

ISBN: 978-93-87907-52-7

МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ И
НАЦИОНАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ
ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ
ГОСУДАРСТВАХ



Author

Хайитмуродов Улугбек Отабекович



Published by
Novateur Publication
466, Sadashiv Peth, M.S.India-411030
novateurpublication.org

Хайитмуродов Улугбек Отабекович

**МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ
МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В
РАЗВИВАЮЩИХСЯ ГОСУДАРСТВАХ**

Монография

ТАШКЕНТ- 2025

Хайитмуродов У.О. Международно-правовые и национальные механизмы привлечения иностранных инвестиций в развивающихся государствах. Издательство Т., 2025. - 100 с.

Автор: Хайитмуродов У.О. адвокат в адвокатской фирме “Gulyamov, Sadikov and Partners”. Самостоятельный соискатель (PhD) Ташкентский государственный юридический университет

Отв. редактор: профессор, д.ю.н. Ачилова Л.И.

Рецензенты:

профессор кафедры «Гражданское право» Ташкентского государственного юридического университета, д.ю.н. Бурханова Л.М.

профессор кафедры международного частного права и гражданско-правовых дисциплин Университета мировой экономики и дипломатии, кандидат юридических наук Черкашина И.А.

Монография «Международно-правовые и национальные механизмы привлечения иностранных инвестиций в развивающихся государствах» посвящена исследованию договора возмездного оказания услуг в гражданском праве. Рассматриваются история возникновения и правовое определение данного договора, сфера его применения, а также особенности регулирования отношений, возникающих при его заключении. В заключении представлены выводы и предложения по совершенствованию норм национального законодательства, касающихся договорного режима имущества супругов. Работа подготовлена с учётом приоритетных направлений Стратегии развития нового Узбекистана на 2022–2026 годы, актуального законодательства и специальной научной литературы.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	8
1.1. Понятие, виды и правовая природа иностранных инвестиций в национальном и международном праве.....	8
1.2. Общая характеристика правовых механизмов привлечения иностранных инвестиций.....	15
1.3. Правовые основы регулирования иностранных инвестиций в развивающихся странах.....	22
ГЛАВА 2. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ	30
2.1. Влияние прямых иностранных инвестиций на правовую среду развивающихся стран.....	30
2.2. Сравнительный анализ национальных правовых режимов регулирования иностранных инвестиций.....	37
2.3. Влияние международных стандартов на правовое регулирование иностранных инвестиций в развивающихся странах.....	45
ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ	52
3.1. Проблемы и перспективы правового регулирования иностранных инвестиций в Узбекистане.....	52
3.2. Анализ действующего законодательства Узбекистана в сфере иностранных инвестиций.....	60
3.3. Рекомендации по совершенствованию правового регулирования и правоприменительной практики в сфере иностранных инвестиций.....	67
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	75
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	78
ПРИЛОЖЕНИЕ	87

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях иностранные инвестиции рассматриваются не только как источник внешнего финансирования, но и как инструмент развития экономики. Особенно это актуально для развивающихся стран, таких как Республика Узбекистан, где привлечение прямых иностранных инвестиций становится приоритетом для выхода на глобальные рынки. Важнейшую роль, в особенности, играет правовая составляющая инвестиционной среды, от прозрачности и предсказуемости которой зависит объем поступающего капитала. Надежная институционально-правовая основа способствует формированию доверия со стороны инвесторов, что также содействует обмену технологиями.

Правовое регулирование иностранных инвестиций представляет собой комплекс норм, включающих элементы публичного и частного права, а также международного и национального законодательства. Эффективность правовой системы, в области иностранных инвестиций, зависит от наличия правовых гарантий. Современная практика инвестиционных арбитражей демонстрирует, что даже наличие декларативно благоприятных условий не может компенсировать отсутствие эффективных правовых механизмов защиты. Поэтому в центре исследования оказываются такие ключевые стандарты, как справедливое и равноправное обращение (FET), стандарт полной защиты и безопасности (FPS), и другие механизмы договорных гарантий, а также соответствие инвестиционного режима международным обязательствам.

Вступление Узбекистана в ВТО подчеркивает необходимость гармонизации инвестиционного законодательства с международными стандартами. Законодательные реформы в этом контексте будут служить, как инструментом внутренней модернизации, так и средством выполнения внешнеполитических обязательств. Это усиливает правовой аспект инвестиционного регулирования, придавая ему стратегическое значение в условиях выхода на международный.

С учетом конкурентной динамики развития регионального экономического пространства и преимуществ Узбекистана, перед государством стоит задача устранения институциональных барьеров, повышения уровня цифровизации и развития механизмов инвестиционного партнерства. Сравнительно-правовой и институциональный анализ, проведенный в рамках данного исследования, позволяет выявить области, в которых требуется усовершенствовать законодательство и определить направления модернизации, направленной на повышение инвестиционной привлекательности страны.

Правовые механизмы регулирования иностранных инвестиций, которые формируются в рамках национального законодательства развивающихся государств с учетом влияния международных договоров и практики инвестиционных арбитражей.

Институциональные и нормативные инструменты правового сопровождения иностранных инвестиций в Республике Узбекистан. Включены такие аспекты, как инвестиционные договоры, механизмы государственно-частного партнерства (ГЧП), специальные экономические режимы, а также стандарты Fair and Equitable Treatment (FET) и Full Protection and Security (FPS). Также анализируются правовые последствия внедрения международных стандартов в национальное регулирование.

Цель данного исследования заключается в разработке теоретически обоснованных и практически применимых рекомендаций для улучшения правового регулирования иностранных инвестиций в Узбекистане, с учетом международных стандартов, а также правовых практик России и ОАЭ.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- Проанализировать ключевые элементы правового регулирования иностранных инвестиций в международном и национальном праве.
- Сравнить подходы регулирования иностранных инвестиций и механизмов защиты в законодательстве Узбекистана, России и ОАЭ.

