

И так подобным способом, руководство над стрессом - это то, что вам необходимо для полноценной жизни. Пробовать заглушить стресс - означает борьбу с самим собой. Если же учиться руководить им - значит создавать источник, который дает возможность двигаться по жизни. Таким образом избегание стресса невозможно, нужно совершенствовать поведение правильную тактику и из раба стать хозяином положения – извлекая выгоду из отрицательной ситуации.

Литература.

1. Лавриненко В.Н. – Психология и этика делового общения: учебник для вузов, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 416с.
2. Зельдович Б.З. – Деловое общение: учебное пособие, - М.: Издательство «Альфра Пресс», 2007. – 456с.
3. Стресс - [Электронный ресурс] – <http://www.twirpx.com> – с экрана
4. Стресс и приемы эмоционального равновесия - [Электронный ресурс] – <http://www.bankreferatov> – Волгоград, 2008. - с экрана
5. Рытченко Т.А., Татаркова Н.В. - Психология деловых отношений - МГУЭСИ, М., 2001

ОБОРУДОВАНИЕ ВТОРИЧНОГО РЫНКА: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Я.И. Окунев, А.Г. Щека, 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

Вторичный рынок - это оборудование бывшее в употреблении или в состоянии "как есть", а также восстановленное и модернизированное оборудование. Разберемся в чем преимущество и недостатки того или иного типа для потенциального покупателя.

Внести ясность

Прежде чем перейти к аналитическим материалам, внесем ясность в основные понятия. Рынок подержанного и восстановленного оборудования не собирается сдавать свои позиции и, более того, уверенно перешагнул границу столетий. На дворе XXI век, а спрос на вторичное оборудование по-прежнему актуален и в странах со сложившейся рыночной экономикой, и в России, и на просторах всего бывшего СССР. Тем не менее отношение ко вторичному рынку оборудования не всегда однозначное. За последнее десятилетие в нашей стране накопился богатейший негативный опыт, связанный с приобретением непригодного оборудования под видом "вполне исправного".

Существует два различных понятия: бывшее в употреблении, или подержанное, оборудование и **восстановленное оборудование**. О чем в каждом случае идет речь и как одно отличить от другого?

Для ответа на этот сложный вопрос необходимо провести классификацию оборудования по предлагаемому функциональному состоянию.

Новое оборудование

Остановимся на преимуществах и недостатках нового оборудования для потенциального покупателя.

Преимущества:

- исходная надежность (контроль качества производителя), подкрепленная бесплатной заводской гарантией и бесплатной поставкой запчастей, наличием горячей линии и консультациями;
- новый уровень автоматизации и числового программного управления;
- более современные конструктивные решения, выражающиеся в лучшей точности, производительности и ремонтпригодности;
- возможность коммутирования в единую информационную сеть.

Недостатки:

- высокая цена;
- необходимость дополнительного обучения обслуживающего персонала;
- сложность оборудования и, как следствие, сложность обслуживания.

Бывшее в употреблении оборудование или оборудование в состоянии "как есть"

Для этого оборудования в иностранной прессе и на интернет-сайтах чаще всего используются такие определения, как *resale, second-hand, used*.

Его можно распределить по двум подгруппам.

К первой подгруппе относится оборудование, подлежащее продаже, но находящееся временно в эксплуатации. В этом случае покупатель имеет возможность побывать на предприятии, которое продает устаревшее оборудование, и на месте убедиться в эксплуатационных свойствах оборудования. Далее следует приемка, демонтаж и транспортировка до нового места "дислокации".

Стоимость такого оборудования договорная. Сведения о нем можно найти на страницах объявлений в специализированной прессе, интернет-сайтах и через многочисленных посредников.

Учитывая, что вечный двигатель так и не был изобретен, для ввода в эксплуатацию и обслуживания этого оборудования необходимо рассчитывать на свои собственные силы, причем очень квалифицированные. Правда существуют ремонтные предприятия, которые за умеренную плату могут произвести восстановительные работы. Поэтому все заранее надо взвесить и тщательно просчитать.

Ко второй подгруппе относится бывшее в употреблении оборудование, находящееся на складе поставщика-посредника или ремонтного предприятия. Существует стабильный спрос на такое оборудование среди предприятий, накопивших значительный опыт по его эксплуатации и обслуживанию, и желающих за счет него нарастить свои производственные мощности. Цена на подобное оборудование обычно не опускается ниже пятидесятипроцентной планки по отношению к новому оборудованию.

