

*Хайко Шрадер*

**РОЛЬ ЛОМБАРДОВ В ЖИЗНЕННЫХ СТРАТЕГИЯХ СЛОЕВ  
НАСЕЛЕНИЯ С НИЗКИМ УРОВНЕМ ДОХОДА:  
по материалам исследования в Санкт-Петербурге \***

Анализ деятельности ломбардов\*\* как своего рода «банков для бедных» является, как отмечают специалисты, весьма важным для изучения

\* С лета 1997 г. по 1999 г. автор статьи работал на отделении социальной антропологии Санкт-Петербургского государственного университета в качестве профессора и хотел бы выразить благодарность студентам третьего — четвертого курсов, которые принимали участие в исследовании, в частности, брали интервью. Концепция студенческого учебного исследования была разработана на факультете социологии Билефельдского университета и затем реализована в Санкт-Петербурге. Исследование включает три этапа: 1) описание проекта исследования, 2) проведение полевого исследования, 3) анализ полученных данных и подготовка научного отчета.

\*\*Ломбард (франц. lombard) — кредитное учреждение, ссужающее деньгами в долг под залог движимости. В средние века недостаток кредита ставил небогатого человека в зависимость от ростовщиков. Хотя правительствами разных стран принимались разного рода меры против ростовщиков, ограничить их деятельность не удавалось, как вследствие поддержки, которую оказывал им папа, так и вследствие потребности в капиталах. Однако некоторые ростовщики получили привилегию на ссуду деньгами при условии соблюдения узаконенной нормы процентов. Так, при Людовике XI ломбардцы (выходцы из области Ломбардия в Италии), получив такую привилегию, основали во Франции кредитное учреждение (ломбард).

**Хайко Шрадер** — доктор социологии, профессор Института социологии университета г. Магдебург, ФРГ.

Адрес: Institut für Soziologie. Postfach 4120. D-39016 Magdeburg.

Tel.: 03991-6716531; E-mail: Heiko.Schrader@Gse-W.Uni-Magdeburg.de

адаптивного поведения малообеспеченных слоев населения. Обычные банки, в отличие от ломбардов, для них недостижимы, кроме того, ломбарды зачастую являются более устойчивыми в финансовом отношении и имеют ряд преимуществ по сравнению с другими институтами «микрофинансового» сектора. Клиенты ломбардов не могут иметь долговременную задолженность перед ними, благодаря тому, что вносят залог, по крайней мере, не меньшей ценности, чем ссуда. Залог уменьшает риск выдачи займа бедным клиентам, не требуя постоянного контроля за возвратом ссуды.

Этот теоретический подход очень важен для анализа трансформирующегося общества. Быстрый переход от государственного управления с относительно высокой социальной защищенностью к рынку с теневой экономикой и с дефицитом социальной защищенности приводит к формированию опасной для населения социальной среды, в которой, пользуясь термином из работы Элверта, Эверса и Уилкенса [1], формируется «слой социально незащищенных». Риску оказаться в нем подвержены не только люди, исключенные из активной экономической деятельности (ученые, студенты, инвалиды, пенсионеры, домохозяйки, безработные и др.), но и большая часть граждан, составляющих экономически активное население. Они имеют очень низкие и нерегулярные основные доходы, которых недостаточно для поддержания жизни и которые должны быть дополнены доходами из легального или теневого секторов экономики. Особенно сильно страдают от низкой и нерегулярно выплачиваемой заработной платы служащие, подверженные еще и угрозе резкого сокращения штатов ради экономии средств государственного бюджета.

Объектом исследования, лежащего в основе настоящей статьи, является микроэкономика домашнего хозяйства, а предметом — стратегия поведения человека, направленная на поддержание уровня жизни и компенсацию дефицита доходов из легальных и теневых источников. Гипотеза исследования состоит в том, что ломбарды представляют собой финансовые институты, важные для стратегии выживания бедных семей. Полевое исследование было проведено летом 1998 г. в Санкт-Петербурге.

Прежде чем коснуться результатов исследования, хотелось бы вкратце остановиться на некоторых теоретических и практических аспектах работы ломбардов и их особой роли в жизни населения России.

### **Ломбарды\***

Ломбарды — это финансовые учреждения, которые можно найти в любой стране и которые быстро и просто обеспечивают деньгами клиентов, испытывающих недостаток в наличности. Клиент обычно вносит в ломбард залог, превышающий сумму займа. Так же, как и в случае с залогом недвижимого имущества — земли и жилья, выдача кредита про-

\* В данном разделе используются материалы конференции «Перспективы развития услуг ломбардов» [2], состоявшейся в Москве 6 августа 1998 г.

изводится в обмен на право заимодавца продать собственность клиента в случае невыполнения последним своих финансовых обязательств. В случае с залогами недвижимости право пользования остается у клиента, что не имеет места в случае ломбарда. Клиенту ломбарда приходится помещать свое движимое имущество в ломбард на хранение. Залог, как правило, должен быть принят ломбардом и оценен в соответствии с рыночной стоимостью, а клиент получает определенный процент от стоимости в качестве кредита, причем ломбарды ориентированы на краткосрочные кредиты.

С теоретической точки зрения, кредит ломбарда не является кредитом в полном смысле этого слова, скорее это продажа вещи ниже ее стоимости с правом выкупа клиентом. По словам австралийского социолога Скалли, «можно утверждать, что человек, получающий ссуду в ломбарде, продает вещь ростовщику в обмен на заем определенной суммы наличными с правом выкупа вещи за установленную цену в определенный срок» [3, р. 360].

Это означает, что сумма кредита есть стоимость залога (рыночная или материальная) минус стоимость права выкупа этого предмета. Однако, с технической стороны, клиент платит проценты за кредит, как и в случае банковского кредита, а также, как правило, определенную сумму или процент от стоимости залога за его хранение. В случае неуплаты процентов по прошествии определенного времени клиент лишается права выкупа залога, а ломбард получает право продажи вещи. Таким образом, операции ломбардов имеют целью компенсировать стоимость залога и получить прибыль. Ломбард как социальный институт управляется уровнем цен и прибылью, которую он получает от своей деятельности.

Ломбарды могут давать кредит без длительных и сложных процедур, потому что информация о платежеспособности клиента и дальнейший контроль за ним не требуются, так как залог превышает стоимость кредита. Вопросы, касающиеся личности клиента, его социального статуса, доходов, места работы не выясняются. С другой стороны, размер кредита ломбардов достаточно сильно зависит от возможностей хранения (особенно крупногабаритных вещей) и сохранности товаров, которые могут быть обеспечены, если принимать вещи только небольшого размера и высокой стоимости. Типичный случай — драгоценности (золотые и серебряные изделия, драгоценные и полудрагоценные камни) и столовое серебро. Однако в этом случае стоимость залыга оценивается не по рыночной стоимости изделия, а по ценам на золото и серебро. Риск ломбардов ограничивается колебаниями этих цен. В случае с другими товарами, где ломбард сам оценивает их рыночную стоимость, риск определяется ошибкой в оценке, уменьшением стоимости вещи согласно тенденциям рынка и изменениями в моде\*. Кроме того, существует опасность получить в залог краденую вещь,

\*Например, персональный компьютер — не очень хороший залог, так как он быстро теряет свою стоимость. Это касается и других потребительских товаров. Поэтому многие ломбарды принимают либо совершенно новые вещи, либо бывшие в употреблении не более года.

которая, правда, уменьшается благодаря предъявлению клиентами удостоверений личности.

Летом 1998 г. журнал «Современный ломбард» [4] привел следующие сравнительные уровни процентов и условий выдачи кредита в ломбардах, которые мы дополняем нашими исследованиями в Санкт-Петербурге.

Таблица 1

### Проценты в ломбардах разных стран (лето 1998 г.)

| Страна         | Проценты в месяц                             | Минимальный период хранения | Максимальный период хранения | Льготный период* |
|----------------|--|-----------------------------|------------------------------|------------------|
| США            | От 2 до 25%<br>(в разных штатах)             | Нет                         | От 1 до 3 мес.               | От 1 до 3 мес.   |
| Великобритания | 5%   | Нет                         | До 6 мес.                    | 1 мес.           |
| Швеция         | 4%   | Нет                         | 4 мес.                       | 2 мес.           |
| Австралия      | Стоимость вещи до 50\$–10%<br>Свыше 50\$–20% | 7 дней                      | 1 мес.                       | 1 мес.           |
| Россия**       | 21%  | Нет                         | 1 мес.                       | От 1 до 2 мес.   |

### Клиенты

В научной дискуссии ломбарды рассматриваются как важный источник кредита, особенно для домашних хозяйств с низким уровнем дохода. В силу своего социального положения такие хозяйства, как правило, не имеют возможности обратиться за кредитом в банк\*\*\*. Как обнаружилось в ходе нашего исследования, в России имеются неограниченные возможности иметь лицевой счет в Сбербанке, но физическое лицо с трудом может получить банковский кредит, за исключением кредита под залог недвижимости.

