

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ: ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

А.А. Демидкин, А.А. Богодаев, студенты группы 10Б20, кафедра ЭиАСУ

Научный руководитель: Подзорова Е.А.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета*

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8 (38451) 6-44-32

На российском рынке вторичного оборудования сегодня действует большое число фирм, имеющих дело с поддержанным технологическим оборудованием для металлообработки. Однако потенциальным покупателям следует учитывать все риски связанные с покупкой вторичного оборудования. Здесь мы классифицируем предлагаемое поддержанное оборудование по степени его восстановления.

В агросервисе вторичный рынок оборудования можно условно разделить на 4 группы:

Первая группа.

К этой группе можно отнести оборудование в состоянии "как есть". Чаще всего, данное оборудование либо не используется, либо не будет использоваться в ближайшее время. Продавец такого оборудования не осуществляет операций по его восстановлению, а лишь предъявляет к приемке покупателем или посредником очищенный от производственной грязи образец. Приобретая такое оборудование, покупатель действует на свой страх и риск. О гарантии продолжительной работоспособности данного оборудования, не может быть и речи. Это наиболее массовый сегмент рынка вторичного сельскохозяйственного оборудования. Наиболее часто на нем действуют фирмы-посредники, имеющие базы данных по б/у оборудованию и способные решать транспортные проблемы. Экспертизы здесь, как правило, нет.

Вторая группа.

К этой группе относятся оборудование, которое уже отработало свое, но прошло восстановление механической и электрической части. Капитальный ремонт позволяет вернуть оборудованию прежние технические характеристики без внесения конструктивных изменений. Для выполнения такой операции потребуются уже специальные производственные условия, хотя бы на уровне ремонтного цеха. Покупателю при выборе восстановленного оборудования целесообразно самому убедиться в наличии соответствующих производственных условий у поставщика. Это тоже весьма массовый сегмент рынка вторичного оборудования. Этот сегмент уже гораздо более целесообразный.

Третья группа.

В данном случае использованное оборудование подвергается полной разборке и дефектации. Изношенные и неисправные детали и узлы заменяются на новые, часто конструктивно более совершенные. Иногда некоторые узлы по причине существенного износа целиком заменяются на абсолютно новые. Для выполнения подобного капремонта требуются уже как минимум полноценные заводские условия. Восстановительные работы и работы по усовершенствованию узлов оборудования потребуют привлечения небольшой проектно-конструкторской группы или целого КБ завода.

Четвертая группа.

Производится полная модернизация оборудования. Модернизация позволяет получать оборудование с улучшенными техническими и функциональными характеристиками. Фактически на выходе мы получаем другое оборудование - его отличают более высокий класс точности, усовершенствованные приводы, улучшенная система управления приводами в целом. Все механические, гидравлические и пневматические приводы могут быть полностью заменены новыми. Замене подлежит и система ЧПУ. Таким образом, оборудование, прошедшее модернизацию, ничем не уступает самым современным аналогам, выпускаемым сегодня. Однако, учитывая, что любое усовершенствование сказывается на конечной стоимости капитального ремонта, поставщики такого оборудования соглашаются на объем мероприятий по усовершенствованию с каждым отдельным заказчиком. Очевидно, что просто усилиями ремзавода здесь дело не ограничивается. В работе участвует целая связка предприятий, состоящая из торговой фирмы, ремзавода с его КБ, часто к подобным работам подключают еще и специализированные НИИ.

Примером тому могут служить успешные работы по модернизации, которые выполняют предприятия Группы компаний "АСВ". Однако опыт показал, что это оборудование, модернизированное в Европе, оказывается в три-четыре раза дороже того, что прошли модернизацию на фирме "АСВ".

Итак, не будем давать оценку каждой из групп. В определенной ситуации целесообразным может стать выбор оборудования из любой группы, все зависит от того, для чего это оборудование нужно покупателю. Если, например, предприятие располагает прекрасной ремонтной базой и комплектом конструкторской документации на какое-то оборудование, то при недостатке финансовых средств разумно приобретать любой из станков в состоянии "как есть". В противном случае, при отсутствии хорошей ремонтной базы, можно столкнуться с тем, что полная стоимость владения оборудованием в несколько раз превысит первоначальную стоимость станка. В большинстве же случаев безопаснее будет воспользоваться правилом "скупой платит дважды" и обращать особое внимание на "послужной список" поставщика и предоставляемые им гарантии.

Литература.

1. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. - Москва, "Финансы и статистика", 2003-460 с.
2. Ковалев А. П., Кумель А. А., Королев И. В. Фадеев П. В. Практика оценки стоимости машин и оборудования: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005- 265 с.
3. Ковалев А.П. Оценка стоимости активной части основных фондов. - Москва, "Финстатинформ", 1997-213 с.
4. Рутгайзер В.М., Дронова Н.Д., Еленева Ю.Я. и др. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования. - Москва, "ДЕЛО", 1998-154 с.
5. Саприцкий Э.Б. Как оценить рыночную стоимость машин и оборудования на предприятии. - Москва, "Центр экономики и маркетинга", 1997-123 с.
6. Методические основы оценки машин и оборудования. Финансовая Академия при правительстве РФ / Институт профессиональной оценки. - Москва, "Институт профессиональной оценки", 2001-34 с.
7. Федеральный закон "Об оценочной деятельности в РФ" от 29 июля 1998 г. №135-ФЗ.
8. Федеральный закон "О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" от 14 ноября 2002 г. №143-ФЗ.
9. Стандарты оценки, обязательные к применению субъектами оценочной деятельности", утверждены Постановлением Правительства РФ от 6 июля 2001г. №519.

ОЦЕНКА ИЗНОСА ОБОРУДОВАНИЯ

Е.И. Астапчук, И.Е. Баженов, студенты группы 10Б10, кафедра ЭиАСУ

Научный руководитель: Подзорова Е.А.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8 (38451) 6-44-32

Эксперты, как правило, работают с «бзушным» имуществом. Для того что бы узнать их цену на сегодняшний день, необходимо рассчитать износ. Рассказывают что, за границей есть такие оценщики которых называют «износники». Это такие эксперты, которые оценивают износ имущества. А расчёт износа является очень важным параметром в теории оценки.

Что такое износ с точки зрения экономики? Это потеря стоимости в нашем случае оборудования при его эксплуатации. Уменьшение цены происходит по различным причинам. Потеря стоимости может происходить по разным причинам. При уменьшении цены вследствие старения объекта и частичной потери его работоспособности можно говорить о физическом износе. При повышении цены из-за того, что объект исчерпал способность конкурировать на рынке и стал менее популярнее в спросе, то этот износ является моральным. Типы износа ведут своё развитие не зависимо друг от друга это значит, что до того как объект выйдет на рынок он может иметь потерю в стоимости, так как морально устарел. Когда мы рассчитываем полную восстановительную стоимость объекта, сравнивая её на прямую с аналогом, в стоимость аналога вносятся корректировки, необходимые для того, чтобы учесть моральный износ.

Далее рассмотрим физический износ. Физический износ – это уменьшение цены объекта в связи с уменьшением работоспособности, в нашем случае, оборудования, так как присутствует естественное старение и износ деталей конструкций за весь период эксплуатации и влияние внешних неблагоприятных факторов(ударов трения и так далее), последствия которых устранялись ремонтами.