- Выявить институциональные различия инвестиционных договоров, специальных экономических зон (СЭЗ) и государственно-частного партнерства (ГЧП).

- Предложить рекомендации для адаптации законодательства к обязательствам Всемирной торговой организации (ВТО).

Научная новизна состоит в том, что впервые в узбекской научной литературе системно проанализированы механизмы реализации стандартов FET и FPS как влияющих на инвестиционную привлекательность страны, обоснован переход от кодификационного к модульному законодательству. Впервые проведён сравнительно-правовой анализ функций инвестиционных агентств и законодательства Узбекистана, РФ и ОАЭ. Предложены меры по институционализации защиты инвесторов через создание инвестиционной юрисдикции в СЭЗ и формализацию стабилизационных положений в договорах ГЧП. Работа вносит вклад предлагая практико-ориентированные решения для совершенствования национального регулирования в Узбекистане.

Проблематика правового регулирования иностранных инвестиций широко освещена в отечественной и зарубежной литературе. В Узбекистане вопросы модернизации законодательства рассматриваются в работах Л.И. Ачиловой,¹ А.Б. Вахобовым,² Н.Н. Обломуродовым,³ Г.А. Мелибаевым,⁴ Б.Б. Рахмановым⁵ и др., акцентирующих необходимость гармонизации с международными стандартами. Зарубежные авторы, включая Р. Долцера⁶, К.

¹ Ачилова Л.И. Правовое регулирование иностранных инвестиций в Республике Узбекистан. – Ташкент: ТГЮУ, 2021.

² Вахобов А.Б. Международно-правовые аспекты инвестиций: опыт гармонизации законодательства. – Ташкент: Изд-во «Юрист», 2020.

³ Обломуродов Н.Н. Иностранные инвестиции и правовые гарантии их защиты. – Ташкент: Научный центр, 2019.

⁴ Мелибаев Г.А. Институциональные механизмы привлечения инвестиций в развивающихся странах. – Ташкент: Изд-во «Экономика», 2022.

⁵ Рахманов Б.Б. Национальное законодательство и международные стандарты защиты инвесторов. – Ташкент, 2021.

⁶ Dolzer, R., & Schreuer, C. Principles of International Investment Law. – Oxford: Oxford University Press, 2012.

Шрейера¹, Д.К. Лабина², Г. М. Костюнина, Н.Н. Ливенцева, и Г. Борна³, фокусируются на законных ожиданиях инвесторов и стандартах FET и FPS. Однако многие исследования ограничены теорией и не охватывают специфику развивающихся стран. Настоящая работа восполняет этот пробел сравнительно-правовым анализом.

В исследовании был использован комплекс юридических и междисциплинарных методов. Сравнительно-правовой метод позволил сопоставить правовые режимы Узбекистана, России и ОАЭ, выявив различия в подходах к регулированию и внедрению международных стандартов. Формально-юридический анализ применялся для изучения положений законов ЗРУ-598⁴, ЗРУ-537⁵ и ЗРУ-604⁶. Метод правового моделирования использовался при разработке практических рекомендаций, адаптированных к национальной системе. Институциональные и статистические методы помогли оценить эффективность регулирования и проанализировать данные по инвестиционным потокам. Кроме того, был проведен кейс-анализ арбитражной практики ICSID для изучения трактовки стандартов FET и FPS. Логико-дедуктивный подход способствовал формированию выводов и выявлению взаимосвязей между правовыми инструментами и инвестиционной привлекательностью.

Теоретическая и практическая значимость результатов исследования заключается в углублении научных знаний о правовых механизмах регулирования иностранных инвестиций в развивающихся странах. Это включает уточнение понятий инвестиционного права и определение роли международных стандартов (таких как FET и FPS) в формировании правовых режимов. Практическая ценность выражается в разработке рекомендаций по модернизации законодательства Узбекистана, включая

¹ Labin, D.K. International Investment Protection: Standards and Practices. – New York: Routledge, 2018.

² Kostyunin, G.M., & Liventsev, N.N. Foreign Investment Law and the Fair and Equitable Treatment Standard. – Moscow: INFRA-M, 2015.

³ Born, G. International Commercial Arbitration. – The Hague: Kluwer Law International, 2020.

⁴ Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

⁵ Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» от 10.05.2019 г. № ЗРУ-537. <https://lex.uz/docs/4329272>

⁶ Закон Республики Узбекистан «О специальных экономических зонах» от 17.02.2020 г. № ЗРУ-604. <https://lex.uz/docs/4737514>

внедрение соглашений с усиленными гарантиями, реформу правового режима СЭЗ и согласование норм с обязательствами ВТО, что может быть использовано в нормотворчестве и правоприменении.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

1.1. Понятие, виды и правовая природа иностранных инвестиций в национальном и международном праве

В условиях глобализации и растущей взаимозависимости национальных экономик регулирование иностранных инвестиций приобретает особое значение как для принимающих государств, так и для международного сообщества в целом. Иностранные инвестиции выступают не только источником капитала, но и механизмом трансфера технологий, управленческих практик, инноваций и стандартов корпоративного управления. Именно поэтому государственная инвестиционная политика всё чаще выстраивается на основе комплексного понимания сущности инвестиций, их правовой природы и правовых гарантий, обеспечивающих баланс частных и публичных интересов.

Современные подходы к определению понятия «иностранные инвестиции» отличаются значительным разнообразием и отражают различие правовых систем, экономических моделей и международных обязательств государств. В национальном праве категории инвестиционного характера традиционно связываются с вложением капитала, имуществом или имущественными правами с целью получения прибыли или достижения иного полезного эффекта. В международном же праве акцент делается на широком и гибком понимании инвестиций как экономически значимого комплекса активов, подлежащих защите в рамках международных договоров об инвестициях, соглашений о взаимной защите и поощрении инвестиций, а также норм международного обычного права.

