

Годами российские чиновники декларируют две экономические цели: а) надо развиваться быстрыми темпами и б) надо развивать малый бизнес. Никто и не спорит, что кипяченое молоко лучше сырой воды. Только в развитых странах, в отличие от России, обычно за подобными декларациями следуют разнообразные инвестиции, направленные в частный сектор: дешевые госкредиты, гранты, целевое финансирование конкретных программ, выделение средств под низкий процент от инвестиционных и венчурных компаний и т.п. Поведение нашего родного государства совсем иное и хорошо известно отечественному малому бизнесу до боли в разных местах. Крупные же частные инвесторы пока настороженно относятся к желанию отечественного среднего класса подняться с колен через инвестиционную поддержку. Приятные исключения здесь весьма редки.



О «СЭКОНД-ХЭНДЕ» НА РЫНКЕ ПИЩЕВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

В структуре себестоимости пищевой продукции доля амортизации производственной техники не так уж велика, а с учетом того, что на оборудование как на активную часть основных фондов приходится примерно 50–65% всех капитальных затрат, она и того меньше. Правда, малая доля совсем не подразумевает малых затрат в суммарном выражении.

Без оборудования не выпустишь современной продукции — это азбучная истина. Оборудование из развитых стран считается новым, если конкретные единицы техники представляют (в основном) какой-либо прорыв в технологии, качестве выпускаемой продукции, производительности, снижении удельной энергоемкости и т.п. Разумеется, оборудование класса б/у, за редким исключением, является носителем устаревших технологий с соответствующим шлейфом расходов. Новые модели отечественного оборудования, не относящегося к основной продукции ВПК, уж поверьте специалисту, зачастую новые лишь по факту времени их изготовления, как бы ни изощрялась отечественная реклама.

Сияющее нержавеющей и переливающееся огнями индикаторов электронных табло вождь-ленное оборудование, особенно западных фирм, своей непомерной ценой (в 2–5 раз выше отечественной) выжимает скудную слезу из

нашего малого и среднего предпринимателя, которому вследствие собственной малости просто жизненно необходимо экономить на приобретении «железа». Эта постоянная потребность породила в последнее время такой сегмент B2B, как рынок поддержанного оборудования. Основной поток бэушной техники для пищепереработки поступает из Германии (не смотря на дороговизну) и Италии, в меньшей мере — из Испании и Франции, и совсем мало оборудования привозится из Польши и Чехии.

Почти стандартной является ситуация, когда

продавец с покупателем до начала торгов не имеют ни малейшего понятия о том, где же золотая середина в оценке потрепанной жизнью «железяки». Рассмотрим, как формируется цена поддержанной техники в процентах от ее первоначальной величины. Однако прежде определимся с терминологией.

Категории поддержанного оборудования

Восстановленное — это оборудование, принятое фирмой-изготовителем от эксплуатировавшей организации, тщательно диагностированное и капитально отремонтированное на высоком уровне. В основном в таком оборудовании сохранены базовые корпусные детали и слабагруженные, почти не изношенные узлы, остальное — заменено. Техни-

ческие характеристики могут быть аналогичными новому оборудованию, а цена заметно ниже. Средний представитель отечественного малого бизнеса почти не знает, что такое правильно восстановленное оборудование, поэтому и не занимается его поиском.

Оборудование после его капитального ремонта собственными силами продавца. Капремонт собственными силами пищевого предприятия, тем более предпродажный, вряд ли будет качественным. Единственный смысл брать подобные экземпляры (по дешевке) — на замену окончательно «убитому» аналогичному своему в ситуации, когда хуже просто некуда.

Специализированное ремонтно-машиностроительное предприятие справляется с задачей ремонта гораздо лучше, давая к тому же гарантии на определенный небольшой срок службы. Предварительно оно выкупает у эксплуатационников разный «хлам», трудится над его обновлением и самостоятельно затем реализует. Смысл брать его для работы есть, но торговаться надо грамотно и упорно! Приведенная здесь таблица дает некоторое понимание разумных границ цены. В лучшем случае продавцы предлагают посмотреть и опробовать нечто в деле (средняя кривая на графике) и, невзирая на то что оборудование уже пару лет потрудилось после капитального ремонта, запрашивают не менее половины пер-



МАЛАЯ ДОЛЯ СОВСЕМ НЕ
ПОДРАЗУМЕВАЕТ МАЛЫХ ЗАТРАТ
В СУММАРНОМ ВЫРАЖЕНИИ

воначальной цены, что явно неоправданно дорого. Берите этот график в руки, ставьте в нужном месте крестик — и начинайте осмысленный диалог с продавцом.