Следовательно, люди очень часто зависят от официальных или нелегальных финансовых деятелей, порой сомнительных, а также от друзей и родственников. Ростовщики порой сильно наживаются на финансовых и житейских проблемах своих клиентов, требуя чрезвычайно высокие проценты. В то время как в западных обществах финансовые законы и правила жестко регулируют финансовый рынок, в развивающихся странах или трансформирующихся обществах этого обычно не бывает, поэтому там должники очень часто бывают отданы на милость кредиторов.

В случае ломбардов долгосрочная задолженность клиента не может возникнуть. Если должник не платит проценты или не может выплатить сумму залога в определенный срок, ломбард конфискует залог и продает

\*Льгота клиентам имеет форму определенной отсрочки продажи залога.

\*\*Здесь приводятся цены петербургского «Василеостровского ломбарда» на 8 линии, являющиеся не самыми низкими в городе.

\*\*\*К вопросу о финансовом положении в развивающихся странах см. [5]. Банковские счета и доступ к банковскому кредиту — проблема не только развивающихся стран. Например, Вульф [6] упоминает, что даже в США 24 млн домашних хозяйств по ряду причин не имеют счета в банке или возможности получения банковского кредита.

его на аукционе или в своем комиссионном магазине, чтобы покрыть издержки. В худшем случае клиент теряет свою вещь, но после ее продажи (или аукциона) он свободен от обязательств перед ломбардом. Поэтому в литературе ломбарды называют «крайним случаем банков» или «банками для бедных» [7].

Критические размышления по поводу последнего определения, однако, показывают, что согласно логике деятельности ломбарда очень бедный человек вряд ли может попасть в число его клиентов. Это происходит по той простой причине, что бедному нечего предложить ломбарду в качестве залога.

Широкое распространение частных ломбардов показывает, что эта деятельность бывает очень выгодна их хозяевам, и в то же время она имеет социально значимый характер. Можно определенно сказать, что клиенты ломбарда принадлежат ко всем слоям общества, кроме самых бедных. Не только отсутствие доступа к банковскому кредиту, но и быстрые, простые и надежные операции ломбардов, а также короткий срок займа объясняют, почему люди становятся клиентами этих финансовых учреждений.

«Большинство людей, которые нуждаются в срочном займе небольших сумм наличных денег, не хотят суеты и формальностей, связанных с банковским кредитом. Это самое простое объяснение, и если ваша кредитная карточка почти на исходе — или у вас ее просто нет — тогда ломбарды... могут стать привлекательным выходом» [8, р. 37].

Вульф [6] предлагает другое объяснение, которое следует принять во внимание: «Многие считают ломбард местом, где в случае тяжелого финансового положения можно заложить свои фамильные ценности, чтобы получить деньги».

### **История ломбардов**

Возможно, ростовщичество так же старо, как и частная собственность\*. Ломбарды, согласно Скалли [3], ведут свое начало примерно с 1000 г. н. э. Первые ломбарды в Италии были созданы при церкви и носили социальный характер. От современных ломбардов они отличались способом операций. Главным образом они ссужали средства производства: инструменты, сельскохозяйственный тягловый скот и т.п. Чтобы уменьшить риск, они иногда требовали залог или гарантию, стоимостью 1/3 от займа.

В старых документах не упоминается о процентных ставках. Священное Писание запрещает взимание процентов, но несмотря на это ростовщичество давно было распространено в повседневной жизни\*\*. Однако ростовщичество очень часто принадлежало к нехристианским религиозным

\* Уже Священное Писание упоминает о залогах (Исход, гл. 22, ст. 26: «в залог одежду ближнего твоего»),

\*\*Согласно Ле Гоффу [9, р. 29], ростовщичество определяется как «где отдано больше, чем взято», что ближе современному пониманию процента, чем к понятию «чрезмерный процент».

группам (в большинстве случаев к иудеям) и как лица, занимавшиеся нравственно недостойным делом, клеймились позором [10; 11]. Запрет взимания процентов в средневековом христианстве можно сравнить с запретом *рибы* (процентов) в Коране, до сих пор действующем в большинстве исламских стран. Для того чтобы скрыть взимание процентов, оно маскировалось куплей-продажей одних и тех же товаров и тем самым легализовалось [12].

Лишь с появлением современного рыночного хозяйства экономия, максимизация прибыли и получение процента были не только узаконены, но и стали критериями рационального экономического поведения. Тем самым ломбарды приобрели современный статус. В большинстве стран мира широко распространены и частные, и государственные ломбарды, работающие по одним и тем же законам и правилам. В случае запрета частные ломбарды работают нелегально под видом ювелирных или антикварных магазинов, нередко имеют дело с краденными вещами.

В настоящее время как частные, так и государственные ломбарды стараются уйти от негативного образа алчного ростовщика, работающего в темном, грязном помещении, недостижимом для длани закона. (Этот образ доминирует в художественной литературе XIX – начала XX в. См., например, произведения Ф.М. Достоевского.)

В большинстве случаев современный ломбард имеет широкую сеть отделений. Он совершает расчеты с помощью современных технологий и компьютерных программ, специально созданных для оптимизации операций ломбардов. Внешне он больше похож на банк или офис страховой компании, чем на свой традиционный образ. Персонал там вежлив и услужлив. Процедуры скоры и просты, нет длинных очередей. Правила работы вывешены на стендах. Суть современного ломбарда заключается в том, что он не претендует на собственность клиента, как это делали ростовщики. Ему предпочтительнее держать оборотный капитал в обращении, чтобы постоянно получать прибыль. Поэтому современный ломбард очень часто нанимает математика и статистика, вычисляющего, какая из моделей деятельности принесет наибольший процент, обеспечит максимальную прибыль.

Согласно Эндрюсу [8] и Вульффу [6], современные ломбарды преуспевают. Вульф не согласен с представлением о том, что они увеличивают объем деловых операций во время экономических спадов и кризисов. Уже достаточно долгое время ломбарды процветают в Соединенных Штатах, Великобритании и Германии. Интервью в Санкт-Петербурге подтверждают, что российский кризис в августе 1998 г. и его последствия оказали негативное воздействие на деятельность ломбардов. Одна из причин этого кроется в том, что банковские кредиты стали дороже — это повлекло за собой увеличение процентной ставки ломбардов. Другая причина в том, что возник дефицит удобных залогов, так как многие клиенты не выполнили своих обязательств и уже потеряли свои залогов в ломбардах.

### **Русские ломбарды\***

В России ломбарды также имеют длительную историю развития. Появление первого российского ломбарда датируется 1729 г. Указ императрицы Анны Иоанновны позволил владельцам финансового капитала давать ссуды под залог золотых или серебряных изделий под 8% годовых. Императрица Елизавета Петровна основала ссудный банк, в функции которого входило предоставление ссуд в обмен на ценные залоговые предметы. В 1772 г. ссудные казны (государственные ломбарды) были открыты в Санкт-Петербурге и Москве. До 1790 г. это были единственные организации, которые занимались выдачей ссуд под залог небольших предметов, не считая нескольких частных ссудных касс, которые всегда начисляли проценты выше официально установленного максимального значения. К 1840 г. открылась компания, названная «Общество хранения и залога движимостей и товаров» (Санкт-Петербург). Оно назначало две цены: за выдачу ссуды и за хранение залога, и такая система оценки до сих пор практикуется во многих ломбардах. Лишь в конце XIX в. благодаря усилиям нескольких частных предпринимателей в обоих столичных и некоторых других больших городах были основаны частные ломбарды в форме акционерных обществ. Частные капиталы вкладывались в ломбарды главным образом в крупнейших городах — в Петербурге и в Москве, и только небольшая часть капитала доходила до малых городов и деревень. Некоторые ломбарды специализировались на выдаче ссуд под залог зерна. Услуги таких ломбардов освобождали крестьян от необходимости продавать зерно осенью по более низким ценам, поэтому их можно рассматривать в качестве институтов социального характера. Революционные события привели к изданию декрета от 14 декабря 1917 г., который предполагал национализацию российской банковской системы. За ним последовала серия специальных указов по вопросам ссудной деятельности. Так, указом от 29 апреля 1919 г. государственные ссудные кассы были закрыты, а все залоговые операции, включая хранение залога, — приостановлены. Государственные ломбарды были вновь открыты только в 1920 г., в период НЭПа, и просуществовали в таком виде до конца 1980-х гг. В советский период политические установки по отношению к ломбардам были двойственными. С одной стороны, ломбарды являлись институтами социального характера, а с другой стороны, бедность официально «не существовала» по идеологическим мотивам. Поэтому общественное мнение было сформировано так, будто клиенты ломбардов в подавляющем большинстве случаев просто хотят избавиться от старого хлама. Действительно, как показывают интервью с клиентами ломбардов старшего поколения, оценка залогов не совпадала с их рыночной стоимостью\*\*\*. В ходе нынешних российских реформ государствен-

\*См. [2].

