



НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПО ИНВЕСТИЦИЯМ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ
КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ



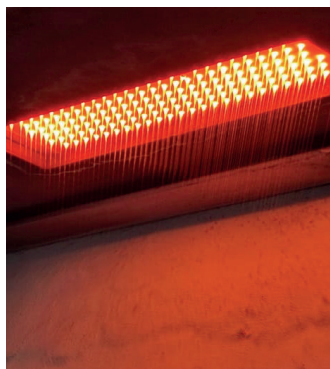
Организация по безопасности и
сотрудничеству в Европе
Программный офис в Бишкеке

ПРОЕКТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТЕКЛОТАРЫ И СТЕКЛОРОВИНГА НА БАЗЕ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ЗАВОДА

ОСОО «МАЙЛУУ-СУУЙСКИЙ ЛАМПОВЫЙ ЗАВОД»



КЫРГЫЗСТАН



Наименование предприятия:

ОсОО «Майлуу-Сууйский Ламповый Завод»

Краткое описание проекта:

Проект предполагает строительство и запуск цеха по производству стеклянной тары на базе Майлуу-Сууйского Лампового Завода. Ожидаемая мощность производства составляет 80 тонн стекломассы в сутки, что в потенциале при максимальной загрузке печи может составлять до 100 млн. условных единиц стеклотары в год. Кроме того, Завод планирует оптимизацию производственных процессов путем реконструкции стекловаренной печи.

Третьим этапом развития предполагается увеличение мощности производства стеклоровинга.

Описание инициатора проекта:

Инициатором Проекта выступает ОсОО «Майлуу-Сууйский Ламповый Завод» - крупнейший в Центрально-Азиатском регионе завод по производству более 40 типов электрических ламп накаливания для помещений, светильников, холодильников, швейных машин, автотранспортных средств, ночной рекламы, иллюминаций и термоизлучателей различного назначения. На заводе также освоено производство 10 типов энергосберегающих светодиодных филаментных ламп для общего освещения мощностью от 4 до 12 Вт.

Генеральный директор ОсОО «Майлуу-Сууйский Ламповый Завод» Музеин Эреджепова

- Вся трудовая деятельность посвящена Заводу от инженера-диспетчера до генерального директора
- Практически 50 лет опыта работы на Заводе

Стоимость проекта - \$10 000 000

- Увеличение мощности стеклоровинга - \$135 000
- Реконструкция стекловаренной печи - \$4 500 000
- Освоение производства стеклотары - \$4 500 000
- Прочие - \$250 000
- Рабочий капитал - \$615 000

Сумма инвестиций - \$ 10 000 000

Период окупаемости - 5,69 лет

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Проект предполагает строительство и запуск цеха по производству стеклянной тары на базе Майлуу-Сууйского Лампового Завода. Ожидаемая мощность производства составляет 80 тонн стекломассы в сутки, что в потенциале при максимальной загрузке печи может составлять до 100 млн условных единиц стеклотары в год.

Предполагаемый объем производства составляет в 2022 году – 34 млн единиц стеклотары, с постепенным ростом объемов производства до 58,2 млн единиц в 2026 году.

В тоже время менеджмент Завода понимает, что с каждым годом спрос на электролампы накаливания снижается, в связи с чем предполагается постепенное снижение объемов производства электроламп со 50 млн. единиц в 2022 году, до 300 тыс. в 2024 году. В 2024 году предполагается оставить только производство энергосберегающих ламп.

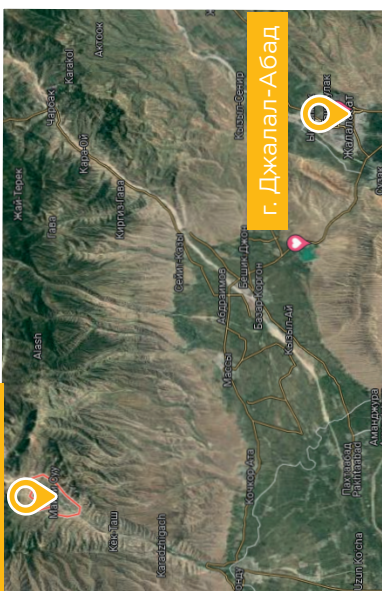
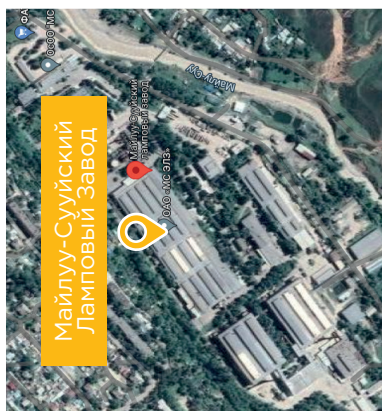
С целью использования своих заводских отходов стеклобоя, образующихся после технологических циклов производства, и на этой основе дополнительного расширения ассортимента выпускаемой продукции завода, для увеличения объема реализованной продукции, в августе 2021 года было внедрено новое производство по изготовлению ровинга (стеклоровинга) с производственной мощностью до 30 тонн в месяц.

