

Краткий инвестиционный меморандум

Проблема недостатка финансовых средств актуальна в любое время и в любой стране. Однако во время экономических кризисов она встает особо остро. С ней сталкиваются как предприятия, так и население. И если юридическое лицо, обладая залоговым имуществом, может обратиться в банк за кредитом, то среднестатистическому гражданину рассчитывать на краткосрочный займ не приходится. Особенно если средства нужны не для осуществления крупной покупки, а для удовлетворения базовых потребностей. Тут и возникает идея обратиться в ломбард, который может быстро предоставить необходимую сумму на короткий срок.

Бизнес-идея открытия ломбарда с нуля очень прибыльна и актуальна для любой страны, независимо от уровня развития. Особенно востребованными ломбарды становятся в момент ослабления банковской системы, сокращения производства. В данном бизнес-плане мы рассмотрим все тонкости этого дела.

Сумма первоначальных инвестиций составляет
4 017 860 рублей.

Точка безубыточности достигается **в третий** месяц работы.

Срок окупаемости составляет от **12 месяцев.**

Описание бизнеса, продукта или услуги

Ломбард по своей сути является кредитным учреждением. Он выдает кредиты под залог имущества, которое имеет определенную ценность: золото, цифровая техника, бытовые изделия.

Ломбарды зарабатывают на процентах. Гражданин приносит свой залог и получает за него сумму (от 25% и до 90% от стоимости). Максимальный срок выплаты — 30 дней. Что касается ставок по кредитам, они меняются от 4% и до 25%.

Процентная ставка устанавливается за каждый день пользования ссудой, включая день залога и день выкупа. При выкупе, перезалоге и частичном погашении ломбард предоставляет скидку на процентную ставку.

Рассмотрим средние ставки процентов для стандартного ломбарда, расположенного в городе-миллионнике.

Для займов под залог изделий из золота:

Базовая процентная ставка — 0,4% в день (146% в год).

Процентная ставка с учетом скидки зависит от суммы единовременного займа (скидка предоставляется при выкупе, перезалоге и частичном погашении).

Сумма единовременного займа	% ставка в день:
до 29 999 руб.	0,4% в день (146% в год)
от 30 000 до 49 999 руб.	0,38% в день (138,7% в год)
от 50 000 до 99 999 руб.	0,33% в день (120,45% в год)
от 100 000 до 999 999 руб	0,28% в день (102,2% в год)
от 1 000 000 руб	0,26% в день (94,9% в год)

Для займов под залог цифровой техники и других бытовых изделий:

Базовая процентная ставка — 0,458% в день (167.170% в год).

Для залогов на 1 день:

Базовая процентная ставка — 0,458% в день (167.170% в год).

Режим работы ломбарда: ежедневно с 10:00 часов до 22:00 часов, без выходных.

Описание рынка сбыта

Чтобы качественно обслужить клиента, необходимо понимать, кто именно пользуется услугами ломбардов.

Целевая аудитория — люди со средним достатком. Как правило, их денег хватает на нормальную жизнь (иначе не было бы предмета залога), но любая непредвиденная ситуация выбивает их из колеи. Это люди, попавшие в непростую жизненную ситуацию, но рассчитывающие решить ее в ближайшее время. Клиенты закладывают вещи, изначально рассчитывая выкупить их в будущем.

Также значительный процент посетителей составляют молодые предприниматели, которым требуется капитал для развития бизнеса.

Существует зависимость между спросом на услуги ломбардов и экономической ситуацией в стране.

Так во время кризисов и понижения среднего уровня жизни население и бизнес все больше начинают пользоваться займами под залог собственного имущества. После кризиса 2008 года количество ломбардов в Москве удвоилось.

Однако кризисные периоды для ломбардов очень опасны. Население стремительно беднеет и перестает выкупать заложенные изделия. В ломбардах возникает затоваривание золотом, которое некому продавать.

Продажи и маркетинг

Рекламу ломбарда надо запустить как минимум за месяц до того, как состоится его открытие.

Она включает в себя использование следующих методов:

- Разработка бренда, который станет отличительным знаком вашей фирмы;
- Установка заметных вывесок с подсветкой (для включения в темное время суток);
- Раскрутка интернет-площадок;
- Распространение флаеров в почтовые ящики близлежащих домов;
- Подача блоков-объявлений в региональные газеты для максимального охвата аудитории.
- Размещение на нескольких билбордах на оживленных трассах с перечнем адресов ломбардов и точки реализации продукции;
- Запуск рекламы на одной из городских радиостанций.

Кроме того, в день открытия и последующие дни работы необходимо заниматься раздачей промо-листовок недалеко от вашего ломбарда и в непосредственной близости к местам скопления людей. Со временем, люди будут знать, что в их дворе или неподалеку находится ломбард, в котором их готовы обслужить.

План производства

Обозначим основные этапы запуска ломбарда.

1. Процедура регистрации бизнеса

- постановка на учёт в Федеральной налоговой службе;
- регистрация в Федеральной службе финансового мониторинга;
- регистрация в Пробирной палате;

2. подписание договора аренды или купли/продажи помещения;

3. проведение ремонтных работ;

4. установка оборудования, системы видеонаблюдения, вывески;

5. набор кадров;

6. маркетинговые мероприятия, продвижение.

