

САМЫЙ КРАТКИЙ В МИРЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ГАЙД ПО УЗБЕКИСТАНУ

Содержание

- I. Обзор
- II. Правовая система
- III. Иностранные инвестиции
- IV. Общие льготы
- V. Индивидуальные льготы
- VI. Ограничения для иностранных инвесторов
- VII. Корпоративные структуры
- VIII. Согласие на приобретение акций
- IX. Валютное регулирование
- X. Лицензирование
- XI. Государственные предприятия
- XII. Концессионные договоры
- XIII. Структура контрактов
- XIV. Земля
- XV. Налоги
- XVI. Финансирование
- XVII. Иностранное применимое право
- XVIII. Рассмотрение споров

I. Обзор

Узбекистан является самой населенной страной в Центральной Азии (более 32 млн.) с ВВП приблизительно в \$70 млрд. Одной из основных экспортных позиций является хлопок, хотя в последние годы резко вырос экспорт готовой пряжи. Вместе с тем, растет добыча, глубокая переработка и экспорт природного газа и его производных. Также, в стране развита добыча золота, серебра и меди, имеются большие мощности в автомобилестроении, текстильной и нефтехимической промышленности. Узбекистан, возможно, является самой индустриально развитой страной в регионе.

II. Правовая система

Правовая система Узбекистана представляет собой континентальную систему права и решения судов не имеют силу прецедента. В целом, правовая система унаследовала основные принципы советского гражданского права. Тем не менее, за последнее десятилетие в законодательство Узбекистана были внесены кардинальные изменения с целью отражения современных финансовых и договорных инструментов.

III. Иностранные инвестиции

Инвестиции могут проводиться в форме покупки акций, приобретения активов и концессий. Большая часть иностранных инвестиций осуществляется в форме совместных предприятий либо с частными, либо, в основном, с государственными предприятиями. 100% иностранное владение компаниями, за некоторым исключением, разрешается. Правительство периодически объявляет о программах приватизации в различных секторах экономики и такие приватизационные проекты требуют тщательного анализа. В целом, время с момента начала оценки инвестиционного проекта среднего размера (до \$100 млн.) до стадии запуска может занять до одного года.

IV. Общие льготы

Иностранные инвесторы, т.е. любые нерезиденты, инвестирующие в Узбекистан, защищены законом от национализации, конфискации и незаконного вмешательства. Им также на десять лет предоставляется защита от негативных изменений в законодательстве. Такие изменения включают увеличение ставок налога на прибыль / дивиденды, ограничение дивидендов или прибыли, а также ограничения в отношении собственности компании. Кроме того, инвесторы автоматически получают определенные налоговые льготы.

V. Индивидуальные льготы

Существует несколько способов получить льготы и привилегии в Узбекистане. Наиболее простой способ это инвестировать в одну из СЭЗ. Однако, их пока не так много и они предназначены только для определенных отраслей. Кроме того, они довольно далеки от столицы, хотя имеют при этом весьма развитую логистическую инфраструктуру.

Другой способ — заключение инвестиционного соглашения с правительством, по которому теоретически можно получить практически любые виды льгот и привилегий в обмен на инвестиционные обязательства. Такие соглашения, однако, заключаются только в отношении определенных приоритетных отраслей (в основном, производственных) и требуют обычно инвестиций в размере не менее \$20 млн. Льготы и привилегии включает в себя освобождение от налогов и таможенных платежей, гарантию поставки энергоресурсов, поддержку в получении лицензий и разрешений, защиту от изменений законодательства, отказ от суверенного иммунитета, и другие условия, стандартно имеющиеся в трансграничных соглашениях.

VI. Ограничения для иностранных инвесторов

В целом, иностранные инвесторы могут инвестировать практически в любую отрасль. Тем не менее, существуют определенные ограничения в отдельных, стратегических секторах. Такие секторы включают такие области, как банковское дело, страхование, оборона, телекоммуникации и средства массовой информации. Недвижимость (за исключением земли) может непосредственно находиться в собственности нерезидентов.

VII. Корпоративные структуры

Большинство частных предприятий в Узбекистане организовано в форме обществ с ограниченной ответственностью (ООО), тогда как государственные предприятия и все банки регистрируются как акционерные общества (АО). Акционерные общества строго регулируются органами фондового рынка и такая форма предоставляет определенные налоговые льготы. Оба варианта могут иметь многоуровневую систему управления: общее собрание акционеров, наблюдательный совет и исполнительный орган.