При сокращении объемов выпуска электроламп, на которые с каждым годом снижается спрос, снизилась и потребность в выпуске колб и стеклополуфабрикатов. Заводу приходится периодически останавливать стекловаренную печь на 7-8 месяцев, так как печь конструктивно рассчитана на непрерывную круглосуточную работу. В связи с этим первоочередной задачей завода является реконструкция печи с целью уменьшения объема печи, сокращения периодичности и стоимости ремонта, уменьшения расхода газа и других энергоресурсов.

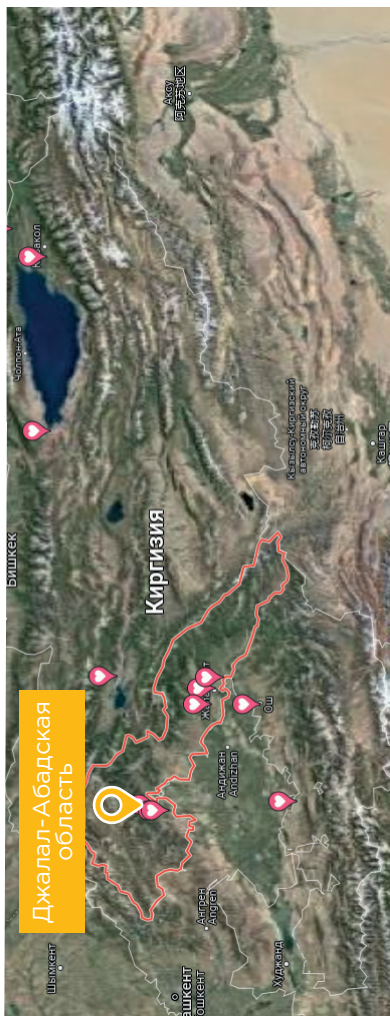


ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Завод расположен в г. Майлуу-Суу, который расположен в 89 км от г. Джалал-Абад. Завод является градообразующим предприятием.



г. Майлуу-Суу



ОПИСАНИЕ ИНИЦИАТОРА ПРОЕКТА

Инициатором Проекта выступает ОсОО «Майлуу-Сууйский Ламповый Завод» - крупнейший в центрально азиатском регионе завод по производству более 40 типов электрических ламп накаливания для помещений, светильников, холодильников, швейных машин, автотранспортных средств, ночной рекламы, иллюминаций и термоизлучателей различного назначения.

На заводе также освоено производство 10 типов энергосберегающих светодиодных филаментных ламп для общего освещения мощностью от 4 до 12 Вт.

Строительство завода было начато в декабре 1964 года, после выхода в свет Указа Правительства СССР «О строительстве электролампового завода им. 50 лет ВЛКСМ в г. Майли-Сай, и уже в 1966 году главный корпус предприятия был сдан в эксплуатацию. Проектной мощности выпуска в 302 миллиона штук электроламп в год предприятие достигло в 1974 году.

На протяжении 50 лет своего существования завод занимал ведущие позиции в области производства ламп накаливания и автомобильных ламп. За последние годы (с 2019 года по 2021 год) наблюдается значительный спад производства с 122 млн. шт в 2018 г. до 74 млн. в 2020 году. На снижение объемов производства за указанный период, повлияли многочисленные проблемы и факторы, с которыми завод столкнулся и одна из основных - бурное развитие во всем мире производства светодиодных ламп и снижение спроса на лампы накаливания.

4 сентября 2003 года на базе АООТ «МС ЭЛЗ» было зарегистрировано Открытое Акционерное Общество «Майлуу-Сууйский электроламповый завод» (ОАО «МС ЭЛЗ»).

