

Секция 6. Экономика, менеджмент и маркетинг на предприятии

Исследование информационного обеспечения процесса планирования и распределения бюджета студента привели автора к решению о разработке Информационной системы для студента ЮТИ ТПУ, т.к. данная разработка является актуальной. ИС призвана будет не только автоматизировать учет и анализ распределения времени и финансов, но и учить студентов рационально расходовать своё время, привить им навыки научной организации труда и пр.

Литература.

1. Воройский, Ф.С. Информатика. Энциклопедический систематизированный словарь-справочник (Введение в современные информационные и телекоммуникационные технологии в терминах и фактах). М.: Физматлит, 2010. 768 с.
2. Гаевская, Е.Г. Технологии сетевого дистанционного обучения: Учебное пособие. СПб.: Ф-т филологии и искусств СПбГУ, 2012. 55 с.

МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ - ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК

Д.Д. Подзоров, студент группы 10700,

научный руководитель: Подзорова Е.А.

*Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского
Томского политехнического университета
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

На российском рынке вторичного оборудования сегодня действует большое число фирм, имеющих дело с подержанным машиностроительным оборудованием. Однако потенциальным покупателям следует различать подходы, которыми руководствуются специалисты этих фирм. Поэтому мы классифицируем предлагаемое подержанное оборудование по степени его восстановления.

В машиностроении вторичный рынок оборудования можно условно разделить на несколько групп.

Как есть:

Первая группа. К этой группе можно отнести оборудование в состоянии "как есть". Обычно это оборудование либо неиспользуемое, либо не будет использоваться в ближайшее время, либо не установленное, т. к. его восстановление не представляется возможным даже для предприятия-владельца. 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 - очень трудно будет получить какие-либо реальные гарантии относительно работоспособности оборудования.

Это наиболее массовый сегмент рынка машиностроительного оборудования. Чаще всего на нем действуют фирмы-посредники, поддерживающие базы данных по б/у оборудованию и способные решать транспортные проблемы. Экспертизой здесь, как правило, не пахнет.

Восстановленные

Вторая группа. Сюда относится бывшее в употреблении оборудование, прошедшее восстановление. Как разновидность капитального ремонта восстановление 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, чтобы не быть обманутым очередной "потемкинской деревней".

Это тоже весьма массовый сегмент рынка вторичного оборудования. Этот сегмент уже гораздо более цивилизованный.

Восстановленные и усовершенствованные

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. 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.

Станки модернизированные

Четвертая группа. 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 и станком в целом. Все механические, гидравлические и пневматические приводы могут быть полностью заменены новыми. Замене подлежит и система ЧПУ. Таким образом, станки, прошедшие модернизацию, ничем не уступают самым современным аналогам, выпускаемым сегодня.

Однако, учитывая, что любое усовершенствование сказывается на конечной стоимости капитального ремонта, поставщики такого оборудования согласовывают объем мероприятий по усовершенствованию с каждым отдельным заказчиком.

Очевидно, что просто усилиями станкозавода здесь дело не ограничивается. В работе участвует целая связка предприятий, состоящая из торговой фирмы, завода 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 прошло модернизацию на фирме "АСВ".

Итак, не будем давать оценку каждой из групп. В определенной ситуации целесообразным может стать выбор оборудования из любой группы. Если, например, предприятие располагает прекрасной ремонтной базой и комплектом конструкторской документации на какое-то оборудование, то при недостатке финансовых средств разумно приобретать любое из оборудования 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 "железа". В большинстве же случаев безопаснее будет воспользоваться правилом "скупой платит дважды" и обращать особое внимание на "послужной список" поставщика и предоставляемые им гарантии.

В Европе все по-другому

В советские времена оборудование работало до полного износа, до тех пор, пока механик не сдавался и не сообщал, что машину реанимировать невозможно. От станка после списания оставалась только станина, т. к. не сдать ее в металлолом было нельзя: действовал план по его сдаче. Но все узлы и детали, вплоть до винтов и гаек, которые когда-нибудь могли пригодиться, рачительные механики прибирали и до поры бережно хранили. Действовала и строгая система ППР (планово-предупредительного ремонта), которая предусматривала текущие, средние и капитальные ремонты и четкие сроки их проведения. Все это выполнялось службой главного механика, часто насчитывавшей не один десяток людей.

