

Сергей Гусев

**Как грамотно покупать
и инвестировать в
спецоборудование на
аукционах по
банкротству?**

— **Преимущества, которые дает покупка ликвидного оборудования:**

- Не надо регистрировать сделку
- Госпошлины отсутствуют
- Закрывать сделку можно за 1 день
- Минимальные транспортные расходы
- Порог входа в сделку от 1000 руб. и ниже
- Прибыль с одной сделки 500 000 руб. и выше
- Основная часть лотов на рынке банкротств - оборудование
- Низкая конкуренция
- Возможность создать новый бизнес

— Гусев Сергей

- Предприниматель, 26 лет, г. Ульяновск.
- По образованию – технолог
- В 23 открыл магазин, ушел с работы.
- В ноябре 2013 года закончил курс Татьяны Коряновой.
- Провел сделки:
 - с узкоспециальным оборудованием (10 лотов)
 - легковым авто
 - коммерческой недвижимостью (для инвестора, для себя),
 - с банковским оборудованием (лот из 1000 наименований).
 - дебиторской задолженностью (более 1 млн. руб)



— Что такое оборудование и какие его

ВИДЫ ВСТРЕЧАЮТСЯ НА ПЛОЩАДКАХ:

Оборудование – любые активы движимого имущества должника, которые использовались для торговли, производства, проведения работ, оказания услуг, измерений и сохранили свои рабочие характеристики.

На ЭТП можно встретить **все виды** оборудования которые используются бизнесом:

Строительное, сельскохозяйственное, пищевое, деревообрабатывающее, торговое, машиностроительное, для индустрии красоты, для автосервисов, измерительное, банковское, лабораторное, оргтехника, электротехническое, общепромышленного назначения, медицинское, сценическое аудиовизуальное и т.д.

Александр Колпаков, г. Киров, 32 года, Магистратура Аукционов, 10 поток

Прибыль - **4 136 руб.** Прирост капитала **479 %**

Электробензогенератор Вепрь



Цена покупки

864 руб.

Цена продажи

5 000 руб.

Дополнительные
затраты

0 руб.

Срок сделки

(период с момента внесения
здатка и до реализации
имущества)

18 дней

Прирост капитала:

4 136 руб.

Годовая доходность:

9,713%

Ирина Жигина

Прибыль – **30 000 руб.** Прирост капитала **2116 %**

Микроскоп

Цена покупки

1417, 5 руб.

Цена продажи

32 000 руб.

Дополнительные
затраты

500 руб.

Срок сделки
(период с момента участия в
торгах и до реализации
имущества)

17 дней



Каляева Лилия, г. Самара, 26 лет, 3 поток «Форсаж по Аукционам»

Прибыль - **30 940 руб.** Прирост капитала **762%**

Станок

Цена покупки
4060 руб.

Цена продажи
35000 руб.

Дополнительные
затраты
0 руб.

Срок сделки
(период с момента внесения
здатка и до реализации
имущества)

7 дней

Прирост капитала:
30 940 руб.

Годовая доходность:
39 732,8%



Сергей Гусев

Прибыль – **126 000 руб.** Прирост капитала **185,3%**

Дробеструйная машина Blastrac 18dps30, 2008 г.

Цена покупки

68 000 руб.

Цена продажи

200 000 руб.

Дополнительные
затраты

6000 руб.

Срок сделки

(период с момента участия в
торгах и до реализации
имущества)

1,5 месяца



Кайманакон Вадим, г. Санкт-Петербург,
26 лет, 2 поток «Форсаж по аукционам»

Прибыль – **637 000 руб.** Прирост капитала **445,5%**

Эмбоссер DC 450

Цена покупки
135 000 руб.

Цена продажи
780 000 руб.

Дополнительные
затраты

8000 руб.

Срок сделки
(период с момента участия в
торгах и до реализации
имущества)

2,5 месяца

Прирост капитала:
637 000 руб.