16 февраля 2009 года после того, как по заявлению Управления по делам банкротства при ГК КР по управлению государственным имуществом о признании ОАО «МС ЭЛЗ» банкротом (несостоятельным), межрайонный суд г. Джалал-Абада вынес решение о признании завода банкротом (несостоятельным). В отношении завода была назначена процедура специального администрирования. Было принято решение и разработана программа по финансовому оздоровлению предприятия, в результате чего, 2009 год и 2010 год ОАО «МС ЭЛЗ» - банкрот» успешно начал развиваться, наращивать объемы производства и в конечном итоге отработал этот период с прибылью, самостоятельно погасил все текущие налоги в бюджет и платежи в Социальный фонд.

С 1 января 2011 года и по настоящее время приказом специального администратора № 14 от 23.09.2010г. на базе активов Открытого акционерного общества «Майлуу-Сууйский электроламповый завод» создано новое юридическое лицо Общество с ограниченной ответственностью «Майлуу-Сууйский ламповый завод»

УСТОЙЧИВЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И ПРОЕКТА

- ✓ Наличие собственной печи и стекольного цеха. У Завода имеется собственное стекольное производство и это позволит сократить объем капитальных затрат. В настоящее время ввиду снижающегося спроса на лампы накаливания, печь работает только в течение 3-4 месяцев, а затем останавливается. Для того чтобы избежать простоев печи, а также повысить рентабельность Завода, было принято решение о запуске производства стеклотары, где оставшиеся 7-8 месяцев печь будет работать для производства стеклотары.
- ✓ Накопленный опыт в производстве стекла и современные стандарты. Завод начал деятельность еще в 1964 году и вел работу согласно стандартам производства СССР. В последние годы завод внедрил стандарты системы менеджмента качества ISO 9001-2008. Кроме того, вся продукция Завода производится согласно всем соответствующим техническим регламентам Евразийского Экономического союза.
- ✓ Всего два локальных производителя стеклотары, расположенные в северной части Кыргызстана. В настоящее время в Кыргызстане стеклотара производится только двумя компаниями, которые 80% произведенного объема экспортируют в Казахстан. Общая мощность двух стеклотарных заводов составляет 85 тонн стекломассы в сутки или около 75 млн. условных единиц стеклотары в год. Потребность рынка Кыргызстана в стеклотаре составляет около 195 млн. условных единиц стеклотары в год. Основная часть стеклотары импортируется из России и Китая. Производители безалкогольных и алкогольных напитков отдают предпочтение российской продукции ввиду хорошего качества бутылок, а также конкурентной цены. При аналогичной цене или ниже, локальные производители проигрывают российским в качестве. Согласно опроса среди производителей алкогольных и безалкогольных напитков, большинство отдает предпочтение качеству и готовы переплатить за качественную продукцию от местного производителя. Кроме того, южные регионы Кыргызстана не представлены местными производителями, что повышает возможность агрессивного входа на рынок и импортозамещения продукции из России и Китая.

- ✓ Потенциал экспорта продукции. Одной из главных причин конкурентной цены российской стеклотары являются большие объемы производства российских производителей стеклотары. У Завода есть потенциал увеличения объемов производства, что позволит снизить себестоимость стеклотары и стать конкурентоспособной по цене в странах ЕАЭС и Центральной Азии. Близкое расположение завода к восточному Узбекистану, где сконцентрировано более 60% населения, открывает большие возможности экспорта для Завода.
- ✓ Для запуска производства будет привлечена опытная управляющая компания из Санкт-Петербурга PSI Glass Engineering.



КОМАНДА МЕНЕДЖМЕНТА



МУЗЕИН ЭРЕДЖЕПОВА

Генеральный директор

- ✓ Свою трудовую деятельность начала в 1973 году на Майли-Сайском электроламповом заводе имени 50-летия СССР инженером диспетчером, с 1977 года экономист планово-экономического отдела.
- ✓ 1983 - 1984гг. - заместитель начальника планово-экономического отдела.
- ✓ 1987 - 1990 гг. - начальник планово-экономического отдела.
- ✓ 1990 - 1995гг. - заместитель директора по экономическим вопросам.
- ✓ 1995 - 2003гг - директор по финансам и учету.
- ✓ 2003 - 2004 гг. - заместитель генерального директора.
- ✓ 2004.- 2006 гг. - Российская Федерация, г. Саранск, электроламповый завод ОАО «Лисма», первый заместитель генерального директора.
- ✓ 2009гг. - г. Москва, ОАО МГКМ «Мосгорломбард», заместитель генерального директора по финансам и экономике.
- ✓ Май 2009 года по настоящее время - генеральный директор ОсОО «МС ЛЗ».
- ✓ Образование высшее. Специальность «планирование промышленности»

