯罪行為人之所以在面臨涉嫌竊盜罪被逮捕之風險而能鼓起勇氣犯案，係仰賴其所竊取之財物能以相當之價格銷售出去，而非單單僅有高價值。故分析贓物市場之需求與標的物之轉售價值，將有助於瞭解財產性犯罪，以及擬定如何降低此種財產犯罪事件之政策。

二、贓物市場需求之分析

傳統上，犯罪學者及政府有關當局對於防制竊案、搶案之發生，均將重點擺在犯罪人身上或案件本身，而贓物犯之研究卻寥寥無幾。近幾年治安機關將重心專注於竊盜犯之防堵，而依據上述統計結果，竊盜案發生率依然有增無減。故學者倡議應另外開始探索贓物市場之存在對於竊盜等財產性犯罪發生之效應（Sutton, 1995），可能會使整個控制竊盜案件之政策更具有完整性（Stevenson et al., 2001）。

贓物市場之存在，對於竊盜、搶奪及強盜等財產性犯罪案件發生之影響而言，贓物市場可能不僅係竊盜等財產性犯罪後之結果，可能因贓物需求之增加之增加，而產生對竊盜等財產性犯罪動機之刺激，甚至影響到竊賊選擇竊取種財之種類。有學者認為特定物品是否能迅速交易及以較高價格銷贖之因素，雖未必即能刺激竊盜增加之比率，因為或許會有動機及慾望影響之限制，然贓物市場之增加，間接表示贓物量需求之增間，也許會增強犯罪之次數（Sutton, 1995）。

一般研究、犯罪統計及被害調查已經發現，在住宅竊盜中，最普遍的竊盜項目為現金、珠寶及消費電器產品（Smith and Burrell, 2005）。1992年英國犯罪調查（British Crime Survey, 簡稱BCS）結果發現，住宅內之電視、錄影機、高級音響等設備，是侵入住宅竊盜竊取財物最

大宗之項目，但其中金飾、珠寶等首飾項目高達 41%，就單一項目而言，金飾珠寶等首飾是侵入住宅竊盜案件中，失竊財物比例最高之項目。因為對於竊盜犯而言，迅速地將贓物轉換成現金是至高無上的（paramount）目的，且將贓物放在身上，對竊賊本身風險特高，而若能迅速銷贓，也可以有更多之時間再去犯案，所以若有一個隨時準備接收贓物之即期市場（a ready market）存在，此市場之數量將會影響竊賊及竊盜案件之數量（Sutton, 1995）。

國內研究中，吳芳富（2003）訪問了六名處理過搶奪案件的員警發現，被搶的財物種類以皮包、手機、現金為主。楊士隆、何明洲（2002）的研究發現，除現金外，竊盜犯行竊之財物大多進入銷贓市場，以期漂白，並換取可供立即花用之金錢。銷贓之管道愈暢通者，贓物變賣之金錢額度愈高。

在葉俊宏（2002）的研究發現，某一汽機車職業竊盜集團吸納之外圍組織，包括人頭、報關行、監理站、監理站黃牛、磨製引擎號碼師傅、警察等，目的即為變更贓物外貌或特徵，以暢通銷贓管道。於下手行竊時，會考量是否有銷贓管道及銷贓利潤。有時會有收受贓物者預訂何種贓物後，該汽車集團依照指示行竊之情形，其銷贓管道亦包括當舖。某一侵入住宅或其他建築物、營業場所之竊盜集團，僅針對現金及高價值、容易攜帶之鑽石、金子、手錶及其他值錢、轉賣利潤高之財物，例如電視機「賣不了多少錢，抱那個沒用」，「能盡早脫手掉，就盡早脫手，只要脫手就是賺，不過最起碼價格也要有個市價的三、四成」、「因為東西留在我身上是贓物，錢在我身上就不是了」，且有收贓者以高價要求該竊盜集團前往某一處所竊取古董之情形。

這些研究發現及調查數字告訴我們贓物市場有幾個特性：第一，以高價金飾珠寶及其他高價值之物品為主；第二，買與賣之間的轉手速度必須快，以降低被查獲之風險；第三，對於贓物需求之市場必須

總是存在，且維持長期密切之關係，才能鼓勵更多竊盜、搶奪犯罪人繼續從事犯罪行爲。

三、贓物交易的成本分析：法律風險性低

學者 Sutton (1995) 指出：一般擺在公開市場上出售之中古貨，因在公開場合出售，有一種合法性之氣氛 (an aura of legitimacy)，雖然價格低廉，但已能說服大部分人這些贓物具有合法性，而能促成一個合法之廉價交易。

事實上，很多合法商品亦在贓物市場上出售，非法之贓物商品與合法商品夾雜一起出售，購買者確實有不知是否為贓物之理由。但當商品透過此種管道以廉價賣出時，也許會有一種此商品係竊取而來之懷疑存在買者心裡。而此種廉價商品透過媒體報導，在在顯示可能就是贓物。但因購買者僅僅是「也許是或也許不是」贓物之認識，且甚多贓物之買賣雙方，就個人之獲利而言，更可能會合理化此種犯罪行爲。當買受贓物而獲悉或相信所購買之物品是偷來時，某部分人也許會中立化其犯罪感 (neutralize guilty feelings)，而不願承認知悉此為贓物。而一旦否認知悉係贓物，即不會違反法律規範。

以英國為例，該國 1968 年之竊盜法案第 22 條第 1 項要求收贓者需基於認識及相信此商品確實是竊取而來，始能成立贓物罪。換言之，僅有懷疑，尚不足以被判有罪，法律上「相信」係竊取而來之贓物之定義是與虔誠之宗教信徒之信仰一樣。故一般民眾也許會懷疑所購買之商品係贓物，然僅需他們堅持不知係贓物，即能自由交易 (Sutton, 1995)。

我國刑法對於贓物犯需具備主觀認識之要件，亦與英國相同。我國刑法

第 349 條第 1 項規定：「收受贓物者，處三年以下有期徒刑、拘役或五百元以下罰金。」，同條第 2 項規定：「搬運、寄藏、故買贓物或為牙保者，處五年以下有期徒刑、拘役或科或併科一千元以下罰金。」，此條文雖未明文規定收受或購買者需對於收受之物具有贓物之認識，始成立贓物犯罪。然刑法第 12 條第 1 項規定：「行為非出於故意或過失者，不罰。」，同條第 2 項規定：「過失行為之處罰，以有特別規定者，為限。」刑法第 349 條並未有處罰過失之特別規定，故行為人需限於故意始能成立贓物犯。關於故意之定義，規定在刑法第 13 條第 1 項：「行為人對於構成犯罪之事實，明知並有意使其發生者，為故意。」，此種故意學說稱為「直接故意」、「確定故意」，於適用在購買贓物案件之解釋上，即係購買人明知購買之財物為贓物，仍然購買。同條第 2 項規定：「行為人對於構成犯罪之事實，預見其發生而其發生並不違背其本意者，以故意論。」，此種故意學理上稱為「間接故意」、「未必故意」。於適用於贓物案件之解釋上，即係購買人已預見購買之物可能是贓物，仍要購買，縱然是贓物，也要購買。若無法預見購買之物為贓物，即屬過失，而無法成立贓物罪。舉上述例子，若商品係在夾雜其他合法商品之合法場所出售，買受人即可主張其無法預見該商品為贓物。當舖業者依照程序並登記質當物品，若質當物品上任何特徵得證明非屬質當人所有，質當業者即可主張其並無法預見收當之物品為贓物，因為收當程序一切依法行之。若知悉是贓物，如何敢登記而等待警方來查獲？故於法律適用上，僅需收受人堅稱不知該物品為贓物，在我國與英國之法律，幾乎都無法將贓物犯定罪。

在另一方面，多數財產犯罪人在犯罪後，通常會迅速將贓物脫手，以降低被逮捕、查獲之風險。學者 Stevenson 等人（2001）的訪談研究發現，有一半的受訪者回答他們犯下竊盜案後，四個小時之內就能銷贓完畢，由於銷贓速度之快，使得竊盜之風險非常低。在上述葉俊宏

(2002) 的研究訪談某一侵入住宅或其他建築物之、營業場所之竊盜集團成員時回答：「能盡早脫手掉，就盡早脫手，只要脫手就是賺，不過最起碼價格也要有個市價的三、四成」、「因為東西留在我身上是贓物，錢在我身上就不是了」。

因法律上之限制及竊賊知悉如何規避法律，銷售贓物及買受贓物者，觸犯法律之風險亦相當低。根據 Baker (1998) 的研究發現，在 1996 年的澳洲新南威爾斯州 (New South Wales) 未被發現的買受贓物之少年至少有 67,000 人，但同一年被控告非法持有贓物者僅有 6,141 人。亦即僅有 21% 的竊盜犯會被判有罪，同時僅有 6% 之贓物犯會被判有罪 (Stevenson et al., 2001)。但此僅係預估，從實務上之偵辦經驗得知，職業收贓者，罕有被查獲起訴之案例。我國偵辦實務情形大致相同，如上述贓物案件起訴人數僅佔上開財產性犯罪起訴人數之 9.8% (2219/22440)，贓物案件發生數僅佔上開財產性犯罪案件發生數之 0.2% (727/339176)。由於法律上之限制、「合法性之氣氛」(an aura of legitimacy) 及銷贓之迅速，使得財產性犯罪之法律風險降低，追訴竊盜及贓物犯益加困難，間接鼓勵竊盜及贓物案等財產性犯罪之發生。

第二節 當舖與銷贓管道之關係

一、各種銷贓管道之比較

澳洲學者 Stevenson , Forsythe and Weatherburn (2001) 的研究發現，澳洲竊盜案件發生率在工業國家中居高不下。他們在澳洲新南威爾斯州 (NEW SOUTH WALES) 進行的研究，發現澳洲政府雖以加強法律教育、強化警方實際行動以遏止當舖及中古貨商店銷贓之機會及銷贓之速度，然除當舖及中古貨商店二種銷贓管道外，仍有甚多之銷贓管道，然警方卻無正確訊息，以致無法深入瞭解各種銷贓之管道。

Stevenson 等人 (2001) 認為，要建立全面性銷贓管道之資訊、架構，可從二方面著手：第一，可從警方已記載之銷贓管道紀錄來建立銷贓管道之模式；第二，需對銷贓及買贓者訪談，從此二方面來建立整個銷贓管道之概觀，始有助於整個防贓政策之制定。Stevenson 等人將 Walsh、Cromwell 、Wright and Decker Sutton 幾位學者對銷贓管道種類及所佔比例之研究發現整理如下 (Stevenson et al.2001)：

(一) Walsh 檢視美國某一城市警方之紀錄以瞭解銷贓管道，發現銷贓管道可分為兩部分：

1、合法行業：以合法掩護非法，包括古董商、拍賣商、傢俱店、器具用品店 (五金行) (appliance stores)、餐廳、酒吧、飲食店、公司、雜貨店、中古商、銀樓、修車廠。從合法行業的營業額可以計算出贓物買賣的數量。

2、非法行業：除上述以合法掩護非法之商業外，任何銷贓管道均屬之，有贓物業者、職業犯罪者、本身自己販賣贓物之竊賊。

(二) Cromwell 及其同事對贓物商、竊賊、一般民眾進行有關美國贓物市場之訪談，發現有很多團體涉及贓物之銷贓：

1、專職贓物商 (professional fences)。

2、兼職贓物商 (part-timeers)：比職業性之贓物商收的贓物數量較少。

3、合夥贓物商 (associational fences)：此贓物商固定與竊賊聯繫，而且可能願意收費前往收購贓物。

4、鄰里間的非法兜售者 (neighbourhood hustler)。

5、藥頭 (drug-dealerfences ，販售毒品者) 收贓者。

6、業餘收贓者 (amateur recievers)：直接販賣給陌生人、友人或自己持有。

(三) Wright and Decker 二位學者調查正在美國從事竊盜行為之犯罪者，訪談對象有 105 名之竊賊。若以非受刑人為受訪對象而言，此研究為所有相關研究中之規模最為龐大。其研究結果發現與 Cromwell 等人類似，他們確認有五種銷贓管道：

1、職業贓物商。

2、當舖。

3、友人。

4、陌生人。

5、藥頭。

其中以職業贓物商、友人及藥頭三個管道最普遍。

(四) Sutton 參照 1994 年英國全國犯罪調查之資料找尋一般民眾從何種管道購買贓物，並對海洛因施用者、收買贓物者、贓物商及竊賊製作了 45 份有關贓物銷贓管道的深度訪談報告。這些訪談結果顯示了市場上有五個主要的銷贓管道：

- 1、合法商業在知情之情況下購買贓物，例如珠寶商、零售商、當舖。
- 2、轉售給其他公眾或零售商。
- 3、住宅區的贓物商：在自己的家裡買賣贓物，並轉賣給親友、同事。
- 4、網路銷售 (network sales)：透過一種並非很嚴密的聯繫的友人團體或熟識的竊賊買賣。
- 5、沿街叫賣者 (hawking)：竊賊們自己賣給陌生人。

(五) 除整理上述學者研究結果之外，Stevenson 等人訪談 267 位正在服刑的竊盜犯受刑人，訪談結果依照銷贓之頻率，依序為：

- 1、以贓物向藥頭換取毒品的情形最多。(賺錢來購買毒品，是犯罪的最大動機)
- 2、親友次之。
- 3、贓物買賣者 (Fence)，包含對於贓物之銷贓非常專業且有興趣並涉及在內之人。
- 4、合法商店或營業。
- 5、當舖及中古物商店。

綜合以上五個研究發現結果，不論在英國、美國或澳洲，都不能排除當舖、中古商等合法行業是銷贓熱門管道之一。

這個現象在台灣也是一樣，楊士隆等人針對 14 位竊盜犯的訪談發現，發現有 7 位竊盜犯以當舖為主要銷贓管道，都會拿到「熟悉的當舖質當」(楊士隆、何明洲，2002：109-110)。許春金、葉俊宏對於竊盜集團的研究也發現，某一汽機車職業竊盜集團處理贓物之管道為中古車行及當舖，某一侵入住宅或其他建築物竊盜集團將行竊所得貴重物品持往銀樓、銀行、當舖兜售(許春金、葉俊宏，2004)。在此二種不同竊盜集團型態，當舖均為主要之銷贓管道。

二、當舖與銷贓管道之關係

美國學者 Fass and Francis (2004) 依據德州達拉斯 (Dallas, Texas) 的資料分析發現，當舖顧客基礎群中有一小群質當次數非常多，此一小群顧客包含甚多因竊盜案件被逮捕者，此一小群組是當舖不相稱交易數量之原因，因此懷疑此一小群顧客質當之物品與贓物有關。

前一段本文所述各種銷贓管道之研究雖未必認為當舖佔有重大之比例，然 Fass and Francis 引用學者 Glover and Larubbia 之「當舖是竊賊的自動提款機」之稱呼，並引用學者 Richard and Decker 在密蘇里州 (Missouri) 訪談了 100 位竊賊之研究報告發現，縱然要求當舖為竊賊照相，仍然有 42% 之竊賊固定使用當舖作為銷贓管道，當舖對於犯罪者之方便及當舖業者數量之激增，就如美國的 12,500 家麥當勞速食店 (McDonald's fast food restaurants) 對於他們飢餓的老主顧一樣的迅速及方便 (Fass and Francis, 2004)。

當舖對於被質疑涉嫌收贓之角色亦提出反擊，認為當舖只收到少部分之贓物而已。例如在 1987 年，成為全國第一家公開交易之當舖公司 Cash America 提出其公司的 15 萬份當舖之交易報告中，僅有 34 件質當物品屬於贓物，僅僅是所有質當物品總數之 0.02%，另一份於 1991 年對德州達拉斯的 65,000 份質當交易紀錄調查結果，發現僅有 250 份的贓物，其比例是 0.4%。於 1995 年，在俄克拉荷馬州 (Oklahoma) 檢查超過 15,000,000 份的質當項目中的其中 873 份，僅有不到 0.1% 之項目被認為屬於贓物，在洛杉磯 (Los Angeles, California) 平均一年發現大約有七萬美元之贓物，亦佔所有交易之極小部分。另在佛羅里達州 (Florida) 的 Collier Palm 郡、Beach county

郡，發現分別僅有 0.01 及 0.07% 是贓物 (Fass and Francis,2004)。

然而上述資料均非可信，因該調查方法僅以當舖單據違反表冊上連續號碼記載之規定、或質當物品被所有權人作記號、或其他被害人向警方指出獨特之辨別特徵而查獲之數據，而大部分之贓物並無相當之特徵，以致大部分之贓物均未被查獲，此亦如大部分之竊賊並未被查獲相同，故上述之統計資料顯然有重大瑕疵 (Fass and Francis,2004)。

美國佛羅里達州 (Florida) 警方曾經試行一項實驗，並將實驗拍成影片，此影片在 1999 年 5 月 11 日 NBC 全國性電視台網路上播放。當地警方暗中開設一家當舖，來調查竊賊使用這些當舖之情形。裝設在當舖之隱藏相機紀錄數名多次攜帶看似顯然是贓物進入當舖質當之人，甚至有少數人毫不隱瞞這些物品是他們如何從住宅及商家竊取得來。此實驗發現，官方規定每次交易需留下拇指印之作法，仍無法嚇阻這些竊賊 (Fass and Francis,2004)。

較上述為早的另一項實驗也在 1997 年 12 月 21 日 CBS 電視台 60 分鐘的節目中被拍成影片播放，此實驗係由私家偵探在佛羅里達州 (Florida) 的 Fort Lauderdale 城市，暗中喬裝成無家可歸之人，試著攜帶一台有明顯標記屬於當地著名商家之電腦設備前去質當，儘管這些質當物有明顯屬於他人所有之標誌，五家當舖中，仍有三家當舖之職員接受質當，其中一位職員甚至要求下次質當時，記得帶螢幕過來。吸引 CBS 電視台到 Fort Lauderdale 拍攝，係因為學者 Glover and Larrubia 在當地新聞報紙刊登一連串之調查報告，宣稱該城市有固定接受可疑商品之情形，其透過 7 萬張當舖票之分類並確認其中有 50 位經常質當之人，發現此類經常質當者有三個共同特徵：大部分均無業，

其中有 78% 有被逮捕之紀錄（其中一半人數係因財產犯罪被逮捕，絕大部分的人均有施用毒品紀錄），以及全部均彷彿有無窮盡之物品可供質當。另一項美國奧立岡州（Oregon）警方調查之結果，亦有類似之發現（Fass、Francis,2004）。

前述相關調查報告均指明質當者有 90% 是有長久犯罪紀錄的慢性使用藥物者及失業者。一般來說，由學者與新聞記者之調查研究發現三件事情：第一，當舖業者扮演著贓物回收之部分角色。第二，經常質當者極有可能扮演著當舖收贓之主要媒介者。第三，這些物品之數量與價值，實質上遠比過去研究報告所提之數量大得多（Fass、Francis,2004）。

Fass、Francis（2004）調查德州達拉斯（Dallas, Texas）之質當資料發現，第一，主要的資料全部均是由 Dallas 警察局在 1991 年 1 月 1 日至 1996 年 12 月 31 日記載之當舖交易紀錄。每一筆交易都有當票號碼，質當人之識別號碼，當舖之識別號碼、交易資料及質當項目之分類代碼。第二，計算交易價值。包括在 102 個當舖隨機取樣 1993 年前半年發行之一千張當票，除外，每張當票均顯示著質當者之郵遞區號、住址、年齡、性別以及種族、借錢時間、借錢額度、管理費、質當物之描述及數量，且涉及是否贖回或流當。此類資料可對 21 個質當品之項目估計平均美元價值，這些物品代表所有質當物品之 70%。第三，取樣 2000 名質當者，以檢視逮捕紀錄。此樣品記載質當人識別碼、住址、年齡、總族、性別以及官方逮捕紀錄，將主要資料分類成 10 種交易頻率之種類。（例如一位質當者在 1991 年至 1996 年，有二次交易紀錄），然後從每一種類隨機取樣 200 位質當者，此可提供辨識碼能去搜尋州或郡之逮捕資料。調查結果發現，Dallas 當舖業者在這六年內，

收當了超過五百五十萬項目之質當品。當舖每日質當之平均數是 23 項，其中大約有 24 項（27 項）佔了全部的 70%（72.1%），最多項目是首飾類、電器類、工具類、辦公家具類等。這些質當項目之種類型式，與一般被竊取之物品有一定之相似性。在其中將近二百九十萬筆交易過程中，有五十二萬三千不同之個人質當 550 萬之項目。以 1999 年美元之價格估算，可估計這些交易之借款總額約二億三百萬美元，或者說每一交易平均價額為七十三美元。此已接近 Johnson and Johnson 之研究報告所記載之 70 美元，此價格係美國全國當舖協會（the National Association of Pawnbrokers）在 1997 年重新檢視 120 萬筆當票所得出之結果，另外在 1998、1999 年檢視伊利諾州（Illinois）的 160 萬當票得出的結果是每張平均額度為 75 美元。