Годовая доходность:
2168,1%



Узкоспециальное оборудование на торгах по Занятию 1. С чего начать?

- Шаг 1. Составление базы наименований лотов.
- Шаг 2. Изучение возможностей и назначения оборудования
- Шаг 3. Описание своего лота для покупки: *«Что я ищу? Где? За сколько? С какой прибылью?»*
- Шаг 4. Поиск лота в Коммерсанте, fedresurs.ru и ЭТП
- Шаг 5. Поиск аналогов в продаже, анализ цен, вывод.
- Шаг 6. Составление чек-листа для оценки лота

— Шаг 1. Составление базы наименований лотов по категориям

- **Предпосылка**

Оборудование продается как правило в составе лота с большим количеством наименований (из практики: выкупал лот в составе 1000 единиц). Для нас, в данном случае, это ресурс для поиска смежного оборудования.

- **Технология поиска наименований лотов без знаний о технике**

При поиске наименования «виброплита», таким образом, ассоциативно можно подобрать наименования: виброрейка, глубинный вибратор, вибротрамбовка (очевидно, можно использовать саму приставку «вибро-» для поиска по базе «Къ»), бетононасос, компрессор, дизель-генератор, блок-контейнер, сварочный трансформатор, ктп, бытовка, станки отрезные, фланцегибочные, леса строительные, вышка тура, окрасочная техника, мойка.

- **Разделение на категории, сбор и анализ**

Далее надо отметить категорию в которой велся поиск например «производство труб», «строительство», «сварочное производство» и т.д.

— Шаг 2. Изучение возможностей и назначения оборудования

Что делать:

- прочитать технические характеристики оборудования, ознакомиться с инструкцией, комплектацией
- переговорить с пользователем оборудования (по возможности), найти отзывы потребителей в интернете

Зачем:

- узнать перспективы продажи
- оценить стоимость восстановления при наличии повреждений

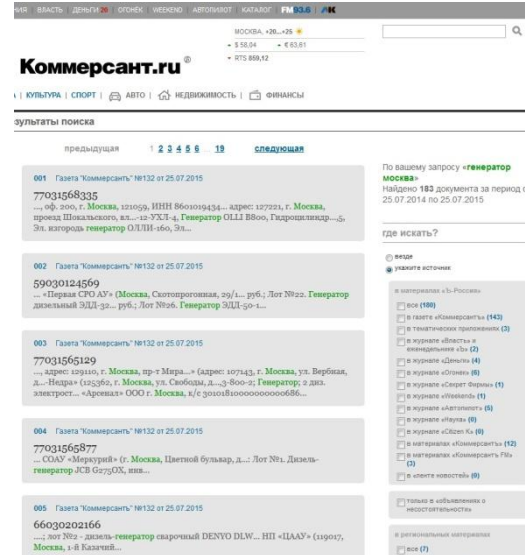
— Шаг 3. Описание своего лота для покупки

- **Что я ищу**
Описать категорию лота, какими свойствами он должен обладать, размерами, например «Я ищу холодильное оборудование в рабочем состоянии или требующее небольшого ремонта»
- **Где:**
Указать географию поиска, например «Я ищу лот в г. Иваново и области»
- **За сколько**
Определить сколько можно вложить денег в лот, «10 т.р. – на лот, 5 т.р. на доп. расходы»
- **С какой прибылью**
Определить желаемую прибыль от продажи/сдачи в аренду и т.д. в зависимости от стратегии выхода из сделки, «10 т.р. чистыми»
- **Кто покупатель лота**
Определить несколько категорий покупателей, «прибор можно предложить как электротехническим лабораториям, ремонтникам и крупным обсуживающим компаниям»

Шаг 4. Поиск лота в Коммерсанте, fedresurs.ru и ЭТП

Что делать:

Произвести поиск по конкретным запросам, определенным на шаге 2: «генератор москва», «витрина липецк», «якорная цепь», «теодолит екатеринбург» и т.д. в газете «Коммерсант» в автоматическом режиме. Дополнительно найти лот на fedresurs.ru и ЭТП.



