

**SPECIFICITY OF DOING BUSINESS IN PAWNSHOPS IN RUSSIA**  
**Chekanov A.D.<sup>1</sup>, Kargina K.V.<sup>2</sup> (Russian Federation) Email:**  
**Chekanov52@scientifictext.ru**

<sup>1</sup>*Chekanov Anton Denisovich – Student;*  
<sup>2</sup>*Kargina Ksenia Vladimirovna - Student,*  
*FACULTY OF MANAGEMENT,*  
*ST. PETERSBURG STATE ECONOMIC UNIVERSITY,*  
*ST. PETERSBURG*

**Abstract:** *this article shows the specifics of doing business in pawnshops in Russia. The main goal of the work is: to show the work of the pawnshop from within, the specifics of this sphere, namely, to detail the activity of the pawnshop and its features. The article explores the problems when opening a business and all the pitfalls of this craft. This topic is more relevant than ever, because nowadays everyone wants to start their own business and do not know where to start, and this will help him this article, which tells how to open a pawnshop. Also, this topic is closely related to the economy, which gives new knowledge in the field of economic sciences. The article is useful and will be very useful for all young people who want to create their own business and begin to develop in it.*

**Keywords:** *pawnshop, history of pawnshops, businessman, business, advertising.*

**СПЕЦИФИКА ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ЛОМБАРДОВ В РОССИИ**  
**Чеканов А.Д.<sup>1</sup>, Каргина К.В.<sup>2</sup> (Российская Федерация)**

<sup>1</sup>*Чеканов Антон Денисович - студент;*  
<sup>2</sup>*Каргина Ксения Владимировна - студент,*  
*факультет управления,*  
*Санкт-Петербургский государственный экономический университет,*  
*г. Санкт-Петербург*

**Аннотация:** *в данной статье показана специфика ведения бизнеса в сфере ломбардов в России. Основной целью работы является: показать работу ломбарда изнутри, специфику этой сферы, а именно детально разобрать деятельность ломбарда и ее особенности. В статье разобраны проблемы при открытии бизнеса и все подводные камни этого ремесла. Данная тема является как никогда актуальной, так как в наши дни каждый человек хочет открыть свое дело и не знает, с чего начать, и в этом ему поможет данная статья, где повествуется, как открыть свой ломбард. Также данная тема тесно связана с экономикой, что дает новые знания в сфере экономических наук. Статья пригодится и будет очень полезна всем молодым людям, желающим создать свое собственное дело и начать в нем развиваться.*

**Ключевые слова:** *ломбард, история ломбардов, предприниматель, бизнес, реклама.*

**Введение**

В современном мире все больше и больше людей стремятся открыть свой бизнес и начать заниматься своим делом. Люди менее заинтересованы в работе по найму, в выслушивании наставлений и придинок начальства, в установленном графике рабочего времени. Люди уходят от такого стиля работы и создают что-то свое. Когда человек начинает работать на себя, его можно назвать предпринимателем. Именно предприниматель зарабатывает путем извлечения денежных средств из своего хобби.

При открытии собственного бизнеса необходимо выполнить колоссальную работу. Предприниматель должен выбрать сферу или область, в которой он будет развиваться и которая будет выгодна для него. Далее провести дни и ночи, чтобы найти все нюансы и подводные камни и только потом переходить к расчетам.

К выбору сферы, в которой человек хочет начать бизнес, нужно подходить с умом и понимать, актуально ли эта сфера на рынке, чтобы потом не сожалеть о потраченных средствах и силах. Бизнесмен должен тщательно изучить все особенности и подводные камни той области, в которой он хочет развиваться и получать деньги.

В данной статье мы разберем особенности бизнеса в сфере ломбардов. Изучим специфику этого дела и детально разберем ее отличия от других видов бизнеса.

**История**

Перед тем, как мы перейдем к основной части статьи, мы хотим поведать часть истории всей сферы, связанной с ломбардами, чтобы понимать, откуда вообще появилось такое направление и как из этого человек начал получать личную выгоду.