Особый интерес представляет исследование правовой природы иностранных инвестиций, поскольку именно она определяет характер правоотношений между инвестором и принимающим государством, механизм правовой защиты, применимость международной юрисдикции и возможность

обращения к международному инвестиционному арбитражу. Иностранные инвестиции обладают двойственной юридической природой: с одной стороны, они включают элементы частноправовых отношений, выражающихся в заключении гражданско-правовых сделок, осуществлении корпоративных прав и реализации имущественных интересов; с другой — они тесно связаны с публично-правовыми механизмами государственного регулирования, обеспечением стабильности инвестиционного климата и соблюдением международных стандартов защиты инвесторов.

Комплексный анализ понятия, видов и правовой природы иностранных инвестиции является необходимым методологическим условием для понимания действующих правовых механизмов, а также для формирования рекомендаций по совершенствованию инвестиционного законодательства Республики Узбекистан. Данный параграф направлен на выявление системных характеристик иностранных инвестиций, их правовой классификации, а также определение ключевых элементов, формирующих их международно-правовой статус.

Потребность в привлечении иностранных инвестиций в развивающиеся страны обусловлена не просто нехваткой текущих финансовых ресурсов, сколько объективной необходимостью восполнить институциональный, технологический и структурный дефицит, который собственными силами устранить невозможно в приемлемые сроки. Согласно данным Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD), в 2023 году развивающиеся страны столкнулись с ежегодным дефицитом инвестиций в размере \$4 трлн, необходимым для достижения Целей устойчивого развития (ЦУР)¹. Этот масштабный разрыв между потребностями и возможностями внутренних источников подчеркивает критическую роль иностранных инвестиций как внешнего инструмента восполнения ключевых дефицитов и обеспечения

¹ Developing countries face \$4 trillion investment gap in SDGs // United Nations Geneva. – 2023. – 05 July. – URL: <https://www.ungeneva.org/en/news-media/news/2023/07/82629/developing-countries-face-4-trillion-investment-gap-sdgs>

долгосрочной устойчивости экономического роста в странах с формирующейся экономикой.

С теоретической точки зрения иностранные инвестиции выступают в качестве катализатора, который ускоряет переход от экономик, базирующихся на низкой производительности и ограниченных внутренних рынках, к более сложным моделям развития, основанным на инновациях, обмене знаниями и доступе к международным рынкам. Поэтому для целей настоящего исследования необходимо не только дать определение самому понятию инвестиций и инвесторов, но и раскрыть их сущностную характеристику с точки зрения той роли, которую они выполняют в процессе устойчивого развития стран с формирующейся экономикой.

Чтобы понять суть и объем изучаемой проблемы нам следует определиться с тем, что из себя вообще представляет иностранный инвестор и иностранная инвестиция, в рамках правового определения данных понятий. По общему пониманию, формирующегося из различных законодательств, инвестор — это лицо или организация, вкладывающее собственные, заемные либо привлечённые средства в конкретные проекты с целью получения прибыли, а также учётом всех вытекающих возможных рисков из такого проекта. В зависимости от происхождения инвесторы делятся на отечественных и иностранных: отечественные инвесторы — это граждане и резиденты принимающего государства, включая юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных в стране; иностранные инвесторами могут быть как сами государства либо международные организации, так и иностранные юридические и физические лица, действующие по законам других стран или проживающие за пределами принимающего государства¹.

В свою очередь, исходя из общих стандартов определения понятий в различных законодательствах, инвестициями являются, денежные средства,

¹ Лабин Д.К. Международное право по защите и поощрению иностранных инвестиций: монография. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮСТИЦИЯ, 2023. — 296 с. — ISBN 978-5-406-11317-2.

имущество, ценные бумаги, права на интеллектуальную собственность или технические знания, которые инвестор вкладывает в предпринимательскую, социальную или научную деятельность, чтобы получить прибыль. Если такие вложения делает иностранный инвестор, они считаются иностранными инвестициями. Прямые иностранные инвестиции — это вложения, осуществляемые в рамках долгосрочного управления хозяйствующими операциями иностранным инвестором, иными словами, к примеру иностранный инвестор покупает долю собственности в компании (как такая доля должна превышать 10%) и получает возможность влиять на управление ей, а также получать с этой компании прибыль.

Теперь же сосредоточимся на иностранных инвестициях, которые как ранее было сказано представляют собой вложение капитала резидентами одной страны (юридическими или физическими лицами) в экономику другого государства с целью получения дохода или достижения стратегических экономических benefits. Выходя за рамки определения, следует указать более широкое понимание понятия иностранная инвестиция исходя из теории. Иностранные инвестиции включают различные формы: прямые инвестиции (создание предприятий, приобретение активов), портфельные инвестиции (покупка ценных бумаг), а также международные кредиты и займы. Ключевой особенностью в определении инвестиций как иностранных является их трансграничный характер, а также осуществление правового регулирования на национальном и международном уровнях. В современной глобальной экономике их количество, в той или иной стране, считается показателем интеграции национальных рынков в мировую экономическую систему. Также в свою очередь они способствуя как притоку финансовых ресурсов, так и передаче технологий, а также созданию новых рабочих мест¹.

Само понятие иностранная инвестиция, как таковое не употребляется в НПА как чистое традиционное юридическое понятие. Поэтому преимущество

¹ Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72)

данного термина заключается в его широком значении и гибкости интерпретации. Это связано с тем, что юридическому термину требуется более конкретное определение для уточнения его содержания. В тех же самых ВІTs, при составлении договора, государства участники, должны чётко определять объем понятия, чтобы в дальнейшем не давать на откуп арбитражам при разбирательстве в процессе толкования ВІTs¹.