КОМАНДА МЕНЕДЖМЕНТА



ВИКТОР ЛЯХОВЕЦ

Заместитель генерального директора

- ✓ Свою трудовую деятельность начал в 1989 году на Майли-Сайском электроламповом заводе в качестве оператора станков ЧПУ. В 1997 году окончил Кыргызский технический университет им. Исхака Разакова по специальности «электромеханика».
- ✓ 2000 гг. - инженер энергетик сборочного цеха.
- ✓ 2002 гг. - начальник участка сборочного цеха.
- ✓ 2003 - 2007 гг. - начальник сборочного цеха.
- ✓ 2008 - 2018 гг. - начальник производственно-диспетчерского отдела, с 2019 года по настоящее время - заместитель генерального директора по общим вопросам

КОМАНДА МЕНЕДЖМЕНТА



МУРЗАЖАН ТОКТАБАЕВ

Технический директор

- ✓ Свою трудовую деятельность на электроламповом заводе начал в 1991 году в качестве старшего мастера газо-энергетической службы.
- ✓ 2002 - 2007гг. - руководитель газово-энергетической службы.
- ✓ 2010гг. - технический руководитель отдела главный энергетик.
- ✓ 2010 - 2013гг. - начальник отдела техники безопасности.
- ✓ 2013 - 2014гг. - главный технолог.
- ✓ с 2014 года по настоящее время - технический директор ОсОО «МС ЛЗ»
- ✓ Образование высшее. Специальность «инженер-механик»

ИСТОРИЧЕСКИЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОМПАНИИ

Ключевые показатели деятельности	2016	2017	2018	2019	2020
Произведено электроламп, млн. шт.	146,1	122,6	122,8	101,3	74,6

Исторические финансовые показатели, долл. США	2016	2017	2018	2019	2020
Выручка	15 841 737	14 604 442	14 440 281	11 131 437	9 204 794
Прибыль	706 810	-1 051 222	-977 630	-47 983	634 893

Бухгалтерский баланс, тыс. долл. США	2016	2017	2018	2019	2020
АКТИВЫ					
Оборотные активы:	10 806,8	9 716,4	8 934,9	8 744,9	8 774,2
Внеоборотные активы					
<i>Балансовая стоимость основных средств</i>	5 326,5	5 422,2	4 805,2	4 586,8	3 770,2
<i>Балансовая стоимость нематериальных активов</i>	0,0	0,0	0,0	2,3	1,5
Итого внеоборотные активы	5 412,8	5 485,1	4 928,0	4 710,2	3 880,3
Итого Активы:	16 219,6	15 201,6	13 863,0	13 455,1	12 654,5

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА					
Краткосрочные обязательства	1 485,5	1 297,0	931,5	747,0	619,5
Собственный капитал	14 734,1	13 904,5	12 931,5	12 708,1	12 035,0
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ	16 219,6	15 201,6	13 863,0	13 455,1	12 654,5

ПРОГНОЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

План продаж в натуральном выражении	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Объем реализованной стеклотары, млн. усл. Ед.	0,00	34,09	38,82	43,30	48,27	58,23
Объем реализованных ламп, млн. усл. Ед.	100,00	90,00	70,00	50,00	0,30	0,30

Основные финансовые показатели, долл. США	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5	2027
Выручка от продаж	12 034 384	14 672 279	13 219 473	11 729 040	5 520 316	6 569 907
EBITDA	491 404	1 576 110	2 309 415	2 650 200	1 753 409	2 219 719

- ✓ IRR на конец десятого года составляет 11,09%
- ✓ Период окупаемости проекта составляет 5,69 лет, дисконтированный период окупаемости составляет 8,66 лет

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ

Источник финансирования	Сумма, долл. США
Инициатор Проекта	10 000 000
Итого:	10 000 000

Использование средств	Сумма, долл. США
Увеличение объемов производства стеклоровинга	135 000
Реконструкция стекловаренной печи	4 500 000
Освоение производства стеклотары	4 500 000
Прочие	250 000
Рабочий капитал	615 000

КРАТКИЙ ОБЗОР РЫНКА СТЕКЛОТАРЫ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Рынок стеклотары в Кыргызстане формируется из спроса от:

- ✓ Производителей алкогольных и безалкогольных товаров в Кыргызстане
- ✓ Производителей консервной продукции в Кыргызстане
- ✓ Конечных потребителей в лице домохозяйств
- ✓ Зарубежных производителей из Казахстана

Большая часть произведенной в Кыргызстане стеклотары (консервные банки) уходит на экспорт в Казахстан. Примерный объем составляет до 40 млн. тонн в год.

