

Тези для виступу на науково-практичній конференції

Лед – прогрес

Тема:

Застосування інструментів лізингу, довгострокової оренди та розстрочок платежів для створення виробником власного сегменту ринку світлодіодної техніки у сфері ЖКГ.

Короткий Зміст:

1. У доповіді дається аналіз поточного стану ринку ЖКГ на кшталт платоспроможності окремих його сегментів, а саме приватних та комунальних Керуючих компаній, Об'єднань власників.
2. Розглядаються джерела фінансування реконструкції систем освітлення для цих суб'єктів ринку та робиться прогноз їх фінансового загального стану на найближчі 1,5 – 2 роки.
3. На базі цього прогнозу надається висновок про конкурентні переваги фірм, що мають змогу пропонувати цим суб'єктам полегшення фінансового навантаження при виконанні реконструкції власного освітлювального господарства. Ця теза підкріплюється загальними розрахунками, порівнянням з варіантом прямої закупівлі.
4. Надається аналіз реалізації такого роду проектів з точки зору інтересів виробника і навантаження на його поточний фінансовий стан.

Вступ – короткий зміст(для друку).

З початком ліквідації системи державно-комунальних ЖЕК-ів, що існували останні 50 років, і заміни їх на суто ринкові суб'єкти управління Житлово-комунальних господарств міст та населених пунктів, поступово у країні почала створюватися якась подоба ринку надання послуг населенню у сфері житлових послуг, у тому числі - послуг освітлення.

Суб'єкти цього ринку у першу чергу Приватні керуючі компанії (ПКК - спеціалізовані новостворені їх дуже мало), або ті, що створені забудовником. Далі - переформатовані ЖЕКі, теж керуючі компанії, але комунальні або відомчі. Та останні – ОСББ (Об'єднання Співвласників Багатоквартирних Будинків). Всі ці різновиди суб'єктів ринку за формою створення та фінансовою базою існування мають різні фінансові можливості і створюють для виробників освітлювальної техніки, різні за об'ємом і фінансовими можливостями сектори споживчого ринку. Більш того за своєю природою ці суб'єкти ринку транслюють на нього свої окремі дуже різні мотиви поведінки, на сам перед –

вони по різному формують мотиви до цінової політики та якості приладів освітлення, а також мають різні особливості відношення конкурентного, а простіше корупційного навантаження на цей ще не зовсім сформований ринок.

За відсутністю часу ми не будемо вдаватися у особливості мотивацій суб'єктів для закупівель той чи іншої техніки для освітлення, а приймемо їх як даність – аксіому. Щоб зрозуміти, які можливості є у кожного сегменту цього ринку з огляду перспектив застосування складних форм закупівлі / впровадження систем світлодіодного освітлення, та необхідності розвитку цих фінансових технологій

Особливості по секторах

ПРИВАТНІ КЕРУЮЧИ КОМПАНІЇ, - як правило мають відносно широкі можливості по ресурсах фінансових та виробничих (свої ремонтні, монтажні бригади, свій персонал для контролю та обслуговуванню складної світлотехнічної продукції, своїх фахівців для вироблення кваліфікованого замовлення та контролю його виконання). У той же час, ПМК потенційно мають велику корупційну навантаженість, з тієї причини, що практично не зацікавлені у якості освітлення та ціні споживання – все це компенсують мешканці, яки не мають впливу на фінансову політику компаній як таких. Компанії мають дуже різний стан забезпеченості ресурсами і дуже різну перспективу, бо дуже тісно пов'язані з будівельними та іншими підрозділами, з якими складають частини одного холдингу з загальним фінансовим майбутнім. Як показує досвід і крупні холдинги миттєво втрачають свою ліквідність і перетворюються у неплатоспроможного замовника чи орендаря.

За прогнозом ринок ПМК на протязі найближчих 2-3 років буде продовжувати фізично зростати, але платіжна спроможність його буде залишатися не прогнозованою. Спеціальні фінансові схеми та інструменти для цього ринку будуть необхідні, але їх впровадження досить індивідуально і виробникам конче буде потрібна підтримка могутніх фінансових інституті, страхових компаній, тощо.

РЕФОРМОВАНІ ЖЕКІ (муніципальні, змішані, відомчі) Керуючи компанії, - їх майбутнє дуже туманне, але на протязі найближчих років вони будуть ще існувати і їх платіжна спроможність може у деяких випадках зрости. Бо у більшості середніх за кількістю мешканців муніципалітетів у наступні роки може виявитись така фінансова можливість, як нерозподілений прибуток за стогом бюджетного року. Він вірогідно не буде великим, але досить суттєвим для виконання короткотермінових робіт з благоустрою та освітленню зокрема. Муніципальні компанії зможуть конкурувати за видатки на освітлювальні проекти, якщо виробники або впроваджувальні компанії оперативно будуть реагувати на поточні проблеми цього сектору ринку.

ОСББ – сьогодні дуже перспективний ринок освітлювальних проектів, тому що держава і місцева влада розглядає їх як головний суб'єкт дешевого кредитування та надання різноманітних грантів.

Ця тенденція не базується на власних фінансових можливостях ОСББ і вони - ці можливості дуже різні, але ця тенденція буде існувати ще, мабуть, роки два-три, поки цей сектор ринку остаточно не сформується. Аналіз потреби цього сектору ринку у спеціальних торгівельно-фінансових інструментах впровадження комплексних освітлювальних проектів є досить складним, але безсумнівно, що цій сектор споживачів буде дедалі ширше використовувати інструменти торгівельних розстрочок, лізингу, оренди.

МОЖНА ПОФАНТАЗУВАТИ ПРО ЦИФРИ ПОТРЕБИ У ФІНАНСОВОМУ ІНСТРУМЕНТІ НА ЦЬОМУ РИНКУ, У ЖОДНОМУ РАЗІ ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ У 2018 році об'єм фінансування інструментів у 100 млн. гривень буде недостатнім, а мріяти про більший дуже складно. Тобто дефіцит буде однозначно.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНСТРУМЕНТІВ, ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ

ОРЕНДА

ЛІЗИНГ (ФІНАНСОВИЙ, ОПЕРАТИВНИЙ)

ВІДТЕРМІНУВАННЯ ПЛАТЕЖУ

Складні схеми – факторингові, комбіновані та ін..

ЕНЕРГОСЕРВІСНИЙ КОНТРАКТ