Национальное право в области иностранных инвестиций представляет собой суверенную нормативную систему, с помощью которой государство организует правовой режим допуска, регулирования и защиты иностранного капитала на своей территории. С теоретической точки зрения, такая система базируется на конституционном принципе верховенства национального законодательства в пределах юрисдикции государства и реализуется через публично-правовые и частноправовые механизмы. Национальные правовые нормы регулируют вопросы, связанные с формами допуска инвестора, оформлением собственности, налогообложением, процедурой разрешения споров и соблюдением регуляторных требований. Однако особенности инвестиционного правопорядка заключаются в том, что правовое воздействие на инвестиции происходит не только через прямое регулирование, но и через создание определенных условий — например, режимов льгот, допуска к рынку, административных процедур — и именно это требует от системы внутренней согласованности и юридической точности. Таким образом, границы национального права определяются не столько политическими рамками суверенитета, сколько необходимостью обеспечить устойчивую, предсказуемую и воспроизводимую регуляторную среду для частных трансграничных экономических решений.

Национальное регулирование иностранных инвестиций сталкивается с дилеммой между универсальностью норм и необходимостью адаптации к конкретным секторам и формам инвестирования. Инвестиционная

¹ Dolzer R., Schreuer C. Principles of International Investment Law. – Oxford: Oxford University Press, 2008. – 433 p. – ISBN 978-0-19-921175-3.

деятельность может принимать самые разнообразные формы — от прямого участия в капитале до контрактных и гибридных соглашений, каждое из которых требует разной степени юридической детализации. Поэтому одной из первостепенных задач является определение уровня юридической абстракции, допустимого в рамках единого нормативного акта, и тех сфер, где требуется отраслевое или индивидуальное регулирование. Применение национального права к инвестициям должно учитывать правовую автономию сторон, возможность использования диспозитивных норм и при этом обеспечивать устойчивую связь с механизмами государственного контроля.

Юридическая функция здесь заключается в установлении пределов вмешательства государства в частные инвестиционные отношения и одновременной защите интересов публичного порядка. Это требует концептуального разделения понятий «допуск», «свобода» и «гарантии» в национальном праве, так как каждое из них предполагает отдельный уровень вмешательства и регулирующего сопровождения. Важным представляется также анализ правового статуса иностранных инвесторов, их соотношения с национальными субъектами и допустимости ограничений, вытекающих из общественных интересов. Следовательно, национальное инвестиционное право выступает не только как средство управления инвестициями, но и как механизм балансировки между правовой автономией частных лиц и обязательствами государства по формированию нормативной среды с предсказуемым и стабильным характером.

Национальное инвестиционное право включает нормы различного уровня и детализации, которые совместно регулируют инвестиционные отношения. Эта система норм устанавливает условия для допуска инвесторов, определяет порядок реализации инвестиционных проектов и регулирует трактовку ключевых юридических понятий, адаптируя их к особенностям участия. Это особенно важно, поскольку в инвестиционной деятельности участвуют различные субъекты — государство, частные компании и физические лица. Поэтому законодательство строится по модульному

принципу: сначала формулируются общие нормы, а затем добавляются специальные правила для отдельных отраслей или типов сделок. Значительная часть практического применения норм осуществляется через инвестиционные соглашения, отраслевое регулирование и судебную или арбитражную практику, что позволяет четко определить границы между частноправовыми договорными механизмами и публично-правовыми требованиями. В результате нормы, заложенные в инвестиционном законодательстве, получают полноту и устойчивость не только через формальные акты, но и через их применение в конкретных экономических отношениях¹.

Международное инвестиционное право формируется преимущественно через двусторонние инвестиционные соглашения (BITs) и многосторонние договоры (MITs), к примеру такие как Энергетическая хартия или соглашения в рамках ВТО². Эти документы закрепляют стандарты обращения с иностранными инвесторами, включая, справедливое и равное обращение (FET), полная защита и безопасность (FPS), а также защита от прямой или косвенной экспроприации без соответствующей компенсации. Эти положения обладают автономной юридической природой: они действуют независимо от национальных правовых норм и не требуют внутренней имплементации, если соответствующее государство признало юрисдикцию арбитражного механизма. Данные гарантии хоть и имеют общую формулировку, однако далее получают своё правовое содержание через арбитражную практику, особенно в рамках ICSID и UNCITRAL, где их конкретная интерпретация может отличаться в зависимости от контекста спора. Про сами стандарты FET и FPS в следующей главе будет сказано более подробно³.

Механизм разрешения споров между инвестором и государством (ISDS) является ключевым институтом защиты интересов частных лиц в

¹ Understanding the Regulatory Framework for International Investments // Laws & More. – 19 авг. 2024. – URL: <https://lawsandmore.com/regulatory-framework-for-international-investments/>

² Sabahi B., Laird I.A., Gismondi G.E. International Investment Law and Arbitration: History, Modern Practice, and Future Prospects // Brill Research Perspectives in International Investment Law and Arbitration. – 2018. – Т. 1, № 1. – С. 1–64.

³ Лабин Д.К. Международное право по защите и поощрению иностранных инвестиций: монография. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮСТИЦИЯ, 2023. — 296 с. — ISBN 978-5-406-11317-2

трансграничной инвестиционной системе. Его юридическая особенность заключается в том, что он позволяет инвестору, минуя национальные суды, инициировать международный арбитраж при нарушении договорных обязательств со стороны государства. Вместе с тем, обсуждение этого механизма не ограничивается его существованием — важно учитывать специфику его процедур: отсутствие апелляции, вариативность подходов к толкованию стандартов, высокую стоимость арбитража и ограниченную публичность решений.

