

Узбекистан снижает порог входа в приватизацию. Это ещё не частный рынок

*Алёна Лебедева, владелица
промышленно-инвестиционной
группы Aurum Group*

KYIV, UKRAINE, September 15, 2026

/EINPresswire.com/ -- Продать

госактив и получить эффективный частный бизнес — разные задачи.

Указ президента Узбекистана от 28

августа 2026 года как раз про эту

развилку: государство снижает

стоимость входа в сделку, но

качество актива после продажи по-

прежнему зависит не от аукциона, а от капитала, управления и правил, которые останутся у нового собственника.



Алёна Лебедева

На торги планируют выставить доли в 84 хозяйственных обществах, 1 242 объекта недвижимости и около 8 тыс. гектаров земли под предпринимательские и градостроительные проекты. Ещё 85 предприятий с госучастием готовят к ликвидации или реорганизации. Совокупную стоимость активов оценивают примерно в 100 трлн сумов — свыше \$8 млрд. До конца года бюджет рассчитывает получить не менее 14 трлн сумов.

Но важнее не количество лотов. Меняется сама экономика покупки: сколько нужно заплатить сразу, как долго можно рассчитываться и что происходит с активами, на которые рынок не реагирует.

Вход становится дешевле — и это рассчитано не на всех

Первоначальный платёж при покупке госактива через онлайн-аукцион снижают с 30% до 15%, его нужно внести в течение 30 дней. Остаток можно выплачивать поэтапно без процентов.

Для крупных активов условия гибче. Полная оплата за шесть месяцев даёт скидку 25%. Другой вариант — 35% стоимости за три месяца и рассрочка остатка до пяти лет. Либо 50%

за шесть месяцев и выплата оставшейся суммы до семи лет без процентов.

Для локального стратегического покупателя это существенное изменение. Чем меньше капитала замораживается в момент сделки, тем больше остаётся на оборудование, ремонт и оборотный капитал.

Но институциональному инвестору из Лондона или Сингапура дешёвого входа недостаточно. Ему нужны прозрачная отчётность, понятное корпоративное управление, защита миноритариев и сценарий выхода. Рассрочка важна для одного типа капитала, для другого решают совсем иные условия.

Нет спроса — цена должна идти к рынку

Масштабная приватизация часто сталкивается с тем, что актив годами не находит покупателя, потому что стартовая цена существует отдельно от реального спроса.

Новый механизм это учитывает. Если три месяца нет интереса, цену можно постепенно снижать — вплоть до 10% стартовой стоимости. Для части объектов предусмотрен гибридный аукцион: сначала цена идёт вниз, а после появления нескольких претендентов — снова вверх. Непроданные лоты будут выставлять повторно.

Это важный сдвиг: ориентиром становится не балансовая стоимость, а готовность рынка платить. Но низкая цена работает только при реальной конкуренции. Иначе приватизация рискует превратиться в продажу ограниченному кругу покупателей.

Земля без права строить — это не актив

Отдельный блок указа касается земли. Участки планируют готовить к аукциону как «готовый пакет» — с техническими условиями подключения к сетям и разрешительными документами на строительство.

Для производства и девелопмента это может быть не менее важно, чем цена гектара. Инвестор фактически покупает срок до запуска. Если после торгов ещё год уходит на электричество, воду и согласования, дешёвая земля быстро теряет смысл.

При этом недвижимость, земля и системное предприятие — разные рынки. Для первых двух новые условия оплаты и подготовленные документы действительно могут ускорить сделки. Для завода или банка цена входа — далеко не главный риск.

Государства в экономике по-прежнему много

Приватизация в Узбекистане идёт уже несколько лет. По данным, которые рассматривались президентом в апреле, доля государства в экономике всё ещё составляет

около 42%. Предприятий с госучастием оставалось 1 685, хотя за пять лет их число сократилось примерно на 60%.

В 2025 году госактивы продали почти на 30 трлн сумов, бюджет получил более 10 трлн. Одновременно 362 неэффективных госпредприятия завершили год с убытками около 4 трлн сумов.

Поэтому следующий этап уже нельзя оценивать только количеством проданных объектов. Сокращение списка компаний ничего не доказывает, если убыточные активы просто меняют собственника без модернизации.

Крупный актив — другой уровень сделки

В поле продажи входят не только здания и непрофильные объекты. Среди актуальных активов — 98,9% акций «Туронбанка», 100% страховой компании Xalq Sug'urta, 91,83% «Узэкспоцентра», 79,27% Международного бизнес-центра, а также транспортные и промышленные предприятия.

Продажа помещения — это прежде всего цена. Продажа системного актива — это долг, тарифы, занятость, инфраструктура, инвестиционная программа и конкурентная среда.

Есть и ещё одно условие. Государство может сохранить специальное право участия в стратегически значимых компаниях после приватизации — фактически аналог «золотой акции», отменённой в стране в 2022 году. Покупателя должны предупредить заранее, а само право вводится отдельным решением президента.

Поэтому смена собственника в реестре ещё не всегда означает полный контроль над активом.

Эффект приватизации появляется тогда, когда после сделки приходят новый капитал, оборудование, технологии, управление и доступ к другим рынкам. Иначе меняется только имя собственника.

Международный капитал уже тестирует страну

Сигнал с публичного рынка уже был. В мае Национальный инвестиционный фонд Узбекистана UzNIF разместил бумаги в Лондоне и Ташкенте и привлёк около \$604 млн. Спрос превысил предложение более чем в четыре раза.

Это показывает, что интерес к стране есть. Но международному инвестору недостаточно истории о быстром росте. Ему нужна возможность войти и выйти по понятным правилам.

Если крупные узбекские компании пойдут по пути прозрачной отчётности, качественного управления и защиты акционеров, страна сможет рассчитывать не только на локальный, но и на институциональный капитал. Пока это скорее тест, чем новая норма для всей

приватизации.

Скорость продажи — плохой KPI

Международные финансовые институты не раз отмечали, что приватизация крупных компаний и банков идёт медленнее запланированного, а значительная роль государства продолжает ограничивать конкуренцию.

Поэтому цифра «84 компании» сама по себе мало что говорит. Важнее, сколько активов действительно продадут, сколько покупателей выйдет на аукцион, кто получит системные предприятия и что произойдёт с ними через два-три года.

Поступления в бюджет считать легко. Модернизацию, рост производительности и появление новых экспортных возможностей — гораздо сложнее.

Что проверять до заявки

Перед покупкой инвестору стоит оценить, что именно продаётся — доля, объект, земля или предприятие целиком; сохраняет ли государство специальные права; каковы долги, социальные обязательства и состояние оборудования; какой капекс потребуется после входа; какие контракты, тарифы и льготы сохранятся; насколько открыта конкуренция и каким может быть сценарий выхода через три-семь лет.

Нынешняя волна приватизации действительно расширяет карту входа в Узбекистан: промышленность, недвижимость, земля, энергетика, транспорт и инфраструктура.

Но главный показатель реформы — не сумма проданного имущества. Важнее, сколько дополнительного частного капитала эти активы привлекут после продажи и появятся ли вслед за этим новые производства, технологии и экспорт.

Узбекистан уже умеет сокращать число предприятий с госучастием. Теперь проверка сложнее: станет ли приватизация сменой качества актива, а не только сменой собственника.

Алёна Лебедева

Aurum Group

[email us here](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/942396693>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable

in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.
© 1995-2026 Newsmatics Inc. All Right Reserved.