\*\*НЭП — государственная политика временной экономической либерализации в Советском Союзе с 1921 по 1928 г., призванная оживить экономику, увеличить производство продуктов питания, поддержать экономический рост после Гражданской войны.

\*\*\*Как рассказал один из пожилых респондентов, желающие получить ссуду в ломбарде были вынуждены занимать очередь с 6 часов утра. Дело в том, что фонды ломбардов были

ные ломбарды перешли под управление местных властей. Переход от общественной формы собственности к частной существенно повлиял на развитие ломбардного дела в России. Хотя после либерализации цен в 1992 г. количество ломбардов возросло, многие из них оказались неустойчивы в финансовом отношении (а некоторые из них исчезли вместе с имуществом клиентов или обанкротились из-за плохого управления). В настоящее время в России зарегистрировано около 1200 ломбардов\*, большинство из которых являются юридическими лицами частной формы собственности\*\*, многие из них — акционерные общества\*\*\*.

Необходимость развития и преобразования механизма выдачи ссуд в ломбардах объясняется экономическими и социальными обстоятельствами [13; 14; 15], порождающими большой спрос на краткосрочные ссуды. Производство в России вступило в стадию стагнации, в то время как торговля и сфера услуг, так же как и теневая экономика все еще более или менее развиваются. Нестабильность экономики, нерегулярно выплачиваемые зарплаты и пенсии, часто бывающие ниже официально установленного прожиточного минимума, — все это ведет к снижению уровня жизни людей.

«В 1994 г. по сравнению с предыдущим годом население обнищало. Мы можем судить об этом по тем вещам, которые люди приносят к нам в качестве залога. Они приносят в ломбард даже последнюю простыню, перчатки, сумки. Мы берем практически все залого, принимая которые ломбард не рискует разориться, то есть те вещи, которые в будущем можно продать, если клиент не выкупит их» (из интервью Бориса Ворощова с директором «Василеостровского ломбарда»).

После кризиса августа 1998 г. из-за инфляции и девальвации рубля цены увеличились в среднем на 50%, тогда как доходы остались на прежнем уровне или даже уменьшились. В результате большое количество домашних хозяйств выживает, латая дыры в своем бюджете при помощи краткосрочных кредитов или продажи имущества в комиссионных магазинах или скупщикам подержанных товаров. Поэтому ссуды ломбардов можно считать важным источником доходов в стратегиях выживания таких домашних хозяйств.

В Санкт-Петербургском телефонном справочнике «Желтые страницы» за 1998 г. указано 45 ломбардов (разумеется, это не полный перечень). Из этих 45 ломбардов 7 являются филиалами ОАО «Санкт-Петербургский городской ломбард», доля акций городской администрации в котором составляет 20%; 6 филиалов ОАО «Объединенный ломбард» и 4 филиала ОАО «СИТМАР». Другие фирмы имеют по одному или по два

ограничены, и получить ссуду можно было только при условии выплаты долгов. Максимальный кредит составлял 200 рублей, а максимальный срок, на который выдавалась ссуда — один месяц. Тем, кто хотел получить больше денег, приходилось стоять в очереди еще раз.

\* Сведения получены в Русской ассоциации ломбардов.

\*\* В данной статье термин «частные организации» относится ко всем организациям, которые не принадлежат государству (государственные организации).

\*\*\* В последние годы наблюдается стремительный рост количества организаций, занимающихся кредитными операциями: с 736 в январе 1997 г. до 928 в январе 1998 г. и 1017 в июне 1998 г. [см. 4].



филиала. Все они частные, за исключением государственного «Василеостровского ломбарда».

Согласно газете «Деловой Петербург» [16], «Санкт-Петербургский городской ломбард» — крупнейший, за ним следует «Объединенный ломбард». Их доля на рынке составляет 35% и 30% соответственно. Поэтому можно сказать, что эти ломбарды составляют две трети городского рынка.

Мы провели интервью в государственном «Василеостровском ломбарде» на 8 линии Васильевского острова и в двух отделениях «Санкт-Петербургского городского ломбарда» на Владимирском проспекте (центр) и Большой Пушкарской улице (Петроградская сторона).

Помимо ломбардов, в городе действует много магазинов, скупающих подержанные товары у населения, а также комиссионных магазинов. Магазины отличаются от ломбардов тем, что обычно не дают ссуд клиентам. Если первые покупают товары у клиента, а затем продают их, то комиссионные магазины действуют только как посредники. Клиент сам устанавливает цену товара и должен платить комиссионные до тех пор, пока товар не будет продан. Интересно отметить, что «Объединенный ломбард» первоначально занимался как выдачей кредитов, так и скупкой-продажей товаров.

### ***Результаты исследования***

#### **Интервью и описание ломбардов**

В ходе данного пилотажного исследования было проведено 80 интервью: 43 (54%) в городском «Василеостровском ломбарде», 32 (40%) в двух отделениях «Санкт-Петербургского городского ломбарда» и 5 интервью (6%) в ломбарде города Луга.

#### ***«Василеостровский ломбард»***

Находится на первом этаже дома № 28 8-й линии Васильевского острова. Он был открыт в 1912 г. как городской ломбард и просуществовал в таком качестве в течение всего советского периода. Между 1990 и 1992 гг. в Санкт-Петербурге существовал всего один государственный ломбард с рядом отделений. Потом началась приватизация, вызвавшая появление большого количества новых экономических организаций, многие из которых были акционерными обществами. Однако «Василеостровский ломбард» остался единственным государственным ломбардом, которому администрация города не дала разрешения на приватизацию, объясняя это тем, что городу необходимо, по крайней мере, одно такое общедоступное учреждение. Раньше в ломбарде работало 56 служащих, в настоящее время их осталось только 22. В целом этот ломбард играет незначительную роль в Санкт-Петербурге, если сравнивать доли на рынке. Однако он был выбран как один из объектов исследования из-за его уникальности как государственного ломбарда.

Оснащение и техническое оборудование ломбарда не очень хорошее. За прилавком постоянно работают 4–5 сотрудников. Большую часть дня

очереди нет, но атмосфера, тем не менее, деловая. В ломбарде обычно находятся от 5 до 10 клиентов, желающих внести залог или выплатить проценты. Процедура принятия залога следующая: клиент приходит в ломбард и становится в очередь к прилавку, где происходит оценка залога. Когда подходит его очередь, он дает свой предмет служащему ломбарда на оценку. После того как клиент узнает цену, он решает, соглашаться на сделку или нет. При заключении сделки он должен предъявить паспорт или другой документ, удостоверяющий личность. Служащий ломбарда заполняет несколько квитанций и бланков, которые клиент должен подписать. Последний получает копии документов и проходит в кассу для получения ссуды. Проценты выплачиваются, когда клиент собирается выкупить заложенную вещь, или по прошествии определенного времени.

Правила сдачи в залог вывешены на большой доске объявлений на стене. Однако клиенты редко их читают, обычно они сразу идут сдавать свои вещи на оценку или выплачивать проценты. Это очень типично для клиентов ломбардов в Санкт-Петербурге. Они не рассчитывают заранее величину кредита, чтобы сравнить условия в разных ломбардах. Когда клиент приходит и требует определенную сумму, то служащий ломбарда сообщает ему о сроке займа (если это возможно) при достаточной стоимости заклада. Очень часто клиенты вообще не интересуются максимальной оценкой заложенной вещи, потому что знают, что будут не в состоянии выкупить ее. Отсюда можно предположить, что процентная ставка не является одной из решающих причин выбора клиентом определенного ломбарда.

По сравнению со многими частными ломбардами, которые принимают, в качестве залога только драгоценности и ювелирные изделия, этот ломбард принимает большое количество разных предметов.

«Мы принимаем все: меховые и кожаные пальто, ковры, хрусталь, столовые приборы, домашнюю утварь (не очень старую), а также аудио- и видеоаппаратуру и ценные металлы. Перечень этих вещей составляется директором» (из интервью Бориса Ворожцова с директором «Василеостровского ломбарда»).

По словам директора, большинство клиентов — обычные люди, из близлежащих или отдаленных районов города, которые обращаются сюда, так как больше доверяют государственному ломбарду, чем частным.

«Возраст клиентов — самый различный. Раньше это были в основном люди старшего возраста, но теперь много людей среднего возраста и молодых. Как правило, мы не принимаем ювелирных изделий от людей младше 18 лет. Есть много наркоманов и молодых людей, которые воруют вещи своих родителей и сдают их в ломбард. Многие родители приходят и просят вернуть вещи назад. Но лишь тот, кто заложил вещь, имеет право ее выкупить <...> Они могут получить вещи, когда те поступают в магазин (для продажи, вследствие истечения срока. — *XIII*) или выяснить отношения со своими детьми» (из интервью Бориса Ворожцова с директором «Василеостровского ломбарда»).