Слово «ломбард» произошло от названия области в Италии – Ломбардии, именно там в 1462 году и возникло первое кредитное учреждение с выдачей ссуд под залог имущества. В России аналогичные кредитные учреждения появились гораздо позднее, в начале XVIII века, императрица Анна Иоанновна повелела монетному двору выдавать займы под 8% годовых, кредиты обеспечивались залогом из золотых и серебряных изделий. С тех пор деятельность ломбардов в России велась вплоть до Октябрьской революции. После революции 1917 года советская власть полностью запретила деятельность ломбардов, а в 1923 году, когда во время НЭПа у мелких торговцев и промышленников возникла нужда в оборотных средствах, советское руководство вспомнило о ломбардах. И вечная тема вещевого залога в очередной раз получила свое продолжение. Все ломбарды советского союза принадлежали государству, а после «перестройки» снова стали открываться частные ломбарды.

В наше время государственных ломбардов почти не осталось, и основная доля рынка ломбардов сосредоточена в частных руках. Конкуренция среди большого числа вновь открытых ломбардов привела к повышению уровня обслуживания, понижению процентов и более выгодным кредитным условиям. Как показывает история, ломбарды были востребованы с момента их появления и по наши дни, независимо от изменений экономического строя, власти и уровня жизни граждан. В современном мире почти не осталось государств, где бы ни была развита ломбардная деятельность. В экономически развитых странах она приобрела такой масштаб, что может считаться отдельной отраслью финансового сектора [1].

#### **Преимущество ломбарда перед другими видами деятельности**

Не стоит считать, что ломбард, это место, в которое стыдно обратиться, так как на самом деле - это просто выигрышный вариант найти средства до выплаты заработной платы или аванса. Таким образом, в ломбардах постоянно высокий поток клиентов. Люди очень часто обращаются в ломбард за его услугами, что дает огромное преимущество этому бизнесу.

При открытии своего ломбарда, а возможно в будущем и целой сети ломбардов, можно заметить, что рост неограничен. Вы можете расширять свой бизнес в других районах, городах, регионах, что будет только наращивать прибыль и увеличивать капитализацию.

Ломбард представляет собой концепцию правильного бизнеса. Это означает, что предпринимателю нужно постараться завлечь клиента и совершить сделку, а потом в течение месяца в любое время получать деньги с процентов от сделки.

В этой сфере предпринимателем может стать любой человек. Здесь присутствует низкий порог входа, так как сфера не требует от бизнесмена высшего образования или каких-либо специальных знаний. А первоначальные вложения тоже выглядят достаточно низкими, в среднем на открытие ломбарда нужно от 100 тысяч рублей [1].

#### **Концепция и специфика отрасли**

Ломбард представляет собой коммерческую организацию, которая предоставляет людям срочные займы под залог материальных ценностей. В качестве залога в основном принимаются ювелирные украшения, бытовая техника и электроника. Хотя список этим не ограничивается, и предметом залога могут являться автомобили или даже яхты. Таким образом, основная идея заключается в предоставлении денег под залог каких-либо вещей.

В России ломбардный бизнес характеризуется устойчивой тенденцией к росту, и потому привлекает внимание все большего числа инвесторов. Увеличению численности ломбардов способствуют отмена лицензирования, рост популярности услуг ломбарда в связи с упрощением и ускорением процедуры займа, недостаточное количество ломбардов в некоторых регионах страны, отсутствие достаточно крупных сетевых игроков. В условиях нестабильности экономики все больше людей стали обращаться в ломбарды, причины разные – сокращение заработной платы, непогашенные кредиты и т.д. Рынок динамичен и обороты ломбардов ежегодно растут. По данным Государственной Пробирной палаты, количество зарегистрированных ломбардов, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями, постоянно растет, в среднем на 150-200 компаний в год [2].

#### **Виды специализации ломбардов**

Как упоминалось ранее, ломбард может взаимодействовать с чем угодно, от приема бытовой техники или украшений и до автомобилей или мотоциклов. В реальной жизни ломбарды часто специализируются на какой-то одной его составляющей - ювелирных изделиях, антиквариате. Хотя сейчас и встречаются достаточно часто ломбарды, имеющие широкую специализацию и принимающие в залог все, что имеет достаточную ликвидность, наибольшую выгоду получают те ломбарды, которые выбрали что-то одно.

#### **Риски**

Ломбард имеет свою специфику. При открытии такого дела, нужно быть готовым к возникновению возможных рисков, которые сильно отличаются от других видов бизнесов.