該調查還發現，經常質當者產生了質當比例失衡之現象。有 14,500 位人質當了 30 次或者更多。雖然僅有總數之 2.7%，但質當次數及質當物品量佔 29%，為總價額之 24%。這群組內之個別成員，被逮捕之紀錄亦佔較高之比例。質當 2 至 3 次的成員較曾經只質當一次或兩次的成員，更有可能是竊賊或強盜。在這組內質當次數超過 100 次以上的 1100 位質當者，有將近三分之二之比例有被逮捕之紀錄，而大半部分之被逮捕紀錄是竊盜罪。在質當次數較多的前 100 名中，每一位質當者均超過 250 次之質當次數，而此 100 名中有 84 位有被逮捕之紀錄。此 100 名中：（一）其中有 58 人因犯財產罪與其他罪名累積被判超過 300 個罪名，或者說平均每位均有 5.2 次之逮捕紀錄，其中財產犯罪被逮捕之罪名，有 74% 是一般竊盜罪，11% 是夜間竊取交通工具或一般工具之竊盜罪，7% 是夜間侵入住宅或商店之竊盜罪，5% 是強盜罪，其他是偽造文書犯或偷車賊。其他的違法主要是涉及到藥物使用或無照駕車。（二）另外其他的 42 人，並未因財產犯罪被逮捕，其中 17 人沒有犯罪紀錄，然而有 25 人犯有 49 件非竊盜罪之其他違法行為，或者平均每

1 人有 2 次逮捕紀錄。

Fass and Francis (2004) 依照 1995 至 2000 年美國聯邦調查局之調查資料，認為有四分之三之家庭竊盜、二分之一之夜間竊盜，在 1999 年均未被紀錄。另外在較大之城市地區，大約僅有 15% 的一般竊盜及 12% 之夜間竊盜，23% 之強盜被官方記錄。故以上述當舖資料調查結果，有 85 到 95% 之財產犯罪並未被官方記錄。此意謂甚多竊盜犯均能逃避逮捕，而其中大部分極有可能就是這些經常質當而無財產犯罪紀錄的這一組（即上述 42 人這一組）。由這組成員持往質當之物品，有極大多數之物品很可能不是他們自己所有之物品。當舖在贓物市場上所佔之比例應比一般學者研究結果更高，然因目前缺乏對當舖銷贓流程管道之研究及當舖商在贓物交易中究竟所扮演之角色為何之研究報告，以致於無法建立改善追蹤當舖銷贓之制度 (Fass and Francis, 2004)。



NTPU

第三節 台灣當舖業的生態

一、當舖業採許可制及限額制

在台灣的當舖業者，不含歇業之數目，迄 96 年 3 月間為止，合計 2,034 家，公營當舖僅有臺北市、高雄市、宜蘭市、屏東市、臺東市少數幾個縣市設立，其餘均屬民營，且當舖業法第 35 條第 3 項規定：「本法施行前，各直轄市政府已設立之公營質借機構，準用本法之規定辦理，並不得增設。」，故直轄市已不得增設公營當舖。由於當舖制度源遠留長，影響民生經濟甚大，更容易成為財產犯罪人之銷贓管道，然僅有行政命令規範之，迄 90 年 6 月 6 日，新制定之「當舖業法」始由立法院三讀通過經總統公布生效，廢止原來「當舖業管理規則」之行政命令。惟無論舊行政命令或新制定之當舖業法規定，當舖業均採許可制，表示當舖業需嚴加管制。舊行政命令並無當舖業家數限額之明文規定，新法則有明文限制，且申請程序更為複雜。依照新法第 4 條規定：經營當舖業應檢附申請書，向當地主管機關申請籌設，由當地主管機關審查核可後，發給籌設同意書。取得籌設同意書後，應按指定之期限籌設完成，並向當地主管機關申請勘驗，經勘驗合格取得許可證後，應於六個月內辦妥公司設立登記或商業登記及營利事業登記。

依照新法第 4 條規定：「當舖業之核准籌設家數，依其所在地之直轄市、縣（市）人口數，自本法施行後，第一年每增加三萬人籌設一家，第二年起每增加二萬人籌設一家為基準。但本法施行前已經主管機關核准設立者，不列入計算。」，而舊法則無限制。故新法成立後，取得當舖業許可執照之條件較為嚴格。以新竹市為例，因新法通過迄今，新竹市人口總數尚未增加 3 萬人，故尚未核發新當舖之許可執照，目前合法登記有案且正在營業之當舖

業家數為 42 家，新竹縣有 18 家（參照刑事警察局 96 年 03 月台閩地區當舖業收當作業統計分析表）。原有的營業許可執照，據說目前市價為 300 萬元，可見當舖業仍有相當獲利之空間。

二、新當舖業法增加之管控措施及缺失

新當舖業法第 8 條就當舖之營業場所及庫房之設備有特別規定，其設置基準授權中央主管機關定之，中央主管機關內政部即依此法律條文之授權，於 90 年 9 月 26 日制定「當舖業營業場所及庫房設置基準」，此行政命令規定營業場所設置基準需有監視錄影系統及印台或電子指紋機或留存指紋光學儀器（以備捺印指紋）等設備，庫房設置亦需有監視錄影系統。此有利於警方調取監視錄影帶追查銷贓之情形，惟此法律並未規定監視錄影帶之保存期限為何，此為該規定嚴重疏漏之處。若無監視錄影帶之保存期限，該規定形同具文，因為警方均係在案發後前往調閱，此時當舖業者大可宣稱因未保存錄影，致無法提供錄影監視畫面。

新法對於當舖收受贓物並無得撤銷執照之規定，當舖業負責人若因收受贓物而被處刑，實務上罕有需入監執行，當舖業者雖因贓物案件被判刑而無法再擔任負責人，仍得以家人為名義上之負責人。故一旦當舖業收受贓物被查獲而判決確定，其仍得繼續營業，而無須擔心入監執行及無法繼續犯罪。

依當舖業法第 22 條之規定，當舖業應備登記簿（即日報表），登記持當人及收當物品等資料，每二星期以影印二份送主管機關備查。所謂主管機關即當舖所在地之分局及該縣市警察局。惟以新竹市警察局為例，經查訪結果，日報表回收率不到一半，且日報表並未將收當物品之型號、特徵記載詳細，甚至未記載。此對於內政部警政署刑事警察局以日報表電腦資料建置之

追贓系統功能之發揮，必有相當之妨礙。

三、當舖業營業模式與竊盜等財產犯罪者之關係

我國當舖業者除收當外，實際上亦多兼營高利貸款，製造許多社會治安問題（蔡多賀，2006）。然無論新法舊法，對於質當物利息及費用均有詳細嚴格之規定。惟實務上因管理鬆散，有關法令均徒流形式而毫無作用。經營高利貸者雖能獲取鉅利，然風險亦高，依照蔡多賀（2006）檢視內政部警政署刑事資訊系統有關 89 年至 93 年間，因當舖營利而被牽連移送案件者，計有 1,777 件，五年間平均每家當舖皆有被列為司法移送案件之被告或關係人之可能。理由為：一、因借款之人多已無法像其他合法管道借款，始會前來當舖借款，故幾乎無償還能力。當舖需雇人暴力討債，而借款人面臨身心脅迫時，常報警抓人，當舖業者在此方面之風險較高。二、當舖業者與借款人為敵對之關係，案件發生後，借款人為被害人，在法律與經濟上之利益，雙方為互相衝突之法律關係。然當舖在收贓方面，情況卻迥然不同。當舖在收贓方面，迅速且當面給付現金給竊盜等犯罪人，當舖轉賣贓物後可賺取利潤，竊盜等犯人因為有賣就有賺，無論金錢額度高低與否，還是有賺，雙方互蒙其利，非敵對關係。

中古貨之市場係贓物銷贓之場所，中古貨市場之需求影響高犯罪率（Sutton，1995），當舖業係以持當人提供中古物之動產為擔保而出借金錢之營業，若滿當期日屆滿 5 日後仍未取贖或順延質當，質當物所有權移轉於當舖業（當舖業法第 21 條），流當物本身需由當舖轉售，當舖業之營業模式本身即屬於中古物市場。既為中古物市場，財產犯罪人即可光明正大持往質當換取現金，當舖業者亦可合法收取中古物轉售獲利。當舖業者僅需檢視持當

人之身分證件及按捺指印，程序即已完備，法律並無規定當舖業者有義務需調查中古物之來源證明。

中古物市場之交易仍有一定之市價，若收購價格太低微，被查獲時有可能被檢察官以「不合乎交易常情」認定其知悉收買之物為贓物，而起訴贓物罪。然當舖因有需至少三個月期限等待流當期限規定（當舖業法 21 條），且當舖業者可辯稱其對於收當物非專業，並宣稱等待三個月之流當期限後，恐怕市價大跌，而能以超低價收購贓物而無被起訴之風險。

當舖內之營業櫃臺與持當人間，以鐵欄為嚴格之區分，外人很難越過嚴密之鐵欄進入櫃臺內，故當舖與銀樓不同在於其可 24 小時營業，且公開營業，不怕遭搶，任何人隨時均得進入質當物品變換現金，當舖較於其他銷贓管道，有迅速、便利銷贓之重要性。

綜上所述，當舖業在銷贓市場上，對於犯罪人之利潤或許較低，然其具有迅速、便利、合法外貌、低風險之優點。

四、我國偵查當舖業者違法之實務情形

警方或其他機關甚至人民，發現有犯罪之情形，除少年犯外，均需移送地檢署，由地檢署檢察官決定是否起訴或不起訴處分。雖法務部檢察署之書類查詢資料，尚無法完全精準確定檢察官偵辦案件之結果及發生數之正確情形，其原因在於一件書類只有一個案由，然一件書類可能包括數個犯罪事實。惟縱有上述瑕疵，其查詢結果仍可做為實務上犯罪偵辦趨勢之參考。此猶如警政署等官方之統計資料，均未包含犯罪黑數，而其資料仍可作為犯罪發生數之參考相同。需銷贓之

財產犯罪主要為竊盜、搶奪、強盜等犯罪，其中又以竊盜案件發生數最多。若要查詢在竊盜案件中，將竊取之物品持往當舖質當銷贖之案件及數量，得以收案案由「竊盜」及關鍵字「當舖」、「當舖」（有檢察官誤繕為當舖）查詢，蓋竊盜案件提及當舖（當舖）者，幾乎係竊取財物持往當舖質當，否則書類中不會提及當舖。經以此方式查詢全國地檢署檢察官於 95 年度結案之結果，經檢察官起訴、聲請簡易判決處刑及緩起訴處分者，即經檢察官認定有竊盜犯罪嫌疑且將贓物持往當舖質當之案件計有 136 件。此查詢結果與上述警政署 95 年度全國竊盜案件發生數 32 萬 8,154 件相比，僅佔 0.04%，數目相差懸殊。若當舖為竊賊等財產犯罪人之銷贖管道之一，可見持往當舖銷贖者，雙方之法律風險均甚低微。

再以上述法務部檢察書類查詢系統查詢 95 年度全國地檢署以贓物案由起訴當舖業者收受贓物之案件結果，全國地檢署檢察官僅受理 7 件，其中 4 件經檢察官以當舖業者不知是贓物為理由，對當舖業者為不起訴處分，其他 3 件雖經檢察官提起公訴（臺灣臺北地方法院檢察署檢察官 95 年度偵續字第 80 號、臺灣花蓮地方法院檢察署檢察官 95 年度偵字第 2225 號、臺灣高雄地方法院檢察署檢察官 95 年度偵字第 1203 號），惟後二者之案件均被法院判處無罪，其中一件判處無罪之理由為：雖然竊盜犯指證將贓物持往某當舖業者質當銷贖，然此當舖業者否認有收受此贓物，「觀諸被告庭呈之收當物品登記簿（編號 30，93 年 9 月 24 日至 94 年 8 月 20 日），並未登記陳○○曾持前揭物品前往質當。而按當舖業之負責人或其營業人員依本法規定收當之物品，經查明係贓物時，其物主得以質當金額贖回，現行之當舖業法（90 年 6 月 6 日公布）第 26 條第 1 項定有明文。是如被告確曾收

當陳○○所竊得之王○○所有之上揭物品，則被告只要依循現行當舖業法之相關規定予以收當，縱日後遭發覺確係王○○失竊之贓物，亦可要求物主王○○以質當金額贖回，被告並無遭受財產損失之風險，是被告應無收當物品卻故意不為登載之理。」等理由，判處當舖業者無罪（臺灣高雄地方法院 95 年度易字第 1012 號判決）。本案經檢察官提起上訴後，經臺灣高等法院高雄分院駁回上訴確定，以相同理由維持一審判決（95 年度上易字第 882 號）。本案例雖有財產犯罪人指證歷歷，然因收當物品登記簿根本未登記，故無法證明有收受（故買）贓物之事實。惟法院一旦證明有收受時，而未在收當物品登記簿登記時，是否就有贓物罪之問題？答案可能未必。

另一件判處無罪之理由為「證人即○○當舖負責人張○○於本院審理時亦具結證稱：（被告）林○○係昌信當舖業務員，負責收當以及買賣流當品之工作；林○○知道有人拿名錶來質當，要向對方索取保證書，才能擔保來源正常，但如沒有保證書，只要有登記姓名，且可以判斷是真品，伊當舖也會收等語，並進一步證實雖依規定不能將未流質之質當品賣出，但若客人已事先表示不回贖，其等有時亦會將該質當品直接賣出一事，顯見被告林○○收購及賣出該支卡蒂亞女用手錶之行爲，並未與○○當舖一般營業常規有不合之處，實難認其於主觀上對於該手錶係屬於來路不明之贓物一情有所認識」、「公訴檢察官雖主張被告林○○收購該卡蒂亞女用手錶之價格，顯低於該手錶應有之市價，是以被告林○○應有贓物之認識，惟查：本件係因被告林○○不諳該卡蒂亞女用手錶市價為何，始聯繫被告曾○○（備註：同案被告，亦被判處無罪）至○○當舖進行鑑價及收購一情，既為被告曾○○於警詢時及偵查中所是認，核與被告林○○所辯相同，如此則被告林○○並未清楚知悉該支手錶之市價為何，自難以本件 收購該支手錶之價值過低，即遽為被告林○○不利之認定。綜上所述，公訴人所提出之上開證據，至多

僅能證明被告林○○確有於起訴書所載之時地收購該流當之卡蒂亞女用手錶 1 支之事實，惟對於被告林聖智是否對該手錶有贓物之認識」，並無法證明，故判處當舖業者無罪。本案經檢察官上訴後，經臺灣高等法院花蓮分院駁回檢察官上訴而維持一審判決（95 年度上易字第 154 號）。此案例本認定直接流當並無贓物罪之問題。惟收當價格過低，本案例認為可能有贓物罪之問題。惟價格過低是否即有贓物罪之問題，亦有疑問。

此七件中，僅有一件起訴判處有罪，然此被判處有罪之案件係有關違反動產擔保交易法之汽車所有權歸屬糾紛，經檢察官上訴後，二審法院雖維持有罪，然另外宣告緩刑（臺灣臺北地方法院 95 年度易字第 1000 號、臺灣高等法院 95 年度上易字第 2184 號）。此案例與本研究範圍有關一般財產犯罪人持贓物前往當舖銷贓之情形不同，故全國 2,034 家當舖，若有收贓，在現行法制及訴訟實務上，幾乎毫無風險可言。

五、我國偵查竊盜案件涉及當舖業者之案例分析-以新竹地檢署為例

（一）當舖業者被起訴偵辦之案例罕見，實務上偵辦到與當舖有關之案件其實也不多見。以新竹地檢署為例，95 年度偵辦竊盜等財產犯罪案件與當舖有關之案例認定具有犯罪嫌疑者共 12 件，為明瞭實務上偵辦之實際情況，茲以實務資料分析列表如下：

編號	案 號	犯 罪 類 型	質當犯罪所得財物之種類	質當金額 (新臺幣)
1	95 年度偵字第 421 號	侵占友人行動電話持往質當	NOKIA 行動電話一支 (廠牌未記載)	300 元
2	95 年度偵字第 584 號	侵入住宅竊盜	金戒指一枚	2,000 元
3	95 年度偵字第 694 號	騎乘機車搶奪路上婦女皮包	MOTOROLA 行動電話一支 (廠牌未記載)	1,500 元
4	95 年度偵字第 1233 號	侵入住宅竊盜	香水鑽二枚 戒指 珍珠墜子 玉墜 金飾扣環 (總重四錢四厘)	3,000 元 (四件合計質當金額)
5	95 年度偵字第 2563 號	友人住宅內竊盜	NOKIA7260 行動電話一支	1,000 元
6	95 年度偵字第 4210 號	騎乘機車搶奪路上婦女皮包	NOKIA 行動電話一支 (廠牌未記載)	2,000 元
7	95 年度偵字第 4454 號	侵入六戶住宅竊盜	金飾一批 鑽戒一只 藍寶石戒指一只 鑽石耳環一對 勞力士手錶一只 其他手錶十只 琥珀墜飾一只 鑽戒 30 分一只 金飾約三兩 手錶一只 鑽戒 52 分一只 手錶二只 碎鑽一只 碎鑽項鍊二條 OKWAP 行動電話一支 玉質手鐲十三只 金飾 (數量不詳) 都彭打火機一只 手錶一只 銀質手鍊一只 (依照起訴書記載順序列表)	質當金額 未記載

8	95 年度偵字第 4655、4656 號	醫院病房內竊盜（以案件曾經確定受既判力效力所及而為不起訴處分）	NOKIA7610 行動電話一支	質當金額未記載
9	95 年度偵字第 4867 號	友人住宅內竊盜	廠牌 HP 筆記型電腦一台	5,000 元
10	95 年度偵緝字第 299、300 號	工寮內竊盜	SHARP 行動電話一支	3,000 元
11	95 年度少連偵字第 15 號	收受友人竊取之贓物	黃金飾品 12 件共重 5.48 兩	55,000 元

（二）分析：

- 1、就「質當犯罪所得財物之種類」而言，依照上述表列所示，十一件案件質當財物種類中，質當行動電話有 6 件，黃金鑽戒首飾等有五件（其中一件案件竊取六戶，均有竊得行動電話或黃金鑽戒首飾等財物），筆記型電腦佔一件。行動電話與黃金鑽戒首飾之比例相當，然因行動電話手機內有序號，容易追查，而黃金鑽戒首飾無特徵，不易追查，故實際上持往當舖質當之贓物種類，或許是否如偵辦實務上所示之比例，實值懷疑。
- 2、就「犯罪類型」而言，將贓物持向當舖質當之犯罪類型幾乎為竊盜、搶奪案件，此二類型合計共有十件，僅有其中一件係向友人借得手機持往質當之侵占行為類型，此種犯罪行為類型於實務上甚為罕見。
- 3、就「質當金額」而言，由於案件書類主要是在記載刑罰條文構成要件之犯罪事實，對於質當物品具體特徵、年份或質當金額

多未詳載，故無法從案件書類之記載來評斷贓物質當之金額是否過低。

- 4、小結：從上述新竹地檢署案件書類之觀察可確定者有二點，第一，持贓物前往當舖質當者，幾乎為竊盜及搶奪犯罪類型。二持往當舖質當之贓物種類，最多者為行動電話及黃金鑽戒首飾等二種財物種類。故此二種贓物之流向，與當舖有極大之密切關係。



第三章 研究設計

第一節 研究方法與樣本

一、本研究方法採取訪談法

爲了解當舖業者收贓的手法、過程、成因，本文將以訪談法訪談六名偵辦竊盜案件之刑事偵查人員、四當舖業者及四名在監所之竊盜犯受刑人。之所以使用質性研究法，其理由爲：

（一）問題之複雜性

竊賊等財產犯罪人前往當舖銷贓之種類、願意質當之價格、速度、偏好及質當業者對於收贓之偏好、轉贓價格、對贓物之認識及影響犯罪人與當舖業者雙方交易之因素等事項均極爲複雜，問卷不易設計，也不容易問清楚，更何況有可能意想不到的秘密答案，也無從問卷起。簡言之，問卷無法使受訪者詳細描述銷贓或收贓之情形。

（二）訪談內容之正確性

由於受訪人之學歷或教育程度不一（如受刑人與當舖業者學歷均不高，甚至僅有小學畢業之學歷），恐無法瞭解問卷之內容而爲正確之作答，故以當面訪談方式，使其瞭解問題所在，若受訪人有疑問，可當面解釋清楚，使受訪談人能正確回答。

（三）訪談內容之可信性

問卷使得填寫者有時間考慮而無法在第一時間依其真意作答，致

影響效度。自然而毫不考慮的說出來，是最具有真實性。且訪談人有疑問，可立即發問。以問卷之方式調查，受訪談人有太多之時間考慮如何作答，或受到同儕之影響，若摻入利害關係或其他因素之考量而作答，此種問卷難發現真實。此與刑事訴訟法要求證人必須親自到法庭接受訊問或詰問，而不能以書面陳述代替當庭回答之用意相同，因書面之陳述具有虛偽之可能性甚高。

二、訪談樣本

- (一) 選擇基層（地方警察局）刑事偵查人員六名，以在新竹地區具有偵辦竊盜、搶奪等刑事案件十年以上經驗之刑事偵查人員為訪談對象。基層刑事偵查人員於竊盜、搶奪等傳統刑案偵辦上，名義上雖服從檢察官之指揮，惟實際上此類傳統犯罪，主導者仍為基層刑事偵查人員。刑事偵查人員為追查犯罪，需在社會各角落佈線，深入此類犯罪人之中，親自透過線民在大街小巷蒐集證據資料，此種調查證據方法包括犯罪人之生活圈及銷贓管道。
- (二) 選擇當舖業者四名，以在新竹縣市地區經營當舖業多年之負責人或從業人員為訪談對象，且目前並無因牽涉贓物案件被偵辦之情形。
- (三) 選擇四名已停止犯罪之竊盜犯受刑人、且涉及毒品前科，並曾持贓物前往當舖質當之經驗者為訪談對象。挑選受刑人為顧及筆者具有偵查犯罪職責身分之研究倫理，避免挑選正在實施犯罪之竊盜犯，而有違背筆者本身之職責。挑選有多次