Постоянные клиенты получают в ломбарде льготы, такие как продление срока залога без выплаты процентов. Часы пик работы ломбарда

приходятся на пятницу и понедельник. Некоторое время назад ломбард также работал и по субботам, но это оказалось, невыгодным.

Процентные ставки ломбарда следующие: первый месяц — 0,7% в день (21% в месяц); льготный период (или второй месяц) — 1% в день (30% в месяц). Если даже льготный период истечет без возврата ссуды, то проценты до дня продажи товара составят 2% в день. Плата за хранение составляет 1% в месяц от суммы займа. По словам директора, средняя сумма кредита — 200—250 рублей, максимальная до 1000 рублей за драгоценности.

Таблица 2

**Цены на золотые драгоценности «Василеостровского ломбарда»,  
июль 1998 г.**

| Предметы                               | Проба   | Цена<br>(руб. за грамм) |
|--|---------|-------------------------|
| Золотые кольца                         | 500     | 38                      |
|  | 583,585 | 42                      |
| Драгоценности, золотые часы, самородки | 500     | 42                      |
|  | 583,585 | 50                      |
|  | 900     | 65                      |
|  | 916     | 67                      |
| Золотые кулоны, золотые браслеты       | 958     | 75                      |
|  | 500     | 45                      |
|  | 583,585 | 60                      |
|  | 750     | 65                      |
|  | 900     | 80                      |
|  | 916     | 82                      |
|  | 958     | 90                      |

Цены на серебряные изделия характеризуются соответствующей пропорцией. Если сравнивать, то процентные ставки в данном ломбарде оказываются очень высокими, потому что рефинансирование осуществляется через банковский кредит, который структурирует процентные ставки в ломбарде. Соответственно, клиенты жалуются, что получают низкие суммы за грамм драгоценных металлов.

Ломбард действует и как магазин для продажи невыкупленных вещей. Однако этот магазин открыт только два раза в неделю, что указывает на его малую значимость для ломбарда.

**«Санкт-Петербургский городской ломбард»**

Находится во дворе дома № 17 на Владимирском проспекте. Этот ломбард имеет шесть филиалов, расположенных в центре города. История учреждения начинается в 1923 г., когда был основан «Петроградский ломбард». Уже тогда он был акционерным предприятием. Позже он был преобразован в государственное предприятие и переименован в «Коммунальный ломбард», а затем в «Объединенный ломбард», который просуществовал вместе с семью отделениями до начала перестройки. В 1992 г. организация опять была переименована в «Муниципальный городской ломбард» (так как под названием «Объединенный ломбард» начала действовать другая компания), а в 1993 г. приватизирована и открыта для населения (физических и юридических лиц), город до сих пор имеет в компании долю в 20%. Эта компания имеет на рынке Санкт-Петербурга самую большую долю.

Большое красное кирпичное пятиэтажное здание ломбарда находится напротив банка. На втором этаже находится отделение приема изделий из драгоценных металлов, третий — отведен для приема других предметов, четвертый — также предназначен для драгоценностей, пятый — занимает администрация. Кроме того, на первом этаже находится магазин, вход в который располагается с той же стороны здания.

Ломбард открыт с понедельника по субботу с 9 до 19 часов (с перерывом с 12.30 до 13.00) и по воскресеньям с 10 до 17. Магазин открыт с понедельника по субботу с 9 до 18 (с перерывом с 13.00 до 13.30) и закрыт по воскресеньям.

Офис для приема ценных металлов представляет собой просторную комнату, примерно 15×12 метров с шестью прилавками, не очень хорошо оборудованными, со старыми неоновыми лампами под потолком. Здесь люди предлагают вещи для оценки, платят проценты и выкупают залого. Условия займа вывешены на стене. Приемные пункты оснащены компьютерами. С другой стороны лестницы находится комната (8×8 метров) для выдачи выкупленных залогов.

На третьем этаже находится отдел для других, не драгоценных, предметов. Возможно, из-за недостатка места помещение большего размера предназначено для хранения и выдачи залогов, а помещение поменьше — для приема залогов — оборудовано двумя прилавками (когда я вошел в комнату, приема ожидали три женщины). На четвертом этаже находится отдел для ювелирных изделий.

В магазин ломбарда можно попасть также с другого входа на первом этаже. Он довольно просторный (15×6 метров), но там продается сравнительно мало вещей: одежда, золотые изделия и т.п.

Подобно «Василеостровскому ломбарду» этот ломбард принимает, помимо драгоценностей, широкий перечень предметов. Он предлагает займы стоимостью 80% от рыночной цены предмета или цены на золото. Недавно «Санкт-Петербургский городской ломбард» открыл новый ювелирный магазин и ломбард, где не только принимают залого, но и продают новые ювелирные изделия, берут товары на комиссию. Этот магазин находится на углу площади Восстания и Невского проспекта, напротив Московского вокзала, в центре города. Его чрезвычайно дорогое оснащение говорит о том, что магазин рассчитан на людей со средним и высоким уровнем дохода. Цель, видимо, состоит в разнообразии видов операций для увеличения доли на рынке.

Ломбард имеет следующие процентные ставки, относящиеся к лету 1998 г. (до кризиса).

Таблица 3

**Процентные ставки «Санкт-Петербургского городского ломбарда», лето 1998 г.**

|                  |   |
|------------------|---|
| До 30 дней       | 0,4% в день (12% в месяц) + 0,18% от суммы ссуды за хранение    |
| От 30 до 60 дней | 0,72% в день (21,6% в месяц) + 0,18% от суммы займа за хранение |

Золото оценивается по пробе и качеству изделия. Для того чтобы ломбард был доступен для клиентов, проценты за ссуду не намного выше, чем в государственных ломбардах.

### Половозрастные характеристики респондентов

Из 80 опрошенных 52 человека (65%) были женщины, а 28 человек (35%) — мужчины\*. Распределение респондентов по возрасту было следующее.

Таблица 4

#### Половозрастная структура клиентов ломбарда

| Возраст,<br>лет | Пол        |            |
|-----------------|------------|------------|
|                 | Мужчины    | Женщины    |
| Младше 20       | 2 (100%)   | —          |
| 20–30           | 7 (43,8%)  | 9 (56,2%)  |
| 30–40           | 4 (26,7%)  | 11 (73,3%) |
| 40–50           | 7 (46,7%)  | 8 (53,3%)  |
| 50–60           | 2 (15,4%)  |            |
| Старше 60       | 6 (31,6%)  | 13 (68,4%) |
| Итого           | 28 (35,0%) | 52 (65,0%) |

Молодые люди и люди преклонного возраста, не принадлежащие к экономически активному населению, порой особенно остро нуждаются в краткосрочном кредите, чтобы получить средства к существованию. Им часто необходим хороший залог, который может принять ломбард, чтобы получить кредит.

### Семейный статус респондентов и структура домашних хозяйств

Так как не только отдельные индивиды, но и целые семьи вырабатывают стратегии выживания, необходимо определить понятие домашнего хозяйства как группы людей, которые имеют общий бюджет. Среди ряда демографических характеристик, мы сосредоточили внимание на следующих: семейное положение, число детей-иждивенцев, вклад детей в доход домашнего хозяйства и распределение дохода на других людей (кроме мужа, жены и детей).

Среди респондентов 48 (60%) были женаты или замужем, 17 (21,2%) не состояли в браке, 7 (8,8%) были вдовыми и 8 (10%) разведенными. 43 (53,8%) респондента не имели детей-иждивенцев, 24 (30%) имели одного ребенка-иждивенца, 11 (13,8%) двух детей и 1 респондент — трех детей-иждивенцев. 12 респондентов (15%) делили свои доходы с другими людьми (кроме мужа, жены и детей). 63 респондента (78,8%) отрицали вклад детей в бюджет своего домашнего хозяйства.

\* Возможно, эти данные не достаточно репрезентативны. Они зависят от времени суток, когда проводилось интервью, а также от выбора интервьюера.

### **Образовательный и профессиональный статус респондентов**

Среди респондентов 35 (43,8%) имели высшее образование (университетский или вузовский диплом или ученую степень), 11 (13,7%) — два высших образования (техническое, медицинское и т.д.) и 34 (42,5%) — среднее образование (школа). Высокий процент выпускников вузов и университетов типичен для российского образования советского периода, но их настоящее место работы не обязательно связано с этим статусом.

Современный профессиональный статус, «официальную» занятость, можно представить только в общем виде, не учитывая вторичную или даже третичную занятость как в формальном, так и в неформальном секторах экономики. Статусные категории были определены после проведения интервью.