1. Первый и самый важный риск в деятельности ломбарда — это ситуация, в которой заемщик не выкупил предмет залога. Человек может быстро прийти в ломбард, сразу сдать вещь и получить деньги,

при этом забыв про сданную вещь. Выполнив это действие, он не стал платить проценты ломбарду, что в больших количествах может сильно сказаться на прибыли ломбарда.

2. Вторым видом рисков — криминальные вещи. В большинстве случаев, когда преступник украл вещь, самый легкий вариант для него, это продать ее на б/у рынке или сдать в ломбард и наиболее часто, он выбирает второй вариант. Вещи, которые украли, очень часто сдают именно в ломбарды, так как ломбард сразу может дать живые деньги преступнику. В этом случае возникает риск не только не получить деньги обратно, но и лишиться предмета залога, так как в ломбардах украденное будут искать в первую очередь и своевременно его конфисковать.

3. Третьим риском являются скрытые дефекты, которые могут быть обнаружены уже потом. Для предотвращения такого риска, необходим опытный оценщик. При получении вещи в залог, необходимо тщательно и кропотливо проверить ее, а если ломбард имеет дело с техникой, то протестировать ее. Часто встречаются случаи, когда оценщик не добросовестно исполняет свои обязанности или ему просто не хватает квалификации и внимательности в проверке вещи, что ведет за собой получение неликвидного товара, который будет сложно продать и получить за него деньги.

4. Четвертый риск, это устаревание вещей. С момента, когда человек оставляет что-либо в ломбарде, до реализации этой вещи может пройти немало времени. Именно время здесь играет важную роль, так как за время, товар может устареть и потерять свою цену. Чтобы избежать вероятность такого риска, ломбард отказывается принимать слишком старые и почти обесцененные под влиянием времени вещи [3].

### **Капиталовложения**

На стадии планирования открытия ломбарда очень важно просчитать предстоящие расходы и сопоставить их с имеющимся капиталом. Вот что необходимо подсчитать: сумму средств на регистрацию, оборудование и открытие ломбарда, а также ежемесячные расходы ломбарда. Исходя из суммы ежемесячных расходов и предполагаемой процентной ставки, рассчитать на какую сумму требуется выдать займов, чтобы окупить расходы и получить желаемую прибыль. Например, при процентной ставке 10% в месяц, сумме ежемесячных расходов 110000 руб. и желаемой прибыли 100000 руб., нужно выдать займов на 2100000 руб.

Для определения общей суммы требуемых денег, нужно очень точно рассчитать все расходы, так как первое время ломбард не приносит прибыли и нужно иметь хоть какой-то денежный резерв.

Относительно других видов бизнеса, ломбард считается быстро окупаемым. В среднем, за 6 месяцев ломбард должен выйти в ноль и начать приносить прибыль. А средние капиталовложения составляют около 1 миллиона рублей, причем большая часть денег имеется в свободном доступе и отдается под заем [3].

### **Название**

Речь пойдет не о названии юридического лица, оно-то как раз может быть каким угодно, а о том названии, которое будет на вывеске и в рекламе. Названию ломбарда обычно не уделяют достаточного внимания, хотя от него зависит узнаваемость и популярность ломбарда. Один ломбард может перерасти в сеть, а название стать брендом и привлекать к себе клиентов гарантированными условиями и сервисом.

Очень часто ломбарды ограничиваются только одной надписью «Ломбард» и тогда клиентам сложно запоминать, узнавать и рекомендовать этот ломбард знакомым, приходится объяснять расположение с помощью более приметных ориентиров, например, с помощью запоминающихся названий близлежащих учреждений. Название ломбарда не должно быть очень длинным, лучше всего из двух слов, причем одно из которых обязательно «ломбард». Длинное название хуже читается на вывеске и его сложнее использовать в рекламе. Название должно отличаться от названий других ломбардов вашего города, чтобы не создавать путаницу и не вводить клиентов в заблуждение. Название должно располагать к себе, а не отталкивать. Перед тем как утвердить название, поинтересуйтесь мнением незаинтересованных людей. Ломбард с названием «Местный скупщик» вряд ли ждет успешное будущее. Ломбард должен олицетворять надежность и стабильность, это должно прослеживаться и в названии, и в оформлении. В этом ломбарды схожи с банками.

Относительно других видов предпринимательской деятельности, название для ломбарда имеет менее важную роль, чем, например, название кафе. Фраза в названии проста и лаконична и состоит из двух слов, здесь трудно что-либо менять [3].