Регистрация

Для регистрации бизнеса единственной допустимой организационно-правовой формой является формирование полного общества, ИП (индивидуальный предприниматель) использовать нельзя. Как правило, ломбарды регистрируют в виде общества с ограниченной ответственностью. Затем нужно направиться в налоговую для постановки на учет. Специалист этой службы подскажет, какие документы нужны для законной деятельности созданного учреждения.

После прохождения процедуры регистрации в течение месяца необходимо зарегистрироваться в Федеральной службе по финансовому мониторингу, затем в Приборной палате.

Страховка

Открытие ломбарда не требует оформления лицензии. Но предметы, которые вы принимаете в качестве залога, должны быть застрахованными. Согласно действующим нормам законодательства, процедура страхования каждой принятой вещи выполняется за счет предпринимателя. Чтобы не страховать каждый предмет отдельно, необходима страховка на определенную сумму, которая даст возможность покрыть долговые обязательства перед клиентом.

Выбор и подготовка помещения

При выборе места ориентируйтесь на точки с высоким уровнем проходимости или густонаселенные районы. Можно арендовать помещение в жилом многоэтажном доме на первом этаже, допустимы подвальные помещения. Следите за соблюдением правил противопожарной безопасности и требований СЭС.

Из подготовки места особое внимание уделите безопасности:

- установка металлических решеток;
- пуленепробиваемые стекла на витринах;
- металлические двери;
- кнопка вызова охраны;
- установка сигнализации.

Не стоит тратить много денег на ремонт и дорогую мебель. Ломбард — это место, в котором нуждающийся человек может быстро получить определенную сумму денег, поэтому элементы роскоши неуместны.

Офис должен содержать вывеску с расценками на все предоставляемые услуги, место для ожидания клиента, удобную рабочую зону для персонала.

Организационная структура

Прежде всего, необходимо заняться поиском квалифицированных специалистов, которые будут заниматься консультацией покупателей и продажей вашего товара. Поиск сотрудников лучше всего осуществить через специализированные порталы, так как они предоставляют доступ к резюме, отзывам и иной полезной информации. Можно ограничиться досками объявлений (например, авито). Также вам понадобится уборщица и бухгалтер, их поиск можно осуществить как на платных сайтах, так и на бесплатных ресурсах (группы в соцсетях).

Кадровый состав среднестатистического ломбарда небольшой и имеет следующий состав:

1. Руководитель;
2. Оценщик — 2 человека;
3. Продавец — 2 человека;
4. Бухгалтер;
5. Уборщица.

И исполняемые ими функции должны соответствовать реальности. Несоблюдение этих правил приводит к получению немаленьких штрафов.

- **Бухгалтер:** ведет учет финансовых операций, инвентаризирует имущество ломбарда, составляет и анализирует подсчеты затрат и выручки от бизнеса, ведет отчетность, готовит данные по налоговым выплатам, выполняет прочие поручения руководства.
- **Оценщик:** оценивает продукцию клиентов, анализирует информацию для определения стоимости, оформляет и ведет отчетность о процессе оценки, информирует клиентов о причинах уменьшения суммы в случае наличия дефектов или по иным поводам, следит за рыночными предложениями по оцениваемым товарам, оформляет договор сдачи-выкупа продукции, предоставляет населению информацию об услугах ломбарда, расценках, порядке выплаты залога.
- **Продавец:** информирует клиентов об ассортименте, особенностях и дефектах товаров, оформляет процедуру продажи, ведет учет финансовых, совершенных сделок, передает замечания и пожелания клиентов руководству, следит за соблюдением санитарно-технических норм функционирования магазина, отвечает за сохранность инвентаря ломбарда, пополняет запасы расходных материалов.

Общий фонд заработной платы			
Персонал	Количество сотрудников	З/п на 1 сотрудника (руб.)	Зарплата итого (руб.)
Руководитель	1	35 000	35 000

Оценщик	2	27 000	54 000
Продавец	2	23 000	46 000
Уборщица	1	15 000	15 000
Бухгалтер	1	7 000	7 000
Общий фонд з/п			157 000

Финансовый план

Инвестиции в открытие ломбарда выглядят следующим образом:

Наименование	Общая сумма, руб.
Оборотные средства для выдачи займов	3 000 000
Ремонт	150 000
Монтаж системы, кондиционирования, пожаротушения, видеонаблюдения	150 000
Компьютер и оргтехника, сейф, мебель, витрины	250 000
Регистрация ООО	4 000
Взнос в уставный капитал	10 000
Изготовление печати, открытие р/с	2 000
Оформление документов	70 000
Регистрация кассового аппарата	2 500
Раскрутка группы в соц. сети	10 000
Создание и раскрутка сайта	150 000
Вывеска	50 000
Итого	4 017 860

Текущие расходы выглядят следующим образом:

Планируемые затраты в первый месяц работы	
Заработка плата	157 000
Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников)	45 000
Аренда (15 кв.м.)	7 000
Коммунальные платежи	1 000
Реклама, маркетинг, печатные материалы	10 000
Страховка	25 000

Непредвиденные расходы	10 000
Итого расходы	255 000

Общая сумма первоначальных инвестиций составляет **4 017 860** руб.