Таблица 5

#### **Занятость респондентов в настоящее время**

| <b>Род занятий</b>           | <b>Кол-во</b> | <b>Доля от общего числа,<br/>%</b> |
|------------------------------|---------------|------------------------------------|
| Учащийся                     | 3             | 3,8                                |
| Пенсионер, инвалид           | 28            | 35,0                               |
| Учитель, социальный работник | 9             | 11,3                               |
| Медицинский работник         | 4             | 5,0                                |
| Служащий                     | 5             | 6,3                                |
| Продавец                     | 5             | 6,3                                |
| Работник сферы обслуживания  | 2             | 2,5                                |
| Инженер, электрик            | 2             | 2,5                                |
| Частично занятый             | 6             | 7,5                                |
| Безработный                  | 16            | 20,0                               |
| Итого                        | 80            | 100,0                              |

При анализе полового распределения респондентов и их занятости в настоящее время можно обнаружить, что максимум приходится на группу пенсионеров и инвалидов (34,6% женщин, 35,7% мужчин), в то время как женщин больше среди учителей и социальных работников (15,4% женщин и 3,6% мужчин), служащих (9,6% женщин и 0% мужчин) и медицинских работников (7,7% женщин и 0% мужчин). С другой стороны, мужчин больше среди инженеров, электриков и рабочих (вместе 7,1% мужчин и 0% женщин). Так или иначе, некоторые семьи помогают детям, живущим отдельно, но 65 респондентов (81,3%) отрицают это.

### **Образовательный и профессиональный статус партнеров респондентов**

«Партнером» мы называем человека, живущего вместе с респондентом (жена или муж, девушка или молодой человек) и делящего с ним доходы. Уровень образования партнеров зачастую схож с уровнем обра-

зования респондентов\*. Современный профессиональный статус партнеров респондентов отражен в следующей таблице.

Таблица 6

### Занятость партнера в настоящее время

| Род занятий                  | Кол-во | Доля от общего числа,<br>% |
|------------------------------|--------|----------------------------|
| Учащийся                     | 6      | 7,5                        |
| Пенсионер, инвалид           | 17     | 21,3                       |
| Учитель, социальный работник | 1      | 1,2                        |
| Медицинский работник         | 2      | 2,5                        |
| Служащий                     | 8      | 10,0                       |
| Продавец                     | 1      | 1,2                        |
| Работник сферы обслуживания  | 6      | 7,5                        |
| Инженер, электрик            | 4      | 5,0                        |
| Частично занятый             | 2      | 2,5                        |
| Безработный                  | 8      | 10,0                       |
| Нет партнера                 | 23     | 28,8                       |
| Не ответили                  | 2      | 2,5                        |
| Итого                        | 80     | 97,5                       |

54 респондента или 67,5% отрицали, что их домашнее хозяйство имеет иные источники дохода, чем официальные, тогда как 24 или 30% согласились с этим (двое (2,5%) отказались ответить на этот вопрос). Следует учесть, что обычно люди неохотно говорят о дополнительных доходах, потому что опасаются налоговой инспекции.

### Оценка необходимых жизненных средств

Наши интервью проводились с начала лета до сентября 1998 г. — период, включающий августовский кризис. При оценке необходимого объема бюджетных средств домашних хозяйств нам пришлось принять это обстоятельство во внимание. Мы связали его с повысившимся курсом доллара и проиндексировали в соответствии с ним цены (обменный курс до кризиса был 6,3 рубля за доллар). Большинство респондентов считает, что необходимый уровень дохода составляет около 2000 рублей (среднее 2634,78 рублей, медиана 2000 рублей, среднее квадратическое отклонение 2630,74 рубля). На практике оказалось, что 12,5% респондентов обходятся суммой в 850 рублей, 25% — до 1000 рублей, 50% — до 2000 рублей и 75% — до 3000 рублей в месяц.

\*18,4% имели высшее образование, 28,9% среднее образование, 15,8% второе высшее образование, 30,3% респондентов не имели партнера и 6,6% партнеров респондентов еще не закончили образование.

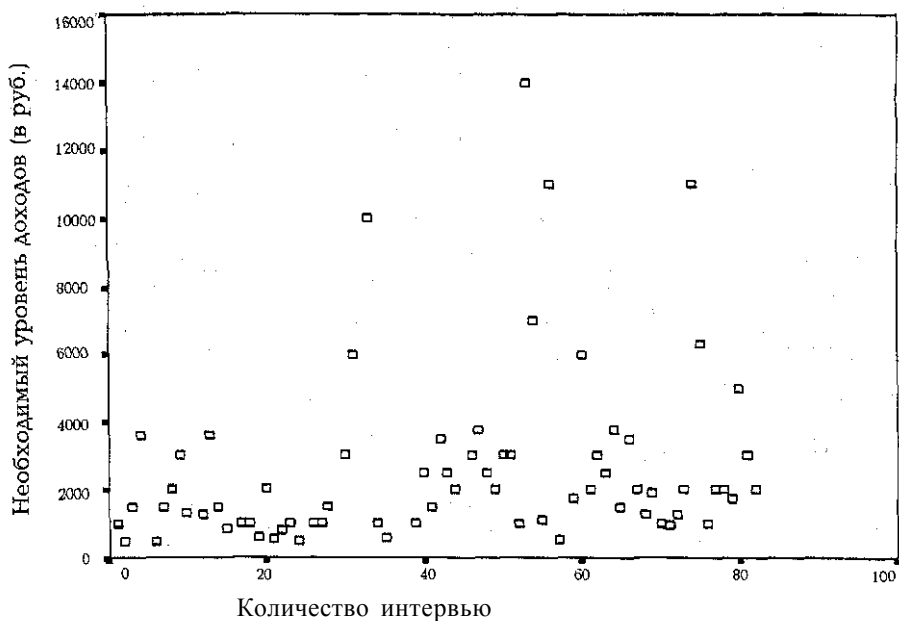


Рис. 1. Распределение уровня доходов респондентов (оценка)

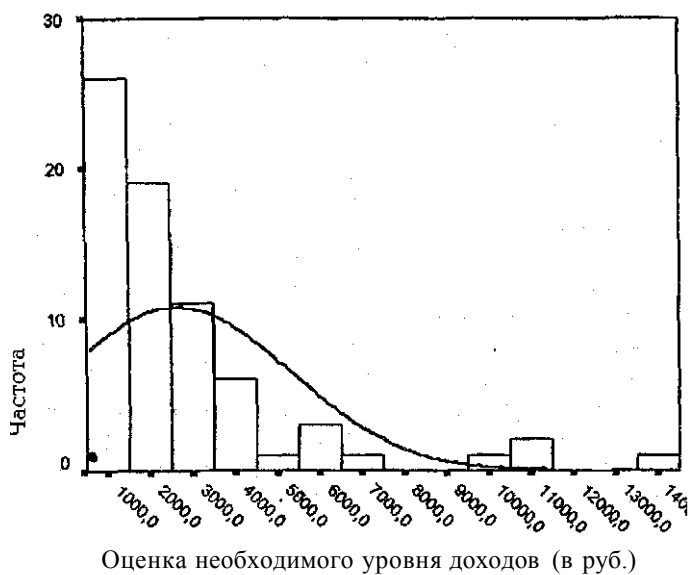


Рис. 2. Оценка необходимого уровня доходов (в руб.)

Следующие таблицы показывают, как связаны оценки необходимых доходов с основными характеристиками домохозяйств. Соотнося необходимые доходы с семейным статусом респондентов, мы получили следу-



ющие взвешенные средние, связанные со структурой вышеуказанных социальных характеристик (в процентах).

Таблица 7

**Оценка необходимых доходов (в рублях) в соответствии с семейным статусом респондентов**

| Взвешенная средняя | Семейное положение | Проценты |        |         |         |        |
|--------------------|--------------------|----------|--------|---------|---------|--------|
|                    |                    | 5        | 10     | 25      | 50      | 75     |
|                    | Женат (замужем)    | 515,00   | 843,5  | 1000,00 | 2250,00 | 3525,0 |
|                    | Холост (незамужем) | 550,00   | 550,0  | 1000,00 | 1750,00 | 2375,0 |
|                    | Вдовый (ая)        | 500,00   | 500,0  | 600,00  | 1000,00 | 1100,0 |
|                    | Разведенный (ая)   | 1000,00  | 1000,0 | 1562,50 | 2000,00 | 2000,0 |

Если за образец принять 5% порог, то величина необходимых доходов у женатых ненамного выше, чем у холостых. Но она очень низка у вдовых. В эту группу часто входят пенсионеры с очень низкими пенсиями, которым приходится вести очень скромную жизнь. Холостяками обычно являются молодые люди с небольшими доходами. Оценка необходимых доходов разведенными людьми обычно ближе к оценке женатых, чем холостых или вдовых.

Сопоставляя оценки необходимых доходов с количеством детей-иждивенцев, получаем следующее распределение.