竊盜等財產犯罪前科之受訪談人，係表示其具有處理贓物之豐富經驗，可提供本研究所需之銷贓知識。

(四) 為求能順利訪談，選擇在筆者服務機關所在地區之臺灣新竹監獄。因受刑人已經判決確定而在監服刑，能避免受到筆者身分之影響而附和筆者之訪談，致影響效度。

三、新竹縣市當舖業現況與全國當舖業相仿

本文由於限於能力及資源，僅在新竹縣市地區選擇訪談對象。此研究結果是否能解釋全國當舖收贓之現象？必須先比較新竹縣市當舖業的現況與全國的情況是否相似。

從全國當舖犯罪數字統計結果，95年度全國被起訴之當舖業者僅有3名，被判處有罪確定者僅有1名，而被判處有罪確定之案件並非係自竊盜等財產犯罪者銷贓之案件，僅係有關車輛動產擔保交易法所有權認定之糾紛，故95年度全國因收贓被判處有罪之當舖業者為零。故新竹市地區之當舖在法律上之風險性與全國其他地區之風險性相當，就是零風險。另外從全國竊盜案件與當舖有關之統計數字觀之，基隆地檢署有7件，臺北地檢署有9件，士林地檢署有5件，板橋地檢署有11件，桃園地檢署8件，臺中地檢署20件，高雄地檢署有43件，而新竹地檢署有12件，介於各地檢署之間。新竹地區截至95年底，人口共882,449人（新竹縣487,692人，新竹市394,757人），介於在大縣市與小縣市之間。新竹市較接近都會生活，新竹縣則是都會及農業經濟混合，與其他縣市社會現況均有一定程度之相似性。故以新竹縣、市地區為研究區域，其研究結果應與全國其他縣市地區有相當程度之一致性，仍可解釋全國其他縣市當舖收贓之現象。

第二節 訪談方式與大綱

一、訪談方式

(一) 訪談之目的

- 1、使受訪談人能依其真意暢所欲言，尤其是受刑人部分，將其多年來之竊盜、銷贓經驗娓娓道來，所謂百病成良醫，如何防制銷贓管道，通往銷贓管道之弱點在何處，也唯有具有經驗之竊盜等財產犯罪人最為清楚，深知要害所在。
- 2、在於使受訪談人能將心中所知悉之經驗完全呈現出來，而無所隱瞞，有利於發掘真相。

(二) 訪談方法

1、基層刑事偵查人員：

訪談刑事偵查人員不需採取上述受刑人禁止誘導性之訪談方法，亦無違背研究倫理之虞，應盡量使受訪談人暢所欲言，並採取團體訪談方法，一次訪談五名基層刑事偵查人員。針對其五人間回答之差異，立即追問，受訪談者亦得對其他受訪談者之答話提出意見，或因其他受訪者之陳述而激起回憶或經驗，以求腦力互相激盪，達成集思廣益之效，而能對於整個有關贓物之刑事偵查實務經驗有更完整之瞭解。另一名基層刑事偵查人員 A6 因與當舖業者 B2、B2-1、B3 熟識，故於訪談 B2、B2-1、B3 時，在旁協助訪談，增加當舖業者之信賴及減少

隱瞞。

2、當舖業者：

(1) 當舖業者由於自身營業之利害關係，恐多所隱瞞，而不願「全盤托出」，故需找尋介紹人 A6 在旁參與訪談，訪談場所為筆者之辦公室或當舖業者辦公室或向分局借用場所為訪談場所。

(2) 另外筆者具有主動偵辦犯罪之職責，若當舖業者本身承認有收贓之嫌疑，勢必發動偵查，有礙研究倫理。故對於當舖業者僅詢問其收受質當物及轉售之過程，不提及是否收贓之事項。

3、竊盜犯受刑人：

(1) 由訪談者單獨面對受刑人，並告以研究者之身分，採行刑事訴訟法主詰問證人（友性證人）之方式，由訪談者提出無暗示性之問題後，由受訪者連續陳述，避免誘導。一次僅問一個問題，受訪談人全部陳述明確後，始再繼續詢問下一個問題，以免受訪談人無法清楚明白問題所在。遇有受訪談人故意回答模糊、猜測、不確定或隱瞞之陳述，則請其明確表示。當然訪談全程仍須保持談之任意性，避免有強迫回答之氣氛。

(2) 訪談次數原則以一次為限，故需詳盡訪談，除非有不明確需再訪談，否則僅以一次為限。若再度訪談，恐受訪談人在第一次訪談後思覺利害關係，而於第二次訪談時改變說法而前後矛盾，此亦符合「案重初供」之精神。

二、訪談要點

(一) 訪談六名基層刑事偵查人員(但其中一名陪同筆者訪談當舖業者)關於在其偵查實務經驗上,有關當舖在查贓之扮演角色,當舖追贓之情形,抵制、調查當舖收贓之方法等內容。

(二) 訪談四名新竹地區之當舖業者,為顧及研究倫理,僅詢問有關當舖在收當時,發現收當物可疑為贓物時之處置,是否會擔心因為質當物品為贓物而被追訴,收當價格及出售價格,收當物轉賣過程等內容。

(三) 訪談四名竊盜犯罪入獄之受刑人,有關犯罪所得贓物之銷贓過程,與當舖或其他銷贓互動關係,銷贓過程,挑選當舖或其他管道銷贓之原因等內容

第三節 資料分析方法

本文因採訪談法,預計將訪問 14 名受訪者,訪談內容將會全程錄音,並製作逐字稿。本文將會閱讀逐字稿後,將訪談對話切割為若干段落,並給予有意義之標題與編碼,如:「最熱門的贓物或商品」、「最難銷的贓物或商品」等。這些標題或標碼並非根據理論而來,只是為了將龐大的訪談稿切割開來,以便進一步歸納分析,逐漸對訪談內容的瞭解。

進行訪談時,本文會採用紮根理論的建議,在理論與資料(訪談內容)中不斷來回修正。同時,也會放空研究者本身過去的偵辦經驗,

仔細聆聽受訪者的話語、表情、聲音、動作。

在分析時，本文將會特別使用三種不同的策略：第一、不同受訪者提及之共同處；第二，不同受訪者提及之不一致的地方；第三，受訪者使用之比喻、俚語、術語、自相矛盾，以及故意隱而不談或迴避的話語。依據第一章所描述，本文有四個研究目的：當舖在贓物市場上之比重及特性、當舖收贓物品之種類及偏好、財產犯罪人與當舖收贓之風險與獲益關係、影響當舖收贓之其他相關因素後；在分析時，一旦本文透過三種分析策略找到第一個研究目的的答案後，將會繼續進行下一個研究目的答案之分析，依此類推。同時，再找尋每個研究問題的答案時，也會將不同的答案分類，若受訪者出現答案之類型重複，則會捨去，若有新的答案類別，則會加入本文的理論建構中。本文將會一直重複這樣的分析，即至已經找到足以說明這些受訪者的談話內容為止。

The logo for NTPU (National Taichung University) is located in the lower right quadrant of the page. It features a stylized graphic of a bird or a flame in shades of blue, green, and yellow, with the letters "NTPU" in a bold, grey, sans-serif font to its right.

NTPU

第四章 研究發現

第一節 訪談對象個人資料

一、六名基層刑事偵查人員

(一) 訪談時間：96年8月17日20:00時至22:30（A6與下述B2、B2-1、B3一起訪談）。

(二) 訪談地點：新竹市警察局第二分局偵查隊休息室。

(三) 受訪談人個人基本資料表

代號	A1	A2	A3	A4	A5	A6
項目						
年齡	45歲	43歲	43歲	39歲	39歲	41歲
教育程度	警大刑事巡佐班24期	警大刑事巡佐班26期	警專進修班16期	警員班119期	警專進修班7期	警員班133期(補訓)
偵辦財產犯罪刑案年資	20年	22年	21年	19年	16年	20年
現職	新竹市警察局第二分局偵查隊分隊長	新竹市警察局第二分局偵查隊分隊長	新竹市警察局第二分局偵查隊小隊長	新竹市警察局第二分局偵查隊小隊長	新竹市警察局第二分局偵查隊小隊長	新竹市警察局第一分局偵查隊小隊長

(四) 說明：

A1~A6 六位警方人員均在警察局之分局任職，且都有相當之績效，故能升任分隊長或小隊長，其六人對於財產犯罪之偵辦經驗，最短者為 16 年，最長者為 22 年，平均偵辦年資為 19.6 年，合計有 118 年。故此六位警方人員對於竊盜等財產犯罪之銷贓管道應有相當之瞭解，就此方面所為之陳述，應有相當之參考價值。

二、四名當舖業者

(一) 訪談時間：

- 1、 B1：96 年 9 月 4 日 09:00—11:30
- 2、 B2、B2-1、A6：96 年 9 月 13 日 14:00—14:30
- 3、 B3、A6：96 年 9 月 16 日 10:00—11:30

(二) 訪談地點：

- 1、 B1：筆者辦公室。
- 2、 B2、B2-1、A6：B2、B2-1 所經營之當舖內。
- 3、 B3、A6：新竹市警察局第一分局偵查隊休息室。

(三) 個人基本資料表

代號		B1		B2		B2-1		B3	
項目									
年齡		37 歲		42 歲		39 歲		33 歲	
教育程度		高職		高中		高中		高中	
營業年資	受雇		1 年		6 年		2 年		2 年
	自己經營	7 年	6 年	9 年	3 年	11 年	9 年	3 年 6 月	1 年 6 月
前科紀錄		無		無		無		無	

(四) 說明：

接受訪談之四位當舖業者均為當舖之負責人，B2 及 B2-1 為同一當舖之合夥負責人，二人從業年資較長，不僅熟悉於當舖之收當業務，對於當舖近幾年之營業狀況之改變，亦相當瞭解。B1、B3 雖從業之年資較短，然本身既為當舖負責人，具有切身之利害關係，對於當舖收當業務亦必相當瞭解。應可從此四位當舖業者之陳述，一窺當舖收當業務之全貌。

三、四名竊盜犯罪入獄之受刑人

(一) 訪談時間：96 年 9 月 19 日 08:30—12:00，訪談順序依序為 A1、A2、A3、A4，分別訪談，但訪談一位受刑人完畢之後，立即接續訪談另一位受刑人，至全部訪談完畢。

(二) 訪談地點：臺灣新竹監獄。

(三) 個人基本資料表：

代號	C1	C2	C3	C4
項目				
年齡	44	33 歲	33 歲	56 歲
居住區域	新竹縣湖口鄉	新竹縣關西鎮	新竹縣竹北市及新竹市	新竹縣竹東鎮
教育程度	高中肄業	高中肄業	國中	國小

<p>被判刑之前科紀錄</p>	<p>案件種類刑度(年份)以法院判決確定年份為依據(95年7月1日以前,連續數次竊盜,仍屬</p>	<p>(1) 83年間: 麻醉藥品管理條例案件,有期徒刑4月。 (2) 83年間: 麻醉藥品管理條例案件、槍砲彈藥刀械管制條例,有期徒刑6月。 (3) 86年間: 麻醉藥品管理條例案件,有期徒刑1年。 (4) 87年間: 麻醉藥品管理條例案件,有期徒刑8月。 (5) 87年間: 藥事法案件,有期徒刑5月。 (6) 88年間: 毒品危害防制條例案件,觀察勒戒。 (7) 89年間: 竊盜案件,有期徒刑2年6月,強工作3年。 (8) 89年間: 電業法案件(盜打電話),有期徒刑4月。 (9) 95年間:</p>	<p>(1) 85年間: 麻醉藥品管理條例案件,有期徒刑3月。 (2) 87年間,毒品危害防制條例案件,執行觀察勒戒。 (3) 88年間,毒品危害防制條例案件,有期徒刑6月。 (4) 90年間,毒品危害防制條例案件,有期徒刑6月及強制戒治。 (5) 94年間: 傷害案件,有期徒刑3月。 (6) 94年間: 毒品危害防制條例案件,有期徒刑1年。 (7) 95年間: 竊盜案件,有期徒刑1年8月。 (8) 95年間: 詐欺案件,有期徒刑6月。 (9) 95年間: 竊盜案件,有期徒刑8月。</p>	<p>(1) 81年~83年,先後共有3件違反麻醉藥品管理條例案件,各被判處有期徒刑8月、6月、8月。 (2) 86年間: 麻醉藥品管理條例1件,有期徒刑7月。 (3) 87年間: 藥事法案件,有期徒刑1年2月。 (4) 88年間: 毒品危害防制條例案件,執行觀察勒戒。 (5) 88年間: 竊盜案件,有期徒刑5月。 (6) 89年間: 毒品危害防制條例案件,有期徒刑8月。 (7) 90年間: 竊盜案件,有期徒刑2年8月。 (8) 93年間: 妨害自由案件,有期徒刑6月。 (9) 93年間: 搶奪案件,有期徒刑10月。 (10) 94年間: 竊盜案件,有期徒刑6月。 (11) 95年間: 毒品危害防制條例案件,有期</p>	<p>(1) 76年間: 竊盜案件,有期徒刑7月。 (2) 82年間: 竊盜案件,有期徒刑1年。 (3) 87年間: 肅清煙毒條例案件(販賣海洛因),有期徒刑15年。 (4) 87年間: 肅清煙毒條例案件(施打海洛因),有期徒刑3年6月。 (5) 87年間: 麻醉藥品管理條例,有期徒刑5月。 (6) 87年間: 麻醉藥品管理條例(販賣安非他命),有期徒刑6年。 (7) 87年間: 槍砲彈藥刀械管制條例案件,有期徒刑2月。 (8) 95年間: 竊盜案件,有期徒刑1年。 (9) 95年間: 毒品危害防制條例案件,強制戒治。 (10) 95年間: 竊盜案件,有期徒刑1年2月。 (11) 95年間: 贓物案件,有期</p>
-----------------	---------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

實際 入監 刑期 (包括 觀察 勒戒 強制 戒治 強制 工作 收押)	(1) 83.07.27 ~83.08.19	(7) 87.10.20~ 87.11.05	(1) 82.03.26~ 82.06.16	(1) 76.04.13~ 76.08.27
	(2) 84.02.14 ~84.03.02	(8) 88.02.02~ 88.08.29	(2) 83.03.10~ 83.09.30	(2) 83.03.11~ 87.04.26
	(3) 86.08.20 ~87.11.20	(9) 88.11.02~ 89.05.04	(3) 87.03.18~ 87.10.07	(3) 95.04.22~ 95.04.28
	(4) 88.09.20 ~88.10.05	(10) 89.08.17 ~92.01.16	(4) 87.11.23~ 87.12.10	(4) 95.05.19 迄 今
	(5) 89.03.20 ~93.11.16	(11) 94.01.13 ~94.08.11	(5) 88.04.18~ 92.08.06	
	(6) 95.04.01 迄今	(12) 95.03.27 迄今	(6) 93.02.16~ 94.10.01	
			(7) 95.07.19 迄 今	

(四) 說明：

此四位受刑人均有竊盜及施用毒品前科紀錄，其中 C1 有搶奪犯之前科紀錄，C4 具有販賣毒品之藥頭身分。之所以詳細列出受訪者之前科紀錄，在於探究受訪者是否具有相當之竊盜或施用毒品經驗，而有能力接受訪談。若無多次竊盜或搶奪、強盜等經驗，所為有關銷贓情形之陳述，較難具說服力，或被人懷疑為杜撰之詞，且因部分學者認為藥頭為最主要之銷贓管道，受訪者若無施用毒品經驗，則無法詢問有關當舖與藥頭此二種銷贓管道之差異及所佔比重情形。另外目的之一是要查明受訪者有無故意隱瞞其前科事實，以查明所為之陳述是否與事實有矛盾之處。

第二節 當舖在贓物市場之地位與特性

訪談發現，部分接受訪談之人員，有部分陳述內容因侷限於經驗而可能有所偏狹，或有一些陳述內容先後與事實互相矛盾之情形，例如：

- (一) 每一位受訪之警方人員，因其接觸點、經驗不同，陳述之重點不同，且有部分係透過其所偵辦過之財產犯罪人之經驗得知，故其陳述仍須與其他受

訪人員互相比較分析。

(二) 當舖業者因本身與研究事項具有切身利害關係，不難想像有隱瞞事實真相之可能，以致其前後陳述有矛盾之處。例如當舖業者 B2 陳述其幾乎未收受鑽戒，手錶，然又陳述其當舖內備有鑑定鑽戒之精密儀器，且不斷更新。顯然鑽戒為其主要收當物品之一。

(三) 財產犯罪人本身亦與此研究事項具有利害關係，可能因出獄後仍需繼續與當舖交往，怕說出當舖內情而會影響其日後與當舖之交易。因此有部分受訪談人初始並未誠實道出當舖銷贓管道之細節，需由筆者一步一步迂迴婉轉或以其矛盾之處質問後，始問一句、答一句的說出來。例如訪談 C4：「問：你是否曾跟你同伴去當舖當過偷來的東西？答：我從來沒有過，我偷來的東西都拿到藥頭那邊換。」，「問：你拿給藥頭，那藥頭賣到哪裡去？答：不知道，他們有他們的管道。」堅稱完全未去過當舖。但經筆者詢問當舖情形，又如數家珍般之道來，詢問其為何對當舖這麼清楚，其回答：「我在外面混那麼久了啊。」，然筆者突然想到 C4 本身就是因為販賣毒品入監，故詢問 C4：「問：對喔！你是因為販賣毒品進來的，我問你，你應該很清楚啊，所以別人偷來東西會跟你換毒品。答：對啊，有換過啊。問：你東西怎麼處理？答：賣給朋友啊，或者汽車借款的當舖會來找我們，他會來直接找我們說：有沒有東西啊，我這邊很多啊，然後就全部交給他。」

少數明顯之矛盾，較能立即發現受訪談人隱藏之事實。然訪談過程中，必然會觸及受訪談人不願透露之訊息，相信有更多之隱瞞或與事實不符之矛盾陳述隱藏其中。本文將以研究目的為主軸，透過前述文獻探討結果，來逐一分析、歸納、比對各受訪談人之具體訪談內容之真實性，將不實、矛盾者捨去不用，發現受訪人之真意，以達成本文研究所欲發現之事實。

一、當舖銷贓管道在財產犯罪贓物市場之比重甚高

當舖銷贓管道在贓物市場上比重為何，學者間之研究結果歧異，學者 Stevenson 等人訪談 267 位正在服刑的竊盜犯受刑人發現銷贓頻率最多者為藥頭，依序為親友、贓物買賣者（Fence）、合法商店或營業，最後才是當舖及中古物商店。學者 Sutton、Fass and Francis 採其他學者訪談發現及分析當舖資料發現當舖占有較重要之地位。此次接受訪談之警方人員坦承根本無法從當舖追查贓物及竊盜等財產性犯罪，故不願從當舖此處下手追查（詳後述）。訪談當舖業者過程中，當舖業者均避談自己有收受贓物之情形，且基於研究倫理之限制，亦無法繼續追問是否有收受贓物，雖然如此，但當舖卻都承認有部分收當之物品極有可能就是贓物，更坦承如果明知是贓物，也會收當。從警方人員與當舖業之陳述僅能知悉當舖為銷贓管道之一，但無法說明當舖業在一般犯罪之銷贓管道所佔之比重為何，唯一能提供此部分資料者，僅有受刑人。

受刑人對於當舖此銷贓管道之細節一開始多不太願意談論，如受刑人 C1、C4 對於當舖之銷贓過程非常熟悉，一開始卻隱而不談。

（一）訪談內容

1、C1 部分：

「問：你有沒有把贓物賣給當舖的？」

C1：沒有，當舖不收車子這贓物的，只收小東西吧。

C1：就是金子啊、勞力士這些才有用吧。

問：你有沒有偷過手機、或金子拿去當舖當過的？

C1：沒有。

問：有沒有陪朋友去當舖當過東西？

C1：…… 當東西啊，有啊。（遲疑一陣子才說）

問：我是指偷來的東西？

C1：有啊，有去當過。」

「問：銷贓管道有沒有包括當舖？

C1：當舖比較少，看大件還是小件，小件可能是當舖，大件一定有他的銷贓管道，他的價錢比當舖好。小批的可以到當舖去，像一隻勞力士，他自己吃下來，再賣給別人無所謂，大批的他怎麼賣？」

「問：那你的朋友，去當舖賣贓物的情形多還是少？

C1：嗯…我碰到的也不會說很少啦，一件兩件這樣子啦。就是一些小東西啊，像金子這些比較不容易曝光，他就敢拿去當，你拿去給當舖，就流當，當舖就把你給熔掉了，熔掉就什麼都沒了。熔掉就找不到證據了。