— Шаг 5. Поиск аналогов в продаже, анализ цен, ВЫВОД

Что делать:

- с помощью Яндекса, торговых площадок, сайтов официальных дилеров найти аналогичное оборудование в продаже.
- исходя из разности цен - разобраться в ценообразовании на б/у оборудование с помощью досок объявлений, тематических порталов, разговоров со специалистами и потребителями. Выставить минимальный и максимальный порог стоимости на конкретные лоты.
- обозначить свойства оборудования, которые определяют его цену, определить цену своего лота
«новые 95 т.р, б/у от 2 т.р. до 45 т.р. - не знаю что и думать»
«95 цена нового без навесного оборудования, с ним 150. Б/у оказывается в полной комплектации стоит от 100 т.р. Если схема питания трехфазная то стоит еще дороже, если шланги лопнули – не страшно»
- сделать вывод о целесообразности покупки, о цене входа в сделку

— Шаг 6. Составление чек-листа для оценки лота и запроса к КУ:

- **Документы**
технический паспорт (прибора, инструмента, установки, станка, средства измерения); серийный номер; точное фирменное наименование; балансовая стоимость; инструкция; документы о покупке; гарантийный талон; отчет оценщика
- **Свидетельство о технической пригодности**
сведения о сервисном обслуживании (сервисная книжка), техническом осмотре; заказ-наряды на профилактические работы, ремонты, обслуживание; чеки на покупку запчастей; свидетельство о метрологической поверке (для средств измерения)
- **Комплектность прибора**
упаковка (кейс), зарядные устройства, батареи, провода, сменные запчасти, блоки питания, расходники, навесное оборудование для расширения функционала (см. в инструкции)
- **Внешний вид, работоспособность**
внешний осмотр; свежие фото: внимание на трещины, ржавчину, окисленные места, разбитую оптику, нерабочие поворотные механизмы, загрязнения . По возможности произвести запуск/включение, осмотреть с экспертом.

Домашнее задание:

- 1) Написать что нового было услышано на занятии, какие вопросы возникли; что кажется нереальным
«Мне стало понятно что поиск надо проводить... Мне не понятно как определять рыночную цену...»
- 2) Поиск лотов для составления списка названий и разделение на категории.
минимум - **2** категорий, по **10** наименований
- 3) Определить предмет поиска: категория лота, выбор цены и региона поиска, описание и ответ на вопросы – Что я ищу? За сколько? Где? Моя ожидаемая прибыль? Кому продам?
«Я ищу строительную технику, небольших габаритов, не требующую ремонта и срочной транспортировки, стоимостью до 25 т.р. в Москве, с прибылью 25%, продам частникам»
- 4) Поиск лота под выбранное описание.
1 лот который проходит по критерию ожидаемой прибыли (ссылка в Къ, на ЭТП; отчет оценщика)
- 5) Изучить и записать назначение, предоставить ссылку на источник
«предназначено для питания строительного оборудования сжатым газом, нужно на стройке любого масштаба»

Домашнее задание:

6) Выписать цены аналогов: новых, б/у (ссылки на источник).

3 + 3 ссылки

7) Обозначить свойства оборудования, которые определяют его цену. Определить цену своего лота «95 цена нового без навесного оборудования, с ним 150. Б/у оказывается в полной комплектации стоит от 100 т.р. Если схема питания трехфазная то стоит еще дороже, если шланги лопнули – не страшно», «значит мой лот в среднем стоит 60, можно выставить за 45, и также уточнить на какой торг согласны остальные продавцы»

8) Составить таблицу ликвидности:

1 таблица

9) Составить вопросы к КУ / к представителю на месте (по чек-листу, отредактировать под свой лот!) для уточнения наличия, комплектности, состояния, условий хранения:

10 вопросов: «лот в наличии?», «какие есть документы?», указать какие документы вообще бывают на такое оборудование.