Преимущества бывшего в употреблении оборудования:

- низкая цена;
- меньший срок окупаемости (если не будет сюрпризов).

Недостатки:

- отсутствие каких-либо гарантий на бесплатное устранение неисправностей, замену или возврат оборудования;
- сложность оценки рабочего состояния;
- риск выявления серьезных неисправностей или износа, что может свести на нет все преимущества;
- сравнительно низкая производительность и точность (качество выполнения операций);
- возрастающие затраты на обслуживание;
- низкая ликвидность.

Восстановленное и модернизированное оборудование

На иностранных интернет-сайтах можно вести поиск предложений подобного оборудования, вводя перед его англоязычным наименованием одно из нескольких синонимичных определений: *remanufactured, refurbished, reconditioned, rebuilt*.

На эту группу оборудования следует обратить особое внимание, так как она включает в себе преимущества двух предыдущих групп.

Преимущества:

- исходная работоспособность (выходной контроль ремонтного предприятия);
- невысокая стоимость;
- приемлемый срок окупаемости;
- наличие гарантийных обязательств поставщика;
- техническое содействие со стороны поставщика в монтаже и пуско-наладке;
- хорошее соотношение цена/возможности (особенное в случае модернизации);
- естественное старение металла (улучшенные точностные характеристики).

Недостатки:

- меньший остаточный ресурс;
- возрастающие затраты на обслуживание;
- невысокая ликвидность.

Требования заказчика

Обычно поставщики восстановленного оборудования не предлагают сразу готовых решений. Объем восстановительных работ оговаривается с заказчиком. В этом состоит очень важное стоимостное преимущество восстановленного оборудования - заказчик получает то, что ему нужно за цену, которая его устраивает.

Модернизация предполагает внесение усовершенствований в отработавшее уже какой-то срок оборудование в соответствии с современными тенденциями развития оборудования для данной сферы производства. Это может предполагать усовершенствование отдельных узлов, замену приводов, электрооборудования и, наконец, встройку систем числового программного управления или простейших контроллеров и датчиков. Поставщики восстановленного оборудования могут предлагать также свои собственные решения, направленные на улучшение удобства эксплуатации, повышение производительности и точности восстанавливаемого ими оборудования.

Тем не менее восстановленное оборудование не должно поступать заказчику в условно рабочем состоянии. Отличие восстановленного оборудования от "бэушного" заключается в наличии бесплатной гарантии на период, общепринятый для каждого сегмента вторичного рынка оборудования. Во всех случаях гарантийный период не превышает полугода, а в некоторых - трех месяцев. Однако в условиях производства этого срока вполне хватает для выявления основных недоработок восстановительного процесса.

Необходимый гарантийный период устанавливается на основании статистической информации и опыта производства ремонтно-восстановительных работ. После истечения гарантийного срока сотрудничество заказчика и поставщика восстановленного оборудования обычно не заканчивается. За дополнительную плату и на основании отдельного договора поставщик может оказывать заказчику в течение оговоренного срока постгарантийную поддержку (периодическая диагностика, консультации или полноценная сервисная поддержка).

Разница в стоимости восстановленного и нового оборудования чаще всего не превышает 30%. Однако здесь стоит учитывать канал поступления оборудования под восстановление и место проведения восстановительных работ. Если речь идет об импорте, всегда стоит помнить о таможенных пошлинах, доставке и высоких тарифах самих восстановительных работ, выполняемых, например, в Европе.

Все вышесказанное позволяет провести четкую грань между просто подержанным оборудованием и восстановленным. Можно утверждать, что восстановленное оборудование по своим техническим и эксплуатационным характеристикам мало чем отличается от нового. По крайней мере, так должно быть. Поэтому и поставщика восстановленного оборудования следует выбирать по наличию у него мощной ремонтной базы и богатого опыта производства восстановительных работ. Для этого достаточно посетить хотя бы раз его производственные цеха (в демонстрационный зал вас и так пригласят, если таковой имеется).