問：手錶呢？

C1：手錶的銷贓管道我就不清楚，手錶裡面也有序號，他可以私底下賣給別人。比市價便宜個幾成賣掉就可以了。

問：鑽戒呢？

C1：鑽戒那個台面不值錢，就是那個介面不值錢，把介面換掉就可以賣了。

問：鑽戒會不會賣到當舖去？

C1：會喔。但對我來說，賣到當舖去絕對划不來，因為鑽戒的好壞我們搞不清楚，當舖搞得清楚，他就會唬你啊。

問：那這樣你要賣給誰，比較不會被騙？

C1：假如是我的話，我就會找朋友賣給珠寶商啊。」

「問：那你總共陪過幾個朋友到當舖去銷贓過？

C1：四、五個吧。

問：四、五個是吧。那這幾個朋友，你一個月跟他們每一個去當舖銷贓過幾次？

C1：不清楚，跟我就去過四、五次，還有跟別人一起去的。

問：四、五次，你每一個人都跟他去過四、五次？

C1：差不多。

問：這些東西都是偷來的？

C1：那當然。」

「問：賣給藥頭的次數比較高，還是賣給當舖的次數比較高？

C1：賣給藥頭的也不少喔，不會輸給當舖喔。」

「問：就你所知，你的朋友拿贓物去當舖，以及拿贓物給藥頭，這兩者的比例是
多少？

C1：一半一半，一般都有吃藥才會偷啦。

問：你的那些都有吃藥？

C1：對。」

2、C2 部分

「問：那你在偷的時候，會不會先想到要怎麼去銷贓？

C2：比較多的時候會啦。

問：什麼叫比較多的會？

C2：就是我今天偷的比較大宗。

問：那小宗的呢？

C2：小宗的當然比較好處理啊！

問：喔，隨時都有管道可以銷贓？

C2：有啊！

C2：有一些黃金啊，當舖嘛他明知道嘛，當舖他直接……. 像帶我們出來的人會跟我們說，他現在不做了，你去那裡（指當舖），直接報我的名字某某誰啊，東西也不用身分證了。」

「問：所以你要當，你都會到桃園或苗栗去當？

C2：不會，我會去我比較固定的，因為我比較要求有安全感。

問：你都到比較固定的，那有幾家比較固定的？

C2：像龍潭我就兩家啊。

問：固定的？

C2：對。中壢我又三家啊！

問：三家？

C2：對。那收贓物的，我就有五個人啊。」

「C2：我是固定的，銷贓的人（備註：指賣給朋友及代為銷贓之朋友、收購古董字畫贓物者等三種）跟當舖各四分，剩下兩分的拿給藥頭的兩分。

問：當舖約佔八分（筆者訪談時未聽清楚『銷贓的人』）？

C2：將近八分。

問：除了當舖、藥頭，還有沒有拿給其他像銀樓、中古物的店啊？

C2：中古物的沒有，除了字畫，古董字畫就賣給中古物（的店）的。

問：除了當舖、藥頭及古董給中古物店之外，還有沒有賣給其他人？

答：銀樓也有啦，臨時狀況的。

問：臨時狀況時會賣給銀樓？

C2：有時候離比較遠，怕中途會有什麼意外，當然是先脫手在講。」

「問：那除了藥頭、當舖之外，沒有其他銷贓管道？

C2：有。就是固定收贓物的人。

問：估幾成？

C2：大概三成左右。

問：我是說除了古董字畫之外，古董字畫當舖不會收吧？

C2：……。（遲疑不答）

問：因為他沒有門路嘛，對不對？

C2：也不是說沒有門路。

問：那古董字畫他會收嗎？

C2：有些人他會。

問：是喔？

C2：有一些比較老的當舖，他有專門的人在幫他鑑定。

問：那你古董字畫曾不曾銷贓到當舖去？

C2：看有沒有比較普通的字畫。

問：曾不曾啦（因為 C2 屢屢回答遲疑或不答，筆者有點不耐煩，但口氣仍然平和）？

C2：…曾啦！

問：少？

C2：都很少啦。都是挑一些在玩古董的啦。

問：你剛剛所講的這三成是指這些古董字畫？

C2：是。

問：那金飾、珠寶之類的全部都銷贓到當舖去？

C2：是，跟藥頭啦。

問：那是當舖八成，藥頭兩成？

C2：對啊。」

3、C3 部分

「問：這些東西（指贓物）如何處理？」

C4：拿去當舖典當。

問：拿去哪一縣市的當舖？

C4：都在新竹市。

問：有無固定當舖？

C4：有固定二、三家。

問：為何拿去當舖質當？

C4：有人介紹。

問：為何不拿去銀樓？

C4：不敢去，因為不認識，去當舖因為有人介紹，不用出示證件，也不用登記、開當票。

問：平均多久去當舖質當一次？

C4：偷了一個禮拜後，累積到一批，就拿去當舖質當。」

「問：除了當舖之外，還有哪幾種銷贓管道？」

C4：『提藥』時（毒癮發作時），就會直接拿給藥頭換毒品。

問：你拿給藥頭跟拿去當舖銷贓的比例？

C4：十件中，有七、八件銷贓給藥頭換藥，二、三件拿去當舖質當變換現金。」

4、C4 部分

(1) 前半段訪談內容

「問：偷了幾次？」

答：除了關的時候，都沒停過。

問：你是否曾跟你同伴去當舖當過偷來的東西？」

答：我從來沒有過，我偷來的東西都拿到藥頭那邊換。」

「問：你拿給藥頭，那藥頭賣到哪裡去？

答：不知道，他們有他們的管道。」

「問：就你所知，你們這一行多少也會互相聯絡，你們這一行偷來的金子拿到銀樓賣的情形多還是少？

答：這個我就不知道。大多數都是拿給……（遲疑不答）只要他有吃藥，就會拿給藥頭比較多。

問：那沒有吃藥的？

答：沒有吃藥的他就會拿去當或拿去銀樓賣。

問：但不是所有的藥頭都有管道啊？

答：大部分的都有管道比較多。

問：是喔？怎麼講？

答：有專門收贓的人會去找藥頭，那些是專門收贓的人。

問：藥頭他收的的東西有金飾、珠寶之類的，他會不會直接賣給銀樓？

答：沒有聽說過，我是聽說整批啦，整批賣給收贓的人。

問：收贓的人有沒有包括是當舖或銀樓的人。

答：收贓的人是幹什麼的，我是不知道。

問：對，有沒有聽說過？

答：沒有聽說過。

答：我是知道有專門收贓的人會去找藥頭。」

「問：那你在關的時候或在外面的時候，有沒有聽說過你的同儕（一起關的或一起偷的）他們偷的東西都賣到哪裡去？

答：典當，都是典當。而且（典當時的）身分證都是用假的，用假的身分證，

然後去典當，這樣非常多啦。」

「問：可是我聽說有幾家比較舊的（當舖），小偷也很喜歡去那邊當？」

答：那個比較有可能，因為那個我完全不瞭解，因為我完全沒有去過那個什麼當舖，我只是聽他們講。」

（筆者認為 C4 既然答稱完全沒去過當舖，但卻能對當舖質當過程如此瞭解，故反問如下）

「問：你怎麼會對這些（當舖銷贓過程）這麼清楚？」

答：我在外面混那麼久了啊。」

（2）後半段訪談內容

（筆者突然想到 C4 是因為販賣毒品罪而入監）

「問：對啊，你是因為販賣毒品進來的，我問你，你應該很清楚啊，所以別人偷來東西會跟你換毒品。」

答：對啊，有換過啊。（C4 突然表情尷尬）

問：你東西怎麼處理？

答：賣給朋友啊，或者汽車借款的當舖會來找我們，他會來直接找我們說：有沒有東西啊，我這邊很多啊，然後就全部交給他。

問：賣給汽車當舖比較多？

答：對啊。

問：那你賣給汽車當舖大概幾成？

答：那是常常都會見面，兩三天就會來，「啊，有沒有東西」，常常會來。

問：他知道你那東西是你偷來的？

答：對

問：或者他們知道這是贓物？

答：對，這是在賣藥的時候，他們會拿來換藥的，然後換了差不多幾天，我就有十幾件啊，他就會過來我這邊拿。

問：大概兩三天是嗎？

答：對啊，兩三天啊。

問：汽車借款他們也知道是偷來或搶來的？

答：對，就是贓物。

問：那有幾家汽車借款的當舖固定跟你配合的？

答：那時候大概是兩三家。

問：現在大概也是這樣子？

答：對，現在手機換不到。

問：汽車借款他們也知道是偷來或搶來的？

答：對，就是贓物。

問：那有幾家汽車借款的當舖固定跟你配合的？

答：那時候大概是兩三家。」

(二) 分析

1、受刑人怕得罪當舖

從上述訪談內容可知，受刑人實在不太願意明白直接說出有關當舖銷贓太多事情，於訪談過程中常有思考如何回答或乾脆不答裝傻之情況，原因可能如 C2 所回答：「一般來講，當舖這個也是利用人性的弱點，你給他多一點，就給他吃嘛，我們要防住這一支永久的柱子嘛。有時候，我這一斤的黃金我給你，好，我還有

一顆二分或五分的鑽戒，啊，我這就給你，送你啦。你抓住他的心了對不對？有什麼比較好偷的，他也會透露你一點消息啊。」之情形。爲了保住日後財源，唯恐供出而得罪幕後金主，或供出幕後金主後被查獲，日後出獄再犯案時，可能無法順利銷贓。故學者 Stevenson 等人訪談受刑人發現當舖爲最少利用之銷贓管道，可能與受刑人不願提供有關。蓋銷贓管道是否存在，對財產犯罪人本身有切身利益關係，若無法銷贓，其冒險犯罪即無意義。而吸毒者供出藥頭者，於偵查實務爲稀鬆平常之事，因吸毒者之所以被警方查獲，多出於被藥頭出賣。附帶一提者，入監後仍爲「防住這一支永久的柱子」而不願多談有關當舖銷贓的事情，似乎可以合理推論竊盜犯出獄後仍有再犯之可能。

2、當舖銷贓管道在贓物市場上占有高度比重

雖然受訪者之受刑人多不太願意說明有關當舖此銷贓管道，然除汽車等具有所有權證照之物難以原物型態在國內銷贓外，四位受訪者之銷贓管道爲當舖與藥頭，並無其他銷贓管道，至於利用當舖與藥頭銷贓管道之比率，C1 稱：「一半一半」；C2 稱：「(問：那是當舖八成，藥頭兩成?) 對啊。」認爲當舖八成、藥頭二成；C3 則稱：「十件中，有七、八件銷贓給藥頭換藥，二、三件拿去當舖質當變換現金。」；C4 之前就是藥頭，其稱：「就全部交給他(指當舖)」。

有毒癮之財產犯罪人將贓物賣給藥頭後，藥頭亦需以贓物換取現金，再以現金販入毒品，C4 指稱收受一整批贓物後，再一次轉銷給當舖業者換取現金應該可信。故當舖在我國贓物市場上之比重甚高，且某些當舖是藥頭收贓管道之上源收贓者。

受訪之受刑人均有毒癮，故銷贓管道對象有藥頭。無毒癮之竊盜等財產性犯罪人，即不需找藥頭銷贓。依此推論，可能絕大部分之贓物最後均銷往當舖，再

由當舖整批銷往特定對象漂白。另外上述四位受刑人均認為贓物賣給藥頭之價錢較低，賣給當舖之價錢穩定且金額較高，如此怎麼又會賣給藥頭？藥頭需以現金販入毒品，且藥頭本身持有毒品已極危險，再持有大量贓物顯然更容易被查獲，且藥頭本身之專業為販毒，並非收贓之專業人士。故受刑人回答將贓物賣給藥頭之比重較高之陳述，其真實性有待懷疑。

姑且不論受訪者回答有關銷贓給藥頭比例之真實性為何，整體而言，當舖仍是我國贓物市場上最普遍及最重要之銷贓管道。雖然本件研究僅訪談四位受刑人，可能不應如此遽下斷論。但本文以下即繼續分析關於當舖銷贓管道之特性、法律上之風險及經濟獲益考量，以證明當舖之所以成為我國銷贓管道最普遍及最重要之銷贓管道之原因。

二、當舖銷贓管道之特性

學者間對於當舖特性之描寫，莫如 Fass and Francis (2004) 對「當舖對於犯罪者之方便及當舖業者數量之激增，就如美國的 12,500 家麥當勞速食店 (McDonald's fast food restaurants) 對於他們飢餓的老主顧一樣的迅速及方便」，及引用學者 Glover and Larubbia 之「當舖是竊賊的自動提款機」之稱呼最為深刻真實。我國當舖在市區大街小巷林立，猛打廣告，自然亦具有上述相同特性。

(一)當舖之方便性有如 **7-ELEVEN**—數量眾多及 24 小時營業

1、數量眾多：

新竹市有 42 家當舖業者，新竹縣有 18 家當舖業者，合計 60 家當舖業者。60 家當舖業者散佈在狹窄之新竹縣市內，家數之多，自然四處林立，隨處可見。

所以 C4 答道：「問：你剛剛講的這些同伴，那他們有沒有說去銀樓賣過？A4：很少。問：那為什麼去銀樓很少，去當舖比較多呢？A4：因為他比較方便。問：為什麼當舖比較方便？A4：因為像那些汽車借款（備註：指當舖）啊，那些滿地都是啊，滿街都是啊。」。C1 亦陳述：「問：那你跟你朋友曾經去過哪幾家當舖賣過偷來的東西？你可以不用跟我講當舖的店名。C1：新竹縣市每一家當舖都嘛可以當，……」，故從竊盜犯之眼光來看，收贓之當舖「滿地都是」，「每一家當舖都嘛可以當」。

2、24 小時營業：

當舖確實數量眾多，然數量眾多不僅有當舖，就金飾、珠寶贓物銷贓管道而言，同性質者尚有銀樓。但為何不選擇銀樓銷贓？因為部分當舖之營業時間為 24 小時，而銀樓並無 24 時營業之情形。24 小時營業之當舖，提供竊盜等財產犯罪者更迅速、便利之銷贓管道。

(1) 警方人員答道：

「A5：以我之前兩三年辦過當舖業務的經驗，我聽他們業者在聊天，像市區型態，東門圓環周圍市區老當舖，他的店面都在巷子裡面，我們大馬路不必看到的那種店鋪有沒有？那種幾乎都有收贓比較多。而且那種東西比較小樣，因為你去巷子裡面，車子也不能進去，一定要步行。所以他要隨手可以攜帶的東西，這種東西就會走老當舖。那種當舖幾乎都是 24 小時，晚上也收，都有安（裝）一個電鈴，你一按，就出來了。那種 24 小時的，你去就收了，但是那種是針對小東西，例如金子，比較小樣的，如果說像市郊、經國路較大條的路，這種典當方式又不一样了，他們這種都配合銀行，他的典當物較大型，如車子、不動產。這個部分就比較不會有銷贓的問題。」

「A3：再來就是，那些『藥仔國』，也不可能大搖大擺把『拼來』（閩南語）的東西拿去當，不可能啦，就不是『空ㄟ』說（閩南語，意謂笨）！如果是在巷子內，就不用囉唆，我也不怕警察抓，你也不可能 24 小時在那邊站崗。我還遇到一家店是，他馬路邊是一家當舖，後面還有一個門，後面也可以當（眾人笑）

問：像麥當勞？

A3：有沒有，在某某 KTV 對面那間有沒有？

A5：某某啦（某家當舖名稱）。

A3：他前面有當舖喔，馬路邊也可以進去借喔，後面還開個小門哪！

問：就像麥當勞不用下車的「得來速」？

A3：不是，不是。那些『藥仔國』，他那個摩托車騎到那邊，還是要下車，你知道嗎，不用熄火，進去給他，當了就走了。後面還開個門，前面那個 11、12 點就關了，後面那個 24 小時開著，我曾遇到這種的。我就奇怪，前面找沒人，空空的，後來那個『事主』（指被逮捕之犯罪嫌疑人）說：『後面啦！』，結果後面一個門，（老闆）就坐在那邊，就是有這種的。」

（2）當舖業者方面

B1 答道：

「問：其他當舖的營業時間跟你一樣？

B1：不一定，每家都不一樣，這沒有統一。

問：有沒有 24 小時的？

B1：以新竹縣來講，好像沒有，新竹市有啦，新竹縣沒有。那 24 小時的都在都會區。

問：那 24 小時營業時間算不算正常，還是說我們正常的營業時間是多少？

B1：這沒有規定。

問：我知道這沒有規定，但營業 24 小時算不算正常？

B1：怎麼會不正常？

問：就是說，你怎麼會半夜還來營業呢？

B1：有一些夜生活的人，像酒店、KTV、電玩店的人，如果他缺錢，可以拿來典當。」

B2（與警方人員 A6）答道：

「問：那其他當舖的營業時間？

B2：我聽說有 24 小時的，很多啊。」

「A6：那是當舖兼住家。你看那家某某當舖，他在家裡不睡覺，隨時都可以收。他就坐在家裡等啊，你來我就收。」

B2：不太可能 24 小時門都開著，他的鐵門還是有關起來，只是來的時候要敲鐵門，然後他把鐵門開起來。」

B3 答道：

「問：再請問一下，就您所做這行業的瞭解，哪一種類型的當舖比較容易收到贓物？

B3：專門在收金飾珠寶的或 24 小時的比較會收到贓物。因為有珠寶的話，第一個他會先到這種當舖，另外是 24 小時的，他會利用晚上去當。」

(3) 受刑人 C1 答道：

「問：我們新竹市有 24 小時…（筆者尚未講出當舖話語，C1 立即知道筆者要問什麼）」

C1：有啦。」

(4) 分析：

從上述警方、當舖業者、受刑人均指出有 24 小時營業之當舖。警方人員 A5 談到當舖安裝電鈴，當舖業者 B2 談到要敲鐵門，警方人員 A3 稱：「結果後面一個門，(老闆)就坐在那邊」；A6 稱：「你看那家○○當舖，他在家裡不睡覺，隨時都可以收。他就坐在家裡等啊，你來我就收。」，這些特徵均相符，即某些 24 小時營業之當舖，業者就在店內隨時等待收當或收贓，就如 24 小時營業之 7-ELEVEN 的店員，隨時等待顧客上門消費。

(二) 當舖有如金融機構之自動提款機一來者不拒及迅速兌現

當舖除具有如 7-ELEVEN 數量眾多及 24 小時營業之特點，尙有如提款機之特點：

1、不需熟識，來者不拒

「問：銀樓也是很方便啊，一整條街都是銀樓啊？」

A4：不過那些還是比較方便啦，就是汽車借款（指當舖）那些，因為那些都是道上兄弟在那邊搞，就是汽車借款那些，所以說我們這些小偷偷來的東西，大部分比較敢到那個地方去。啊那個當舖是正當的生意人，….

問：你剛剛不是說當舖是道上兄弟，怎麼會是正當生意人，你是講銀樓？

A4：不是，是當舖，剛講的道上兄弟是指汽車借款的當舖，就是專門給人家典當汽車的，還有小額借款的，專門給人家搞那個高利貸的，都是兄弟在弄

的。偷來的東西比較敢去那邊，比較不敢去當舖。

問：比較不敢去一般的當舖啦。

A4：對，那個汽車借款也算是當舖喔。正當的當舖比較不敢去。」

A4 認為當舖與銀樓之差別在於當舖從業人員較敢於收當贓物。然從訪談 A4 之過程中可知，A4 本身係藥頭，其收受一整批之贓物均銷給三、四家當舖，而此三、四家當舖剛好就是汽車當舖類型。故 A4 認為較敢收贓之當舖侷限於汽車借款類型之當舖，可能並非完整。

例如 C1 答道：

「問：那你跟你朋友曾經去過哪幾家當舖賣過偷來的東西？你可以不用跟我講當舖的店名。

C1：新竹縣市每一家當舖都嘛可以當，你只要敢拿出證件出來，他就一定敢給你當。

問：一定敢收就對了？C1：因為它這個收就不叫做贓物了嘛。只要你拿出身分證，他就跟你當，有些當舖不會對人，他只對證件，不管這證件是真是假，只要你拿出來，他就給你當。」

C1 認為新竹縣市每一家當舖都可銷贓，原因係當舖僅針對收當物品，而非關心質當人係好人或壞人。C1 之陳述較合於實情，此有當舖業者之訪談內容為證，當舖業者 B1 答道：

「問：一般來講，如果不是常常來當的，你們會不會問他你這東西是怎麼來的？

B1：不會，一般來講我們不會問。」

「B1：對、對。反正一個客人來，我先核對身分，核對身分後，如果是黃金的話，核對之後，我們就鑑定嘛，鑑定完，看大概能當多少錢。然後就寫當票，然後那個『檯帳』寫好，『檯帳』就是收當紀錄簿。

問：那再請問一下，跟剛剛的問題是一樣，那你們怎麼避免被認定有購買贓物

的嫌疑？

B1：認定？……………（遲疑）

問：就是跟剛剛的問題一樣，就是一切按照程序來？

B1：對、對。……」

B2 答道：

「問：以車子來講，他有行照可以證明車子來源，其他動產如金子、珠寶、手錶，他沒有證件可以證明來源，只要他合乎你質當的價值範圍內，不管……..

