



MAIN STAGES OF PRE-SALE PREPARATION OF A STATE ENTERPRISE FOR PRIVATIZATION

Kadirov Tohirjan Amanovich

Senior researcher

Center for Research on Problems of Privatization and Management of State Assets under the Agency for Management of State Assets of the Republic of Uzbekistan

(Republic of Uzbekistan, Tashkent)

<https://doi.org/10.5281/zenodo.14748866>

ARTICLE INFO

Received: 20th January 2025

Accepted: 26th January 2025

Online: 27th January 2025

KEYWORDS

Privatezation, pre-sale preparation for privatization, management, shares, assets, liabilities.

ABSTRACT

This article discusses the main stages of pre-sale preparation of a state-owned enterprise for privatization. In turn, the privatization of large enterprises with state participation in the international market requires careful pre-privatization preparation. Based on this, to carry out this training, it is advisable to involve only well-known professional organizations on the international market that have a certain high rating in their field.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРЕПРОДАЖНОЙ ПОДГОТОВКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ К ПРИВАТИЗАЦИИ

Кадыров Тохиржан Аманович

Старший научный сотрудник

Центр исследования проблем приватизации и управления государственными активами при Агентстве по управлению государственными активами Республики Узбекистан. (Республика Узбекистан, Ташкент)

<https://doi.org/10.5281/zenodo.14748866>

ARTICLE INFO

Received: 20th January 2025

Accepted: 26th January 2025

Online: 27th January 2025

KEYWORDS

Приватизация, предпродажная подготовка к приватизации, управление, акция, активы, обязательства.

ABSTRACT

В данной статье рассматриваются основные этапы предпродажной подготовки государственного предприятия к приватизации. В свою очередь приватизация крупных предприятий с государственным участием на международном рынке требует тщательной предприватизационной подготовки. Исходя из этого, для осуществления данной подготовки, целесообразно привлечение только известных профессиональных организаций на международном рынке, имеющих определенный высокий рейтинг в своей области.

Приватизация государственных предприятий — это ключевая часть экономической реформы, направленная на улучшение эффективности управления и стимулирование развития рыночной экономики. Однако успешная приватизация невозможна без качественной предпродажной подготовки. Этот процесс состоит из нескольких важнейших этапов, каждый из которых направлен на повышение



привлекательности предприятия для инвесторов, устранение рисков и подготовку активов к продаже.

Согласно постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан от 15.06.2020 г. № 381 «О дополнительных мерах по усовершенствованию процессов приватизации» вопросами предпродажной подготовки государственных предприятий занимается АО «UzAssets».

Основными задачами АО «UzAssets» являются:

- предпродажная подготовка предприятий с госдолей, переданных в управление, повышение инвестиционной привлекательности с применением эффективных механизмов, при сотрудничестве с зарубежными, международными институтами и компаниями;
- комплексный анализ деятельности предприятий (due diligence), прогнозирование показателей развития с применением метода «бенчмаркинга»;
- анализ прибыльности предприятий с использованием показателей IRR, NPV, EBITDA и других принятых в международной практике критериев оценки;
- эффективное управление государственными пакетами акций (долей), повышение конкурентоспособности предприятий на внутренних и внешних рынках;
- формирование списка потенциальных инвесторов;
- использование программы «Road Show» при привлечении инвестиционных посредников и проведение презентаций для целевых аудиторий;
- обеспечение эффективной и устойчивой приватизации путем продажи активов, переданных в уставный капитал, исходя из долгосрочных целей развития экономики [1].

Изучение опыта предпродажной подготовки государственного предприятия к приватизации показывает, что данный процесс включает в себя следующие этапы.

1. Оценка текущего состояния предприятия.

Первоначальный этап предпродажной подготовки включает всестороннюю оценку текущего состояния предприятия. Это необходимо для того, чтобы понимать, какие активы и обязательства будут переданы покупателю, а также выявить возможные проблемы, которые могут снизить стоимость компании или создать риски в процессе приватизации.

Оценка включает:

- финансовый анализ: изучение бухгалтерских отчетов, баланс, прибыль и убытки, наличие долгов и кредитных обязательств. Это позволяет определить реальную рыночную стоимость предприятия;
- юридический аудит: проверка прав собственности на активы, земельные участки, лицензии и разрешения. Также важно удостовериться в отсутствии юридических споров и задолженностей;
- операционный анализ: оценка производственных и бизнес-процессов, выявление слабых мест в организации, логистике, управлении и использовании ресурсов.

2. Реструктуризация предприятия.

На втором этапе проводится реструктуризация предприятия, которая может включать в себя несколько направлений:



- оптимизация бизнес-процессов: улучшение операционной эффективности, внедрение новых технологий управления, оптимизация производственных процессов;
- продажа непрофильных активов: избавление от активов, которые не имеют отношения к основной деятельности предприятия и не могут быть выгодно использованы новым владельцем;
- уменьшение долговой нагрузки: переговоры с кредиторами о реструктуризации долгов, возможном снижении задолженности или продлении сроков ее погашения;
- оптимизация кадров: пересмотр численности персонала, повышение квалификации сотрудников, улучшение условий труда.

3. Приведение в порядок финансовой отчетности.

