

## **ДІЯЛЬНІСТЬ ЛОМБАРДІВ В УКРАЇНІ: ІНТЕГРАЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ**

Трансформація економічної системи будь-якої країни передбачає інституціоналізацію й одночасно розбудову кредитної системи. На сьогодні кредитний сектор України представлений банківською системою, що є порівняно розвиненою, і небанківськими кредитними установами, які лише на незначному рівні створюють конкуренцію банкам. Серед небанківських фінансово-кредитних установ ломбарди посідають особливе місце в житті суспільства, адже сама ломбардам характерна мобільність фінансів і гнучкість у кредитуванні, що дозволяє задовольнити потреби невеликих груп споживачів у терміновому кредитуванні.

Для того щоб залишатися на ринку і отримувати прибутки в умовах постійної конкурентної боротьби ломбардам необхідно шукати способи заохочення постійних та приваблення нових клієнтів. В літературі розглядають три основні напрями вирішення зазначених проблемних питань:

- шляхом зменшення відсоткових ставок;
- за рахунок зниження плати за кредит;
- мінімізація плати за зберігання.

Однак, на сьогодні найбільш ефективним та дієвим напрямом є введення додаткових послуг, так званого «нового продукту», який буде відрізняти ломбарди від інших небанківських фінансових установ та дозволить зацікавити клієнтів. В цьому випадку варто використати досвід діяльності ломбардів за кордоном.

На основі проведеного аналізу спектру ломбардних послуг європейських країн та США виділено та запропоновано найбільш ефективні та дієві, з точки зору українського споживача та сучасних умов діяльності ломбардних установ в Україні, нові види «ломбардних продуктів»:

– в Республіці Білорусь ломбарди пропонують послугу «Терміновий викуп», яка передбачає, що кредит під заставу видається на один день під 1 %. Ломбард швидко повертає видані кошти в обіг і за рахунок цього заставне майно оцінюється дорожче [4];

– у Польщі ломбарди мають свої «online»-магазини де продають товари, які не були затребувані заставодавцем. Це дає змогу швидше продати заставне майно і таким чином зменшити витрати на його зберігання [1];

– у Чехії ломбарди при продажі заставного майна надають покупцю 5-денну гарантію і можливість повернути товар, якщо він не відповідатиме вимогам. Це підвищує довіру до ломбарду і допомагає швидше реалізувати заставне майно [3];

– деякі ломбарди у Франції приймають у заставу комікси та дорогі книги. Це дає змогу залучити нових клієнтів і збільшити обсяг кредитування [5];

– у США ломбарди пропонують послугу «online-кредитування». За допомогою цієї послуги позичальник може домовитися з ломбардом про всі умови надання кредиту залишаючись вдома [2].

Все це можна використовувати й на українському ринку ломбардного кредитування. Розширення послуг ломбардів в контексті зазначених пропозицій дозволить даним небанківським фінансово-кредитним установам отримати більш стійку позицію у конкурентній боротьбі з банками та іншими фінансовими установами, збільшити прибутковість та диференціювати ризики кредитної діяльності.

### **Список використаних джерел**

1. Lombard 66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://lombard66.pl/index.php/oferta>.
2. National Pawnbrokers Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nationalpawnbrokers.org/internet-pawn/>.
3. ProfiHOTovost [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.profihotovost.cz/\\_ru/5edd91a80d096a51e30003a0a7d70962d2229e89/](http://www.profihotovost.cz/_ru/5edd91a80d096a51e30003a0a7d70962d2229e89/).
4. ООО «Net Line» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://vdolg.by/srochniy-vikup#menu>.
5. Цікаві факти про книжки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://knig.org.ua/frantsuzy-nesut-do-lombardu-komiksy.html>.