B2：我們一律都會收。

問：都會收？

B2：都會收。

B2：只要這個質當物品在我們的質當價值範圍內，我們一定都會收的。

問：縱然看起來怪怪的，可能會是贓物，你們還是會收？

B2：對。」

「問：那遇到可疑的人來當金飾的話，你會不會問金飾的來源？

B2：說實在的話，如果是可疑的人，我們還是不會去問。如果是熟客的話，我們多多少少會問一下怎麼你又迸出一個來，會聊一下，這個是指熟客才會這樣問。如果是一個陌生剛上門的客人，我們是不會去問來源啦，去問說你這個怎麼來的。」

B3 答道：

「問：那看起來像贓物東西你會不會收？……

B3：…我們以平常心來問，應該是很自然的問答，我們會問他你這金子是不是跟家人偷來的，萬一你家人來這邊吵，我們也怕會惹麻煩。

問：若問答很自然，你會不會收？

B3：若是這樣，我們會收。」

「B3：如果在價值範圍內，我們不會問很多。」

問：例如金子公告價值一千五，我當一千塊（一般質當標準金額），你會不會問得很清楚？

B3：不會，反正這種就是你不來贖回，就是流當。」

從 B1、B2、B3 之訪談內容發現當舖收當僅有一種標準，就是質當金額在質當物品價值範圍內。所以縱然收到的物品是贓物，仍會依照質當程序作業收當。竊盜等財產犯罪者持往質當之物品，其質當之金額絕對低於市價甚多，而竊盜等財產犯罪者只會偷有價值之物品。依此言之，任何竊盜等財產犯罪者持往每一家當舖質當，任何一家當舖都會來者不拒，有如自動提款機，將提款卡插入機器內，機器立即自動吐鈔，僅辨別提款卡之真偽，而不在乎持有人為何人。但為何當舖業者敢「來者不拒」？此關於當舖收贓之法律風險性及獲益情況，此請留待後述。

2、程序簡單，得迅速兌換現金：

從上述訪談內容可知，當舖另一特點為具有迅速兌換現金之特點，有如自動提款機，提款卡一插入，核對密碼、確認提款卡之帳戶存款額度後，立即自動付款。

當舖業者 B1 答道：

「反正一個客人來，我先核對身分，核對身分後，如果是黃金的話，核對之後，我們就鑑定嘛，鑑定完，看大概能當多少錢。然後就寫當票，然後那個『檯帳』寫好，『檯帳』就是收當紀錄簿。」

受刑人 C1 答道：

「問：所以勞力士也有到當舖去？

C1：不一定喔，有些會賣給朋友，但到當舖去銷贓最快。

問：到當舖去銷贓最快？

C1：對。

問：為什麼？

C1：因為作小偷的，百分之八、九十都是有吃藥的，他在提藥的時候，也不管價錢好不好了啦，他急於換現金，就急著去買藥了啦。這是一定的啦。

問：他不會去管價錢高或者是低？

C1：對。

問：不是，為什麼你們會認為當舖銷贓最快？

C1：要不然到哪邊去比較快？」

竊盜等財產犯罪人將贓物持進當舖（提款卡插入），當舖業者核對質當者之身分證件，真假證件均可，竊盜犯亦可（核對密碼，不管是誰插入提款卡）、鑑定質當物品之價額（確認提款卡帳戶存款額度），開立當票立即付款（核對完成，立即自動付款，並提供一張提款紀錄明細表）。此程序有如自動提款機付款之程序，簡單迅速。

上述質當程序係指有開立當票之程序，若不開立當票，速度將更快。甚至某些當舖收當速度之快有如麥當勞之「得來速」，竊盜等財產犯罪人之交通工具「免熄火」（但仍得下車進入當舖，以求隱密）。如警方人員 A3 指出：「問：就像麥當勞不用下車的「得來速」？A3：不是，不是。那些『藥仔國』，他那個摩托車騎到那邊，還是要下車，你知道嗎，不用熄火，進去給他，當了就走了，後面還開個門！」難怪 C1 會說：「要不然到哪邊去比較快？」

當舖得兌換現金之特點亦與藥頭不同，急需現金之竊盜等財產犯罪人，就

不能找藥頭銷贓，僅能找當舖，因為藥頭多以毒品交換贓物。雖然受刑人 C2 答道：「C2：鑽戒這種東西，這麼一小顆，你不可能說……像有些家庭分好幾處藏，你隨便收集起來，拿一個手帕或報紙（包裝）就蠻多的，隨便喊：你先給我十萬塊，還是先拿個三萬塊來（指毒品價值），其他你給我現金嘛。」然此應屬例外，如前所述，藥頭並非專職收贓人，其係以販毒賺取現金，縱有收贓，亦頂多提供毒品而已，故 C2 所述得換取現金應屬例外情況。例如受刑人 C1 答道：「問：若毒癮來了？C1：這就另當別論。若提藥的話，就直接將東西交給藥頭換毒品，就是以物易物。」、「C1：……比如說這東西多少錢，換你多少的毒品。」受刑人 C3 答道：「C3：提藥時（毒癮發作時），就會直接拿給藥頭換毒品。」受刑人 C4 就此部分陳述最詳：

「問：那他們為什麼不把偷來的東西拿去跟藥頭換啊？

A4：因為有些沒有吃藥啊，有些缺錢啊。

問：跟毒販只能換藥？

A4：對，對，對啊，……」

「問：所以你換現金絕對不能找藥頭？

A4：對。

問：藥頭只能換藥而已？

A4：只能換藥給你而已，他不會給你現金。

問：那一般來講，你們偷來的東西要換現金都去那邊換？

A4：大大小小的他們會這樣子做，他們都去拿去賣給朋友啊，典當啊。」

故大部分之藥頭均無法提供兌換現金之功能，僅提供毒品以賺取更多之利潤。財產犯罪人倘欲換取現金，就不能找藥頭，而應找當舖。當舖之異於藥頭，即在於當舖能提供現金供財產犯罪人花用，而現金之用途當然包括買毒品及其他生活所需。

三、當舖業收贓物品之種類偏好

(一) 最熱門的贓物或商品

前段論述竊賊等財產犯罪人為何選擇當舖為主要之銷贓管道？當舖為何能成為最受歡迎之銷贓管道？此皆從竊賊等財產犯罪人銷贓之角度探討。本段是從當舖本身營業角度方面探討其最喜愛及最不喜愛甚至拒絕收當之贓物或商品，來發現最熱門及最難銷之贓物或商品為何。此可能影響竊賊等財產犯罪竊取之標的及警方追查贓物之對象。雖然當舖為重要之銷贓管道，然限於研究倫理，並未要求接受訪談當舖業者承認自己收贓，且當舖業者於接受訪談時，均否認自己有收贓之犯意。縱然如此，接受訪談之當舖業者均坦承收當之物品確實有可能就是贓物。當舖業者為中古物品轉售之專業人士，贓物市場即中古物品市場，則當舖業者最喜愛收當之商品，可推論也就是最熱門之商品及贓物。

當舖業者 B1：

「問：請問，像你是最喜歡收哪一種質當物品？」

B1：黃金。

問：黃金？為什麼？

B1：因為他有一定的行情，可以變現。

問：可以迅速變現？

B1：對，而且接受度比較高。

問：什麼叫『接受度』比較高？

B1：就是如果你今天缺錢，不要的話，你可以拿去賣給銀樓啊，他一定會收。

銀樓他一定會收。

問：銀樓一定會收？

B1：對、對。」

「問：那像新竹縣收當物品的種類，除了車子之外，什麼比較多？

B1：……一般就是車子跟黃金（筆者備註：車子幾乎都是免留車，實際上，汽車對於當舖而言並非質當物品）。」

當舖業者 B2：

「問：那你們最喜歡哪一種質當物呢？

B2：當然就是那種價值夠，又「穩搭搭」的。例如賓士車或 BMW 的車。因為它的流動性大。

問：手錶呢？

B2：手錶價值也是大，但跟珠寶一樣，都會滿當。最後好像我們在賣『壞銅舊錫』（閩南語）

問：黃金呢？

B2：黃金當然是很希望啊。只是沒那個量啊。」

「B2：……因為金飾它是一個很有價值的東西，等於說是一個價值認定的東西，等於是說錢跟錢在交換這樣子。」

「B2：手錶的種類、牌子非常多，一般來說，我們只有收「十大名錶」。

A6：簡單的說，就是以勞力士為主。

B2：對，波動比較不大。……」

「B2：就是這樣子啊，我們也碰到好多這種的，電漿電視比率比較高，因為它好搬，而且比較有價值的。還有電腦的液晶螢幕。那一講起來都是好幾百部的。」

問：那這個有人在當？

B2：有啊。還是有，很奇怪。」

當舖業者 B3：

「問：你最喜歡收哪一種物品？

B3：我最喜歡金子。

問：理由？

B3：因為金子這東西，可以說確保不會賠本，你時間內不來贖回，我們就以流當來處理。」

「B3：以金子來講，常有聽到其他當舖講，金子有很多很多，之前我在台中做，也有一家當舖一個禮拜，金子收了二十幾公斤，後來問他借了有沒有來贖，他說沒有來贖，那我就說你就賺死了。以我們來想，這有可能是贓物，所以也不可能來拿回去。」

「B3：……像白鑽，我比較內行，我會收。」

訪談內容發現黃金是最熱門的商品，鑽戒及十大名錶次之。十大名錶中以勞力士最受歡迎。此種熱門商品之共同特徵為高價值、價格穩定、得迅速轉手變現及無具體特徵得辨識為所有權人。依此推論，熱門之商品尚包括電漿電視、電腦液晶螢幕。

（二）最難銷的贓物或商品

何種贓物或商品是當舖最不喜愛？即最難銷的贓物或商品為何？目前當舖常在媒體廣告推出「萬物可借」之口號，凡有價值之物品均可質當。然此類型之當

舖已淪為經營信用貸款之地下錢莊，上述廣告僅用來招徠不知情之顧客而已。贓物或商品仍有不易銷贖之情形，此可從上述最熱門之商品或贓物反面推知。

當舖業者 B1：

「問：你收手機的情形多不多？」

B1：不太多，因為手機也當不了什麼錢。」

「B1：一般來講，像古董這些，不見得說……（遲疑，未講完）」

問：那個要專業？

B1：對、對，那種是有行無市的東西。

問：當舖就像金融機構，錢要流通。

B1：我們就像小銀行一樣。」

當舖業者 B2：

「問：老闆，我們再來總結一下，哪幾種質當物你拒收？」

B2：…………拒收的喔？」

問：對！

B2：…………在我們允許（收當範圍）之內拒收的？」

問：對！

B2：拒收的…………

問：比較冷門的，不容易賣的？例如古董？」

B2：古董？對，這個價值有爭議，像字畫等藝術品，它的價值很難講，這種價值我們無法判定的，我們會拒收，就是不會跟他收當啦。另外還有一種情況就是，我們曾經碰到有人拿股票等有價證券來典當，我們也會拒收。」

對於手機部分，B2 更是不耐煩的說道：「手機的話，就直接叫他賣一賣啦！」

「因為對他（指當舖僱用之業務員）的業績沒什麼幫助。」對於當舖 B2 而言，手機也是相當冷門之商品。

當舖業者 B3：

「例如剛好有一天晚上十點，我要走了，門剛關好，然後就有一台車停下來。一個人就過來問我，看他的樣子，穿拖鞋，然後刺字刺得青青的，他說我這邊有一個東西能否來看一下，我一看在他的車後座，有一台液晶電視很大台，兩個車門關起來剛剛好，我一看，車前坐兩個人，那種樣子一看起來，我們也不能說人家是壞人或是小偷，我們就是感覺怪怪的，我們也不能說這是贓物。我就對他們說，不好意思，這個東西我不熟，我沒收。他們就問我，那這麼晚了哪裡有收，我就會跟他們說，有一些當舖打廣告是『萬物可借』，廣告車很多，他們問我說哪裡當舖是萬物可借，我就指出一家請他們去。」

當舖業者 B3 雖表示拒收液晶電視，惟當時係在晚上，且質當者並不熟悉。當舖業者 B3 並未明確說出在其他情況下，是否所有的液晶電視均拒收，亦未指出何種商品會拒收。B1 指出手機比較少收，因為不太值錢，古董有行無市等等，但也未表示會拒收手機或古董。唯一表示拒收者為股票、有價證券此類物品，因為價值變動率太大，當舖業者若收當可能會血本無歸，且當舖業法第 16 條第 1 項第 2 款亦明文規定有價證券不得質當。古董價值難以判定，故當舖業者 B2 表示不願收當。可知價值可能在一夕之間嚴重減損或無法鑑價之商品或贓物，當舖業者最不喜愛，甚至拒收，是最難銷的商品或贓物。

依照三位當舖業者訪談內容過程整體觀之，除黃金、珠寶首飾、手錶外，其他贓物或商品均非當舖所喜愛之商品或贓物，如液晶電視、古董等，有些會收當，有些不願收當，如 B3 業者即明白表示不願收當液晶電視，B2 業者表示不願收當古董。

當舖喜愛之熱門商品，可反應在竊盜等財產犯罪人對於當舖之瞭解或竊取之意願。如 C1 答道：

「問：你有沒有把贓物賣給當舖的？」

C1：沒有，當舖不收車子這贓物的，只收小東西吧。

C1：就是金子啊、勞力士這些才有用吧。」

「問：那你朋友都是去偷什麼東西到當舖當？」

C1：金子、勞力士……」

C2 亦不喜歡竊取手機，答道：

「問：你有沒有偷過手機去當過？」

C2：手機對我來講……

問：錢太少？

C2：手機我之前有朋友……

問：因為手機被查獲？

C2：哪種小玩意，從那時候開始我連碰都不敢碰。

問：被查到對不對？

C2：他只是拿一下而已，人家就追到他家，太危險了。」

手機除價值低微，亦容易被警方查獲。當舖雖可辯稱不知情，惟無故惹上麻煩而接受調查，無人願意，故可能會影響收當意願。

（三）分析

1、當舖業者收當之種類偏好與竊盜喜歡竊取之財物特徵相符

Smith and Burrell (2005) 認為竊盜發生之原因，在於每個贓物都能被發現符合學者 Clarke (1999) 主張之「 CRAVED」熱門產品的模型，這些模型就是可隱藏性 (Concealable)、可移動性 (Removable)、可利用性的 (Available)、有價值性 (Valuable)、有趣性 (Enjoyable) 及可銷售性 (Disposable) 等特徵。當舖喜愛收當之贓物類型特徵，亦與學者 Clarke 主張適合竊取之財物特徵相同。當舖喜愛之贓物需具「有價值性」(Valuable)、「可銷售性」(Disposable) 之外，尚有下列特徵：(1)「有價值性」中更進一步強調「高價值」性及「價格穩定」性。(2)「不具特徵性」，以避免被查獲追回。(3)「接受度」性，社會上普遍歡迎收購之物品，能容易迅速銷售變現。以上幾種特徵亦可反應當舖就是典型的中古物買賣市場，其喜愛收當之商品或贓物，均考量於是否能迅速轉售獲取最高利潤。

具有上述特性之物品為當舖業者最愛收當之贓物與商品，黃金完全符合上述特性，故為最熱門之商品，B2 甚至感嘆：「黃金當然是很希望啊。只是沒那個量啊。」，B3 亦對其他當舖能收購大量金飾而稱羨：「也有一家當舖一個禮拜，金子收了二十幾公斤，後來問他借了有沒有來贖，他說沒有來贖，那我就說你就賺死了。」鑽戒、名錶等贓物、商品亦具有與黃金相同之特性，僅特性之程度稍微低一點，亦為當舖喜愛收當之物品。而具有特徵性之物品如行動電話手機，受刑人 C1、C2 均表示不敢碰，一般當舖也不太願意收，僅有少數之當舖願收，或許有管道可銷贓至國外，而難於國內以手機序號追查。

2、收當之電器產品隨時代進步而改變

隨著時代進步，電視機雖已在當舖消蹤匿跡，然電漿電視或電腦液晶螢幕亦隨著時代進步而逐漸成為當舖喜愛之物品之一，因此種電器產品亦具備上述特性。

例如當舖業者 B2 答道：

「B2：我是聽說北部這邊有整批貨櫃的電漿電視及液晶電視，這些東西的來源他們也是沒有去查訪，直接就壓倉庫。

問：直接當？

B2：對啊，就一百部、二百部、三百部這樣一整批。

問：那有開當票嗎？這樣一百部、二百部這樣開？

B2：有開啊，這一定要開的。

A6：他會說我是這家的老闆，我現在急需現金，就把它當給你了，就是這樣不可思議。

問：有一兩百部的電漿電視，那已經是大老闆了，怎麼還會這樣子？

B2：就是這樣子啊，我們也碰到好多這種的，電漿電視比率比較高，因為它好搬，而且比較有價值的。還有電腦的液晶螢幕。那一講起來都是好幾百部的。」

受刑人 C1 亦答道：

「問：有些液晶螢幕一整台車他也收啊？

C1：他當然會收啊，因為它沒有序號啊。你看他手提電腦敢不敢收？像我以前偷那易付卡，偷一大疊喔，你敢用？我也不敢用？一用就死掉了……」。

3、當舖業者收當之種類偏好影響藥頭收贓之種類

受刑人 C4 本身為藥頭，其陳述其收受之贓物為：

「C4：我是八十一年那時，就是黃金、手錶，手錶一定要勞力士的，其他的我什麼都不要，鑽戒，鑽戒非常少。

問：所以人家要跟你換藥？

C4：對，一定要這三種。

問：現在大概也是這樣子？

C4：對，現在手機換不到。」

當舖業者 B2 明白指出名錶最愛的就是勞力士，B3 認為手機當不了什麼錢，均與受刑人 C4 之訪談內容相符。故藥頭 C4 雖收贓，亦需配合當舖業者喜愛或不喜愛之種類偏好，僅收受黃金、勞力士及鑽戒三種。

4、具有價值之商品或贓物，無論熱門或冷門，當舖均會收當

訪談發現，除了可能有變成毫無價值之風險，如當舖業者 B2 所稱「有價證券」、「股票」等，否則任何有價值之商品或贓物，均能尋得當舖收當。惟不受欢迎之贓物，因需找尋適當之當舖或其他收贓者收購，銷贓較為困難，增加被查獲之危險，如手機或持有他人證件等。B2 業者不願收古董，B1 僅稱「有行無市」，並未表示拒收，僅需有銷贓管道，均可質當。故 B2 宣稱：「…很奇怪。IC 板都有人在當。問：新竹市沒有人在做這個吧？B2：只要他有通路就會做。」

第三節 竊盜犯與當舖業收贓之法律風險與經濟獲利考量

一、法律風險考量

竊盜犯罪人與當舖業收贓之風險考量為何，風險性高或低？依照本文前述法院判決結果統計來說，95 年度當舖業者之法律風險性為零。而財產犯罪人將贓物持往當舖質當之風險性亦幾乎為零。訪談警方人員後發現，警方並無有效之調查方法提高當舖業者與財產犯罪人之風險性。訪談當舖業者後亦發現，當舖業者毫不畏懼遭警方查獲贓物罪。財產犯罪人於接受訪談時也宣稱不擔心會被查獲。

（一）警方無法有效追查當舖業者之收贓犯行

在訪談警方人員有關如何調查證據時，訪談結果令人沮喪，警方人員均認為因贓物犯不處罰過失犯，故要追訴當舖收贓之犯行，僅能在當舖業者主觀上確實知悉收當之物品為贓物之要件下始能處罰，而要認定當舖主觀上知悉所收當之物品為贓物，甚為困難。但接受訪談之警方人員亦提出一些調查證據之方法，以期能認定當舖主觀上知悉為贓物，惟是否可行，說明如下：

1、對當舖公告贓物相片。

(1) 訪談內容

「A5：贓物的話，除非你公告這個東西是贓物，由警察局或分局，發個函，給所轄的當舖，我們有一個照片，或一個編號，比如金飾大小規格，或有什麼特殊的型號，他才知道這是贓物啊，不然他們怎麼會知道？我們如果不給他一個訊息，他無從查知啊！」

問：你的意思是說，我們根本沒有方法來認定當舖知道他收當的物品是贓物？

A5：沒辦法。」

(2) 分析：

雖 A5 提出警方公布贓物相片之方法，但少有金飾、鑽戒、手錶等贓物詳細事先拍照存證，且甚多金飾等財產物品，均無特殊之具體特徵以供辨識所有權人，故此方法僅能用在在少數例外之個案，並非一般之查贓方法。

2、建議質當人應提出質當財產來源證明

(1) 訪談內容

「A2：能否請典當人出具典當物品的來源，然後交給當舖業者？現在都沒寫。

A3：你要是寫了，可能都不會收了。

A3：你要寫上你是幾年幾月買的。

A2：不用，你只要出具購買證明就可以了。

問：但他可以說購買證明不見了。而且這會侵害人民財產權，我沒有財產證明，我還是可以自由處分我的財產。」

(2) 分析：

此種方法有侵犯人民財產權之虞，因民法係以占有外觀之方式來證明所有權歸屬，而非以書面來證明所有權。社會上有所有權書面證明之物品不多見，僅有汽車、船舶、飛機、不動產等物品有執照登記之問題，故此途徑不切實際。

3、以數量取勝，由多數財產犯罪人指證某一當舖

(1) 訪談內容

「A3：除非有十幾個贓物犯（係指持贓物質當之人）都咬這一間。

問：這個也沒辦法。

A5：沒辦法。」

(2) 分析：

十餘竊盜犯指證某一當舖收贓，然若無其他物證或客觀上之事實，如大批之黃金等貴重物品，或有買賣贓物、教唆竊盜之錄音，否則單憑指證仍然不足。例如：

「A5：即使我們帶著嫌犯去，嫌犯也說在這邊賣，可是就是沒有東西啊，查無實

據。」

「A2：沒有足以辨認被害人、查到被害人的工具（特徵），容易變賣的話，就馬上就變賣掉了。再來就是查不到被害人，因為他東西一進來就馬上變賣，馬上變賣。」

「A2：查不到被害人，證據跟被害人湊不起來。」

問：例如你們也常到當舖去追到手機，為什麼你們對於當舖沒辦法移送？

A2：找不到被害人。

A3：沒辦法確認，被害人找不到。

A1：有贓物也找不到被害人，這個不好找。

問：比如說我這個小偷他的手機非常新，也在他身上查到很多當票，或者他自己也主動說他拿去那邊當，贓物留到當舖非常多，為什麼我們新竹幾乎沒有起訴過？

A3：找不到被害者。」

欲認定竊盜犯或當舖收贓有罪，除指證外，尚須扣到贓物，所謂捉賊要捉贓，需以贓物查出被害人，有被害人才能成立竊盜罪，有竊盜罪才有贓物罪的問題。而實務上常查到贓物，並無法繼續追查到底這贓物是誰的，亦即無法查出被害人。既然沒有被害人，就沒有所謂竊盜罪的問題，也沒有贓物的問題。依照上述，贓物最多之物品為金飾、手錶、鑽戒等，而金飾銷贓速度迅速，欲扣到金飾贓物顯然不可能。鑽戒有如金飾，具體特徵少，難以辨識。部分手錶雖有編號，但被害人未必會將編號記下，且手錶數量較少，企圖同時以十餘竊盜等犯罪人指證當舖收贓，實務上不可能。且當舖若知悉收購之手錶、鑽戒是贓物，必會迅速銷贓，豈會等警方來追贓？如本文前述臺灣高等法院花蓮分院駁回檢察官上訴而維持一審判決（95年度上易字第154號）之案件，當舖業者找來專家鑑價，鑑價完畢後，