Наличие корректной и прозрачной финансовой отчетности — это один из важнейших аспектов предпродажной подготовки. Инвесторы и покупатели будут уделять особое внимание бухгалтерским данным, и если отчетность будет неаккуратной или некорректной, это может снизить их доверие и цену предприятия.

На этом этапе:

- проводится аудит бухгалтерских отчетов, чтобы выявить возможные ошибки или недочеты;
- исправляются проблемы с налогами, если они есть;
- приводится бухгалтерия в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности (IFRS).

4. Юридическая подготовка и оформление документации.

На данном этапе важно привести в порядок все юридические документы, связанные с предприятием. Это включает:

- проверку прав на имущество (земельные участки, здания, оборудование);
- удостоверение правомерности всех заключенных договоров (с поставщиками, клиентами, арендаторами);
- урегулирование всех текущих споров и долговых обязательств;
- проверку соответствия предприятия законодательству, в том числе экологическим и санитарным требованиям.

5. Оценка и выбор метода приватизации.

После проведения всех предварительных работ важно выбрать оптимальную стратегию приватизации. Это решение зависит от множества факторов, включая тип предприятия, его отраслевую принадлежность, рыночную ситуацию и цели государства.

Существует несколько возможных методов приватизации:

- продажа через аукцион: открытый конкурс, где различные инвесторы могут предложить свою цену за активы предприятия;
- продажа акций на фондовой бирже: размещение акций предприятия на фондовом рынке, что позволяет привлечь широкий круг инвесторов;
- продажа стратегическому инвестору: прямые переговоры с крупными компаниями или частными инвесторами, заинтересованными в приобретении предприятия для интеграции в свою бизнес-структуру.

6. Привлечение консультантов и посредников.



На многих этапах подготовки приватизации могут быть привлечены профессиональные консультанты и посредники, такие как:

- инвестиционные банки: помогают с поиском инвесторов, проведением аукционов и структурированием сделки;
- юридические фирмы: занимаются подготовкой и проверкой юридической документации, ведением переговоров;
- оценщики: проводят независимую оценку стоимости предприятия для установления его рыночной цены;

7. Процесс продажи предприятия

На заключительном этапе начинается сам процесс продажи предприятия. Он включает:

- обнародование предложения о приватизации (если это аукцион или размещение акций);
- ведение переговоров с потенциальными покупателями;
- заключение договора о продаже и передаче активов новому владельцу.

Важно обеспечить максимальную прозрачность на этом этапе, чтобы избежать юридических споров и недовольства со стороны общества и конкурентов.

На сегодняшний день процессы приватизации, осуществляемые на международном рынке, осуществляются согласно Постановления Президента Республики Узбекистан «О мерах по трансформации и ускорению процессов приватизации крупных предприятий с государственным участием» от 19 апреля 2024 г., № ПП-163, которым утверждены:

- перечень пакетов акций (долей), выставляемых на публичные торги на международном рынке с привлечением профессиональных консультантов;
- перечень крупных предприятий с государственным участием, первичное (IPO) и (или) вторичное (SPO) публичное предложение акций которых будет проведено на международном фондовом рынке;
- состав рабочих групп, ответственных за координацию работ по предприватизационной подготовке пакетов акций (долей) в уставном капитале крупных предприятий с государственным участием [2].

Исходя из этого в целях успешного выполнения мероприятий по предприватизационной подготовке крупных предприятий с государственным участием, необходимо привлекать организации (инвестиционных посредников, доверительных управляющих, организации, оказывающие юридические услуги, и консалтинговые организации, инвестиционные банки, PR-компанию или другие специализированные компании), имеющие определенный высокий профессиональный рейтинг на международном рынке, что будет являться залогом успешной приватизации предприятия. Например, выбор аудиторских фирм целесообразно осуществлять с учетом проведения крупнейшего в мире рейтинга, который на протяжении многих лет публикует международный бухгалтерский журнал International Accounting Bulletin. В первую «десятку» рейтинга IAB входят международные компании Deloitte, PwC, EY, KPMG, BDO, RSM, Grand Thornton Int., Praxity, Crowe Horwath Int., Bay her Tilly Int [3].



Предпродажная подготовка государственного предприятия к приватизации — это многоэтапный процесс, требующий комплексного подхода. Оценка состояния предприятия, реструктуризация, улучшение финансовой отчетности, юридическая подготовка и выбор метода приватизации — все эти этапы важны для успешной реализации приватизации и получения максимальной выгоды для государства. Правильное выполнение каждого из этих этапов позволит не только повысить привлекательность предприятия для инвесторов, но и минимизировать риски для всех сторон, участвующих в процессе.

References:

1. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 15.06.2020 г. № 381 «О дополнительных мерах по усовершенствованию процессов приватизации»
2. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по трансформации и ускорению процессов приватизации крупных предприятий с государственным участием» 19 апреля 2024 г., № ПП-163
3. Как МАРТ рассматривал вопрос о конкуренции между аудиторскими организациями и «спецтребования» заказчиков аудита: Решение МАРТ № 107/39-2018 от 23.05.2018 | 30.10.2019 <https://promsfo.by/articles/element/mart-rassmatrival-vopros-o-konkurentsii-mezhdu-organizatsiyami-i-zakazchikom/>