### **Расположение**

В крупных городах ломбард лучше открывать в спальном, густонаселенном, районе, т.к. мало кто будет ехать через весь город в центр, чтобы заложить свое имущество, проще воспользоваться ближайшим к дому ломбардом, да и аренда в центре очень высока. В центр лучше выходить с уже развитой сетью филиалов. В небольших городах наоборот, лучше всего себя чувствуют ломбарды, расположенные по близости к центру. Перед тем, как выбрать место, нужно изучить расположение уже действующих ломбардов и определить специфику их работы. Например, ювелирный ломбард и автоломбард прекрасно уживутся по соседству. Ломбард лучше всего открывать в месте большой

проходимости людей, желательно в одноэтажном отдельно стоящем помещении, или на первом этаже жилого дома, или на первом этаже любого другого подходящего строения. Основные требования – близость к пешеходным и автомобильным дорогам, остановкам общественного транспорта, крупным торговым центрам и рынкам. Вывеска ломбарда должна быть освещена и хорошо видна для пассажиров и водителей, проезжающих по близлежащей дороге. Большинство современных ломбардов занимают площади порядка 30—100 кв.м. Именно такая площадь необходима для полноценного ведения деятельности и оптимальных затрат на аренду.

#### **Регистрация юридического лица**

Для осуществления деятельности ломбарда необходимо зарегистрировать ООО, или ЗАО с общим режимом налогообложения. По закону ломбард может заниматься только деятельностью ломбардов, поэтому в уставе должны быть прописаны только следующие виды деятельности: предоставление ломбардами краткосрочных кредитов под залог движимого имущества (ОКВЭД 65.22.6.) предоставление услуг по хранению ценностей (ОКВЭД 67.13.5.); оказание консультационных и информационных услуг (ОКВЭД 74.14 Консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления предприятиями). Кроме этого в названии юридического лица обязательно должно присутствовать слово «Ломбард» (например ООО «Ломбард «Феникс»). Для продажи невостребованных залогов и деятельности комиссионного магазина/ремонта сотовых телефонов потребуется открыть ИП, или ООО с упрощенной системой налогообложения. Сейчас все больше и больше ломбардов документально оформляют залоговые операции как покупку, или прием на реализацию, с возможностью последующего выкупа имущества и оплатой процентов. В этом случае нет необходимости соответствовать требованиям, предъявляемым законом. Обычно регистрируют ООО с упрощенным режимом налогообложения, или даже ИП. Деятельность ломбарда и комиссионного магазина в таком случае ведется от одной организации [4].

#### **Документация**

Если ломбард успешно прошел стадию регистрации юридического лица, то ему необходимо получить документы и свидетельства, позволяющие заниматься деятельностью ломбарда. В настоящее время лицензирование ломбарда не требуется. Если вы будете выдавать займы под залог ювелирных изделий, то вам необходимо встать на специальный учет в пробирной палате и получить свидетельство от пробирного надзора. Также необходимо создать правила внутреннего контроля и сопутствующие документы. Если ломбард будет принимать в залог ювелирные изделия, то необходимо купить лабораторные весы и произвести их поверку.

#### **Дизайн и реклама**

В успешном развитии ломбарда немало важную роль играет дизайн. Предпринимателю обязательно придется встретиться с дизайнером для того, чтобы подготовить к печати вывеску или провести комплексную работу по созданию логотипа и разработке фирменного стиля. Вывеска должна быть проста и лаконична, в соответствии с отношением к ломбарду. Никто не станет делать красочную вывеску с различными особенностями и дизайнерскими решениями, потому что клиентам это попросту не нужно, клиент и так знает, что это за место.

Результат работы будет в первую очередь зависеть от квалификации дизайнера, опытный специалист не допустит ошибок и не даст заказчику испортить свою работу некомпетентными советами.

Вывеска ломбарда должна быть понятной и легко читаемой, так что не переусердствуйте с выбором шрифта. Также не стоит нагромождать вывеску большим количеством мелкого текста, необходимо оставить только самое основное, тогда вывеску можно будет легко прочитать издали. Если у ломбарда название состоит из 2 и более слов, то на вывеске слово «ломбард» можно сделать крупнее и заметнее, чем слово-название. Потенциальные клиенты, посмотрев на вывеску, должны сразу понимать, что это именно ломбард, а не что-либо еще [4].