Что выбрать, или Пример из жизни

Многие деятели вторичного рынка оборудования приводят весьма удачное сравнение с рынком новых, подержанных и восстановленных автомобилей. Такая аналогия позволяет лучше смоделировать типовой подход к принятию решения о покупке продукта в том или ином состоянии.

Представим себе ситуацию, когда мы собираемся приобрести свой первый автомобиль либо сменить слишком привычное "авто" на более для нас подходящее.

В первом случае мы ничего не знаем об автомобилях (лучше признаться себе в этом) и действуем на свой страх и риск. Первостепенную роль здесь будет играть цена - мы же в качестве своего первого опыта не рискуем приобрести сногшибательную продукцию Daimler Chrysler, BMW, Audi или Volkswagen. В то же время это не означает, что мы выберем первую попавшуюся "помойку на колесах".

Во втором случае мы уже кое-что знаем о машинах. Этих знаний обычно недостаточно, чтобы сделать правильный выбор - мы же хотим приобрести нечто лучшее, а значит, и более сложное, по сравнению с тем, что мы знали раньше. Однако нам захочется найти баланс между остатком денег в кошельке и функциональными возможностями (комфортом эксплуатации) нашего приобретения.

В обоих случаях у нас есть по крайней мере три способа сделать желанную покупку. Первый предполагает посещение ряда автосалонов по заранее составленному списку. Там нам предложат сверкающие новизной модели отечественного и импортного производства разные по цене и качеству исполнения, но каждое предложение будет подкреплено фирменной гарантией. Второй способ также приведет нас к автодилеру, но в этом случае мы будем интересоваться уже не новыми, а восстанов-

ленными автомобилями, которые еще недавно считались самыми-самыми. И здесь мы в праве ожидать бесплатную гарантию на сервисное обслуживание, но на более скромный период.

Третий способ всем хорошо знаком - газета бесплатных объявлений или "щедрое" предложение от приятеля вашего приятеля. Если вы сами не автомеханик или не знаете такового по соседству, тогда вам очень сильно должно везти в лотереях. Внешне "папелак" может сверкать свежевывмытыми поверхностями, но постепенно рассыпаться в последующие тысячи километров эксплуатации.

Выбор подержанного автомобиля "с рук" возможно станет целесообразным для новичка. Здесь два зайца падают замертво - приобретаются навыки вождения и прекрасно постигается матчасть автомобиля.

Восстановленный импортный автомобиль до 10 лет с маломальской гарантией даст фору отечественным творениям автопрома, но, возможно, подсократит семейный бюджет - у наших автосервисменов особое отношение к иномаркам (не говоря уже о стоимости запчастей).

Выбор за вами.

А поставщик-то кто?

В предыдущем параграфе речь шла о "взрослых игрушках". Но как быть, если на кону полезный эффект от приобретенного оборудования, срок его окупаемости и результирующая динамика экономических показателей? Может, это и прозвучит банально, но все же - вопрос сложный.

Большинство поставщиков восстановленного оборудования настаивают на приобретении нового оборудования. Проведем аналогию с примером выбора личного автомобиля. Купил новое авто - и никакой головной боли на ближайшие три года. Вот только дороговато.

В нашем случае каждый производитель должен придерживаться, так называемого, ситуационного подхода, т.е. на основании сложившейся на предприятии и в макросреде ситуации.

Скорее всего правильнее вопрос ставить так: "Кого выбрать в качестве поставщика?". Вот на него-то каждому потенциальному заказчику и следует потрудиться найти правильный ответ.

Рынки восстановленного оборудования

В России и странах СНГ рынок подержанного и восстановленного оборудования только развивается. За последнее время появилось много рыночных субъектов, работающих в этом направлении. После настоящей вступительной статьи мы предлагаем вам несколько материалов о различных вторичных рынках подержанного оборудования. Но на самом деле их гораздо больше. О всех и не расскажешь.

Потенциал вторичного рынка необычайно велик, не говоря уже о самих рыночных возможностях.

В благополучных Европе и Новом свете рынок подержанного и восстановленного оборудования никогда не знал упадка. Там восстанавливается все - от графической рабочей станции или ноутбука до офисной мебели, от токарного станка с ЧПУ до сборочной линии, от личного автомобиля до личного самолета.

Точно так же стабилен спрос на просто resale или secondhand.

Как говорится, "все покупается и все продается".

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.