Таблица 8

**Оценка необходимых доходов (в рублях) в соответствии с количеством детей-иждивенцев**

| Взвешенная средняя | Число детей-иждивенцев у респондента | Проценты |         |         |         |         |
|--------------------|--------------------------------------|----------|---------|---------|---------|---------|
|                    |                                      | 5        | 10      | 25      | 50      | 75      |
|                    | 0                                    | 500,00   | 545,00  | 921,25  | 1500,00 | 2000,00 |
|                    | 1                                    | 1000,00  | 1000,00 | 1327,50 | 2750,00 | 3645,00 |
|                    | 2                                    | 1000,00  | 1000,00 | 1075,00 | 1875,00 | 4450,00 |

Оценка необходимых доходов примерно одинакова, когда количество детей-иждивенцев достигает трех, поэтому мы допускаем ее.

Сопоставляя оценку необходимых доходов с профессиональным статусом респондента и его партнера по каждому из них в отдельности, получим следующие средние и среднеквадратические отклонения (табл. 9).

Сравнив оценки необходимых доходов с ломбардами, в которых были взяты интервью, получаем, что средняя колеблется от 3056,25 рублей в «Василеостровском ломбарде» на 8-й линии (среднеквадратическое отклонение 3471,71) до 1273,00 рублей в «Санкт-Петербургском городском ломбарде» на Большой Пушкарской (n = 5, среднеквадратическое отклонение 379,33). Отсюда сложно сделать какое-либо заключение, так как, с одной стороны, речь идет не о фактических доходах (учитывая возмож-

Таблица 9

**Оценка необходимых доходов в соответствии  
с профессиональным статусом респондента (в рублях)**

| Род занятий                  | Доход<br>в среднем | Кол-во | Среднеквадратическое<br>отклонение |
|------------------------------|--------------------|--------|------------------------------------|
| Учащийся                     | 5833,33            | 3      | 7076,9                             |
| Пенсионер, инвалид           | 1464,79            | 24     | 876,7                              |
| Учитель, социальный работник | 2937,50            | 8      | 1465,7                             |
| Медицинский работник         | 1500,0             | 4      | 707,1                              |
| Служащий                     | 3320,00            | 5      | 1756,9                             |
| Продавец                     | 2695,00            | 4      | 955,0                              |
| Работник сферы обслуживания  | 4500,00            | 2      | 3535,5                             |
| Инженер, электрик            | 2000,00            | 2      | 1414,2                             |
| Частично занятый             | 3970,83            | 6      | 3972,0                             |
| Безработный                  | 3131,53            | 13     | 3513,4                             |
| Итого                        | 2634,7887          | 71     | 2630,7                             |

Таблица 10

**Оценка необходимых доходов в соответствии  
с профессиональным статусом партнеров (в рублях)**

| Род занятий                  | Доход<br>в среднем | Кол-во | Среднеквадратическое<br>отклонение |
|------------------------------|--------------------|--------|------------------------------------|
| Учащийся                     | 4210,00            | 6      | 5014,84                            |
| Пенсионер, инвалид           | 1737,81            | 16     | 980,51                             |
| Учитель, социальный работник | 2000,00            | 1      |                                    |
| Медицинский работник         | 4500,00            | 2      | 2121,32                            |
| Служащий                     | 4465,00            | 5      | 4185,08                            |
| Продавец                     | 550,00             | 1      |                                    |
| Работник сфер обслуживания   | 3800,00            | 5      | 1823,46                            |
| Инженер, электрик            | 4125,00            | 4      | 4062,33                            |
| Частично занятый             | 8500,00            | 2      | 3535,53                            |
| Безработный                  | 2463,33            | 6      | 1037,34                            |
| Нет партнера                 | 1373,81            | 21     | 774,05                             |
| Итого                        | 2653,19            | 69     | 2661,35                            |

ность неискренних ответов или отказов от ответа), а с другой, полученные данные могут быть обусловлены просто небольшим количеством интервью. (Ср., например, более обширные данные по «Санкт-Петербургскому городскому ломбарду» на Владимирском, 17 (n = 25), где средняя равна 2277,20 рублей и среднеквадратическое отклонение составляет 1224,48).

Так или иначе, 4 респондента (5%) считают свои фактические доходы достаточными для жизни, 75 респондентов (93%) — нет, и один респондент затруднился ответить на этот вопрос.

#### **Частота посещения ломбардов**

На вопрос о частоте посещения ломбардов 19 респондентов (24%) ответили, что пришли в ломбард в первый раз, 45 (56%) сказали, что посещают ломбард иногда или нерегулярно, 16 (20%) — что регулярно. (Здесь следует признать, что вопрос нужно было ставить более четко: ведь не все посетители ломбарда приходят за ссудой, некоторые заходят только в

магазин. Из тех, кто получил ссуду, некоторые пришли только за тем, чтобы выплатить проценты или выкупить залог.) У последних частота посещения за последние 6–12 месяцев колеблется от 1 до 7 раз (среднее 2, среднее квадратическое отклонение 1,68) и от 1 до 13 (среднее 3, среднее квадратическое отклонение 2,68) соответственно\*.

### Источники кредита, долги и выкуп

Классифицируя разные источники кредита, мы выделили следующие группы: на первом месте оказались друзья и коллеги (47 случаев (58,8%) против 33 (41,3%)), далее следуют ломбарды (44 (55,0%) против 36 (45%)), ненамного отстают от них и родственники (36 (45%) против 44 (55%)). 7 или 8,8% респондентов предпочитают другие источники кредита, которые не были ими конкретизированы. Банки обычно не упоминаются, потому что не предоставляют обычного кредита физическим лицам\*\*.

46 или 57,5% респондентов заявили, что в настоящее время имеют долги. Следует отметить, что не все респонденты считают залог в ломбарде долгом. Как уже было замечено в теоретической части исследования, это правильная позиция, так как они вносят в ломбард залог, равный соответствующий стоимости кредита. Несмотря на то, что клиенты могут выплачивать проценты раз от раза или регулярно, 59 или 73,8% респондентов отрицают то, что они могут выплачивать проценты своевременно.

Рассмотрим причины обращения в ломбард, период выкупа вещи и тип последнего залога. В качестве причин обращения в ломбард респонденты называли разные жизненные ситуации.

Таблица 11

#### Причины обращения в ломбард

| Причины                       | Кол-во | Доля, % |
|-------------------------------|--------|---------|
| Потребность в деньгах         | 33     | 41,3    |
| Острая необходимость          | 16     | 20,0    |
| Непредвиденные обстоятельства | 3      | 3,8     |
| Конец месяца                  | 6      | 7,5     |
| Начало месяца                 | 1      | 1,2     |
| Другое                        | 5      | 6,2     |
| Не ответили                   | 16     | 20,0    |
| Итого                         | 80     | 100,0   |

Респонденты, назвавшие причиной обращения в ломбард начало или конец месяца, сильно зависят от времени выплаты зарплаты. 33 (41,3%)

\* Соотношение того, как люди сами оценивают частоту посещения ломбардов и действительной посещаемости, показывает, что самооценка частоты (первый раз; иногда или нерегулярно; часто или регулярно) не очень надежна. Те, кто говорил о том, что является регулярным посетителем, посещали ломбард от 2 до 13 раз в течение года. Те, кто говорил, что приходит сюда только иногда (нерегулярные посетители), посещали ломбард от 1 до 13 раз в году.

\*\*На вопрос, имеют ли респонденты счет в банке (обычно в Сбербанке), 58 (72,5%) ответили утвердительно. Счета многих из них в других банках были заморожены вследствие финансового кризиса 1998 г. или утрачены в связи с крахом банка.

подтвердили это, а 45 (56,2%) с этим не согласились (2 (2,5%) не дали ответа).

На вопрос об основной причине обращения в ломбард 35 (43,8%) респондентов ответили, что нуждались в средствах для жизни (в эту группу были также включены ответы тех респондентов, которые не получали зарплату), за ними следовали те, кому были нужны деньги (11 (13,8%)). Другие люди, возможно, имели достаточный доход для жизни, но несли и дополнительные расходы, такие как дорогостоящее лечение, плата за обучение, ремонт машины и тому подобное (9 (11,3%)). Обычным является посещение ломбарда для выкупа ранее заложенной вещи (7 (8,8%)).

Таблица 12

**Основная причина обращения в ломбард**

| <b>Причины</b>                | <b>Частота</b> | <b>Процент</b> |
|-------------------------------|----------------|----------------|
| Средства жизнеобеспечения     | 35             | 43,8           |
| Потребность в деньгах         | 11             | 13,8           |
| Непредвиденные обстоятельства | 5              | 6,3            |
| Дополнительные расходы        | 9              | 11,3           |
| Невыплата зарплаты            | 2              | 2,5            |
| Оплата других долгов          | 7              | 8,8            |
| Помощь родственникам          | 1              | 1,3            |
| Другое                        | 2              | 2,5            |
| Не ответили                   | 8              | 10,0           |
| Итого                         | 80             | 100,0          |

Максимальный период выкупа вещи обычно фиксирован. Иногда он составляет один месяц, иногда — два. Во многих случаях есть «льготный период» — один месяц до того времени, когда залог будет продан, поэтому в большинстве ответов на вопрос о сроке залога называется три месяца. В некоторых случаях, однако, может быть подписан новый договор, и тогда залоговый период удлиняется.