Правовое пересечение национального и международного регулирования в сфере инвестиций требует координированного подхода, особенно в части соблюдения международных обязательств внутри национальных систем. Здесь возникает задача разграничения сфер действия: международные инвестиционные соглашения создают наднациональные стандарты, которые нередко требуют трансформации национального законодательства (например, через внесение изменений в налоговое, административное или антимонопольное регулирование). При этом юридическая структура взаимодействия может зависеть от конституционного строя страны (монистическая или дуалистическая система), что влияет на прямую применимость международных норм. Кроме того, в практике всё чаще возникает необходимость в согласовании различных уровней правового регулирования через так называемое «гармонизирующее толкование»¹, когда национальные суды или административные органы учитывают содержание международных договоров при принятии решений.

Правовая природа иностранных инвестиций проявляется через постоянное взаимодействие двух автономных, но взаимосвязанных уровней правового регулирования: национального и международного. Данный дуализм обусловлен самой сущностью трансграничных экономических отношений, предполагающих одновременное действие различных юрисдикций,

¹ Fahner JH, Happold M. The human rights defence in international investment arbitration: exploring the limits of systemic integration. *International and Comparative Law Quarterly*. 2019;68(3):741-759.

нормативных подходов и механизмов защиты прав участников инвестиционного процесса. В этой связи понимание природы иностранных инвестиций невозможно без раскрытия содержания каждого уровня и анализа специфики их взаимодействия.

Национальный уровень представляет собой исходную нормативно-правовую основу, в рамках которой государство определяет условия функционирования иностранного капитала. В компетенцию национального законодателя входит: установление порядка допуска иностранных инвесторов на территорию государства; определение правового статуса лиц, участвующих в инвестиционной деятельности; регламентация видов инвестиций и разрешённых форм участия капитала; установление режима собственности и критериев её защиты; а также определение пределов государственного вмешательства в экономические отношения. Помимо этого, государство разрабатывает систему гарантий, включающую стабилизационные механизмы, налоговые и таможенные преференции, а также специальные процедуры разрешения споров. Тем самым создаётся внутренний правовой режим, обеспечивающий функционирование иностранного капитала на основе принципов законности, прозрачности и экономической обоснованности.

Международное инвестиционное право выполняет наднациональную стабилизирующую функцию, формируя универсальные стандарты защиты иностранных инвестиций и создавая механизмы, независимые от внутренней правовой системы принимающего государства. Его основу составляет сеть двусторонних и многосторонних соглашений об инвестициях, международные обычаи, общепризнанные принципы международного права, а также обширная практика международного арбитража (ICSID, UNCITRAL, SCC и др.). На данном уровне обеспечиваются такие ключевые институты, как: справедливый и равноправный режим (fair and equitable treatment, FET)¹;

¹ Tecmed v. Mexico, ICSID Case No. ARB(AF)/00/2, Award (May 29, 2003) — стандарт FET как ожидания инвестора на стабильность и предсказуемость.

полная защита и безопасность (full protection and security, FPS)¹; защита от прямой и косвенной экспроприации²; режим наибольшего благоприятствования (MFN)³; национальный режим; а также право инвестора на обращение в международный арбитраж согласно Конвенции ICSID 1965 года⁴. Применение этих стандартов не зависит от степени развития национальных институтов, что обеспечивает предсказуемость и устойчивость трансграничной инвестиционной деятельности.

Двухуровневый характер регулирования требует не декларативной гармонизации, а конкретных юридико-технических решений. В их числе: точная квалификация видов инвестиций, поскольку от содержания понятия «инвестиции» зависит юрисдикция международных арбитражей. Так, в практике ICSID сформирован так называемый тест «Салини» (Salini test), включающий критерии вклада, длительности, риска и вклада в развитие принимающего государства⁵. Кроме того, необходимо чёткое формулирование международных стандартов защиты, согласование экономической политики и национального законодательства с международными обязательствами; а также институциональная сопряжённость внутренних процедур с требованиями международного инвестиционного режима. Вопросы классификации инвестиций, определения их юридической природы и установления границ международной юрисдикции составляют основу правоприменительной практики, формируют подходы к толкованию инвестиционных соглашений и влияют на эффективность защиты прав сторон.

Практическая значимость взаимодействия национального и международного уровней проявляется прежде всего в ситуациях разрешения

¹ Asian Agricultural Products Ltd (AAPL) v. Sri Lanka, ICSID Case No. ARB/87/3, Award (June 27, 1990) — формулирование стандарта FPS.

² UNCTAD. Expropriation: A Sequel. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements II, 2012.

³ Maffezini v. Spain, ICSID Case No. ARB/97/7, Decision on Jurisdiction (Jan. 25, 2000) — применение MFN к процедурным положениям.

⁴ Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States (ICSID Convention), 1965.

⁵ Salini Costruttori S.p.A. and Italstrade S.p.A. v. Morocco, ICSID Case No. ARB/00/4, Decision on Jurisdiction (July 23, 2001).

инвестиционных споров, интерпретации договорных положений и применения специальных правовых режимов, включая режимы в свободных экономических зонах и отраслевых секторах. Именно в этих ситуациях выявляется необходимость правовой определённости как системного принципа инвестиционного права. Институциональная совместимость и нормативная согласованность приобретают характер не абстрактных доктринальных положений, а конкретных юридических предпосылок стабильности инвестиционного климата.

В конечном счёте успешное функционирование модернизированного инвестиционного режима требует не только совершенствования законодательства, но и поддержания согласованности национальных и международных норм, направленных на обеспечение баланса частных и публичных интересов. Интеграция этих двух уровней регулирования служит основой для формирования предсказуемой, устойчивой и конкурентоспособной инвестиционной среды, соответствующей современным требованиям глобальной экономики.

1.2.Общая характеристика правовых механизмов привлечения иностранных инвестиций

Эффективность инвестиционной политики государства в значительной степени определяется качеством и структурой правовых механизмов, регулирующих привлечение иностранного капитала. В условиях глобализации экономических процессов и ужесточения конкуренции между государствами за приток прямых иностранных инвестиций (FDI) значение нормативно-правовых инструментов многократно возрастает. Они становятся не только средством юридического оформления инвестиционной деятельности, но и ключевым фактором формирования благоприятного делового климата,

обеспечивая предсказуемость, стабильность и прозрачность национальной инвестиционной среды¹.

