

## **К вопросу «О совершенствовании порядка реализации не востребуемых вещей ломбардами, в т.ч. формировании единой площадки реализации ломбардами не востребуемых вещей».**

В соответствии со статьями 12,13 Федерального закона от 19.07.2007 г. № 196-ФЗ «О ломбардах» ломбард вправе обратиться с иском на вещи, признанные не востребуемыми. Иск, целью которого является удовлетворение требований к заемщику или залогодателю, производится путем продажи вещи, в том числе с открытых торгов.

При этом в случае, если оценка вещи не превышает триста тысяч рублей, форма и порядок реализации не востребуемых вещей определяется решением ломбарда.

Следует отметить, что торги являются наиболее выгодной формой продажи как для залогодателя (заемщика), так и для ломбарда, проводящего торги, т. к. именно на них и возникает объективная (рыночная) цена вещи в данное время и в данном месте в отличие от фиксированной цены, которая в случае ее занижения относительно рыночной, приводит к недополучению дохода продавцом, а в случае завышения - просто препятствует продаже.

Реализация не востребуемых вещей ломбарда (далее — РНВ) делится на две основных категории:

- реализация вещей, сохранивших товарную ценность;
- реализация вещей, с целью их дальнейшей переработки ( т. е. в качестве сырья).

В настоящее время РНВ первой категории осуществляется в основном на территории ломбардов или их партнеров, находящихся в смежных помещениях. Особенно это характерно для «сетевых» ломбардных структур, доля которых на рынке систематически растет.

При этом внутри региональной или межрегиональной сети ломбардов происходит перемещение не востребуемых вещей по номенклатуре, связанное с менталитетом приобретателей в зависимости от их местоположения, что обеспечивает наиболее выгодные продажи. Таким образом, РНВ этой категории в настоящее время максимально приближена к потенциальным приобретателям, более того, приобретателями являются, в том числе залогодатель (заемщик) этого ломбарда (либо близлежащих ломбардов), которые часто закладывают свой семейный «золотой запас», чтобы пополнить его следующим (иногда даже эксклюзивным) ювелирным изделием, которое, как правило, в ломбарде стоит значительно (порой в разы) дешевле, чем в магазине.

Формирование иной площадки для этой категории вещей при наличии только одного положительного фактора — возможности создания большего ассортимента ювелирных изделий, имеет целый ряд недостатков:

1. Отдаленность продавца от потенциального приобретателя.

Сегодня житель даже небольшого населенного пункта, в котором находится ломбард, имеет возможность доступного приобретения ювелирных изделий. В случае нахождения единой площадки вторичного рынка в другом населенном пункте доступность этого рынка, очевидно, снизится за счет

времени на поездку, затрат на транспорт и т.п.

2. Увеличение среднего времени РНВ вследствие транспортировки (инкассации) ювелирных изделий, их повторной экспертизы организатором площадки, урегулирования конфликтных ситуаций между поставщиком и организатором площадки при «переоценке» изделия.

Увеличение сроков РНВ является крайне негативным фактором для ломбарда, в котором РНВ является существенным источником пополнения оборотных средств для выдачи займов, особенно в условиях практически полной невозможности для ломбарда получить кредит банка.

3. Функционирование единой площадки РНВ приведет к дополнительным расходам ломбарда на инкассацию ювелирных изделий, оплату услуг посредника (организатора площадки), комиссии банку за перевод денег и т.п.

Изложенное выше не является умозаключением, а основано на фактическом материале. До 1995 г., т. е. до вступления в силу Гражданского Кодекса Российской Федерации, в СССР, а затем и в России функционировала такая «единая площадка», т. е. РНВ осуществлялась только через нее. Кроме трех указанных недостатков, присутствовала еще обязанность перед отправкой выкреплять из изделий недрагоценные вставки, т. е. превращать в лом даже качественные изделия.

Освобождение ломбардов от обязанностей РНВ только через «единую площадку» дало толчок к развитию вторичного рынка ювелирных изделий, после чего РНВ этой категории быстро догнала и перегнала рынок комиссионной торговли. При этом все большая доля покупок на этом рынке осуществляется с помощью банковских карт. Стоит ли запускать процесс деградации этого современного сектора рынка?

Вместе с тем, в ряде ломбардов, особенно в регионах, имеются проблемы, связанные с РНВ качественных, а иногда и эксклюзивных дорогих изделий, не имеющих спроса в месте дислокации ломбарда. В этом случае предоставляется возможным создание коммерческой организации, либо ряда организаций, осуществляющих посреднические действия по РНВ на основании договорных отношений с ломбардами, заинтересованными в РНВ вещей, продажа которых вызывает проблемы у этих ломбардов. При этом требование обязательной передачи ломбардами вещей для реализации такой организации, либо обязательной квоты на РНВ ломбардов такой организации, по нашему мнению, недопустимы и противоречат антимонопольному законодательству Российской Федерации.

РНВ второй категории осуществляется в настоящее время путем продажи ювелирных и других изделий, содержащих драгоценные металлы, организациям, состоящим на специальном учете в органах пробирного надзора России. Таких организаций, расположенных в Москве и других регионах России, существует несколько десятков.

Уже к началу XXI века сформировался цивилизованный конкурентный рынок купли-продажи лома ювелирных и других изделий из драгоценных металлов, в котором значительную долю занимают бывшие в употреблении вещи, невостребованные залогодателями (заемщиками) ломбардов и

утратившие товарную ценность вследствие износа, либо морального старения (т. е. не вошедшие в первую категорию). Такие вещи, как правило, объединяются в «лот», состоящий из вещей, содержащих драгоценные металлы одной пробы (для удобства расчета) и продаются на договорных условиях. При этом основные приобретатели публикуют ежедневно цены публичного предложения на своих сайтах, после чего происходит торг между ломбардом-поставщиком и приобретателями, в необходимых случаях по процедуре открытых торгов, проводимых в порядке, установленном ст. 447-449 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Следовательно, в настоящее время, РНВ вещей второй категории осуществляются посредством механизма, обеспечивающего оптимальное формирование цены, т. е. максимально выгодное как ломбарду, так и его залогодателям (заемщикам). При этом основная часть сделок оплачивается в безналичном порядке.

Таким образом, формирование «единой площадки» РНВ второй категории создаст лишь ещё одну организацию на сформированном конкурентном цивилизованном рынке (для «серых» организаций ничего не изменится). А обязанность РНВ только через такую «единую площадку» не соответствует антимонопольному законодательству и, возможно, создаст предпосылки для коррупции.

В то же время, по нашему мнению, может оказаться целесообразным создание электронной биржи для РНВ второй категории, в которой заинтересованные ломбарды будут размещать стартовые предложения цены продажи лотов из драгоценных металлов, а уже существующие фирмы — приобретатели свои предложения цен покупки с дальнейшим биржевым формированием договорных цен.

#### Заключение.

Из изложенного следует, что формирование единой площадки РНВ для ломбардов, как обязательной, не имеет ни правового основания, ни экономической целесообразности, ни пользы для граждан — потребителей услуг ломбардов, а также покупателей изделий на «вторичном» рынке. При этом создание электронной площадки (площадок) на коммерческой (договорной) основе может оказаться достаточно эффективным, что, однако, по нашему мнению, не требует участия федеральных органов, т. к. наличие таких площадок уже соответствует существующей нормативной базе Российской Федерации.

НО «НП «Лига ломбардов»