Таблица 13

**Срок выкупа вещи**

|                     | <b>Кол-во</b> | <b>Доля, %</b> |
|---------------------|---------------|----------------|
| Отказались ответить | 11            | 13,8           |
| 1 неделя – 1 месяц  | 34            | 42,5           |
| 1–3 месяца          | 20            | 25,0           |
| 3–6 месяцев         | 5             | 6,3            |
| 6–12 месяцев        | 4             | 5,0            |
| Более 1 года        | 2             | 2,5            |
| Первый залог*       | 1             | 1,2            |
| Никогда не выкупает | 2             | 2,5            |
| Итого               | 79            | 98,8           |
| Не ответили         | 1             | 1,2            |
|                     | 80            | 100,0          |

Если классифицировать типы залога, то основной категорией оказываются ювелирные изделия, которые предпочитают принимать все лом-

\* Еще не наступил срок выкупа.

барды. Однако в то время, когда мы проводили интервью, ломбарды принимали и другие предметы. Этот факт имеет большое значение. Он означает, что у людей есть ювелирные изделия, и они могут получить относительно большие ссуды, так как они зависят от цены на золото, а не от рыночной стоимости вещи.

Таблица 14

**Тип последнего залога**

|                            | Кол-во | Доля, % |
|----------------------------|--------|---------|
| Ювелирные изделия          | 47     | 58,7    |
| Часы                       | 3      | 3,8     |
| Серебряная утварь          | 2      | 2,5     |
| Меха                       | 2      | 2,5     |
| Антиквариат                | 5      | 6,3     |
| Одежда                     | 1      | 1,2     |
| Мебель                     | 1      | 1,2     |
| Аудио-, видео-, оргтехника | 6      | 7,5     |
| Бытовая техника            | 2      | 2,5     |
| Другое                     | 6      | 7,5     |
| Итого                      | 75     | 93,7    |
| Отказались ответить        | 5      | 6,3     |
|                            | 80     | 100,0   |

Сумма последнего залога была разделена на следующие категории (в ценах до кризиса августа 1998 г.).

Таблица 15

**Стоимость последнего залога**

| Категории | Стоимость (руб.)    | Кол-во | Доля, % |
|-----------|---------------------|--------|---------|
| 1         | Менее 30            | 1      | 1,2     |
| 2         | 30–59               | 2      | 2,5     |
| 3         | 60–89               | 5      | 6,2     |
| 4         | 90–119              | 10     | 12,5    |
| 5         | 120–149             | 11     | 13,8    |
| 6         | 150–199             | 8      | 10,0    |
| 7         | 200–249             | 9      | 11,3    |
| 8         | 250–300             | 8      | 10,0    |
| 9         | Более 300           | 21     | 26,3    |
|           | Всего               | 75     | 93,8    |
|           | Отказались ответить | 5      | 6,2     |
|           | Итого               | 80     | 100,0   |

Полученные результаты оказались неожиданными, так как 21 залог (26,3%) попадают в максимальную группу. Это показатель того, что многие посетители ломбардов не относятся к категории очень бедных людей, как мы ожидали, выделив небольшие категории стоимости залога. На основании полученного опыта мы адаптировали анкеты для второго исследования весной — летом 1999 г.\*.

\*Работа осуществлялась вместе с сотрудниками Центра Независимых Социальных Исследований (Санкт-Петербург) и со студентами факультета социологии СПбГУ. Спонсором исследования является фонд Фольксвагена.

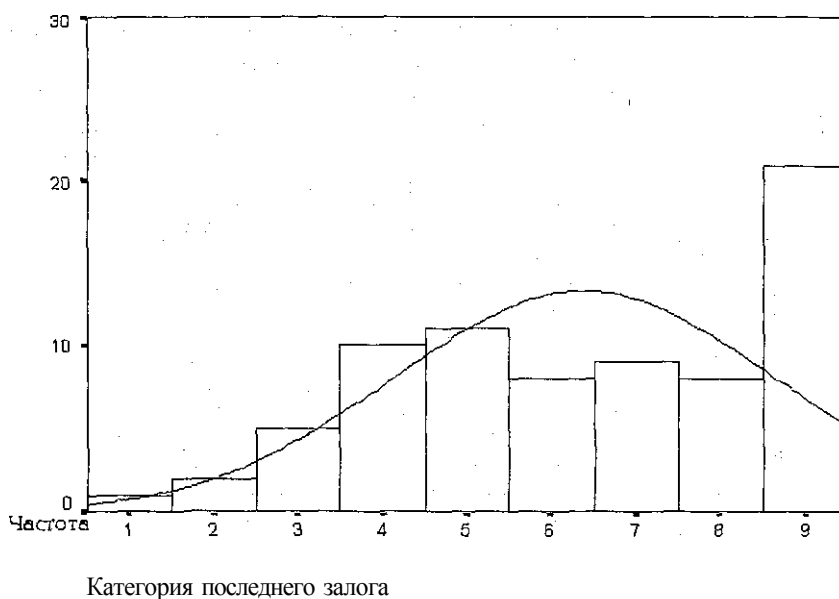


Рис. 3. Стоимость последнего залога (по таблице 15)

### Невыполнение обязательств

58 (72,5%) респондентов отрицают, что они когда-либо не выполняли своих обязательств перед ломбардом, а 20 (25%) признали это. Это было неожиданно для нас. Типы утраченных залогов представлены в следующей таблице.

Таблица 16

#### Тип утраченных залогов

| Тип залогов          | Кол-во | Доля, % |
|----------------------|--------|---------|
| Не утрачивали залога | 52     | 65,0    |
| Ювелирные изделия    | 11     | 13,8    |
| Фарфор, вазы         | 2      | 2,5     |
| Столовое серебро     | 1      | 1,3     |
| Различные товары     | 4      | 5,0     |
| Аудио-, видеотехника | 1      | 1,3     |
| Не помнят            | 1      | 1,3     |
| Не ответили          | 8      | 10,0    |
| Итого                | 80     | 100,0   |

### Восприятие и выбор ломбардов

Отношение респондентов к ломбардам скорее позитивное (55% ответов). 13 респондентов (16,3%) заявили, что положительно относятся к работе ломбардов; 17 респондентов (21,2%) считают, что ломбарды полез-

ни; 14 (17,5%), что необходимы. Негативно отзывались о ломбардах 11 респондентов (13,8%); 8 (10%) сетуют на невыгодные условия залога; 1 респондент (1,3%) считает, что посещение ломбарда унижительно. Один респондент (1,3%) сказал, что он доверяет только государственным ломбардам, а 14 (17,6%) не дали определенного ответа о своем отношении к ломбардам. Вопросы были открытыми, категории для анализа были сформированы при анализе данных.

Оказалось, что выбор ломбарда в большой степени зависит от его местоположения. 43 (54,4%) респондентов ответили, что ломбард находится поблизости от их дома и 6 (7,5%), что он находится по пути на работу. Далее, на выбор ломбарда влияет чей-либо совет (8 (10%)) и личный опыт (5 (6,3%)). Как фактор, влияющий на выбор часто упоминалась реклама (10 (12,5%)). Экономические факторы, вероятно, менее важны: так, только 5 (6,3%) респондентов назвали лучшие условия займа.

Источники информации о ломбардах очень похожи. Прежде всего, это совет и личный опыт (35 (43,8%)), затем реклама (23 (28,8%)). Обычным источником является местоположение ломбарда по пути на работу (6 (7,5%)). 5 (6,3%) респондентов сказали, что получили информацию о данном ломбарде случайно. 51 (63,8%) подтвердили, что данный ломбард ближе всего к их дому, тогда как 21 (26,3%) этого не подтвердили. 5 (6,3%) считают этот вопрос неважным, 3 (3,8%) не смогли указать источник информации о ломбарде. На вопрос о том, говорят ли респонденты другим людям о том, что они обращаются в ломбард, более половины респондентов (42 (52,5%)) ответили, что нет, а 38 (47,4%) — что да.

### **Заключение**

В результате проведенного исследования мы пришли к выводу, что обычными клиентами городских ломбардов, а также ломбардов — акционерных обществ, являются домашние хозяйства с низким уровнем дохода (пенсионеров, военных и государственных служащих, студентов, многодетных семей и т.д.). По словам директора одного из ломбардов, некоторые из клиентов доведены до нищеты и «пытаются продать чуть ли не последнюю простыню». Это люди разного возраста, среди них очень много пенсионеров, которые с трудом могут выжить в современной России\*. Вместе с тем, очень бедные люди, например, бездомные, уже не входят в число клиентов ломбардов, так как у них нет ничего, что можно сдать в залог. В то же время многие наркоманы используют ломбарды как возможность сбыть украденные вещи.