Оборудование в состоянии «какое есть» — самая распространенная и самая «опасная» категория бэушной техники. Оно обычно уже демонтировано и выставлено за пределы технологической линии, так что проверить «на продукте» истинность хвалебных высказываний продавцов нет никакой возможности. Те могут совершенно искренне рассказывать о славном поведении этой единицы оборудования в прошлых делах, но абсолютно не владеют объективной информацией о ее скрытых дефектах, накопившихся за годы эксплуатации, так как понятие диагностики еще не пришло на пищевые предприятия со станций технического обслуживания (СТО) автомобилей. Как известно, СТО оснащены специализированными стендами, электронными средствами восприятия информации с ее обработкой, последующей выдачей рекомендаций, обученными кадрами работников. А вот в «пищевке» на месте диагностики покуда ноль. Даже при самых благоприятных сочетаниях факторов, приобретенное оборудование без диагностического обследования будет работать с вероятностью цыганского гадания, при котором покупателю случайно может и повезти.



ОБОРУДОВАНИЕ В СОСТОЯНИИ «КАКОЕ ЕСТЬ» — САМАЯ РАСПРОСТРАНЕННАЯ И САМАЯ «ОПАСНАЯ» КАТЕГОРИЯ БЭУШНОЙ ТЕХНИКИ

посмотреть в Интернете сайт подержанного оборудования www.roy.ru, чтобы у него от круглых сумм округлились глаза, а в голове начали искриться непарламентские выражения.

Для любителей тщательного математического подсчета, формула снижения цены на подержанное оборудование (без торговой наценки) выглядит следующим образом: $Y = 0,997 : X^{0,782}$, где Y — доля от первоначальной величины стоимости в зависимости от срока службы X в годах.

На инженерном калькуляторе всегда несложно подсчитать искомую величину с высокой степенью точности.

Резкое падение цены в первые годы эксплуатации связано обычно с тем, что новое (чаще всего дорогостоящее) оборудование дает на выходе продукцию хорошего качества и закономерно нагружено по максимуму. Иного и быть не может: деньги, затраченные на его приобретение, должны как можно быстрее вернуться к предпринимателю. Следовательно, кривая снижения стоимости оборудования на вторичном рынке в первые 3 года отражает не столько физический износ, сколько экономические показатели использования техники. Именно об этом никогда не должен забывать покупатель. Продавец же всегда уклоняется от обсуждения рассмотренной экономической истины, даже если хорошо о ней осведомлен. Характер кривой после пяти лет больше соответствует физическому износу оборудования.

Снижение цены, на которое обычно согласен продавец, — это ежегодное амортизационное уменьшение стоимости на 10–12 %, что графически выразится прямой линией с определенным ее наклоном к концу срока службы оборудования. Такой бухгалтерский, а не рыночный подход к оценке оборудования дает явный выигранный перекоп в пользу продавца. Скажем, оборудование, эксплуатировавшееся

до продажи четыре года, по бухгалтерским данным показывает точку $\alpha = 0,6$ от первоначальной величины. Точка $\beta = 0,22$ показывает рыночную остаточную стоимость оборудования, приобретаемого на основании визуального осмотра. Разница между точками α и β дает потенциальному покупателю возможность получить наглядное представление о том, насколько (точнее, во сколько раз) он переплачивает, пользуясь лишь логически верными бухгалтерскими доводами продавца, подтвержденными документально! Рынок — не такая привычная и понятная старшему поколению россиян плановая экономика. График диктует:



ЛИБО ТЫ САМ ИСПОЛЪЗУЙ СОБСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ «НА ПОЛНУЮ КАТУШКУ», ЛИБО МГНОВЕННО ПРОДАВАЙ ЕГО

либо ты сам используй собственное оборудование «на полную катушку», либо мгновенно продавай его при исчезновении собственной потребности

в нем. Держать технику годами «на всякий случай» — очень расточительно.

Виды оборудования и сопутствующие проблемы

Теперь, когда основные опорные точки представлены, можно уточнять особенности бэушного пищевого оборудования по видам выпускаемой продукции.