當舖業者當場收當，也同時當場轉賣給專家之鑑價者，其銷贓速度甚至比金飾更快。更何況財產犯罪人需與當舖維持良好關係，不太可能會指證，例如受刑人 C2 答道：「一般來講，當舖這個也是利用人性的弱點，你給他多一點，就給他吃嘛，我們要防住這一支永久的柱子嘛。有時候，我這一斤的黃金我給你，好，我還有一顆二分或五分的鑽戒，啊，我這就給你，送你啦。你抓住他的心了對不對？有什麼比較好偷的，他也會透露你一點消息啊！」故不太可能同時有十餘人指證某一當舖收贓，此方法亦不可行。

4、質當過程全程錄音錄影

(1) 訪談內容

「A3：因為現在我們遇到的問題很多是，業者他可以想盡辦法去辯。除非說我們有錄音錄到，或者是說嫌犯在當的時候，當場抓到，否則你要怎麼認定他？他說他合法來當。」

「A3：所以說我在講嘛，監視器開著，他今天去當，當了一支金錶，監視器有錄音那是最好啊，金錶那個很清楚一看，就知道是五萬塊，結果你當了一萬塊，看當事人怎麼講，當事人若說我就是要流當啊，你一調錄影帶出來看，就知道是假的還是真的，馬上就「勺一丫•」康啊（揭穿）啊，這樣才有效果。」

A3：錄音錄影才有效果啦。

問：所以不僅要錄影，還要錄音？

A4：否則他講什麼你聽不到。

A3：至少你要錄影，要是你沒開當票，你就跑不掉了啊。你有開當票，我們還沒話講。

A1：你有全程錄影，他一定要開當票，不開不行啊。

A3：這樣多多少少會減少當舖收贓的情形。

A3：只要有錄音錄影就有辦法認定有沒有收贓，只要查獲的時候，把錄音帶拿出來聽，就知道這個（交易）是假的還是真的了啊。」

(2) 分析：

全程錄影、錄音之建議，於證明當舖業者主觀知情之犯意，其效益仍有限。因為當舖業者跟持贓前來質當之財產犯罪人雙方之間，可能不太會講太多話。因為依照上述當舖只注重質當物品是否具有價值，而非持當人本身之特性說明，贓物以一般物品之身分質當過程非常簡單。當舖有錢可賺時，不會與持贓之財產犯罪人講太多的話，僅依照程序開立當票。縱然全程錄音錄影，亦無法證明當舖主觀上知情，反而因為當舖業者可以舉出他根本沒有與持當之財產犯罪人講太多話而能免責。

另外當舖業者亦可以物易物即買賣之方式來收購質當物品，此種交易方式為現金買賣，並非典當，例如：

「B2：有時候我們會遇見一些有的沒有的東西，無法判斷它價值的時候，我們會說那你用賣的好了，像家電用品，我們就講手機好了，手機三個月就可能淘汰掉了，它的波動很大，你這個手機過三個後，搞不好手機價值就……。」

問：可是有些手機還是有寫在登記簿上？

A6：只有寫什麼型式，如 NOKIA 之類的，還有內碼。

問：沒有寫內碼。

A6：所以他要買斷啊。

A6：這個手機一萬多塊，過了三個月，剩下三千，我當你三千，我神經病！

B2：一般這種樣子，我們會跟他說你賣一賣好了，這個不會寫在登記簿上。

問：就是流當？

A6：類似私人買賣。

問：他在登記簿上會 NOKIA 之類的，那只是意思意思而已，警方來查的時候，卻查不到當的那一支。

A6：對，因為他查不出來。」

當舖內經常會發生直接私人買賣之情形，既然不是典當，那就不用開當票。當舖業法並未訂定禁止在當舖內進行買賣之規定。且目前黃金開放買賣，不需執照或登記，手錶或鑽戒，也未限制買賣。縱然當舖業者漏未開當票，也可辯稱係買賣，或忘了開當票，此在接受訪談之司法警察機關內即發生此種情形：

「A4：像前幾天有一件，(小偷)把金飾磨成粉拿去當，沒有開簿子(備註：指當票)，那我們就問當天的牌價，來證明到底是要把這個(備註：指當舖業者)列為嫌疑人還是證人。他講說那一點點的金粉的典當價格是合情合理。

問：有開當票嗎？

A4：沒有開，他說疏忽掉了。

(大家笑)

A4：他說他疏忽掉了，但他那些數量是正常牌價收當。

問：那大概當了多少錢？

A4：我那天問他是說八百塊。

問：一點點而已。

A4：一點點而已。

A4：他就是偷來的東西，後來想去當。

問：那你們去的時候，金粉還在嗎？

A4：不在了。

問：那你們怎麼認定金粉是多少？

A4：他有講確實這個人有來當。

A3：他有講重量，你（備註：「你」係指 A4）要講重量啦。

A4：他有講大概是多少「錢」（備註：指重量單位）。

問：你們沒有移送？

A4：我們沒有移送。」

5、小結

上述警方訪談內容分析，除手機外，司法警察人員並無有效之調查方法來證明當舖業者之收贓犯行，故贓物犯者在司法警察人員眼裡，其風險性為零，也因為如此，警方亦不太願意從當舖來追贓，因為幾乎無成效。如：

「問：從當舖追查竊盜、搶奪、強盜等財產犯罪之情形為何？比例高或低？

A1：這個的話要分階段，每個階段不一樣，現在的比例可能比較低啦，以前比較高。

問：為何以前的比率比較高？

A1：現在一般我們辦案的方式，現在歹徒他們漸漸都瞭解了，瞭解之後，他們總是會想出一些辦法來對付警察，他們有他們的對策。

問：你們為什麼現在會比較少從當舖這邊去追？

A1：我們還是有，現在一般的話，像手機的話，手機它的序號可以查，這方面的話，典當手機，我們會去追，追出來贓物的比例非常高。」

「問：這就是你們不去當舖查的原因，因為去查也查不到東西。

A2：查無實據。

A4：留當都應該沒有底了。

A5：沒有底了。」

「A3：要證明他收受贓物，很難啦。

A2：他明明知道，可是警察在查，他就說不知道。沒辦法證明。

A1：沒辦法證明啦。

A4：沒辦法證明。

問：所以這答案是零？

A2：對。

A1：就是零。

A4：零。

A3：像吸毒的人，他說沒有用，你驗尿就可以，這又不是像驗尿一樣，驗出來有就有？你憑什麼說當舖老闆有收贓？沒有辦法啦。

A2：舉證上確實有困難。」

A1 雖表示得以手機序號追查手機，惟竊取、行搶得來之手機，目前持往當舖或中古物店銷贓之情形不多見，因目前手機均有序號可追蹤，也因手機有序號可查，故警方在當舖查獲之手機贓物，比例反而高。如今持往當舖之手機除自己所有之外，大部分可能屬於 A3 所述：「像現在的一元手機，藥國的的一元手機，價值七、八千元，拿去當舖當的時候，(A5：一、二千元)，當了一千、二千元就走了。(A2：就是賤賣。) 甘苦 (指藥國沒錢買毒品的難過) 的時候，一千、兩千拿了就走了。」之情形。若當舖明知手機屬於贓物而仍敢收贓，不可能會登記在收當簿，應會銷往國外，避免被追查。此可從 95 年度並無當舖因為收受手機被起訴之案例即可明瞭。

實務上仍有少數財產犯罪人主動供出持往哪一間當舖質當，或在身上發現當票，使警方能知悉贓物銷贓至何家當舖，再前往該當舖追查。然此種財產犯罪人可能是屬於剛入門之初犯，有經驗者，一出當舖立即撕毀當票，不可能留在身上等著警方來查，或者根本不開當票。

（二）當舖業者主觀上之法律風險性考量

司法警察人員雖心知肚明無法可查，然當舖業者本身是否會懼怕因收受贓物被追訴？

1、當舖業者明知贓物仍會收當

如當舖業者 B1 答道：

「問：那看起來像是小偷的呢？

B1：沒辦法去舉證。

問：沒辦法去舉證？

B1：他如果有證件的話，你核對清楚，沒有問題，就可以收當了。

問：就可以收當了？

B1：對。」

「問：如果說這個持當人常常來當（筆者暗示此持當人極有可能為竊盜犯），你會不會拒收？

B1：不會。

問：如果一個禮拜來當一次項鍊，你會不會拒收？

B1：不會。你來的話，按照程序來嘛，該怎麼做，就照程序來。這是保護自己。

問：那請問你有沒有碰見過持當人常常來，一直來，每個禮拜來一次，或每三天來一次，或每個月一次來典當？

B1：有。

問：那你會不會懷疑說，這個質當物有問題。

B1：懷疑的話，你也沒辦法，沒辦法說他是什麼來源。

問：也沒辦法知道他是什麼來源？

B1：對。」

「問：如果在沒有贖回的情況，來就流當，來就死當？

B1：也是有。

問：那你會不會拒收？

B1：不會。

問：不會？

B1：對！

問：理由跟剛剛講的一樣，就是按照程序來？

B1：對、對！

問：那你會不會懷疑說，為什麼你金飾這麼多？

B1：會啊！有時候都會懷疑。」

當舖業者 B2 答道：

「B2：其實喔，客人一進來我們店裡，我們一下子就能感覺出來是哪種客人，看起來怪怪的，讓我們感覺這東西是偷來的。他不會跟我們講這東西是偷來的，可是我們明知這東西是偷來的，可是他按照程序來出示證件，按照規範開立當票，然後就走了。」

「問：縱然看起來怪怪的，可能會是贓物，你們還是會收？

B2：對。

B2：但那只是出於我們心裡的認定，不能說他就是犯罪的人，這個我們沒有辦法去認定。我們明知他是個前科犯，他今天要拿一個有價值的東西來當，我們也沒有拒當的道理。」

當舖業者 B3 答道：

「問：若有一種人每次來當，每次都流當（筆者暗示此持當人極有可能是竊盜犯），
你會不會拒收？

B3：以我個人來言，我還是會收，因為看在錢的面子上。但我可能會通報管區，
看有沒有問題。但若我事先知道這個人是慣犯，我就不會收了。」

問：你會拒收，其他當舖會不會拒收？

B3：怕事的可能也會拒收。

問：據您所知，有些當舖會不會拒收？

B3：這種感覺應該這樣子講，只要有價值，看在錢的面子上，講難聽一點，應
該是沒有人會跟錢過不去吧。」

2、當舖業者明知收當物為贓物，也毫不擔心會被追訴贓物罪

如 B1 答道：

「問：你們會不會怕收到贓物被起訴或被警方辦？

B1：不會。

問：不會？

B1：對。

問：原因呢？

B1：就照正常程序….

問：那再請問一下，跟剛剛的問題是一樣，那你們怎麼避免被認定有購買贓物
的嫌疑？

B1：認定？……………（遲疑）

問：就是跟剛剛的問題一樣，就是一切按照程序來？

B1：對、對。除非你知道那是贓物，你「明知」它是贓物，你又收下來的話，
那就比較有可能啦。

B1：一般你有按照正常程序來的話，一般不會有事啦。

問：不會有事啦？

B1：對、對。

問：你們怕不怕當舖的執照被吊銷，一張執照這麼貴？

B1：還好啦。

問：一張執照價值三百多萬耶？

B1：只要你按照規定來，應該是不會被吊銷。

問：只要按照規定來就可以？

B1：對。

B1：不會有問題（堅定的口氣）。」

B2 答道：

「問：你們怕不怕收到贓物被人家告？

B2：我們不會（怕）。因為我們只要按照程序來，我們就不會怕這種東西。因為這是政府允許我們做的動作。」

B3 答道：

「問：那你怕不怕被起訴？

B3：怕。

問：可是我問過當舖（筆者備註：已事先訪談過 B1、B2），他們（指 B1、B2）
說不怕，只要一切依照程序來就不怕。

B3：當然一切照程序來是沒問題，但我所謂「怕」的是，因為店裡是自己在顧，
若動不動就外出（備註：其意應係指外出配合調查做筆錄），會很麻煩。

問：那如果你收當程序合法，你會不會怕被起訴？

B3：不會。但我之前做工程，曾經鋼料被偷走，後來找回來，但跑法院真的是

很辛苦。」

當舖業者在偵查實務上之統計資料，雖然幾乎完全未被司法警察機關調查或檢察官之追訴，依照前述統計，當舖業者於 95 年度之判決有罪風險率為零。當舖業者雖然依照程序收當，但終究有部分收當物品就是贓物，如上述當舖業者 B2 答道：「他不會跟我們講這東西是偷來的，可是我們明知這東西是偷來的」，理應會有點擔心惹上官司。然上述三家當舖業者均一致明確表示根本不怕法律追訴，縱然明知是贓物，亦接受質當，僅 B3 抱怨怕外出接受調查麻煩而已。此種堅定、明確、安心之答案，除了當舖業者具有此部分之法律知識外，長期實務經驗也告訴他們：不用擔心，零風險，頂多就是當個證人，麻煩一點而已。由此可知，當舖業者不僅在偵查實務之風險性為零，主觀上亦為零風險，刑法贓物罪之條文對其毫無作用，B2 更明言：「因為這是政府允許我們做的動作！」

（三）竊盜等財產犯罪人事先防備而難以追贓

如警方人員 A1 所言：「現在一般我們辦案的方式，現在歹徒他們漸漸都瞭解了，瞭解之後，他們總是會想出一些辦法來對付警察，他們有他們的對策。」財產犯罪人會預防銷贓至當舖被查獲之風險發生，如 C2 答道：

「問：你寫身分證就完蛋了！登記簿寫上你的身分證，八公斤，你馬上被抓！」

C2：對！可是就像剛才你們（與 C1 對談）講的，我們去完全不用當票，我們直接就喊價的，比如說這八公斤值兩百萬，他就直接說：『一百七，你要不要？』有時候我們為了要趕時間，你一百五也好啦，錢你趕快來，我也趕時間，我也怕這麼多的東西在你這邊，我被你咬死掉，對不對！你保險櫃有多少現金，你先給我，不夠我們再欠，下次我們再來算，我先閃比較安全！」

「C2：除非說……，剛開始的時候他也會怕怕的，不知到這個人穩還是不穩，他

也會怕你把他賣掉。剛開始他會摳緊一點，等到熟了一點，他會說對不起，剛開始不熟。

問：如果你跟他不熟，直接拿八公斤黃金去，他會收嗎？

C2：那他可能沒有那種心臟。」

財產犯罪人既然會預防被查獲犯罪，主觀上自然不懼怕因贓物持往當舖質當後被查獲，如 C1 答道：

「問：你的同伴曾不曾去當舖銷贓而被警方查獲的？

C1：那除非是還沒進當舖，在門口被抓到。

問：那如果是當了之後呢？

C1：有聽說過在外面被抓到，被搜到當票然後追到當舖去，這樣子有。

問：有沒有從當舖登記簿去追到的？

C1：『查贓』嘛，沒有。」

C1 回答口氣簡單乾脆，信心滿滿，且使用偵查專業之術語「查贓」。可見財產犯罪人也知悉警方會前往當舖「查贓」。既然知悉，就不可留下把柄讓警方來抓，難怪警方不太願意從當舖追查贓物。

二、經濟上獲益情況

竊盜犯罪人與當舖業者在銷贓收贓方面，法律上無何風險，固不待言。然其經濟上之獲益情況為何？簡言之，即竊盜等財產犯罪人將贓物銷往當舖之獲益，是否比賣給其他銷贓管道多？當舖收贓，是否比正常收當物品賺的錢還要多？利潤更大？

(一) 贓物銷往當舖之價格，比一般銷贓管道價格高

在前述葉俊宏（2002）針對某一侵入住宅或其他建築物、營業場所之竊盜集團研究發現，該竊盜集團僅竊取現金及高價值、容易攜帶之鑽石、金子、手錶及其他值錢、轉賣利潤高之財物，「不過最起碼價格也要有個市價的三、四成」，但銷往當舖之贓物，可能不只市價三、四成。如受刑人 C1 回答：

「C1：你想知道什麼，你直接問，我直接講比較快。」

問：我就是想知道（贓物銷贓的）價錢？

C1：一般賊仔貨，就是市價的三成啦。

問：市價的三成？

C1：一百塊，我如果賣你三十塊，這是新的喔，一百塊買你三十塊，這已經很客氣了啦。這算很好了啦，這跟市場的價錢差不多，這就是我們的價錢了啦。好一點的話，就是四成多、五成這樣子。

問：你們賣到當舖去，也是市價的三成？

C1：我們先不要講當舖啦，你賣給朋友的話，就是三成。

問：那賣給當舖是否錢會高一點？

C1：看數量，金子一定是『死豬仔價』，一定是那個價錢。那手錶就不一樣了，手錶要看年資，這幾年的錶，勞力士什麼等級，怎麼折舊，這我們就不會算了。金子就不一樣了，金子是看重量，他會秤，他會把珠寶挖掉來秤，就像是買賣金子一樣，他出多少錢，進多少錢，都是那個價錢。

問：他會不會看這金子像贓物，而價錢比較低一點？

C1：有帶身分證去，價錢都一樣。」

受刑人 C1 雖未明言贓物銷往當舖之價錢是否較其他銷贓管道高，卻明白表示攜帶國民身分證至當舖銷贓黃金時，無論黃金是否為贓物，其質當價錢都一樣。而一般贓物賣給朋友，就是市價的三成。由於 C1 拒絕承認有竊取黃金、手錶、珠寶等經驗，故無法從 C1 之訪談得知黃金等熱門商品贓物賣給朋友之價錢為何。然黃金等贓物可直接持往當舖銷贓，不需賤價賣給朋友。但有可能賣給藥頭換取毒品。但賣給藥頭之價錢為何？「問：跟毒販換毒品，價錢會不會比較低？C1：應該不會，這因人而異。對我們來講，我們認為划得來，對藥頭來講，他也是認為有利潤。」C1 雖然表示向藥頭換毒品，價錢不會比較低，可是「對我們來講，我們認為划得來」這句話已表示賣給藥頭之價錢顯然較當舖為低。對此受刑人 C2 之陳述較為明確：

「問：你們去當，大概也是金價公告價格（每一家當舖均有牌示公告今日黃金購入及賣出價格）的六、七成？

C2：沒有，像我們去固定的，我自己開發的那一家，他給我八成，我師父帶我去的那家，他給我七點五成。

問：你也會算這公告價格？

C2：以我，多多少少，人都是犯那個『貪』字，你們都會拿好幾家去比較，對不對？『平平』我這一公斤的東西，這邊一公斤八千，在這邊八千五，你都會去貪那五百塊嘛。我們也會比價，你不能說，我永遠都是你的。我們也會拿去別的地方五、六家去比，哪個對我比較好，雖然我們要平均（銷贓），但當然比較高的利潤，對我比較有利嘛。

問：我聽說一般去都是六、七成，你們去有八成？

C2：我自己去弄的那一家：那是說我本身去的那家，他年輕就是做這種的，也是漂白過的，跟真正的商人一樣，他也有跟我講，難道你一輩子都要這樣過活嗎？

問：我是說大概有幾成啦？

C2：一般是六、七成。

問：你剛不是說有八成嗎？

C2：那是我去弄的那一家，去跟他換心聲得來的，他給我的。

問：有一家有八成，你就往這家當就好了，你幹嘛還要去別家當呢？

C2：那我還要跑到三峽去啊！

問：啊！你還有一家三峽的對不對？

C2：對！

C2：但路途那麼遙遠，我也不可能經常跑上去啊！」

以金飾為例，C2 明確表示其至當舖銷贓之價格為當舖公告價格之六、七成（六、七成之價錢，為一般正常之質當價格，詳後述），最好的價格到八成，與一般非贓物之質當價格更高。而從 C2 下述所舉之例子，銷贓之價錢已高達八成五：

「C2：對！可是就像剛才你們（與 C1 對談）講的，我們去完全不用當票，我們直接就喊價的，比如說這八公斤值兩百萬，他就直接說：『一百七，你要不要？』有時候我們為了要趕時間，你一百五也好啦，錢你趕快來，我也趕時間，我也怕這麼多的東西在你這邊，我被你咬死掉，對不對！你保險櫃有多少現金，你先給我，不夠我們再欠，下次我們再來算，我先閃比較安全！」

當舖之所以願意給比一般正常質當價錢更高之原因，應該就是如 C2 所述：

「C2：當舖，……（停頓），我們好像是在幫他賺錢一樣。」「……，有什麼比

較好偷的，他也會透露你一點消息啊，問：他會不會鼓勵你們一直去偷？

C2：他當然說越多越好啦。他會說，下次能有比較好的東西，你再拿給我看看，他都會這樣講一般的話，他會說，這次不錯喔，成績比上次好，下次看有沒有高檔貨，他也希望我們去變新，不希望我們永遠存在這種程度，越高級的東西對他當舖越有流通性啊」。