Однако необходимо подчеркнуть, что клиентами ломбардов являются не только люди с низким уровнем доходов, но также и недавно возникший средний класс. В интервью директор отметил, что некоторые клиенты приносят в ломбарды свои норковые шубы, получая ссуды до 10000 руб-

\* Сегодня на улицах Санкт-Петербурга и на станциях метро можно увидеть множество пенсионеров, просящих милостыню. Многие малоимущие ищут себе пропитание и необходимые вещи на помойках. Положение дел значительно ухудшилось после кризиса 1998 г.

лей. Клиентами ломбардов становятся и богатые люди, которые срочно нуждаются в наличных деньгах. В данном исследовании не были упомянуты частные ломбарды, которые принимают в залог дорогие импортные машины. Директор одного из частных ломбардов заявил, что в некоторых случаях кредит клиенту достигает суммы более чем в 10000 долларов. Существует также большое число клиентов, которые сами не закладывают вещи, но заглядывают в магазины ломбардов, чтобы при случае совершить дешевую покупку.

Большинство респондентов объяснили, что их регулярные доходы недостаточны для поддержания жизни. Во многих случаях их оценка суммы средств, необходимых для существования, не сильно отличается от той, что считается средним прожиточным минимумом. Различия в оценках зависят от типа домашнего хозяйства (холост — незамужняя, женат — замужем, с детьми или без), возраста, сферы занятости респондента и т.д. Большинство клиентов постоянно посещают ломбарды, другие обращаются в ломбард раз в два-три месяца. В большинстве случаев кредит необходим на текущие расходы (первичные жизненные потребности), в некоторых случаях — на внеочередные расходы, такие как, например, семейный праздник, лекарства, плата за лечение и т.п. Иногда люди берут кредит, чтобы оплатить другие долги, а в некоторых случаях — при непредвиденных общественных событиях (например, августовский кризис 1998 г., после которого проводились интервью, или трудности жизни, связанные с реформами вообще). В целом можно отметить, что августовский кризис 1998 г. только обострил более или менее постоянную кризисную ситуацию, длящуюся с 1980-х гг.: так, например, и в 1997 г. доходы большинства были недостаточны для жизни.

Специфическая ситуация трансформирующихся обществ такова, что из-за быстрого появления рынка и широкого распространения потребительских товаров многие люди имеют такую модель потребления, которая зачастую превышает их (финансовые) возможности. В отличие от западных рыночных обществ покупка в рассрочку скорее является исключением. Как следствие этого, здесь людям приходится платить наличными за потребительские товары, причем это происходит на фоне высокой инфляции. Однако, когда случается внезапный провал в доходах — например, когда не выплачивается заработная плата, возникают дополнительные расходы или вследствие инфляции вырастают цены — у них нет финансовой поддержки, за исключением, может быть, некоторых небольших сбережений, которые быстро тратятся или, как это случилось после кризиса в 1998 г., замораживаются в банках. Как следствие этого, люди несут в ломбард свои только что купленные потребительские товары или ювелирные изделия, последние традиционно выполняют функцию средств сбережения в странах с высокой инфляцией или в странах, переходящих от традиционных к рыночным отношениям\*. Относительно России необходимо подчеркнуть, что доверие людей к российским бан-

\*В случае с ювелирными изделиями престижное потребление тесно связано со сбережением. Вещи остаются маркерами статуса, но при необходимости могут быть переведены в деньги.



кам очень низкое, так как многие потеряли свои сбережения уже несколько раз. Они предпочитают хранить иностранную валюту (преимущественно доллары) дома или, в качестве альтернативы, покупать ювелирные изделия. Если это необходимо, их можно перевести обратно в местную валюту. Наши данные показывают, что три четверти респондентов имеют банковские счета (обычно это сберегательные счета), что противоречит нашему утверждению. Однако ответы ничего не говорят о размере этих сбережений.

Залогами обычно являются ювелирные изделия (которые принимают все ломбарды) и потребительские товары (одежда, аудио- и видеотехника, бытовая техника и т.д.). Сумма кредита вычисляется по рыночной стоимости металла и весу вещи или оценивается по рыночной стоимости за вычетом цены риска (администрации). Во многих случаях за хранение вносится дополнительная плата. Как правило, стоимость залога превышает 300 рублей\*, которые, для сравнения, составляли заработную плату учителя и превышали среднюю пенсию до августа 1998 г.

Среди возможных источников кредита друзья и коллеги стоят на первом месте, за ними следуют ломбарды и родственники. Среди других источников респонденты упомянули ростовщиков, у которых иногда берут деньги. В основном клиенты считают ломбарды необходимым институтом и оценивают их деятельность положительно. Все же более половины респондентов не говорят вне семьи о том, что взяли кредит в ломбарде, а те, кто говорят, посвящают в это только самых близких друзей.

Период выкупа вещи, возможно, зависит в большей степени от правил ломбарда, чем от выбора клиента. Как показывают наши интервью, потеря вещи не является распространенным явлением. Это подтверждает наше предположение о том, что большинство клиентов не очень бедные люди и могут выкупить залоги после определенного времени, если необходимо — с помощью другого залога. Кроме того, это показывает, что ломбарды обычно не имеют намерения присвоить залоги клиентов, а предпочитают извлечь выгоду из процентов. Даже государственные ломбарды в России стремятся покрыть издержки, так как им приходится получать оборотный капитал от банков. Возможно, ситуация изменилась после кризиса 1998 г. Хотя это и было преимуществом для тех людей, которые уже имели долг на начало кризиса (так как ломбарды не имеют права индексировать размер ссуд к новым ценам), новая оценка залогов учитывает инфляцию и более дорогие возможности рефинансирования.

При выборе клиентом определенного ломбарда можно сказать, что реклама и условия ссуд менее важны, чем место его расположения (близко к дому или по дороге на работу). Следует заметить, что условия ссуд иногда очень трудно понять, так как к конечной стоимости прибавляются различные суммы. Взяв вместе эти две компоненты, можно считать, что разумное основание клиентов отлично от того, что мы ожидали. Во многих случаях они не изучают условия, а просто предлагают залог, спрашивая, сколько денег они могут получить и как много им придется платить.

\* До августовского кризиса 1998 г. это составляло примерно 90 DM или 55\$.

Иногда они даже говорят, сколько им нужно, и ломбарды предлагают им эту сумму, если стоимость залога превышает их запрос. На наш взгляд, это не является отличительной чертой обществ с трансформирующейся экономикой, а характерно для рыночного сектора экономики вообще. Рационального расчета клиентов ломбардов, которые ищут информацию и выбирают лучшую альтернативу, возможно, не существует.

*Перевод с английского М. Слуцкой и Е. Юрченко*

### **Литература**

1. Elwert G., Evers H.-D., Wilkens W. Die Suche nach Sicherheit: Kombinierte Produktionsformen im sogenannten informellen Sektor // Zeitschrift für Soziologie. 1983. Jg. 12. №4.
2. Перспективы развития услуг ломбардов: Материалы конф. Москва, 6 авг. 1998 г. М., 1998.
3. Skully M. The Development of the Pawnshop Industry in East Asia // Financial Landscapes Reconstructed / Eds. F. Bouman, O. Hospes. Boulder; Westview, 1994.
4. Современный ломбард. Официальное издание Межрегиональной ассоциации ломбардов. 1998. № 0 (нулевой номер).
5. Schrader H. Changing Financial Landscapes in India and Indonesia: Sociological Aspects of Monetisation and Market Integration. Münster; Hamburg; London, 1997.
6. Wolf B., Andrews D. Pawnbroking Business not Suffering Despite Area's Ebullient Economy // Columbus Dispatch. 1997. N 6. July, 1G, 2G. 1994.
7. Caskey J.P. Fringe Banking: Check — Cashing Outlets, Pawnshops and the Poor. N. Y., 1994.
8. Andrews D. Pawnbroking — a New Image // Columbus Dispatch. 1994. N 12. December.
9. Le Goff J. Time, Work and Culture in the Middle Ages. Chicago, 1980.
10. Le Goff J. The Usurer and Purgatory: The Dawn of Modern Banking. Center for Medieval and Renaissance Studies. New Haven and London: Yale University Press, 1979.
11. Le Goff J. Wucherzins und Höllenqualen: Ökonomie und Religion im Mittelalter. Stuttgart, 1988.
12. Schrader H. Modernisation between Economic Requirements and Religious Law: Islamic Banking in Malaysia. Working Paper Ns 306. Sociology of Development Research Center: University of Bielefeld, 1998.
13. Glinkina S. Entwicklung der Schattenwirtschaft im gegenwärtigen Rußland // Ost-Europa 1997. № 4. S. 337–355.
14. Lapidus G. The New Russia — Troubled Transformation. Boulder: Westview, 1995.
15. Shrubar I. War der reale Sozialismus modern? // Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie. 1991. Jg. 43. H. 3. S. 415–432.
16. Деловой Петербург. 1997. № 21. 25 марта. С. 22.