Емкости под жидкие и сыпучие продукты. Срок их службы продолжителен, а износ незначителен, поэтому рекомендации по приобретению будут в целом положительными.

Технологический транспорт (контейнеры, тележки, конвейеры и т.п.) обычно эксплуатируется в пищевом производстве безжалостно, его приобретение очень рискованно.

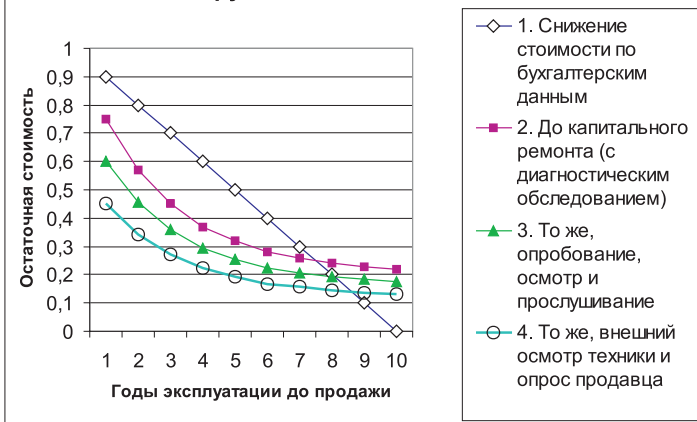
Насосы разного типа под пищевые продукты, а также общепромышленного назначения. В собранном состоянии — это «кот в мешке». Рабочие органы насосов (колеса, плунжеры) должны быть доступны для осмотра и контрольных замеров.

Технологическое оборудование основное и вспомогательное: а) влияющее на качество выпускаемой продукции; б) работа которого не

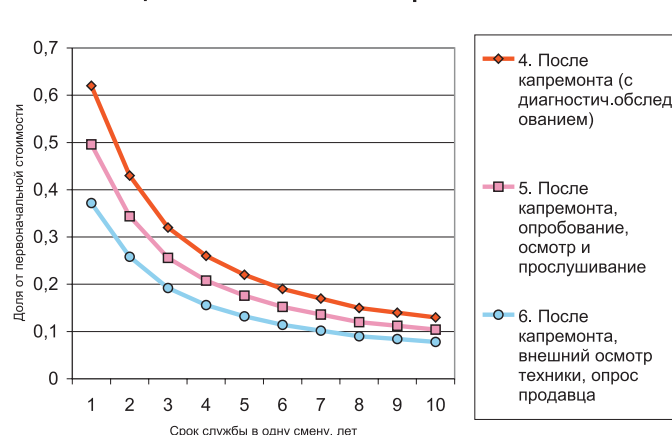
Поверим алгеброй гармонию, или какой торг уместен

График снижения рыночной цены подержанного оборудования до капитального ремонта (в процентах от нового) будет нелинейным, как это ни покажется странным до объяснения причин нелинейности. При этом рекламные определения «дешево», «почти даром» отнюдь не предполагают маленьких сумм, а только свидетельствуют о том, что оборудование продается немного дешевле нового аналогичного. Достаточно любому представителю малого бизнеса

Рыночное снижение цены подержанного оборудования



Цена техники после капремонта



отражается на качестве продукции. По этим критериям следует рассматривать все категории:

- фасовочно-упаковочное;
- холодильное;
- тепловое;
- электрооборудование и т.п.

Ясно, что единицы оборудования, определяющие качество выпускаемой продукции, могут быть приобретены покупателем с некоторыми уступками в пользу продавца, а от второстепенного оборудования можно и отказаться при первом же сомнении в объективности соотношения цена/качество работы.

Проблемы (преимущественно импортного бзушного оборудования):

1. Залоговая стоимость подержанного дорогостоящего оборудования вследствие меньшей ликвидности требует детального изучения. Гарантия завода-изготовителя на него уже не действует, использование лизинговой схемы практически невозможно, так как поиск взаимопонимания между партнерами может отнять больше времени, чем поиск самого оборудования.

2. Характеристики (опции) подержанного оборудования не всегда могут соответствовать запросам покупателя и отечественным требованиям промышленной безопасности. Новое оборудование в таких случаях изготавливается под заказ с учетом пожеланий покупателя.

3. Страхование подержанной техники усложнено вследствие ее износа.