В Европе все по-другому: закон, предоставляя налоговые льготы на инвестиции в новое оборудование, ограничивает срок действия этих льгот. В результате собственнику выгодно осуществлять замену оборудования на новое приблизительно раз в пять лет, то есть когда подходит срок проведения среднего ремонта. Тем более что службы главного механика ни на одном предприятии нет - слишком дорогое удовольствие, и делать ремонт, скажем, в условиях мебельного предприятия - безумие. Поэтому проще и дешевле отдать свой старый станок на ремонт специализирующейся на этом фирме и взять взамен такой же, но уже отремонтированный! А та, отремонтировав станок, предложит его дальше. При этом льготы на инвестиции при приобретении отремонтированного оборудования такие же, как и для нового. Вот отсюда-то и появилась хорошо развитая на Западе сеть фирм, торгующих оборудованием, бывшим в эксплуатации. Важно еще и то, что в Европе, чтобы сдать станок в утиль, необходимо его практически полностью разобрать, отделив друг от друга сталь, пластмассу, медь и т. п., что требует немалых финансовых затрат и выделения специального персонала.

Крупные фирмы, поставляющие оборудование, как правило, берут на себя консалтинговые функции с разработкой проекта технического перевооружения (модернизации) производства и поставкой нового комплектного оборудования от различных фирм-изготовителей, отвечая за качество работы нового производства и его контрактную производительность. Поставляя новое оборудование, они могут предложить заменить его часть, в основном для не самых ответственных участков производства, отремонтированным. Старое оборудование, имевшееся у заказчика, поступает в полное распоряжение фирмы, торгующей "бэушным" оборудованием, а его остаточная стоимость засчитывается в цене нового.

В результате на складах фирм, поставляющих оборудование, бывшее в эксплуатации, постепенно накапливается целый набор станков, автоматических линий и межстаночного транспортного оборудования, изготовленного в разные годы, самыми разными фирмами, в любом техническом состоянии. Очень часто среди них оказываются и машины, изготовленные по спецзаказу конкретного потребителя, имеющие весьма специфическое расположение агрегатов и технологические возможности. Вполне естественно, что некоторые модели этого оборудования, по каким-либо причинам не устраивающие большинство потенциальных заказчиков, залеживаются на этих складах. Одновременно существуют и определенные модели, пользующиеся повышенным спросом. Чтобы удовлетворить запросы на отремонтированное оборудование, каждый из его поставщиков создает собственную сеть агентов, отслеживающих и фиксирующих действующее на предприятиях оборудование, уже заявленное или предполагаемое к замене. Но существуют и определенные виды оборудования, как правило, узко специализированного, достаточно дорогого, которое выпускается ограниченным числом фирм. Оно эксплуатируется на немногих предприятиях, и поиск его с целью приобретения после ремонта часто не дает результатов.

Вся эта сеть приобретения и продажи бывшего в употреблении оборудования хорошо отлажена, приносит высокий доход, выгодна и вполне понятна для покупателя. Проблема в том, что в орбите вращаются тысячи моделей оборудования и сделать правильный выбор - очень трудная задача.

Литература.

1. Грязнова А.Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. - Москва, "Финансы и статистика", 2013-460 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, 2014- 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", 2012-154 с.
5. Саприцкий Э.Б. Как оценить рыночную стоимость машин и оборудования на предприятии. - Москва, "Центр экономики и маркетинга", 2011-123 с.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ ПРЕОДАЛЕНИЯ

Е.С. Поткина, студентка группы 17Б20,

научный руководитель: Полицинская Е.В.

Юргинский технологический институт (филиал) Национального исследовательского

Томского политехнического университета

652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26

E-mail: Katy031983@mail.ru

Факторинг является одним из наиболее популярных в мире механизмов пополнения используемых денежных средств, который способен эффективно применяться как на стабильном рынке, так и в условиях финансового упадка.

На сегодняшний день для российского рынка присуща ориентация поставщика с посредническими компаниями на отдельную торговую сеть, представленную в основном небольшими и средними компаниями, характерной чертой которых является осуществление покупок на условиях отсрочки платежа [2]. Это в свой черед ведет за собой повышение размера дебиторской задолженности подрядчика. Хотя в России факторинговый рынок ещё лишь начал создаваться и занимает относительно небольшую часть в ВВП, несмотря на то, что и развивается достаточно быстрыми темпами. В 2008 г. доля факторинговых сделок в ВВП достигла 1,45%, с объемом денежных требований 602 миллиарда рублей. По статистике за 2012 г., часть факторинга в ВВП РФ составила приблизительно 2,6%. Тем не менее, возможности российского рынка факторинга, согласно меркам всемирного рынка, ещё крайне отдален от желаемого и не отвечает ни масштабам государства, ни потребностям нашей экономики. Для сравнения, за границей часть факторинга в ВВП некоторых государств достигает 13–16%. Доля факторинга в обороте сетевого ритейла 40–60%. Ассоциация факторинговых компаний провела ежегодный сбор статистических показателей деятельности российских Факторов. Анкета