

Николай БОБРОВ

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОМБАРДНОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

В настоящее время в стране работает более двух тысяч ломбардов, причем их количество постоянно увеличивается. Их подавляющее большинство принадлежит к частной форме собственности и имеет статус субъектов малого предпринимательства (нередко это «семейные» фирмы). Лишь 15 ломбардов из общего числа относятся к муниципальной или государственной (субъекта Федерации) форме собственности. Большая часть ломбардов расположена в крупных городах (более 10% всех российских ломбардов находятся в Москве). Исходя из оценочных данных об объемах услуг ломбардов и уровне рентабельности их деятельности, годовой объем платежей ломбардов в федеральный бюджет можно оценивать ориентировочно в 100–200 млн руб.

Услугами ломбардов ежегодно пользуются около пяти миллионов граждан, которые, например, только в 2000 г. осуществили более 6,7 млн залогов (главным образом, ювелирных и других изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней). Средний размер выдаваемого гражданам кредита составляет около тысячи рублей, срок пользования кредитом — примерно один месяц. Плата за услуги ломбардов на сегодня составляет в месяц 12–25% от суммы выдаваемого кредита. Некоторые мелкие ломбар-

ды устанавливают более высокие цены на услуги, но они не определяют ценовую политику на рынке ломбардных услуг. Цены в государственных (муниципальных) ломбардах в среднем выше, чем в частных.

Рост количества ломбардов после кризиса 1998 г., скорее всего, объясняется переток мелких капиталов с финансовых рынков, поскольку изменения в экономике явно не благоприятствовали развитию банковского сектора.

Возросшая финансовая дисциплина в бюджетных организациях и переход коммерческих предприятий к своевременной выплате зарплат работникам резко снизили потребность в кредитах, которые раньше помогали клиентам существовать при значительных перебоях в поступлениях денежных средств. В связи с развитием торговых сетей, транспортных, оптовых компаний значительно (я предполагаю, в разы) снизилась прослойка микробизнеса, представители которой раньше составляли до 40% заемщиков.

Многие бывшие клиенты ломбардов в настоящее время при покупках бытовой техники, автомобилей, мебели и т. д. имеют возможность получения кредита через банковскую систему.

Заметно ограничивает деловую активность в этой сфере бизнеса и жесткий админист-

ративный прессинг. К примеру, условием нормальной деятельности ломбарда является безукоризненное следование более чем пятистам нормативным документам органов власти, причем часто противоречащим друг другу.

Еще одним негативным фактором является низкий жизненный уровень населения, как это и не звучит парадоксально. Большинство населения, бизнесменов, чиновников считает, что чем хуже живет страна, тем лучше хозяевам ломбардов. Это заблуждение. Клиент ломбарда такой же потребитель финансовых услуг, как и посетитель банка. Все понимают, что чем богаче потребитель, тем больше он тратит на товары и услуги. Это подтверждается опытом США. В этой стране более 13 000 ломбардов, причем гораздо (в десятки раз) крупнее российских. Косвенным показателем благополучия клиентов является средний размер ссуды, которую он может себе позволить.

Ниже приводится таблица изменения данного параметра в одном из отделений ОАО «Объединенный ломбард» (Санкт-Петербург) с 1996 по 2003 гг. (в долларах США), которая наглядно демонстрирует верность вышесказанного (табл. 1). К слову, средняя ссуда в ломбардах г. Далласа (США, штат Техас) достигает 200 долл.

Но было бы неправильным не исследовать и внутренние проблемы данного бизнеса. Конечно, большую роль здесь играет отсутствие фундаментальных экономических знаний менеджеров, правовой защищенности небольших фирм, подготовленного персонала. Кроме этого вбитые в головы рядовых менеджеров и акционеров взгляды на конкурентную борьбу, как единственную надежду на выживание, не позволяют небольшим фирмам правильно и успешно работать. Руководство мелких ломбардов втягивается в борьбу за снижение процентных ставок с гигантами российского рынка, обрекая себя на банкротство, поскольку их финансовые ресурсы в несколько раз дороже, чем, к примеру, у ОАО «Объединенный ломбард», ОАО «Санкт-Петербургский городской ломбард» и др.

Реальные условия кредитования (а не рекламируемые) в наиболее крупных (имеющих более пяти отделений на момент исследования) ломбардах (2003–2004 гг.) приведены в *таблице 2*.