Выбор организационно правовой формы зависит от многих факторов, в том числе и от требований финансовых институтов, участвующих в проекте. В независимости от наличия индивидуальных льгот и привилегий, АО по умолчанию получает освобождение от налога на дивиденды, а также от подоходного налога и платежей для работников-нерезидентов. При этом, АО имеет более сложную структуру управления по сравнению с ООО и

требует проведения большей отчетности для регулятора рынка ценных бумаг. На практике, почти все инвестиционные проекты осуществляются в форме ООО.

VIII. Согласие на приобретение акций

Если проект не относится к стратегическому сектору, согласие (кроме согласия других участников общества), на приобретение акций или долей, как правило, не требуется. К тому же, если сделка совершается между нерезидентами, но включает объекты расположенные в Узбекистане, то для такой сделки может потребоваться антимонопольное разрешение. Такое разрешение требуется: (i) в зависимости от отрасли, если общая стоимость активов сторон сделки превышает около \$4,5 млн. и / или (ii) любая из сторон сделки является доминантом (причем не обязательно в Узбекистане). В результате, антимонопольный комитет выдает либо конкретное решение, либо подтверждает, что такого разрешения не требуется. Весь процесс обычно занимает не более одного месяца.

IX. Валютное регулирование

В Узбекистане действуют очень строгое законодательство по валютному регулированию. За некоторым исключением, все местные платежи должны производиться в местной валюте. Большинство местных компаний обязаны продавать 25% своих валютных поступлений местным банкам. Одной из основных проблем остается ограниченная конвертация местной валюты. Однако, эта проблема становится менее

актуальной для проектов в экспортно-ориентированной отрасли. В Узбекистане имеется список офшорных юрисдикций (около 50 юрисдикций, включая ОАЭ, Британские Виргинские острова, штат Делавэр и т. д.), банковские переводы с которыми подпадают под особый мониторинг. На практике, однако, местные банки могут блокировать такие переводы без объяснения причин.

X. Лицензирование

В Узбекистане предприятиям обычно не требуется лицензия на осуществление деятельности, кроме как в финансовой, нефтегазовой, телекоммуникационной, обороной, других стратегических отраслях, а также производстве определенных товаров. Операции, связанные с опасной деятельностью, такие как строительство определенных объектов, также могут потребовать лицензирование. Имеется общий список лицензируемых деятельности. На практике весь процесс лицензирования может занять до трех месяцев. В основном, иностранные компании не могут получать лицензии и для этого им необходимо создавать местное юридическое лицо. Иногда, в крупных проектах, правительство может разрешить иностранным подрядчикам получить лицензию в особом порядке или вести работы без нее, но с подтверждением своей иностранной лицензией.

XI. Государственные предприятия

Десять самых крупных корпораций в Узбекистане частично или полностью принадлежат государству. Государственные предприятия в основном

действуют в стратегических секторах экономики: финансы, энергетика, металлургия, горнодобывающая промышленность, телекоммуникации (фиксированная телефония и передача данных), сельское хозяйство (переработка хлопка), машиностроение (автомобилестроение, производство и ремонт локомотивов и самолетов) и транспорт (авиакомпании, железные дороги, муниципальный общественный транспорт). Как правило, это крупные, часто бюрократизированные, организации, которые иногда наделены полномочиями регулятора в своей отрасли. Они организуют тендеры, создают совместные предприятия, оказывают поддержку и играют роль местных стратегических партнеров для большинства иностранных инвесторов.

XII. Концессионные договоры

Концессионные договоры еще не получили широкого распространения и в основном используются в нефтегазовом секторе. Несмотря на то, что правительство подчеркивает важность вовлечения частного капитала и государства в совместные проекты (ГЧП), правовая база для проектов ГЧП все еще слабо развита. За последнюю декаду в нефтегазовом секторе были проведены очень большие инвестиции как в разведку и добычу, так и глубокую переработку. Проекты по разведке и добыче обычно основаны на соглашениях о разделе продукции, в то время как проекты по переработке обычно выполняются в формате сложных инвестиционных соглашений с правительством. Оба формата обеспечивают определенные льготы для инвесторов в обмен на встречные обязательства инвесторов на протяжении всего проекта.