Правовые механизмы привлечения иностранных инвестиций представляют собой совокупность норм, институтов и процедур, структурированных на международном и национальном уровнях и направленных на регулирование допуска иностранного капитала, обеспечение его защиты и создание конкурентоспособных условий для функционирования инвесторов в принимающем государстве. Их функционирование обусловлено необходимостью достижения баланса между суверенными интересами государства, стремящегося сохранить контроль над ключевыми секторами экономики, и интересами иностранных инвесторов, которые требуют правовой определённости, минимизации рисков и гарантий защиты вложений².

На международном уровне указанная система базируется на стандартах, закреплённых в двусторонних и многосторонних соглашениях об инвестициях, международных обычаях и практике арбитражных органов. Среди ключевых актов, формирующих современную архитектуру международного инвестиционного права, следует назвать Вашингтонскую конвенцию 1965 г. об урегулировании инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами³, Энергетическую Хартию 1994 г.⁴, а также многочисленную практику ICSID, UNCITRAL и SCC, выработавшую подходы к толкованию стандартов FET, FPS и MFN (в частности, дела *Tecmed v. Mexico*⁵ и *Saluka v. Czech Republic*⁶). На национальном уровне механизмы привлечения инвестиций реализуются через законодательство об инвестициях, акты о специальных экономических зонах, налоговое и корпоративное право, административные процедуры допуска инвесторов, а

¹ Dolzer R., Schreuer C. *Principles of International Investment Law*. Oxford University Press, 2012.

² Sornarajah M. *The International Law on Foreign Investment*. Cambridge University Press, 2021.

³ ICSID Convention (1965).

⁴ Energy Charter Treaty (1994).

⁵ *Tecnicas Medioambientales Tecmed S.A. v. Mexico*, ICSID Case No. ARB(AF)/00/2 (2003).

⁶ *Saluka Investments BV v. Czech Republic*, UNCITRAL (Partial Award, 17 March 2006).

также систему государственных гарантий. В совокупности эти механизмы формируют правовой режим, определяющий степень открытости экономики, характер преференций и процедур, доступных иностранным субъектам.

Изучение правовых механизмов привлечения иностранных инвестиций позволяет выявить институциональные особенности инвестиционного режима государства, определить уровень его конкурентоспособности в международном экономическом пространстве и оценить степень соответствия национальных норм современным международно-правовым стандартам. Именно поэтому анализ ключевых юридических инструментов — таких как режим наибольшего благоприятствования, национальный режим, стандарты справедливого и равноправного обращения, гарантии защиты от экспроприации и механизм международного арбитражного разрешения споров — является необходимым элементом исследовательской работы в сфере инвестиционного права¹.

Однако MFN нередко сопровождается системой оговорок и исключений, отражающих стратегические интересы принимающих государств. Такие ограничения могут быть универсальными (например, в целях национальной безопасности), договорными (например, в сфере налогообложения или интеллектуальной собственности), либо односторонними, направленными на защиту приоритетных отраслей. Примеры Китая и Мексики демонстрируют гибкость в регулировании: MFN не применяется к соглашениям о зонах свободной торговли, стимулированию приграничной торговли, а также к ряду секторов, включая телекоммуникации, авиацию и судоходство. Таким образом, применение MFN в рамках инвестиционных режимов позволяет сбалансировать приток капитала с необходимостью защиты национальных интересов².

¹ Born G. *International Arbitration: Law and Practice*. Kluwer Law International, 2021.

² Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. *Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие*. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72).

В свою очередь национальный режим представляет собой ключевой элемент инвестиционного регулирования, предполагающий предоставление иностранным инвесторам условий не менее благоприятных, чем тем, что применяются к национальным. Он направлен на установление конкурентного равенства между зарубежными и местными участниками рынка, однако является одним из самых сложных для реализации стандартов, поскольку затрагивает чувствительные экономические и политические вопросы. Чаще всего национальный режим применяется на стадии функционирования инвестиций, хотя некоторые соглашения распространяют его и на этап допуска, что требует четкого определения сфер его применения — через позитивные списки или перечни исключений.

Исключения из национального режима позволяют странам сохранять контроль над стратегически важными секторами и учитывать внутренние социально-экономические приоритеты. Так, законодательство Мексики запрещает иностранное участие в таких сферах, как добыча нефти, электроэнергетика, радио- и телекоммуникации, банковский сектор, а также внутренние перевозки и розничная торговля нефтепродуктами. Аналогично, Китай ограничивает доступ иностранных инвестиций в отрасли, находящиеся под государственной монополией или связанными с национальной безопасностью, включая минеральные ресурсы, экологически чувствительные производства, внутреннюю торговлю и сферу массовой информации¹.

Хотя принцип национального режима формально уравнивает иностранных и национальных инвесторов, на практике его применение сталкивается с проблемами экономической асимметрии. Транснациональные корпорации зачастую имеют более сильные конкурентные позиции, что может ставить национальный бизнес — особенно в развивающихся странах — в невыгодное положение². В этих условиях предоставление исключений из

¹ Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72).

² Emma Aisbett, Carol McAusland, Lauge Poulsen, Relative treatment of aliens: how level is the playing field for foreign firms in developing countries? Socio-Economic Review, 2024.

национального режима рассматривается как инструмент защиты местных предпринимателей и обеспечения устойчивого развития, позволяющий адаптировать общий стандарт к специфике национальной экономики.