Достаточно часто встречается практика «дробления» срока залога и, как правило, изменения процентной ставки и суммы кредита выдаваемого на руки клиенту. Примером являются условия ломбарда «Выборгский кредит»:

*Срок выдачи кредита*

10 дней – 0,5% от ссуды,  
15 дней – 0,55% от ссуды,  
30 дней – 0,6% от ссуды.

Наиболее крупные ломбарды контролируют со своими 30–40 отделениями до 80% рынка, остальные – оставшиеся 20%. Нередко обнаруживались ломбарды с активами до 100 000 рублей. Принципы их выживания остаются тайной за семью печатями.

Однако, на мой взгляд, в крупных городах есть место

под солнцем и небольшим ломбардам. В условиях повышения цен на проезд в общественном транспорте часто, при небольших ссудах, и соответственно, маленьких процентах, местоположение становится определяющим фактором.

В апреле 2003 г. проводилось анкетирование клиентов одного из городских ломбардов на выходе из него.

Задавались следующие вопросы:

1. Каким транспортом вы добирались до нас?
2. Каким маршрутом?
3. Как долго вы добирались до нас?
4. Вы зашли к нам специально или по пути?
5. В настоящее время вы работаете?

ТАБЛИЦА 1

Месяц	Год	Средняя ссуда, долл.
декабрь	1996	27,72
декабрь	1997	28,23
декабрь	1998	10,32
декабрь	1999	16,18
декабрь	2000	20,00
декабрь	2001	30,12
декабрь	2002	29,19
декабрь	2003	36,76

ТАБЛИЦА 2

	ОАО «Объединенный ломбард»	ОАО «Санкт-Петербургский городской ломбард»	ЗАО «Ситмар»	ООО «Диалог» система ломбардов «585»
Процентная ставка	12% в месяц	1 мес. – 17,1%; 2 мес. – 27%	примерная ставка за месяц – 17,9%	13,5% в месяц
Размер кредита 1 г 585 пробы	от 190 до 300 руб.	от 160 до 267 руб.	от 147 до 289 руб.	от 160 до 250 руб.
Соотношение ссуды и оценки	Ссуда = оценке	Ссуда = оценке	Ссуда = 60 – 65% от оценки	Ссуда = 90 – 95% от оценки
Штрафные проценты	нет	нет	нет	нет
Автоматическое продление договора залога после оплаты процентов (перезалог)	да	да	да	да

Всего были опрошены 2 560 человек.

Из них на вопрос «Работаете ли вы?» утвердительно ответили 1 500 человек, отрицательно 1 060 человек.

То есть соотношение работающих и не работающих клиентов примерно одинаково.

Намеренно шли в ломбард 2 080 человек. По пути на работу — 480 человек.

Ответы на другие вопросы представлены ниже (табл. 3, 4).

Из данных таблиц видно, что почти половина клиентов живут в непосредственной близости от отделения.

Эти результаты подтверждают вывод о необходимости правильно выбирать в первую очередь место работы будущего ломбарда, а не использовать любые «подвернувшиеся под руку» помещения.

Однако при больших ссудах клиенты все-таки ориентируются на другие параметры работы, среди которых быстрота и качество обслуживания постепенно выходят на первое место. При раздаче 600 анкет в одном из отделений ОАО «Объединенный

ломбард» были получены следующие данные (табл. 5). Был задан вопрос: почему вы обращались именно в наш ломбард?

Опрашиваемый имел возможность указать все причины. Большинство из них пользовались услугами других ломбардов.

Несмотря на многие отрицательные факторы, влияющие на рынок ломбардов, некоторые моменты все-таки внушают здоровый оптимизм. Так, рост цен на золото последнее время и меры по наведению порядка в розничной торговле привели к значительному росту цен на ювелирные изделия в рознице (табл. 6).

ТАБЛИЦА 3

ТАБЛИЦА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ТРАНСПОРТА, КОТОРЫМ ПОЛЬЗУЮТСЯ КЛИЕНТЫ

1	Пешком	1 280 чел.
2	Метро	480 чел.
3	Машина	420 чел.
4	Трамвай	160 чел.
5	Троллейбус	120 чел.
6	Автобус	100 чел.