Средний заем в ломбардах в среднем по России — 6 000 руб. 30 дней — средний срок пользования займом. Средняя базовая ставка в ломбарде — 0,4% в день. Отсюда получаем, что с одного клиента в среднем мы получаем 720 руб. Также около 50% залогового имущества не выкупается. Таким образом, для того, чтобы бизнес приносил достойную прибыль, необходимо чтобы он обслуживал около 40-50 клиентов ежедневно.

Для того, чтобы выйти на точку безубыточности в среднем ломбарду может понадобиться 3-4 месяца. Эти сроки зависят от месторасположения ломбарда, ситуации с конкурентами, рекламы.

Прогноз финансовых показателей предприятия на 1 год:

	1	2	3	4	5	6
Выручка от предоставления ломбардных кредитов	115 000	125 000	205 000	260 000	335 000	365 000
Среднее количество клиентов, выплачивающих заем, чел	160	174	285	361	465	507
Средний доход с клиента, руб.	720	720	720	720	720	720
Выручка от продажи нереализованного залогового имущества	115 000	125 000	205 000	260 000	335 000	365 000
Итого выручка, руб.	230 000	250 000	410 000	520 000	670 000	730 000
Заработка плата	157 000	157 000	157 000	157 000	157 000	157 000
Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников)	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000
Аренда (15 кв.м.)	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
Коммунальные платежи	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Реклама, маркетинг, печатные материалы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Непредвиденные расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Страховка	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Итого расходы	255 000					
Прибыль до налогообложения	-25 000	-5 000	155 000	265 000	415 000	475 000
Налог на прибыль (20%)	0	-1 000	31 000	53 000	83 000	95 000
Чистая прибыль	-25 000	-4 000	124 000	212 000	332 000	380 000
Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций)	-4 042 860	-4 046 860	-3 922 860	-3 710 860	-3 378 860	-2 998 860
Чистая прибыль нарастающим итогом	-25 000	-29 000	95 000	307 000	639 000	1 019 000

	7	8	9	10	11	12
Выручка от предоставления ломбардных кредитов	395 000	440 000	450 000	450 000	460 000	450 000

Среднее количество клиентов, выплачивающих заем, чел	549	611	625	625	639	625
Средний доход с клиента, руб.	720	720	720	720	720	720
Выручка от продажи нереализованного залогового имущества	395 000	440 000	450 000	450 000	460 000	450 000
Итого выручка, руб.	790 000	880 000	900 000	900 000	920 000	900 000
Заработка платы	157 000	157 000	157 000	157 000	157 000	157 000
Отчисления с ФОТ (30% от з/п штатных сотрудников)	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000	45 000
Аренда (15 кв.м.)	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
Коммунальные платежи	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Реклама, маркетинг, печатные материалы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Непредвиденные расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Страховка	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Итого расходы	255 000					
Прибыль до налогообложения	535 000	625 000	645 000	645 000	665 000	645 000
Налог на прибыль (20%)	107 000	125 000	129 000	129 000	133 000	129 000
Чистая прибыль	428 000	500 000	516 000	516 000	532 000	516 000
Наращенный Cash Flow (с учетом первоначальных инвестиций)	-2 570 860	-2 070 860	-1 554 860	-1 038 860	-506 860	9 140
Чистая прибыль нарастающим итогом	1 447 000	1 947 000	2 463 000	2 979 000	3 511 000	4 027 000

Как видно из представленных данных, точка безубыточности ломбарда наступит уже на третий месяц запуска проекта, при этом полностью инвестиции будут возвращены на двенадцатом месяце работы ломбарда.

Факторы риска

Как и в любом бизнесе, ломбарды не лишены рисков:

Основной риск в деятельности ломбарда — это невыкуп заемщиком предмета залога. Для минимизации этого риска залог оценивают со значительным дисконтом, чтобы иметь возможность быстро продать товар и вернуть деньги в оборот. Для ломбарда оборот гораздо важнее максимизации заработка на отдельно взятой вещи.

Еще одна группа рисков — залоги, полученные преступным путем. Такие вещи очень часто сдаются именно в ломбарды, так как ломбард сразу может дать живые деньги. В этом случае возникает риск не только не получить деньги, но и лишиться предмета залога, так как в ломбардах украденное будут искать в первую очередь. Можно постараться не связываться с подозрительными клиентами, но на практике этот риск просто включают в стоимость залога, так как реально отличить нормального заемщика от злоумышленника получается далеко не всегда.

Также одним риском является то, что заложенная техника может иметь скрытые недостатки, которые будут обнаружены уже потом. К тому же до момента реализации модель может успеть устареть, а, значит, упасть в цене еще больше или даже не продаться.

Для предотвращения рисков необходимо подробно ознакомиться с законами, связанными с деятельностью ломбардов, а также постоянно сохранять бдительность и внимательность.