

**Криворучко С. В.**

*доктор экономических наук,  
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»,  
директор Центра денежно-кредитной политики  
Института финансово-экономических исследований  
e-mail: gleb@33.east.ru*

## **Модели ломбардного бизнеса в мировой практике**

*Статья посвящена проблемам развития и регулирования ломбардной деятельности в условиях кризиса. Содержит краткое описание различных моделей ломбардного бизнеса по регионам и странам. Сегодня к ломбардам могут обращаться люди, не рассчитывающие по разным причинам получить кредиты в банках — все это способствует росту популярности услуг ломбардов во всем мире.*

**Ключевые слова:** ломбардные ссуды, залог, микрокредиты, золото.

**Kryvoruchko S. V.**

*Doctor of Science (Economics),  
FGOBU VPO «Financial university  
under the Government of the Russian Federation»,  
director of the monetary policy center  
of the Institute of Financial and Economic Research*

## **Models of pawnshop business in the world practice**

*In the article are presented the development and regulation problems of pawnshop activity in the crisis conditions. It includes brief description of different pawnshop business models by regions and by countries. Today pawnshops are interested by those people who are not able to receive credit in the bank that makes them popular all over the world.*

**Keywords:** pawnshop loan, collateral, microcredits, gold.

В мировой практике принято считать, что ломбарды удовлетворяют спрос на быстрые и удобные кредиты для людей, которые не хотят или не имеют времени обращаться за кредитами в банки. Основной бизнес ломбардов заключается в предоставлении краткосрочных кредитов по высоким процентным ставкам под залог товаров, но они также покупают у людей вещи для перепродажи, нуждающихся в быстром получении наличных денег.

---

Распространено заблуждение, что ломбарды заинтересованы в невозврате ссуд, чтобы выгоднее продать заложенное имущество. Это относится к мало распространенной модели работы ломбарда. В большинстве случаев ломбард рассчитывает именно на погашение кредита, и даже готов продлевать сроки выкупа. Использование залога для продажи означает потерю отношений с клиентом, а так он будет регулярно наведываться в ломбард и перекрывать свои потребности в наличных деньгах. По статистике ведущих стран мира около 88% вещей выкупается из ломбардов <sup>1</sup>.

Особый случай представляет бизнес ломбардов, занимающихся операциями с золотом. Казалось бы, что рост цен на золото повышает прибыльность работы ломбардов. Однако этот рост прослеживается только в среднесрочной перспективе (больше 1 года, а ломбарды работают с короткими кредитами). Держатели золота (потенциальные залогодатели) придерживают золото в периоды роста цен, и напротив — стараются сдать золотые вещи в период ожидаемого падения цен. Латвийские финансисты обратили внимание на то, что постепенный рост цен на золото для ломбардов лучше, чем их постепенный спад, потому что, если человек заложил вещь и не пришел ее выкупить, от этого ломбарды получают меньше денег, чем одолжили. Однако, с ростом стоимости золота конкуренты поднимают свои процентные ставки. Таким образом, пропорция остается сбалансированной.

Уровень возвратности средств у ломбардов значительно выше по сравнению с банками и микрофинансовыми кредитными организациями, эта разница стала еще более заметной во время кризиса. Такая эффективность связана со многими причинами: переход кредитору на хранение предмета залога, краткосрочный характер сделки, мотивация клиентов на выкуп залога. Очевидна также простота процесса выдачи и погашения кредита, более низкие операционные издержки ломбардов по сравнению с другими организациями (кроме затрат на хранение) позволяют прибыльно работать с микрокредитами.

Ломбардный бизнес оценивается во всех странах как высокоприбыльный. Например, в Беларуси ломбардный бизнес может приносить рентабельность 30–40%.

#### **Опыт Мексики**

Например, крупнейший в Мексике ломбард Nacional Monte de Piedad является динамично развивающимся учреждением с сетью 310

---

<sup>1</sup> [http://www.thenpa.com/how\\_pawnbroking\\_works.asp](http://www.thenpa.com/how_pawnbroking_works.asp).

отделений по всей Мексике, в среднем дает более 9 миллионов кредитов в год, и обслуживает более 6 миллионов семей; в их филиалах она осуществляется другие сопутствующие операции 2. Оно было основано в 1775 году доном Педро Ромеро де Террерос (Terreros) и считается старейшей финансовой организацией в Северной и Южной Америке, а его схема была воспроизведена во многих странах, включая Китай и Индию.

Кредиты могут быть предоставлены на любые цели. По статистике Монте-де-Пьедад, многие заемщики на полученные ссуды ремонтируют жилье, обучают детей в колледж или начинают свой бизнес. Также выросло число лиц, желающих за счет ломбардной ссуды покрыть овердрафты своих кредитных карт.

Ломбардные кредиты имеют сезонный характер, например, увеличивается спрос летом в связи с отпусками, подготовкой детей к школе, периоды пасхальных и рождественских праздников. Процентная ставка Монте-де-Пьедад на закладываемые вещи четыре процента годовых на срок в среднем 17 месяцев, а уровень возврата ссуд составляет 96%. Несмотря на высокую возвратность, каждые две недели мебель, антиквариат, ювелирные изделия, автомобили, одежда, бытовая техника и другие товары, которые не были выкуплены их владельцами, продаются с публичных торгов в главном офисе в Zocalo в Мехико.

#### **Опыт развитых стран**

В ФРГ законодательно определено, что ломбардные ссуды выдаются на срок не менее трех месяцев. Спустя месяц после завершения срока имущество реализуется посредством проведения аукциона. Поэтому у заемщика есть, по крайней мере, 4 месяца для выкупа залога либо для продления договора.