4. Проблема времени получения запасных частей для ремонта. Сами запасные части имеются на предприятиях-изготовителях, в том числе в дальнем зарубежье. Однако их цена «кусаются» (шут с ней, окупится затем в процессе выпуска продукции), а также велики затраты времени и денег на доставку «оттуда» с растаможиванием.

Не будем скрещивать ужа с ежом

Толковый предприниматель, безусловно, задаст вопрос: коль скоро в дальнем зарубежье давно занимаются подержанным оборудованием, значит, в этом есть своя логика? Ответ прост: в секторе малых и средних предприятий бизнесмены главным образом предпочитают продавать и покупать готовые полнокомплектные стопроцентно работающие объекты либо находящиеся в стадии выпуска ими продукции, либо после демонтажа и необходимого ремонта. Одновременно с покупкой попутно решаются вопросы передачи лицензий и сертификатов. Все ведь уже работало и обеспечивало производство некоторого ассортимента с соответствующими показателями и документальным сопровождением. То—есть тамшний бизнес предпочитает заниматься не техническими вопросами (их квалифицированно решают инженеры), а оборотом денег в кратчайшие сроки, что,

собственно говоря, составляет суть предпринимательской деятельности. Мы и здесь идем своим путем, довольно извилистым, скрещиваем ужа с ежом и изумляемся тому, что в результате получилась колючая проволока.

Приведу пример из собственного производственного опыта. В 2002 году руководство одного малого предприятия задумало расширить выпуск продукции на имеющихся свободных площадях, создав для этого новую техническую систему, полностью независимую от имеющейся. В процессе реализации технического замысла, автор этих строк предложил использовать описанный выше западный бизнес-подход, то есть вместо элементарного демонтажа «в никуда» пустить новую линию, после чего работающий комплект оборудования с инженерным автономным обеспечением технологии теплом, холодом, сжатым воздухом продать из Смоленска предпринимателям в Азербайджан. Последние ранее занимались реализацией продукции этого малого предприятия, убедились в ее хорошем качестве и упрасивали продать работоспособный комплект для своей дальнейшей республики с непересекающимся рынком продаж. Причем приобрести были согласны (заметьте, только с бухгалтерской амортизационной скидкой от первоначальной цены!) по следующей франчайзинговой организационной схеме: 1) их представители обучаются выпуску продукции на данной линии в течение примерно месяца; 2) наша фирма-франчайзер переводит весь свой персонал на новую более мощную линию; 3) они самостоятельно выполняют демонтаж и монтаж на новом месте всей линии с инженерным обеспечением ее работы теплом, холодом, сжатым воздухом, разворачивая выпуск продукции в Азербайджане.

Казалось бы, чего лучше: конкурентов себе не растим ни по производству, ни по сбыту, а к реализации в ближайшем своем сбытовом круге подключаем людей, хорошо умеющих торговать! Увы,

хозяйева-собственники на этот новый для них вариант не пошли. Очень непривычным оказался для интеллектуального освоения скачок от продажи произведенного товара к продаже части бизнеса. Добавились и межнациональные предрассудки. Уговоры хозяев, ссылки на аналогичный положительный опыт процветающего ныне Владимира Довганя (вспомните фирму «Дока» по мини-пекарням) имели нулевой эффект. В итоге после пуска новой, более производительной технологической линии закономерно последовала недогрузка дублирующей ее малой линии. Результаты экономической неадекватности были налицо во всей своей убыточной красе.

Автор статьи не собирается быть занудливо-назидательным и выдавать приводимые здесь методики за панацею. В любых ситуациях общий вывод, касающийся приобретения подержанного оборудования (или отказа от него), каждый предприниматель должен делать самостоятельно, исходя из приоритета задач, которые он сам поставил перед собой. Русскую поговорку «дорого, да мило, дешево, да гнило» деловой человек обязан повторять еще до совершения покупки, чтобы его затраты наиболее точно соответствовали действительной ценности приобретенного «железа».

В.Б. Новиков,
технический директор ООО «НПК «Резонанс»

РЕЗОНАНС
www.rezonans-npk.ru

**ЛИЗИНГ
РАССРОЧКА**

125993, Москва,
ул. Смольная,
д. 14, офис 1238 В
т./ф. (495)
456-7521, 456-7531
e-mail:
info@rezonans-npk.ru

Производит, поставляет:

- Гомогенизаторы
- Смесители сыпучих продуктов
- Микро-Ультра фильтрационные установки на базе мембран ТАМИ
- Комплексы и заводы для Пищевых производств