但賣給藥頭時，C2 回答：「C2：藥頭我們要看他『歡喜甘願』（台語），有時候『摳』（很吝嗇之意）的要死啊。」

C3 亦明確表示贓物銷售至當舖價錢較穩定、較高，且有很多當舖可供選擇，而銷贓給藥頭，價錢當然比較低：

「C3：一開始也是要開當舖，畢竟以前沒見過面，而且價錢也會被砍得比較低，當了幾次熟了，就不用開當舖了，價錢也會比較平穩一點。」

問：到當舖的質當物價格與市價比如何？

C3：金子大約六、七成，手機全新的一、二萬元，有時只當（賣）了一、二千元。有時候急著用錢，價格也沒辦法跟當舖老闆爭。

問：手錶呢？

C3：手錶跟鑽戒我都拿給藥頭。價錢當然比較低。」

「問：是否知道對於市場上質當贓物的行情？

C3：我們會有基本的認識，我們也不是傻子，哪一家當舖給我們的價錢比較高，我們也會去注意，所以我們會拿去給價錢比較高的當舖質當。」

當舖與藥頭為兩大收贓管道，但藥頭收贓之價格比當舖低、且不穩定，隨藥頭喊價。而當舖是外表合法商人，永續經營，以合法掩護非法，收贓價格與一般正常價相去不遠，甚至為拉攏竊賊，收贓之價格反比一般正常價更高。

C4 本身為藥頭，其將收自竊盜等財產犯罪人之贓物後，再一整批轉售當舖，對於當舖收當價格及藥頭收贓價格相當瞭解，其陳述內容與 C2、C3 陳述之內容大致相符：

「問：這樣的話，小偷拿這個貨去當，金額會比一般拿去當的金額低？

A4：不會，當舖是照一定的價目表。

問：會不會低一點。

A4：應該不會，他有價目表，像鑽石這種沒有價目表，就有可能比較低一點。

問：像沒有開單，也不用照價目表來？

A4：對，所以可能會比較低一點。」

「問：跟毒販只能換藥？

A4：對，對，對啊，而且東西都只能折一半。」

「問：賣給當舖的錢怎麼算？

A4：跟我們賣給藥頭的差不多啦。

問：不是啦，當時你本身就是藥頭，你賣給當舖的價錢？

A4：喔，你說那個差價啊，那個差價大概市價的八成。

問：那你賺三成。

A4：對。」

竊盜賣給藥頭或僅有五成，或者隨藥頭喊價，且僅能換取毒品，顯較當舖為低，並限於毒品，要換現金，就不能找藥頭，非得找當舖不可。而當舖之所以願給高達市價八成之價格，理由就如 C2 所述：「我們好像是在幫他賺錢一樣。」，而且如當舖業者 B2-1 所述：「黃金是「死豬仔價」，他收越多就賺越多。」、「這穩賺的。」故 C4 也表示當舖每隔二、三日就主動來找 C4 收購贓物：

「問：那你賣給汽車當舖大概幾成？

A4：那是常常都會見面，兩三天就會來，『啊，有沒有東西！』，常常會來。

問：他知道你那東西是你偷來的？

A4：對

問：或者他們知道這是贓物？

A4：對，這是在賣藥的時候，他們會拿來換藥的，然後換了差不多幾天，我就有十幾件啊，他就會過來我這邊拿。」

依照上述四位受刑人訪談內容，當舖給竊賊等財產犯罪人之價格，比一般銷贓管道更高，加上當舖此銷贓管道之便利、迅速、隨時可兌換現金之特點，竊盜犯從當舖此銷贓管道所獲得之利益，遠超過藥頭或其他銷贓管道。下列附表係以當舖與一般銷贓管道如銀樓、中古物店、親友、藥頭銷贓管道之相互比較，可知當舖對於竊盜等財產犯罪者而言，為一完美之銷贓管道



附表（當舖與其他銷贓管道之比較）

銷贓管道	當舖	銀樓	中古物店	親友	藥頭(以 C4 為例)
獲益情況					
價格 (以市價之 成數計算)	6~8 成	8 成	3 成	3 成	隨藥頭高興 喊價

能否隨時兌換現金	隨時能	隨時能	隨時能	親友身上不一定隨時有錢	僅能換毒品
銷贓時間之限制（即銷贓之速度）	不限，24 小時隨時都可銷贓	有限制（無 24 小時營業）	有限制（無 24 小時營業）	有限制（不一定隨時都在身旁等著收贓）	有限制（不一定隨時身上都有毒品賣，或在附近等著賣毒品）
銷贓管道之位置	到處都有	多集中在市區內	視中古物店種類而定	無固定營業場所	無固定營業場所
收贓之贓物種類	不限（除非毫無價值）	金銀珠寶	以中古物店銷售物品之種類	看親友喜不喜歡此贓物	金飾、珠寶勞力士
雙方是否需要認識	不需要	不需要	不一定	限於親友	需有相當信賴關係

（二）當舖業者能當場或快速轉賣贓物賺取差價

誠如當舖業者 B1 所言：「我們就像小銀行一樣。」，當舖業者之利潤在於收當之物是否能迅速轉賣變現，越能迅速轉賣變現，獲得利潤越高。否則收當之物品留在當舖內，日後價值是否變動難以預料，若能在收當瞬間轉賣，即可保證一定成數之利潤，穩賺不賠。

1、轉賣贓物之速度：

（1）當舖業者 B1 僅稱收當黃金與車輛，手機數量甚少，就黃金部分，其答道：

「B1：黃金的話他是有專門收購的人。」

問：他算是中盤商嗎？

B1：中盤或大盤

問：中盤大盤會來收？

B1：對、對。

問：會不會天天來收，還是你打了一通電話就過來？

B1：打電話就過來收。

問：打電話就過來收？

B1：對、對。

問：那大盤跟中盤怎麼分？大盤是他自己有工廠？

B1：對、對。

問：那中盤是….

B1：一般是大盤比較多。直接。

問：利潤比較高？

B1：對、對。

B1：一般他來的話，他弄一弄就走了，他不會留下來跟你聊天。

問：是給現金嗎？

B1：是給現金。」

(2) 當舖業者 B2、 B2-1 答道：

「B2-1：這種很多啦，名片簿一翻多的是，他們會拿名片來，黃金是「死豬仔價」，他收越多就賺越多。

問：新竹市這種盤商有多少？

B2-1：這幾年我們很少接觸這種盤商。前幾年也是三個月積一積二十幾兩，才叫人來收。這穩賺的，他一定會很勤勞在收。」

「問：(鑽戒手錶方面) 你們隨時都有專家可以請教？

B2：一定有。我們一定會有這個備胎，包括鑑定上，它是一個名錶，它的鑑定

超出我們的鑑定範圍之外，尤其時它的價格很高的時候，我們還是要再轉給專家。」

(3) 當舖業者 B3 就此部分也講得非常清楚：

「問：金飾收進來你們要賣給誰？

B3：這一般都有特定人士來收，很多啦，常常有人來，名片就推過來，會說：『老闆，哪一天有人要流當的，價錢我比人家好，人家若跟你收兩千，我就跟你收兩千一。』都有在比較。這種都是人家跟我們來收比較多，像鑽石也有專門在做珠寶的，也會有拿名片過來，他會說：『沒關係，你不會，你可以問我，客人如果願意等，五分鐘、十分鐘我一定趕過來。』金子的是在開金飾工廠的，他是一整批一整批做，他也不會嫌少，只要有，他就來收。只要我們一打電話，他隨時就過來收。賣給他們的價錢大概比市價低一點點。例如市價是一錢兩千二，他會跟你收兩千一或兩千零五十。因為我們要賣的人我們一定會問，例如我們有兩家在配合，我店門一開，我就會打電話去銀樓問今天的金價是多少，銀樓跟我開二二，然後我就問這兩家，一個跟我開二一，一個跟我開二零五零，當然我就向前面那一家賣。我們有這種東西要賣的話，他立即趕過來。

問：因為比市價低一點，他馬上賺。

B3：對啊。」

(4) 分析

關於黃金方面，三位當舖業者均表示大盤商或金飾工廠搶著要，因為「馬上賺」(B3)，所以「會很勤勞在收」(B2-1)，「只要…一打電話，…隨時就過來收。」(B3)。金價每日均會變動，而當舖今日收，今日賣，無價格變動之虞，金飾大盤

商現賺，當舖亦現賺，竊盜亦賣得較高之價錢，三方互蒙其利，難怪黃金為當舖最受歡迎之物。等於是「錢跟錢在交換」(B2)，竊盜以大錢向當舖換小錢。

至於鑽戒、手錶，當舖收當後，亦可隨時出售，如當舖業者 B3 上述：「像鑽石也有專門在做珠寶的，也會有拿名片過來，他會說：『沒關係，你不會，你可以問我，客人如果願意等，五分鐘、十分鐘我一定趕過來。』」，當舖業者 B2：「問：(鑽戒手錶方面) 你們隨時都有專家可以請教？B2：一定有。我們一定會有這個備胎，包括鑑定上，它是一個名錶，它的鑑定超出我們的鑑定範圍之外，尤其時它的價格很高的時候，我們還是要再轉給專家。」，所以鑽戒、手錶等高價值物品，亦如同黃金一般，大家搶著要。理由即是前述臺灣高等法院花蓮分院 95 年度上易字第 154 號案件，竊盜犯竊取卡蒂亞女用手錶後，持該手錶至當舖銷贖，當舖業者找來盤商鑑價，當舖業者在當舖內以八萬元向竊盜犯收購該手錶後，隨即當場在當舖內以八萬五千元轉售給盤商，現賺五千元現金，其轉銷贖之速度甚至比黃金更快。

2、贓物轉賣之價格利潤：

上述案例已說明，當舖業者在單一物品即能一瞬間賺取五千元現金，可知當舖業者收購贓物轉贖之利潤甚高。有些物品在竊盜等財產犯罪人急於拋售時，可能價錢會更低，當舖業者所賺差價越多。一般黃金質當之價格為公告牌價之六、七成。如當舖業者 B1 陳述：

「問：那再請問一下，你們對於質當物品怎麼去估價？

B1：怎麼去估價？

問：對、對。就是跟市價的比例是多少？

B1：如果今天是來當金子的話，我會先秤重量，再來看看一錢或一兩大概要收

多少錢，有一個比例。

問：大概市價的多少？

B1：嗯………，之前的話………，看金價的行情（指當舖內之公告牌價）。

問：對，你剛剛不是說有一個比例嗎？

B1：對。

問：是八成，還是七成，還是六成？

B1：六、七成。

問：六成或七成？

B1：對、對。

問：那為什麼會有六成或七成的區分呢？

B1：有些人需要用的錢比較多一點。

問：也會討價還價？

B1：對、對。」

當舖業者 B2 答道：

「B2：金飾喔，金飾的話他有一定的市價，我們會以當日公告的金飾價格來鑑價，我剛講過，如果以一萬塊的話，頂多就是抓個七、八千元，留個空間，以防他三個月後不來贖。

問：八千就算蠻高的？

B2：對，幾乎是已經當滿了，滿當啦。」

B3 答道：

「問：你們收金飾的價額是幾成？

B3：以現在的市價一錢是兩千二或兩千三，若手工比較多，也有賣到兩千七。

問：若單純的金價？

B3：我是以一千五收。若他問說能不能再高一點，我就會說：「難道你這麼缺錢？」

我不是以幾成來計算，我是以單價來計算。假設三個月後他流當，我們要將這個計算下去。

問：你如何以一千五來計算？

B3：這個是大家的行情。

問：與市價的比例為何，例如價值一千元收多少？例如一萬塊的金價？

B3：不會超過市價的七成，大約六成至七成之間。不會五成，因為來當的人也知道行情，五成太少。」

黃金銷贖價格約市價（公告牌價）之六成至七成之間，以上述 B2 所述：市價若每錢為二千二百元時，收當價格約一千五百元，若黃金為贓物，則可立即聯絡大盤商前來收購，而大盤商收購之價格如 B2 所述「例如市價是一錢兩千二，他會跟你收兩千一或兩千零五十。因為我們要賣的人我們一定會問，例如我們有兩家在配合，我店門一開，我就會打電話去問銀樓問今天的金價是多少，銀樓跟我開二二，然後我就問這兩家，一個跟我開二一，一個跟我開二零五零，當然我就向前面那一家買。」，幾乎與公告牌價相當。

而手錶、鑽戒收當之價格較之市價更低，可能因為手錶、鑽戒等物品更專業，B2 對於鑽戒部分敘述甚詳：

「問：那鑽戒你們收當的價格呢？

B2：鑽戒喔，它的鑑定就是一個學問了，它有世界認證的，他的價錢當然不一樣，如果沒有認證的，就要看它的色澤漂不漂亮，來取決它的價錢。

問：那它這個很專業？

B2：非常專業。

問：那這個大概是市價的幾成？

B2：還是以目前這個鑽石的標準價值來衡量，鑽石還是要考量它市面上的流通，
比如說這一克拉的鑽戒，它的彈性很大，……」

「B2：對，鑽戒跟手錶比較不好鑑定，我們會出問題的就是這兩種。」

「B2：這些都需要儀器鑑定。」

「B2：……。鑽戒的話也分很多種，所以我們的儀器不斷的更新。」

鑽戒價值為何，僅有專業之當舖業者及盤商始熟悉價格，竊盜等財產犯罪人可能並不熟悉，如受刑人 C1 答道：「那手錶就不一樣了，手錶要看年資，這幾年的錶、勞力士什麼等級，怎麼折舊，這我們就不會算了。」手錶亦如上述案例所示，竊盜犯能出售之價格，僅能由盤商鑑價決定，竊盜犯本身無置喙之餘地。當舖收購鑽戒珠寶及手錶，所獲得之利潤，必比收購黃金之利潤更高。

手機因價格變動性大，當舖業者賺取之差價更大，如 B1 所述，價值一萬四千元之手機，仍以一千元價格買進，而以五、六千元之價格賣出：

「問：那手機呢？

B1：手機？……………

問：手機的價格變動很快。

B1：對。

B1：那價格很低啦。

問：一千塊？

B1：一千塊以下都有。

問：一千塊以下都有？

B1：對、對。

問：有沒有超過兩千的？

B1：還是有。

問：還是有？

B1：對。

問：有沒有三千的？

B1：三千？……………（遲疑）

問：我很少看到三千的。一千比較多

B1：對啊，一般手機價格都不會很高。

問：一千比較多嗎？

B1：差不多。

問：那一千以上的比較少喔？

B1：對、對。比較少

問：那五百的多不多？

B1：都有。

問：比較少？

B1：不一定耶，要看手機的價格。

問：那如果這個手機的價格是一萬四的話？

B1：一萬四？

問：你們收也是一兩千？

B1：對。」

「問：那如果手機一萬四的話，那大概賣多少錢？

B1：一萬四…。你說賣出去？

問：對。

B1：大概五、六千塊。」

警方人員 A3 亦答道：「像現在的一元手機，藥國的的一元手機，價值七、八千元，拿去當舖當的時候，(A5：一、二千元)，當了一千、二千元就走了。(A2：就是賤賣。)甘苦(指藥國沒錢買毒品的難過)的時候，一千、兩千拿了就走了。」惟手機價值變動大，除非有銷贓管道，否則一般當舖較不願意收，而集中在少數固定幾家當舖。



第五章 結論與建議

第一節 結論

一、當舖業為四位接受訪談受刑人主要之銷贓管道，但收贓非當舖業 唯一之營利業務

當舖為銷贓管道之一，但當舖在贓物市場上比重為何，學者間研究的結果不同。學者 Stevenson 等人訪談竊盜犯研究結果發現銷贓頻率最多者為藥頭，依序為親友、贓物買賣者（Fence）、合法商店或營業，當舖及中古物商店則居最末。學者 Sutton、Fass and Francis 採其他學者訪談發現及分析當舖資料發現當舖占有較重要之地位。從本文對警方人員、四位受刑人之訪談發現，當舖為最主要之銷贓管道，與學者 Sutton、Fass and Francis 研究結果相同，甚至發現至少有部分之當舖為藥頭之上源銷贓管道。

當舖不僅為主要之銷贓管道，也是永續經營之相銷贓管道，故財產犯罪人多不願意說出當舖此銷贓管道內情，就如 C2 所答：「我們要防住這一支永久的柱子（當舖）嘛。」，為了保住日後出獄再犯案能順利銷贓，於訪談時，均不願得罪當舖或讓研究者知悉當舖太多內情。故學者 Stevenson 等人訪談受刑人發現當舖為最少利用之銷贓管道，可能與此原因有關。

但除收贓外，目前當舖業者廣告均以汽車借款為主要業務，實際上就是經營地下錢莊。三位受訪之當舖業者均指稱均以車子借貸為當舖的主要業務，對於贓物此部分營業多避而不談。如當舖業者 B1 答道：「問：那像新竹縣收當舖物品的種類，除了車子之外，什麼比較多？B1：……（遲疑）一般就是車子跟黃金。」當

舖業者 B3 亦稱：「像我們作的型態，機車、汽車、金飾這三樣而已。」、「像我這邊的話，十件中，七件汽車，一件機車，一件金飾，……」當舖業者 B2 回答更明確：「問：新竹市這種更傳統（指非經營汽車借款之當舖）的有幾家？B2：不多啦，大概不會超過十家。但現在也有部分轉型，也有雇用很多人在跑業務。」當舖目前發展狀況確實如此。但贓物銷往當舖也是不爭之事實，且利潤更高，無任何法律上之風險，此為當舖業背後之營業行為，不得曝光，反而經營地下錢莊之法律上風險較高。目前當舖業對外公然經營之主要業務就是汽車借款，而非一般正常之收當。此種「汽車借款」、「免留車」、「萬物可借」之廣告招牌四處林立，猛打有線電視廣告。而「免留車」、「萬物可借」之廣告，已經表示不需以質當物供擔保，此為當舖經營信用借貸即地下錢莊之證據，已非當舖之質當業務。

依照當舖業者之觀念，借錢應該還錢，天經地義。如當舖業者 B2 稱：「我們昨天還聽說我們去收款，借款的人還比我們收款的人兇。客人對這種借錢不還的理由是，我真的是沒有錢，你要把我逼死是嗎，他們認為借錢不還是正當的。」、「B2：他（指公營當舖）就是要賺這個東西（質押物之價值），以前當舖是要賺質押物，現在要賺利息，經營方式不同。B2-1：不同方向。A6：以前的當舖是要賺你的質押物，現在不同。」但依照當舖業法第 22 條後段規定：「收當物品於逾滿當期日五日後，仍未取贖或順延質當者，應即填具流當物清冊，備主管機關查核，其流當物得拍賣或陳列出售。」若屬於質當，以汽車為例，一旦質當人不還款贖回汽車，當舖業者僅能將質當之車輛出售，而不得對質當人做任何催討債務之動作。

目前一般民眾向銀行借款甚為方便，向銀行借不到款項而到當舖借款者，幾乎均為毫無信用之人，正如當舖業者 B2 所述：「來當舖的人其實大概都是比較低下階層的人，能借的，都已經先向銀行、親友借，會來當舖借的，都是已經走投

無路了，比較下階層的人。當舖是非常競爭的，你看第四台的廣告，打下去都是好幾十萬元的廣告費。以前來當舖借的，是因為他不想經過銀行繁瑣的程序，等到錢下來要好幾天，來當舖借手續很簡便，馬上就可拿現金，這是以前的客人。現在的客人都是已經窮途末路了。」既然是毫無信用之人，就明知其借款後根本無法還款，但當舖仍然放貸借款，等借款期限一到，即有可能發生當舖對質當人之家人騷擾、恐嚇。家人為免於騷擾或恐嚇，也可能會被迫代為付出高利償還債務。故上述蔡多賀之研究發現，我國當舖業者除收當外，實際上亦多兼營高利貸款，製造許多社會治安問題，其檢視內政部警政署刑事資訊系統有關 89 年至 93 年間，因當舖營利而被牽連移送案件者，計有 1,777 件，五年間平均每家當舖皆有可能被列為司法移送案件之被告或關係人之可能（蔡多賀，2006）。

二、當舖銷贓管道具有迅速、方便、來者不拒及立即兌現之特性，其他銷贓管道無法替代

學者 Fass and Francis（2004）描述當舖對於犯罪者之方便就如美國的 12,500 家麥當勞速食店（McDonald's fast food restaurants）一樣的迅速及方便，及引用學者 Glover and Larubbia 之「竊賊的自動提款機」來稱呼當舖。本文研究發現與上述學者研究結果相同，當舖在我國市區大街小巷林立，數量眾多及 24 小時營業之特性，有如「7-ELEVEN」一樣的方便。當舖 24 小時營業之特性，使得當舖與同性質之銀樓，在銷贓管道上之地位更重要。

當舖另一特性正如學者所稱之自動提款機，自動提款機之功用為不需熟識，來者不拒，可立即兌換現金，其速度之快，甚至銷贓者進入當舖銷贓時，所騎乘之機車不必熄火。此功能與親友、藥頭之銷贓管道不同。親友、藥頭均需熟識，且藥頭無法提供現金。當舖之所以成為最主要之銷贓管道，原因就在於上述之特

性，而無法由其他銷贓管道取代。

三、當舖業最愛收當之贓物為竊盜犯最喜愛竊取之財物，但難銷之贓物也有少數當舖喜愛收當

本文研究發現當舖業最愛之贓物為黃金、名錶、鑽戒，名錶中以勞力士手錶最熱門，上述三種財物亦為竊盜犯罪喜愛竊取之財物。此類財物具有高價值、容易轉賣、無明顯特徵可辨識被害人之特徵。名錶雖有編號，但不易看出，且無登記制度，警方不易據此查明被害人。