#### **Оборудование в помещении ломбарда**

Помещение, в котором находится ломбард, имеет свои особенности. Для успешной работы необходимо иметь полный перечень всей техники и вещей, с помощью которых все будет функционировать. Вот примерный перечень необходимого оборудования для организации работы ломбарда с широкой специализацией:

1. Торговое оборудование:
  - торговые витрины и металлические стеллажи;
  - стойка-прилавок;
  - стол, кресло;
  - касса;
  - щит информации.
2. Оргтехника и связь:
  - ПК
  - МФУ
  - телефон;

### 3. Безопасность:

- металлическая дверь с ночным окошком и звонком;
- система ОПС;
- камера видеонаблюдения
- сейф.

### 4. Специальное оборудование:

- лабораторные весы;
- набор реактивов и инструмента для проверки золота;
- прибор для проверки бриллиантов;

Сумма расходов на оборудование помещения ломбарда может очень сильно варьироваться в зависимости от специализации ломбарда, уровня отделки помещения и желания руководителя [5].

### **Сотрудники**

В работе ломбарда приходится иметь дело с разнообразной аудио- и видеотехникой, инструментом, ювелирными изделиями, телефонами, автотранспортом, крупногабаритной техникой и т.д. Все вышеперечисленное необходимо уметь проверять и оценивать, а крупногабаритную технику необходимо собственноручно переносить на склад, поэтому лучше нанимать сотрудников мужского пола. Девушки подходят для работы в ювелирных ломбардах и работе на кассе, для оформления документации и рассчитывания клиентов. В качестве продавцов желательно нанимать сотрудников с опытом работы в крупных торговых сетях, т.к. сотрудники таких сетей проходят обучение техникам продаж и знакомы с трудовой дисциплиной. В качестве примера: для круглосуточной, ежедневной работы ломбарда или комиссионного магазина необходимо 3 менеджера-оценщика и 2 продавца. Менеджер-оценщик работает сутки через трое, а продавцы – два через два, с 10.00 - 21.00 часов. Квалификация персонала ломбарда имеет большое значение. Поэтому подбору сотрудников для работы в ломбарде необходимо уделять особое внимание [5].

### **Охрана**

Все знают, что ломбард – это место где всегда есть деньги, золото и прочие ценности, поэтому вопрос организации охраны очень важен, более того, он намного важнее, чем в других видах бизнеса. В помещении зачастую находится огромное количество вещей. Бытовой техники и ювелирных изделий. За всем этим необходимо пристально следить и иметь налаженную охранную систему.

Существует несколько вариантов организации охраны, к ним относятся: охранник в помещении ломбарда, тревожная кнопка, сигнализация, общая охрана торгового центра.

### **Заключение**

Таким образом, предпринимателям придется столкнуться с трудностями при ведении бизнеса в сфере ломбардов, впрочем, как и в любом другом бизнесе. Сфера ломбардов имеет свою специфику, которую нужно знать и быть готовым к ней.

Вести бизнес в наши дни, уже довольно трудоемкое занятие. Необходимо знать огромное количество информации по той сфере, в которой продвигаешь свою деятельность, быть готовым ко всем нюансам и подводным камням, а также четко представлять, как решать все насущные проблемы и избавляться от рисков.

Большинство людей, которые стремятся открыть свой бизнес, все чаще и чаще выбирают открытие своего ломбарда. Это далеко не самый легкий бизнес, который имеет много сложностей, но, многие с большим стремлением и амбициями начинают свою деятельность именно в этой сфере. Люди вкладывают в это деньги и время, а затем получают прибыль.

### *Список литературы / References*

- 1 Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / Бахолдина И.В., Голышева Н.И. М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М, 2016.
- 2 Управленческий учет и анализ. С примерами из российской и зарубежной практики: Уч. пос. / В.И. Петрова, А.Ю. Петров, И.В. Кобищан и др. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016.
- 3 Бухгалтерский учет: Практикум: Учебное пособие / Ю.Н. Самохвалова. 6-е изд., испр. и доп. М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2015.
- 4 Кучинова Я.С., Боброва Е.А. Аналитический и синтетический учет расчетов с покупателями и заказчиками // Новая наука: опыт, традиции, инновации, 2016. № 1.
- 5 Молитвик В.Н. Проблемы анализа и управления дебиторской задолженностью предприятий // Экономика и управление: проблемы, решения, 2015.