ТАБЛИЦА 4

ТАБЛИЦА ВРЕМЕНИ, ПОТРАЧЕННОГО КЛИЕНТАМИ НА ДОРОГУ ДО ОТДЕЛЕНИЯ

1	от 2 до 5 минут	260 чел.
2	до 10 минут	700 чел.
3	от 10 до 20 мин.	740 чел.
4	от 20 до 30 мин.	380 чел.
5	от 30 до 50 мин.	320 чел.
6	от 1 часа до 1.20	100 чел.
7	от 1 часа до 2 часов	60 чел.

ТАБЛИЦА 5

	Чел.
В другие ломбарды обращались	420
Считают что у нас лучше, чем у других:	
Качество работы	400
Процентная ставка	380
Размер кредита	360
Местоположение	340
Отсутствие штрафных процентов	300
Режим работы	100

ТАБЛИЦА 6

ОБЗОР ЦЕН В ЮВЕЛИРНЫХ МАГАЗИНАХ ГОРОДА (за 1 г изделия)

Наименование	Аливанкт	Пассаж	Союзювелирторг	Магазин «Виола»	Адамант
Серьги	от 650 до 800 руб.	от 430 до 700 руб.		от 570 до 630 руб.	от 490 до 780 руб.
Кольца	= 670 руб.	от 457 до 700 руб.		от 470 до 841 руб.	от 476 до 750 руб.
Кольца обручальные	----	от 613 руб.		от 470 до 844 руб.	-----
Кресты	от 630 до 900 руб.	от 658 до 713 руб.		от 616 до 720 руб.	от 520 до 690 руб.
Кулоны	от 570 руб.	от 450 до 630 руб.	цена от 600 руб.	от 596 до 624 руб.	от 460 руб.
Цепи	от 630 руб.	от 490 до 690 руб.	до 900 руб.	от 567 до 640 руб.	от 490 руб.
Браслеты	от 590 руб.	= 613 руб.		от 616 руб.	от 500 руб.

В магазинах города произошло увеличение цен в среднем на 100–150 руб. В основном выросли цены на новые поступления.

Это позволяет и ломбардам увеличивать размер ссуд, выдаваемых за один грамм золота, но, к сожалению, не в достаточной степени. Этому мешает наличие нерегулируемого нелегального оптового рынка изделий из золота, где цены в два — два с половиной раза ниже заводских, а также длительные сроки подготовки изделий к продаже в случае невыкупа их клиентами, достигающие трех месяцев в связи с нормами действующих законов.

Исходя из вышеперечисленных факторов, я считаю, что в ближайшем будущем развитие ломбардного бизнеса будет происходить очень медленными темпами, с ежегодными банкротствами до 20–30% ломбардов. Общее количество действующих ломбардов расти не будет, хотя статистически их количество будет увеличиваться. Имея длительные сроки окупаемости (от 3 до 7 лет с момента открытия) в ближайшее время ломбарды не будут привлекательны для инвесторов. Из действующих на сегодня ломбардов останется не более 50%. Не имея возможности кредитоваться в банках из-за действующего непродуманного законодательства, менеджеры не захотят вкладывать заработанные деньги ни в техническое перевооружение, ни в разви-

тие услуг. Потенциальным инвесторам, если такие вдруг обнаружатся, я рекомендую вкладывать средства уже в действующие не менее трех — пяти лет предприятия с устоявшейся клиентурой.

Для изменения ситуации в отрасли требуются скоординированные действия власти, бизнеса, прессы по изменению имиджа ломбардов, как в глазах населения, так и депутатов всех уровней.

Подводя итоги этой статьи, я надеюсь, что мне удалось коротко, буквально отдельными штрихами показать, как важность этого бизнеса для населения, так и сложность управления им, и переживаемые в данный момент трудности.

Надеюсь, что данная статья будет полезна как потенциальным инвесторам, так и государственным служащим, работникам данной сферы финансовых услуг, простым потребителям. Отдельно я хотел бы отметить, что несмотря на трудности, большинство ломбардов являются современными, неплохо, по мировым стандартам, оснащенными, открытыми к общению предприятиями.

Это очень интересный с точки зрения ученых, менеджеров и очень нужный людям бизнес. Я желаю успехов всем работникам этой отрасли экономики.

**Автор:**

**Бобров Николай.Викторович,**  
к. э. н., доцент ИЭС МГУС,  
президент Межрегиональной ассоциации ломбардов.