手機之情形較為特殊，手機目前均將序號鎖定，無法消除，故手機得以序號辨識被害人，警方較容易查獲，而成為難銷之贓物，竊賊亦受影響而不喜歡偷，藥頭 C4 甚至表明拒收。但訪談發現仍有少數當舖專收手機，手機失竊之情形在實務上仍然不少。想像持用此贓物手機而無法被警方查獲之原因，唯一可能就是被整批運出國外銷贓，在國外使用手機，警方就無法查獲。

電器產品種類隨時代而不同，以前可質當之電視機，目前當舖已無意願收當，但液晶螢幕、電漿電視已為當舖收當之物品種類之一，因其具有高價值、無法辨識被害人之特性，且已成為新潮之電器用品，容易轉賣，故實務上，也常發生電腦液晶螢幕與電漿電視被竊之情形。

當舖願意收當之物品種類影響竊盜犯下手行竊之標的，偵查機關於查獲竊盜犯等財產犯罪人時，於追查黃金、名錶、珠寶等贓物時，可從當舖方面追贓；追查手機贓物，可從當舖與中古手機店著手，因為當舖並非手機普遍之銷贓管道；追查電器產品贓物時，亦可將當舖列為追贓之對象。換言之，任何有價值及可轉賣之物品，幾乎均可將當舖列為追贓之對象。當舖喜愛或難銷之贓物，僅係全部

之當舖喜愛收當或僅係少數當舖喜愛收當之區別而已，亦可說明銷贓管道之存在鼓勵著竊盜案件之發生。此外，當舖願意收贓之物品種類，實際上為下述法律上之風險及獲益考量所決定。

四、當舖收贓管道對於當舖及竊盜等財產犯罪人在法律上幾乎是零風險，較於其他銷贓管道，更可滿足雙方最大經濟利益

當舖為主要之銷贓管道，其原因就在於當舖銷贓管道對於當舖業者與竊盜等財產犯罪人二方面，在法律上幾乎是零風險。警方明知當舖收贓，當舖業者也明知收當之物為贓物，但警方及檢察官就是無法有效追訴當舖業者。三位受訪當舖業者也都信誓旦旦宣稱保證無法律上之任何風險。竊盜等財產犯罪人也知悉如何避免被警方「查贓」，故竊盜等財產犯罪人在銷贓至當舖過程中之法律風險性幾乎為零，以致於警方根本不願從當舖管道來追查贓物以破獲財產犯罪。

由於法律上之零風險，當舖之獲益性更形穩固，可大膽隨時收贓。當舖業者收贓之價格，有時比一般正常收當之價格更低，且可立即轉賣換取現金，現收現賺。竊盜等財產犯罪人銷贓至當舖，所獲得之價格則比其他銷贓管道為高，且可隨時、立即兌換現金。由於法律上零風險及穩賺不賠之保證，甚至激起當舖業者教唆熟識之竊盜犯竊取更高價值之質當物品，成為竊盜案件之始作俑者。

五、目前並無影響當舖業收贓之因素存在

訪談分析並未發現目前有何能影響當舖業收贓之因素存在，原因在於目前警方對於當舖收贓根本束手無策，實務上也尚未發現有當舖業者因收贓被判決有罪確定之案例，所以當舖業者口氣堅定宣稱縱然是贓物仍然會收，不會有任何法律

上的問題。由於當舖收贓在實務上幾乎是零風險，故難以發現目前有任何干擾當舖收贓之因素存在。

第二節 建議

一、當舖業的未來應以公營為主

當舖制度源起之目的為「濟貧」，亦為當舖業一向所標榜之口號，其功能為調節緩急之社會作用（曲彥斌，2004）。然隨時代變遷，國內金融體系發達，借貸甚為方便，當舖提供濟貧、調節緩急之杼困功能幾已喪失殆盡。依照上述研究結果，私人當舖營業型態已完全變質，其存在之唯一功能幾乎就是在製造犯罪而已。諷刺的是，當舖業之牌照價格反而節節升高。

本文不敢將全部的當舖業者都視為犯罪人，但研究發現結果，當舖實為治安之瘤。唯一存有原來當舖設立目的功能者，僅餘公營當舖，為斷絕當舖所製造暴力討債及收贓之犯罪，本文建議，根本解決之道就是廢止當舖。因為私人當舖已經失去原來制度設立目的之功能，每縣市僅需設立一家公營當舖即可。廢止當舖後，將使竊盜等財產犯罪人不易銷贓而需長時間持有贓物，增加竊盜等財產犯罪人及故買贓物者被逮捕之風險，抑制其犯罪動機，繼而配合其他刑事政策之擬定，以有效減少竊盜、搶奪、強盜等財產犯罪及其他如瀰漫社會上地下錢莊暴力討債等暴力犯罪發生率。

二、於當舖制度廢止前之應有的防制作為

當舖制度源遠流長，古今中外都有，如今欲實現廢除私人當舖制度，不難想像其過程可能非常漫長且不易實現，而有待吾人今後之努力。當舖業之所以敢公

然收贓，完全在於其法律上幾乎零風險，雖然目前並無有效斷絕當舖收贓之偵查方法，然仍有相當之方法可增加其法律上之風險及不便，盡量降低其收贓之動機，以遏阻當舖銷贓管道之氾濫。

（一）行政管理之改革

行政管理之改革牽涉修法，修法雖有困難之處，總比廢除當舖業制度較為容易。當舖業法於 92 年 6 月 6 日制訂總統公布後，迄今未曾修改，而當舖業收贓氾濫及經營地下錢莊製造暴力討債之犯罪，造成社會嚴重不安，故建議主管機關應趁此全盤檢討研議如何修法整飭當舖機構，並修改提高罰額，將部分違反規定改以撤銷執照之重罰。

1、要求當舖對於收當的物品詳記特徵及修法拍照輸入警方管理系統網路

警方不欲前往當舖追贓之原因，其中一項原因即係收當物品登記簿並未詳細記載特徵，且無原物相片，根本無法供被害人指認。若有記載詳細特徵，如手錶編號，或如鑽戒、珠寶等並無編號之收當物品，以數位相機拍照，將相片傳入警方電腦。若發生竊盜案件後，警方即可從電腦上找尋符合被害人提供之特徵之物品，例如金飾上面之花樣或刻字、手錶上之編號，再以相片供被害人指認。若非如此，根本無法期待被害人能指認出贓物。

目前拍照傳入網路甚為容易，拍照部分需修法始能執行。然警方要求當舖詳記收當物品之特徵，亦可依據當舖業法第 14 條第 1 項第 1 款：「當舖業應備當票，記載下列事項：一 質當物之名稱、件數及特徵」之規定。然違反者，僅能依當舖

業法第 31 條第 4 款處以新臺幣 1 萬元以上 5 萬元以下罰鍰。此罰額太輕，對於當舖毫無嚇阻力，應修法研議從重處罰或在具備一定條件例如如一年內違反數次者即撤銷執照之規定。

2、修法要求對於當舖收當櫃臺全程錄影，並保留一定月數之期限

收贓之當舖業者之所以能高枕無憂，竊盜等財產犯罪人之所以盡量前往當舖銷贓而不會被查獲，原因在於當舖之質當程序並未透明化。質當過程一旦透明化，當舖業者及銷贓之犯罪者被查獲之法律上風險即大幅提高。例如金融機構對於櫃臺全程錄影，敢前往櫃臺冒領款項者，實務上甚為罕見。全程錄影於外表屬正常收當之情況下，並無法有效追訴當舖業者，然在異常之質當情形下，將可有效對當舖業者及竊盜等財產犯罪人產生壓力，並能達成追訴犯罪之目的。例如於某一竊盜犯持贓物前往質當時，全程錄影可查明：

(1) 究竟竊盜等財產犯罪者拿了多少物品前來質當？

例如某一竊盜犯拿了大批金銀珠寶前來質當，當舖業者難以辯稱不知為贓物，亦可追查此犯罪嫌疑人。故此種持大量贓物者，即不敢隨意持往當舖質當，而增加銷贓之時間，提高其被查獲之風險。

(2) 當舖業者有無全數將竊盜犯質當的物品登記在登記簿？

例如某一竊盜犯拿了一件金飾、一件勞力士手錶至當舖銷贓，若無錄音錄影，當舖可能只登記一件金飾，手錶未登記，立即轉賣獲利。若有全程錄影，當舖不敢不登記，而登記時，法律亦要求需將手錶編號記載明確，則當舖業需冒被警方追回手錶受損失之風險，警方亦能追

查此名竊盜犯。故於全程錄音錄影之情況下，這名竊盜犯必然不敢將具有明確特徵之手錶或手機等贓物持往當舖銷贓。

(3) 是否有另外「珠寶專家」、「鐘錶專家」應邀前來鑑價並當場收購？

上述法院案例即屬此種情況，當舖並未真正收當，而係居於贓物之仲介者（刑法第 349 條第 2 項稱為「牙保」），若有全程錄音錄影，因需冒著被查獲之風險或麻煩，該專家應該不敢前來收購贓物。

(4) 從竊盜犯之穿著，是否能輕易判定不可能持有名貴之珠寶、鐘錶或金飾？

例如一名竊盜犯之衣著顯然與所持之名貴珠寶、手錶、金飾之身分不相當，當舖業者亦難以自圓其說而辯稱不知情。

當舖過程透明化之後，當舖業者與財產犯罪人間之贓物交易過程無所遁形。當舖櫃臺全程錄影並未侵犯人權，蓋當舖櫃臺為營業場所，任何人均可隨時進入質當，性質上屬公然場所，無隱私權保護可言，此與金融機構設立錄影制度相同。錄影花費不高，於法理上或實際管理政策層面上均屬可行，當舖業者毫無反對之理由。

(二) 警方應以轄區內特定當舖為追贓之重點

受刑人 B2 認為有人介紹至某家銀樓銷贓，前往時發現該家銀樓正在派出所旁，根本不敢前往銷贓，故大馬路邊之當舖，一般可能竊盜犯較不喜歡前往銷贓。同時警方、當舖業者於接受訪談時，多認為傳統性、在巷內經營之當舖或 24 小時營業之當舖較容易收贓。另外警方應整理當舖收當物品登記簿（日報表），將大量

收當黃金、珠寶、手錶或手機、液晶螢幕、電漿電視等熱門贓物之當舖另立名冊。上述顯然有收贓嫌疑之當舖，警方必須隨時前往檢查及增加檢查次數，遇有可疑人士前往質當時，立即盤查是否涉有犯罪。此措施會增加收贓當舖業者在法律上之風險，也會增加竊盜犯等財產犯罪人在當舖前持贓或現場銷贓過程中被查獲之風險，而盡量減少前往當舖銷贓之次數。而減少前往銷贓次數之結果，就是贓物留在身上的時間會增多，警方就越有可能查獲其犯罪。

第三節 本研究限制

本研究因限於時間、能力，無法對當舖上源之銷贓管道、藥頭與當舖間之銷贓關係及針對傳統性較易銷贓之當舖做進一步之訪談深入瞭解，以致於本研究無法建構當舖上下源銷贓管道之體系，僅能期待其他研究者繼續研究，以全盤瞭解國內整個銷贓之體系。

一、應繼續對當舖上源之銷贓管道進行研究

當舖雖有店面可供擺設質當物品出售，畢竟客源較少，且需等待不確定之客人上門，若立即轉賣，可獲得極大利益。從以上研究發現，當舖確實朝立即轉賣之方向努力，故當舖猶如藥頭，實際上仍為贓物之中繼站。當舖收贓後需立即轉賣專門收購金飾之盤商及「珠寶專家」、「手錶專家」或其他中古貨商。關於金飾方面，盤商收購後燒熔金飾重新製作，再以高價賣出。然盤商是否有營業執照？其收購金飾有無登記在其營業帳簿？銀樓為合法有營業執照之營業商，而盤商在社會上似乎有隱密之一面，其若自某一當舖收購大量黃金，是否有收贓之嫌？手錶專家如何將具有編號之勞力士手錶銷贓？手機目前均有無法消除之序號，可供辨識被害人，一旦在國內使用極有可能被查獲，而當舖願意收當，表示有管道可

轉贓，而自當舖收購手機之收贓者如何再轉賣？是否涉及走私至國外之銷贓管道？此均為本研究未觸及之部分，而無法全盤瞭解當舖有關之整個銷贓體系，此有關在制訂防堵贓物銷贓之政策時，是否能具有全面之完整性。

二、應另對藥頭此銷贓管道進行研究

接受訪談之受刑人 C4 雖指稱其收自吸毒者之贓物均由汽車當舖業者主動來收購，然本研究僅訪談一位藥頭，僅能認為部分當舖為藥頭銷贓之上源，而無法瞭解當舖為藥頭銷贓上源所佔比重為何。究竟藥頭大部分都將贓物銷往當舖？或僅有小部分將贓物銷往當舖？此有關警方在查獲藥頭時，再繼續追查藥頭其他犯罪時，是否有明確之偵查方向；及查獲竊盜犯等財產犯罪人施用毒品時，是否能以向藥頭追贓之方式，查獲其販賣毒品給竊盜犯之犯行。

三、宜另對在巷內 24 小時營業較傳統性之當舖研究其收贓情形

由於巷內 24 小時營業之傳統性當舖具有最容易銷贓之特性，訪談對象應挑選此種當舖，但筆者本身為具有追訴犯罪職責之司法人員，為避免一方面邀請當舖業者接受訪談，於訪談完畢後卻又立即偵辦受訪談人而違背研究倫理，故訪談對象捨此類型當舖，而過濾挑選適合之當舖業者。然傳統當舖業者實為收贓系統之核心，僅能由其他研究者繼續對此類型之當舖做更深入之訪談瞭解。

中文參考書目

曲彥斌

2004 《質當史》。臺北：華成圖書出版股份有限公司。

吳芳富

2001 《高雄地區搶奪犯罪成因與犯罪模式之實證研究》，國立中正大學犯罪防治研究所碩士論文

法務部

2005 《犯罪狀況及其分析》，臺北：法務部保護司。

法務部

2007 《法務統計/最新統計資料》，2007年1月17日更新下載於
<http://www.moj.gov.tw/ct.asp?xItem=35128&CtNode=11604&mp=001>

許春金

2003 《犯罪學》，修訂四版。臺北：三民書局。

許春金

2004 《犯罪預防與私人保全》。臺北：瑞興書局。

許春金

2006 《控制理論與修復式正義》。臺北：三民書局。

許春金、葉俊宏

2004 〈汽、機車與侵入性職業竊盜集團之訪談研究〉，《中央警察

大學犯罪防治學報》5：1～37。

黃啓賓

- 2002 〈汽車銷贓管道之初探——一個修配業者的個案分析〉，《中央警察大學法學叢刊》33（3）：87～114。

楊士隆、何明洲

- 2003 《竊盜犯罪防治理論與實務》。臺北：五南書局。

葉俊宏

- 2004 《汽、機車與侵入性職業竊盜集團之質化比較研究》，國立臺北大學犯罪學研究所碩士論文。

蔡多賀

- 2006 《捕蠅草之歌——當舖業重利經營型態及管理對策之研究》，國立臺北大學犯罪學研究所碩士論文

警政署

- 2006 《警政統計年報》，2006年4月28日更新下載於
<http://www.npa.gov.tw/NPAGip/wSite/ct?xItem=26538&ctNode=11395&mp=1>

英文參考書目

Fass, M. S. and J. Francis

- 2005 Where have all the hot goods gone ? The role of Pawnshops,
Journal of Research in Crime and Delinquency 41: 156-179.

Katz, E. and J. Rosenberg

- 2004 Reward offered, no questions asked: An analysis of reward
theft . The London school of Political Science 71 : 501-506.

Lanter, D.

- 1999 In the business of fencing: Making sense of federal sentencing
enhancements for dealers in stolen goods . Texas Law Review
77(6):1485–1525.

Schneider, J. L.

- 2005a Stolen-goods markets . British Journal of Criminology
45:129–140.

- 2005b The link between shoplifting and burglary–The booster
burglar . British Journal of Criminology 45: 395-401.

Stevenson, R. J. , L. M.V. Forsythe and D. Weatherburn

- 2002 Stolen goods market in New South Wales, Australia . British
Journal of Criminology 41:101–118.

Sutton, M.

- 1995 Supply by theft – Does the market for second – hand goods
play a role in keeping crime figures high? British Journal of
Criminology 35: 400-416.

Wellsmith, M. and A. Burrell

2005 The influence Of purchase price and ownership levels on theft targets – The example of domestic burglary. *British Journal of Criminology* 45: 741-764.



附錄：訪談大綱

(一) 六名基層刑事偵查人員（但其中一名陪同筆者訪談當舖業者）

項目	訪談內容綱要
基本資料	一、年齡。 二、教育程度。 三、從事偵辦竊盜、搶奪、強盜、贓物案件或查贓勤務之年資。
當舖收贓與偵辦財產犯罪之關係	一、從當舖追查竊盜、搶奪、強盜等財產犯罪之情形為何？比例高或低？ 二、警方移送贓物案件之比率甚低之原因？
財產犯罪人與當舖業者之關係。	一、財產犯罪人與當舖業者是否認識或透過他人介紹而具有一定之信賴關係？ 二、是否有特別類型之犯罪者偏好向當舖銷贓？ 三、是否所有的當舖都會收受贓物？或者有何種類型之當舖偏好收受贓物？ 四、是否有當舖與財產犯罪人合作、配合銷贓？
防制贓物收贓之對策	一、現行當舖管理政策缺失為何？如何改正？ 二、如何調查證據來認定當舖對於收當之物品知悉為贓物？

(二) 四名新竹地區之當舖業者

項目	訪談內容綱要
基本資料	一、年齡。 二、教育程度。 三、當舖從業年資：包含受雇與自己經營之年資。 四、前科紀錄
營業時間	一、其本身之營業時間為何？ 二、其他當舖之營業時間為何？ 三、正常之營業時間為何？（探究營業時間與銷贓是否有關）
質當物之種類	一、何種質當物拒收？ 二、拒收之原因？ 三、最喜愛何種質當物？理由為何？
與持當人之關係	一、何種持當人會拒絕？如何觀察？觀察的標準為何？ 二、若持當人屢次質當，是否會拒絕？ 三、有無持當人屢次持質當物前來質當之情形？ 四、若持當人屢次質當是否會拒絕？ 五、是否會詢問持當人質當物之來源？ 六、是否會害怕收到贓物被起訴？
質當物之價格	二、如何估價質當物？ 三、質當金額與市價之比例。
質當物之轉售管道及價格	一、收當之質當物銷往何處？ 二、收當之質當物多久即可轉售？ 三、轉售之管道、對象為何？

(三) 四名竊盜犯罪入獄之受刑人

項目	訪談內容綱要
基本資料	一、年齡、居住區域。 二、教育程度。
前科及不良素行	一、迄訪談時，共有多少被判刑的前科（案件種類刑度及實際入監刑期） 二、入監前是否曾入監執行？刑期及次數為何？
犯罪經驗	一、入監前何時開始從事竊盜財產犯罪行爲。 二、入監前共從事多少種類及多少次之財產犯罪或其他犯罪行爲。
犯罪標的	一、從事竊盜等財產犯罪行爲時，有無選擇下手行竊之對象（人或房屋或其他建築物）財物？若有，如何選擇？選擇特定標的物理由？ 二、選擇下手行竊時，是否會想到竊取之標的物能否銷贓？理由為何？ 三、選擇下手行竊時，是否會想到竊取之標的物能否立即銷贓？理由為何？ 四、選擇下手行竊時，是否會想到竊取之標的物能否以高價或何種價錢賣出？ 五、選擇下手行竊時，是否會想到竊取之標的物能否至當舖銷贓？
銷贓過程	二、竊得財物後，由何人銷贓至當舖（交給毒販、朋友銷贓或自己、同夥銷贓）？ 三、若交給他人銷贓，是否知悉銷贓至何當舖？ 四、如何知道此（或這些）當舖？ 五、為何會利用此（或這些）當舖為銷贓管道？ 六、利用此（或這些）當舖為銷贓管道之次數及比重？ 七、在竊盜之前是否會想到要將贓物賣給哪一家當舖？

	<p>舖？</p> <p>八、當舖業者是否知悉質當之物品為贓物？如何會知道？</p> <p>九、若當舖業者知悉質當之物品為贓物，是否仍會繼續收當？是否會因此壓低質當金額？</p> <p>十、是否有以贓物直接與其他人交換物品（如毒品）或金錢之情況？</p>
與銷贓管道業者之關係	<p>一、如何認識此（或這些）銷贓管道之當舖業者？</p> <p>二、與此（或這些）當舖業者銷贓管道業者是否熟悉？</p> <p>三、與此（或這些）銷贓管道之當舖業者間之關係疏密，是否會影響到銷贓速度、價格、意願？</p> <p>四、是否信賴此（或這些）銷贓管道之當舖業者？</p> <p>五、是否會害怕遭此銷贓管道之當舖業者出賣而被逮捕？</p>
對贓物市場的瞭解	<p>一、是否知道哪裡可能販賣自己偷竊之贓物？</p> <p>二、是否知道當舖業會如何處理自己質當的贓物？</p> <p>三、如何知道市場上對質當贓物的行情？</p> <p>四、哪些贓物的價格比較高或比較值錢？如何知道？</p>

著作權聲明

論文題目：新竹地區當舖業收贓之法律與經濟觀點分析

論文頁數：120 頁

系所組別：犯罪學研究所

研 究 生：林李嘉

指導教授：周儵嫻

畢業年月：九十七年一月

本論文著作權為林李嘉所有，並受中華民國著作權法保護。