Основными факторами, влияющими на выбор поставщика стеклотары, являются:

- ✓ **Качество стеклотары.** Данный фактор является одним из ключевых при выборе поставщика стеклотары. Практически все производители алкогольной и безалкогольной продукции отметили, что качество производимой стеклотары в Кыргызстане в разы ниже чем у производителей из России, откуда импортируется большая часть стеклотары. При наличии высокого качества стеклотары от локального производителя заказчики готовы переплачивать за качество 1-1,5 сом за единицу продукции.
- ✓ **Цена.** Вся импортируемая стеклотара приходит в основном из России. Ввиду того, что производственные мощности российских заводов высоки, себестоимость стеклотары ниже чем у производителей в Кыргызстане. Соответственно, российская стеклотара ниже по цене.
- ✓ **Сроки поставки.** Сроки поставки стеклотары из России составляют 3-4 недели, что не совсем удобно для заказчиков в Кыргызстане. Для бесперебойного производства своей продукции, заказчикам в Кыргызстане необходимо иметь как минимум 4-х недельный объем стеклотары, что не является неудобным, так как приходится «замораживать» какую-то часть свободных средств. При каких-либо задержках на границе заказчик сталкивается с риском остаться без стеклотары. В связи с этим в данном случае выбор локального производителя является преимуществом.
- ✓ **Минимальные объемы заказа.** Стеклотарные заводы, предлагающие низкие цены на свою продукцию, как правило, являются крупными и, соответственно, требуют от заказчиков заключение контракта и поставок на большие партии, которые некоторые заказчики не могут себе позволить или же такой заказ может негативно сказаться на финансовой деятельности заказчика.
- ✓ **Факты сговора.** Согласно полученной информации от одного из конкурентов ЗАО «Арпа», лицо, отвечающее за закуп стеклотары, получает 1 сом с каждой приобретенной бутылки от поставщика стеклотары.

- ✓ В структуре экспорта стекла и стеклянных изделий наибольший объем приходится на листовое стекло – более 90%
- ✓ Динамика экспорта указывает на снижение объемов экспорта стеклотары, где резкий спад приходится на 2016 год.

Структура экспорта стеклянной тары в Кыргызстан по странам, тыс. долл. США	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Казахстан	2 010	1 777	2 024	2 231	2 218	711	621	579
Таджикистан	16	15	122	5	0	8	40	20
Узбекистан	0	0	0	0	0	0	0	13
Германия	0	0	1	0	0	0	0	0
Италия	0	0	0	2	0	0	0	0
Россия	0	0	0	0	0	23	0	0
Всего:	2 027	1 792	2 147	2 238	2 219	742	661	612

- ✓ Наибольшая доля экспорта стеклотары приходится на Казахстан – почти 95%.
- ✓ Кроме того, наблюдается постепенный спад экспорта ввиду нескольких факторов: повышение внутреннего спроса на стеклотару, повышение локального производства в Казахстане.

Внутренний спрос на стеклотару формируется в основном из бутылок для алкогольных и безалкогольных напитков и банок для консервирования.

Ниже в таблице представлен список крупных компаний, которые используют стеклотару в производстве своей продукции:

Название компании	Примерная потребность, шт/год
Безалкогольные напитки	ДО 64 МЛН
Безалкогольные напитки (БЕЗ «КОКА-КОЛА»):	ДО 14 МЛН
Консервированная продукция	ДО 127 МЛН
Алкогольные напитки	ДО 60 МЛН
ВСЕГО ПО ВСЕМ КАТЕГОРИЯМ:	ДО 245 МЛН
ВСЕГО ПО ВСЕМ КАТЕГОРИЯМ (БЕЗ «КОКА-КОЛА»):	ДО 195 МЛН

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

ЮРИДИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ	✓ Общество с ограниченной ответственностью
ВИД ФИНАНСИРОВАНИЯ	✓ Прямые инвестиции в капитал
СРОК ФИНАНСИРОВАНИЯ	✓ 10 лет
СУММА	✓ 10 000 000 долл. США
КОЛ-ВО ТРАНШЕЙ	✓ Транш №1 – увеличение объемов производ- ства стеклоровинга
	✓ Транш №2 – закуп оборудования для произ- водства стеклотары
	✓ Транш №3 – закуп оборудования для рекон- струкции печи
ОБЕСПЕЧЕНИЕ	✓ 100% доли Компании