Государственная политика в сфере поощрения привлечения иностранных инвестиций направлена на формирование привлекательных условий для поступления капитала, а также на управление его качеством и отраслевой направленностью. Одним из ключевых инструментов, использовавшихся в последние десятилетия, остаётся приватизация государственных активов. Особенно активно такие процессы проходили в странах с переходной экономикой, где госсектор демонстрировал низкую эффективность. Передача активов частным владельцам рассматривалась не только как способ оздоровления экономики, но и как средство стимулирования интереса иностранных инвесторов.

Приватизация открыла новые возможности для внешнего капитала, позволив расширить сферы экономического присутствия и доступа к ранее недоступным отраслям. Кроме того, она стала индикатором инвестиционной привлекательности страны, формируя сигналы о готовности к реформам и открытости экономики. Иностранные и отечественные предприниматели рассматривали участие в приватизационных процессах как важный элемент долгосрочной стратегии. Это особенно актуально для государств, стремящихся к модернизации производственной базы и укреплению финансовой стабильности.

Среди форм повышения заинтересованности в инвестировании, применяемых различными странами, особое место занимают налоговые и фискальные льготы. Такие меры чаще всего предоставляются при соблюдении ряда условий, включая поддержку занятости, развитие приоритетных отраслей и внедрение новых технологий. Во многих странах практикуются налоговые каникулы, снижение ставок на прибыль, возврат налогов и уменьшение таможенных пошлин на ввозимое оборудование. Периоды действия льгот

могут варьироваться от нескольких лет до двух десятилетий, особенно в случае инвестиционных проектов стратегического значения.

Начиная с 1990-х годов, в странах, стремящихся к росту притока инвестиций, появилось новое направление политики — улучшение имиджа на международной арене, что проявлялось в стремящемся росте заключения двухсторонних инвестиционных договоров¹. Также это проявляется в проведении презентаций, подготовке аналитических материалов и участии в международных мероприятиях, направленных на демонстрацию инвестиционного потенциала. Сюда же относятся усилия по информационной поддержке, ориентированные на устранение недостатка знаний о возможностях локальных рынков. Хотя подобные кампании требуют значительных затрат, они рассматриваются как важный элемент комплексной инвестиционной стратегии.

Наряду с информационным продвижением используется и более практичный подход — оказание прямой административной и консультационной помощи потенциальным инвесторам. Это позволяет значительно сократить издержки при вхождении в экономику страны, особенно в юрисдикциях с усложнёнными бюрократическими процедурами. Снижение административных барьеров включает содействие в регистрации бизнеса, получении разрешений и решении налоговых вопросов. Такие меры помогают устранить неэффективности, сдерживающие инвестиционную активность.

Дополнительным направлением стимулирования служит предоставление прямой финансовой поддержки, включая субсидии, софинансирование и государственные гарантии по займам. Эти меры особенно широко применяются в целях развития отдельных регионов или отраслей. Подобная помощь, как правило, сопровождается условиями

¹ ЮНКТАД. Пресс-релиз TAD/INF/PR/077 от 15 декабря 2000 г. «Двусторонние инвестиционные договоры увеличились в пять раз в 1990-е годы» / UNCTAD. – URL: <https://unctad.org/press-material/bilateral-investment-treaties-quintupled-during-1990s>

прозрачности и обязательствами по возврату в случае невыполнения установленных требований. Эффективность таких программ напрямую зависит от наличия специализированных фондов и возможностей государственного бюджета.

В ряде случаев государства выделяют проекты, обладающие особым значением для национальной экономики, и предоставляют им приоритетный статус. Это касается инвестиций в капиталоемкие секторы, регионы с низким уровнем развития или в высокотехнологичные сферы, ранее отсутствовавшие на внутреннем рынке. Законодательно закрепляются конкретные критерии, такие как минимальный объём вложений, использование местной рабочей силы или ценовая политика на внутреннем рынке. Предприятия, соответствующие установленным условиям, могут претендовать на расширенные формы поддержки и индивидуальные налоговые соглашения¹.

Помимо фискальных инструментов, практикуются меры прямой финансовой поддержки — субсидии на инвестиционные или маркетинговые расходы, льготные кредиты, государственные гарантии и страхование от политических и валютных рисков. Особую роль играют также нефинансовые формы поощрения: субсидирование инфраструктурных расходов, административное сопровождение проектов, предоставление информации и технической помощи. В ряде случаев возможны преференции в государственных закупках, монопольные права на определённые виды деятельности, а также защита от внешней конкуренции. Некоторые страны вводят специальные режимы обращения с иностранной валютой, включая льготы по репатриации прибыли и упрощённый доступ к валютным ресурсам. Эти меры в совокупности формируют гибкий инструментарий для создания благоприятного инвестиционного климата.

Особое внимание в контексте Республики Узбекистан следует уделить институту специальных экономических зон (СЭЗ), которые занимают

¹ International Monetary Fund. Fiscal Affairs Dept. (2022). "6 Allocating Investments to the Right Sectors and Projects". In PIMA Handbook. USA: International Monetary Fund. Retrieved Jun 8, 2025.

центральное место в государственной стратегии по привлечению прямых иностранных инвестиций и стимулированию промышленного развития. СЭЗ в Узбекистане представляют собой территориально обособленные участки, на которых действует особый правовой режим предпринимательской и инвестиционной деятельности, отличающийся расширенным спектром льгот и упрощённых процедур. Их создание и функционирование регулируется рядом нормативных актов, включая Закон Республики Узбекистан «Об особых экономических зонах» и соответствующие решения Президента и Кабинета Министров. В этом аспекте опыт Узбекистана соотносится с универсальными подходами, закреплёнными в таких документах, как Руководство ЮНИДО по созданию и управлению индустриальными зонами¹ и Принципы ВТО в части недискриминации и прозрачности торговых режимов².