В США 81% ломбардов находятся в собственности малого бизнеса, а остальные 19% находятся в собственности товариществ (publicly traded corporations). Всего насчитывается 4 товарищества: Cash America International, Inc.; EZCORP, Inc.; First Cash Financial Services, Inc. и Dollar Financial Group. В США, с ее распространенным потребительским кредитом, насчитывается свыше 16 тыс. ломбардов.

В США большинство ломбардов отмечают прирост объема операций на 3–5%. Для 80% ломбардов кредиты под залог имущества являются основным видом деятельности. Средний размер ссуды под залог остался на уровне \$150. Свыше 85% кредитов были погашены,

---

<sup>2</sup> <https://www.montepiedad.com.mx/portal/>.

что наблюдалось и в 2013 году. Во многом это связано с тем, что клиенты не берут лишнего. По сравнению с банками ломбарды выигрывают отсутствием проверки кредитной истории, минимумом бумажной работы и быстротой выдачи денег по запросу. Размер портфеля ссуд ломбардов вырос с £296 млн. в 2007 г. до £851 млн. в 2012 г., согласно обзору аналитиков Apex Insight.

### **Опыт постсоветского пространства**

В Армении, по данным за 2014 год, насчитывалось 142 ломбарда. Добавим, что в предыдущем году их было на 6 единиц больше. За последние три года почти в кратном размере уменьшилась также общая сумма выданных ломбардами кредитов — с 15,2 млрд. драмов до 8,3 млрд. драмов<sup>3</sup>.

По информации Национального банка Грузии, в 2013 году активы ломбардов составили 340 млн. лари, из которых 91, 5% приходится на выданные кредиты, и 4% — на другие активы. Общая сумма займов, выданных ломбардами составляет 310 млн. лари<sup>4</sup>. Исходя из того, что процентная ставка на ломбардные кредиты очень высокая (от 18% в год), их не берут на бизнес-цели или даже на приобретение потребительских товаров — как правило, их берут только в крайних случаях, на решение каких-то неотложных семейных проблем — к тому же оставляя в залог ценные вещи — драгоценности, технику, автомобили, и т.д. Иначе говоря, в ломбард идут, когда приходит «черный день», поэтому рост активов ломбардов свидетельствует о тяжелом социально-экономическом положении в стране. По указанной статистике получается, что каждый гражданин Грузии старше 15 лет взял ломбардных кредитов на сумму 155 лари. После оценки активов ломбардов у Национального банка появилась возможность оценить активы всего финансового сектора Грузии, который составил 19 млрд. лари, из которых 91% приходится на банки, 4% на микрофинансовые организации, 3% на страховой бизнес, и 2% — на ломбарды.

### **Влияние кризиса на ломбардную деятельность**

Как правило во время кризиса объемы кредитования ломбардами растут. В такие периоды банки сворачивают потребительское кредитование и население вынуждено обращаться к другим кредиторам.

Существует и другое мнение, например, латвийские финансисты отмечают, что во время кризиса изменяется структура спроса на услуги

<sup>3</sup> <http://news.am/rus/news/270788.html>.

<sup>4</sup> <http://bizzone.info/finance/2014/1401336308.php>.

ломбардов. Во-первых, в период кризиса дела у ломбардов шли хуже, чем при экономическом подъеме, потому что в период рецессии люди становятся пассивнее. При экономическом росте люди занимают больше, их доходы становятся более стабильными и регулярными, а потому они лучше знают, когда смогут вернуть кредит. Также в период экономического подъема многие клиенты ведут свою предпринимательскую деятельность, и им тоже может понадобиться какой-то краткосрочный кредит, например, чтобы купить оборудование или отремонтировать что-то. Такие клиенты закладывают более дорогие вещи — крупные золотые украшения или машины. Обычно в период кризиса бизнес у них не идет.

И второе представление о том, что люди навсегда оставляют в ломбардах свои вещи, тоже ошибочно. Вещи, принесенные в ломбард, как правило, нужны людям. Из всех вещей, которые люди закладывают в ломбардах, не выкупают только около 15%, а 85% вещей выкупаются, и сейчас появляется тенденция роста этого показателя.

Согласно докладу Национальной ассоциации ломбардных учреждений — National Pawnbrokers Association (NPA)<sup>5</sup> — о результатах обзора тенденций 2015 года отмечен консервативный рост индустрии за минувший год, а также сокращение количества кредитов на основе золота и операций покупки золота. Это связано с тем, что клиенты реализовали золото во время пика цен на золото.

В зарубежных странах получили распространение следующие **модели ломбардного бизнеса:**

- 1) Модель упрощенной работы ломбарда без сети отделений.
- 2) Модель сетевого бизнеса.
- 3) Модель комбинирования ломбарда и комиссионного магазина.
- 4) Модель специализированного бизнеса.
- 5) Модель интеграции ломбардов и кредитных компаний.
- 6) Модель комбинирования ломбарда с другими видами деятельности.

#### **Используемые источники**

1. ADB—OECD study on enhancing financial accessibility for SMEs: Lessons from recent crises. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2013. <http://www.oecd.org/cfe/smes/adb-oecd-study-enhancing-financial-accessibility-smes.pdf>.

---

<sup>5</sup> National Pawnbrokers Association. Официальный сайт: <http://pawnshopstoday.com/trends/>.

2. Responsible Lending Code <http://www.consumeraffairs.govt.nz/pdf-library/legislation-policy-pdfs/responsible-lending-code.pdf>.
3. Responsible Lending Code. Discussion Document – July 2014 <http://www.consumeraffairs.govt.nz/legislation-policy/documents/responsible-lending-code-discussion-document.pdf>.
4. Regulatory Guide 209: Credit licensing: Responsible lending conduct <http://download.asic.gov.au/media/2243019/rg209-published-5-november-2014.pdf>.