

[27.12.2002] Садриддин Джиенбеков: Мы отдали завод в хорошие руки

Министр внешней торговли и промышленности С.Джиенбеков:

Возникает вопрос, нужно ли было продавать успешно работающее предприятие? Так вот, **Майлуу–Сууйский электроламповый завод** был введен в эксплуатацию тридцать три года назад. За это время не раз балансировал на грани банкротства. После развала Союза крупнейший в советской стране флагман по производству ламп потерял хозяйственные связи как с потребителями его продукции, так и с поставщиками сырья.

Если бы не те меры, что предприняло правительство для сохранения предприятия, то его бы уже давно не было. В 1995 году электроламповый завод был включен в программу реорганизации PESAK, благодаря которой произошло финансовое оздоровление, и на базе старого фактически возникло новое, современное предприятие. Сегодня его продукция хорошо известна далеко за пределами республики, она востребована и конкурентоспособна.

Однако производство ламп не стоит на месте. На смену устаревающим технологиям приходят новые. Все большее распространение в мире получают компактные люминесцентные, зеркальные, натриевые лампы, более экономичные и перспективные. И для того, чтобы нам не отстать от мировых тенденций в производстве светотехники, необходима модернизация Майлуу–Сууйского завода. Нужны большие **инвестиции**.

К сожалению, включить предприятие в какую–то кредитную линию у правительства не было возможности. Международные финансовые институты нехотя выделяют деньги государственным заводам и фабрикам. Оставался один путь – искать стратегических партнеров.

Заводчане уже несколько лет предпринимали тщетные усилия

привлечь инвесторов. Нужно было это делать очень спешно, потому что маленькому Кыргызстану противостоять таким гигантам по **выпуску ламп**, как Россия и Китай, с каждым днем все труднее и труднее. Республика сама потребляет лишь чуть более 10 процентов выпускаемой заводом продукции, все остальное идет на экспорт. А конкуренция на рынке светотехники, должен заметить, идет жесточайшая. Промедление смерти подобно...

...В тендере победила аудиторская компания “Марка–аудит”, хорошо зарекомендовавшая себя не только у нас, но и за рубежом, имеющая международный опыт.

Ее специалисты несколько месяцев изучали стоимость действующего предприятия – всего имущественного комплекса, включая нематериальные активы. Ни одна мелочь не ускользнула от их внимания. “Марка–аудит” использовала доходный подход. Самый приемлемый с точки зрения инвестиционных мотивов, поскольку любой инвестор покупает не набор активов, а поток будущих доходов, позволяющий ему окупить вложенные средства и получить прибыль. Вывод аудиторов – 62,4% госпакета акций стоят \$2,5 млн. К тому же, изучив тенденции рынка, они предрекли Майлуу–Сууйскому электроламповому заводу через два года экономический крах, в случае, если не будут предприняты определенные меры по модернизации производства...

...Все члены тендерной комиссии работали очень добросовестно, и у нас было достаточно времени, чтобы ознакомиться со всеми документами. Должен заметить, не надо путать конкурс инвестиционных предложений с аукционом. Если бы мы только хотели заполучить побольше денег за МС ЭЛЗ, то стоило огород городить? То есть тендер проводить.

Перед нами стояла задача гораздо сложнее – выбрать из претендентов стратегического партнера, который поднимет предприятие, а не загубит его. Ведь электроламповый – это градообразующий завод. На нем держится целый город. Мы не имеем права ошибиться в выборе нового хозяина. Иначе тысячи людей могут оказаться завтра на улице.

Поэтому члены комиссии, которые не раз проводили тендеры, обращали внимание и на вид деятельности претендентов. Кстати,

никто из них не имеет опыта работы в данной отрасли, кроме В. А. В. С. Один участник занимается брокерской деятельностью, другой – торгово–посреднической, третий – банковской.

Мы боялись, не скрою, что наш завод представляет для некоторых покупателей интерес лишь в целях дальнейшей перепродажи. Нам известны такие печальные факты. По предложению членов комиссии мы заслушали имеющуюся информацию о деловой репутации участников, что тоже немаловажно для принятия окончательного решения...

...Да, действительно партнером МС ЭЛЗ является компания МТ “Мерката Трейдинг и Инжиниринг СА”. Вам известно, думаю, что россияне являются владельцами контрольного пакета акций завода “Электротехник”, который выпускает машины и оборудование для электролампового. Они работают в связке, и это взаимовыгодное сотрудничество.

Были вопросы, почему мы дали этому участнику больше всех баллов за самый низкий объем инвестиций? Дело вот в чем. В. А. В. С. показала в своих инвестиционных проектах, что не будет огромные средства тратить на закупку дорогостоящих линий. Компания сама будет производить их для нас на “Электротехнике”. Она это и сегодня делает. Поэтому жюри посчитало такие инвестиционные намерения самыми реальными и выполнимыми...

«Моя столица», 27 декабря 2002