XIII. Структура контрактов

Переговоры по условиям контрактов обычно проходят без особых проблем, хотя сложности традиционно вызывают коммерческие условия. В целом каких-то заданных форматов контрактов не имеется, но в некоторых случаях, и, особенно в тендерах и в государственном секторе, существуют обязательные форматы контрактов. Договоры могут включать концепции английского права, обычно встречающиеся в трансграничных соглашениях, такие как двойной опцион, право участия в продаже акций, заверения и гарантии, тупиковые ситуации и т.д. Однако, такие концепции еще не получили широкого признания на практике и поэтому перспектива исполнения местными судами таких концепций, являющиеся все еще новшеством для узбекского права, остается неясным.

XIV. Земля

В Узбекистане нет частного права собственности на землю. Имеется закон о частной собственности на землю, однако механизм реализации еще не внедрен. Государство выделяет участки в постоянное пользование под конкретные проекты. С момента выделения земельного участка, право пользования этим участком следует за правом собственности на недвижимость, расположенной на таком участке. Поэтому, смена права пользования участком происходит при каждой сделке одновременно со сменой права собственности на недвижимость. Любая смена права, однако, должна быть зарегистрирована в государственном реестре.

XV. Налоги

В зависимости от масштаба бизнеса, налоги могут уплачиваться в упрощенном или общем режиме. Если производственное предприятие работает менее 200 человек, то можно выбрать упрощенный налоговый режим. В целом и если инвестор не получает индивидуальные налоговые льготы, то максимальное налоговое бремя в Узбекистане может составлять до 38% от суммы прибыли. Однако, правительство часто предоставляет налоговые льготы в той или иной форме. Кроме того, Узбекистан подписал соглашения об избежании двойного налогообложения с большинством стран, включая Великобританию, Нидерланды, Китай, Россию и т. д.

XVI. Финансирование

Существует несколько способов финансирования иностранных инвестиционных проектов, кроме как путём долевого участия в капитале. Проекты в государственном секторе финансируются главным образом Международной финансовой корпорацией (IFC), Всемирным Банком, Японским Банком для Международного Сотрудничества (JBIC) и Азиатским Банком Развития. В частном секторе растет участие корейского банка «Эксим», Исламского Банка Развития (ICD), Государственного Банка Развития Китая (CDB), а также других коммерческих банков из Европы и России. ЕБРР объявил о возобновлении деятельности в Узбекистане, в то время как Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (AIIB) пока еще не активен в Центральной Азии. Транснациональные сделки с долговыми инвестициями в

Узбекистане, как правило, регулируются английским законодательством, но всегда должны соответствовать обязательным правилам и положениям законодательства Узбекистана. Кроме того, есть государственный фонд развития Узбекистана, который часто участвует в крупных инвестиционных проектах.

XVII. Иностранное применимое право

Общее правило позволяет сторонам выбирать иностранное право в качестве применимого права контракта. Однако тот факт, что узбекское право позволяет сторонам выбирать иностранное применимое право, не означает, что стороны могут полностью изолироваться от требований узбекского права в части административного, фискального и публичного порядка, включая вопросы страхования, регулирования конкуренции, правил импорта-экспорта, валютного контроля и т.д.

XVIII. Рассмотрение споров

Узбекистан является членом Международного центра по урегулированию инвестиционных споров (ICSID), участником Нью-Йоркской Конвенции 1958 года, Киевского соглашения о способах разрешения споров от 20 марта 1992 года и Минского соглашения о взаимном исполнении арбитражных решений торгово-экономических судов на территории государства-члена от 6 марта 1998 года. Стороны вправе выбрать любое место рассмотрения споров, если однако это не подпадает под исключительную компетенцию узбекских судов, что включает земельные споры, споры по недвижимости, а также корпоративные споры.

О фирме CENTIL

CENTIL работает в юрисдикциях Казахстана, Кыргызстана, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана. Это одна из крупнейших фирм в Центральной Азии. Ключевая команда фирмы была сформирована в 2003 году. Придерживаясь уникальной стратегии гибридного продукта, фирма фокусируется на инвестиционных проектах, внешнем финансировании, торговле, рыночных исследованиях и бизнес консалтинге.

www.centil.law