Ключевой задачей СЭЗ в Узбекистане является обеспечение благоприятных условий для притока иностранного капитала и развития высокотехнологичных отраслей. Для резидентов таких зон предусмотрены существенные налоговые стимулы, включая освобождение от налога на прибыль, земельного налога и таможенных платежей на ввоз оборудования и сырья; создаются упрощённые административные процедуры, специальные валютные и таможенные режимы, а также гарантии стабильности законодательства в течение всего срока действия проекта. Подобная модель правового регулирования соответствует международной практике, отражённой, например, в Рекомендациях Всемирного банка относительно инвестиционного климата³, а также в исследованиях Т. Фаруки и Д. Зенг о роли СЭЗ в ускорении индустриализации и экспортоориентированного роста⁴. Кроме того, в ряде зон внедряются ускоренные механизмы регистрации предприятий, выдачи разрешений и подключения к инфраструктуре, что

¹ UNIDO. Industrial Parks: Guidelines for Planning, Development and Management. Vienna, 2019.

² WTO. Legal Texts: The WTO Agreements. Principles of Transparency and Non-Discrimination.

³ World Bank. Doing Business Reports; Investment Climate Assessments.

⁴ Farole T., Zeng D. Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. World Bank, 2011.

существенно снижает транзакционные издержки инвесторов. Аналогичные упрощённые режимы давно стали характерными особенностями СЭЗ Китая, Малайзии и ОАЭ, нормативные модели которых цитируются в международной доктрине¹.

Особенность узбекских СЭЗ заключается в их целевой отраслевой направленности: каждая зона формируется под конкретные задачи — от фармацевтики и текстильной промышленности до машиностроения, логистики и цифровых технологий. Такой подход сопоставим с концепцией «кластерного развития», разработанной М. Портером², согласно которой концентрация специализированных ресурсов и инфраструктуры усиливает конкурентные преимущества территорий. В условиях Узбекистана подобная специализация обеспечивает иностранным инвесторам доступ к промышленной инфраструктуре, квалифицированным кадрам и государственным программам поддержки. Это делает СЭЗ не только инструментом привлечения зарубежного капитала, но и ключевым механизмом модернизации национальной экономики, способствующим развитию экспортного потенциала, технологическому обновлению и формированию устойчивых производственных кластеров. Сходную модель демонстрируют польские экономические зоны, регулируемые Законом о специальных экономических зонах 1994 года³, а также корейские свободные экономические зоны, нормативно обеспечиваемые Законом Республики Корея о свободных экономических зонах⁴.

Специальные экономические зоны занимают ключевую роль в инвестиционной политике Узбекистана, формируя конкурентоспособный и предсказуемый правовой режим, ориентированный на долгосрочное сотрудничество с иностранными инвесторами и интеграцию страны в глобальные экономические цепочки. Введение в национальный правовой порядок

¹ Zeng D. Global Experiences with Special Economic Zones: Focus on China and Africa. World Bank, 2015.

² Porter M. The Competitive Advantage of Nations. Harvard Business Review Press, 1990.

³ Special Economic Zones Act of Poland (1994).

⁴ Republic of Korea. Act on Free Economic Zones, 2002.

СЭЗ отражает общемировую тенденцию использования территориально-льготных режимов для ускорения модернизации, что подчёркивается в исследованиях Мирового банка, ОЭСР и ЮНИДО¹.

Международное определение СЭЗ, зафиксированное в Киотской конвенции 1973 года, описывает их как территории, находящиеся вне национальной таможенной зоны, где товары освобождаются от обычного таможенного контроля. Стратегия создания СЭЗ основывается на двух подходах — территориальном (создание зоны в определенном месте) и функциональном (предоставление режима вне зависимости от местоположения). Сегодня в мире насчитывается более 800 СЭЗ в свыше 100 странах, причем наибольшее количество — в США, Китае и Мексике².

Классификация СЭЗ крайне разнообразна — насчитывается до 30 типов зон, сгруппированных по видам хозяйственной деятельности. Среди них: зоны свободной торговли (складирование и подготовка товаров к продаже), промышленно-производственные зоны (производство на экспорт или импортозамещение), технико-внедренческие зоны (деятельность научных и проектных компаний), сервисные зоны (финансовые и рекреационные услуги), а также комплексные зоны, сочетающие разные виды экономической активности. Кроме того, зоны можно делить на территориальные (с четко определенной географией) и функциональные (режим применяется к видам деятельности независимо от места). Также зоны различаются по степени интеграции в экономику страны: одни включены в экономические процессы, другие действуют как анклав, ориентированные на экспорт³.

Среди базовых льгот, которые предоставляются инвесторам в СЭЗ: беспошлинный ввоз и вывоз товаров, налоговые каникулы, субсидии и льготные кредиты, упрощённые административные процедуры. Эти меры

¹ OECD, UNIDO, World Bank reports on SEZ performance and governance.

² Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72)

³ Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72)

позволяют значительно сократить сроки окупаемости инвестиций и повысить норму прибыли. Например, в азиатских СЭЗ доходность может достигать 40% в год, а срок окупаемости составляет 3–3,5 года. Однако наличие льгот — не единственный фактор успеха зоны. Важную роль играет общий инвестиционный климат: политическая и экономическая стабильность, качество инфраструктуры, уровень квалификации рабочей силы. Затраты на создание инфраструктуры колеблются от 10–15 млн долларов за 1 кв. км свободной зоны до 100–300 млн долларов за ту же площадь в случае высокотехнологичных проектов, как в Китае¹.

СЭЗ выполняют ряд ключевых функций: они привлекают иностранный капитал, способствуют экспорту и технологическому развитию. Их влияние выражается в развитии производства, повышении занятости, росте благосостояния и квалификации рабочей силы, структурной перестройке экономики. В то же время СЭЗ могут оказывать негативное воздействие: например, экспорт может приносить меньший валютный доход из-за высокой доли импорта, а капитал может оттекать из других регионов страны. Тем не менее, при грамотной политике, СЭЗ становятся мощным инструментом развития как отдельных территорий, так и государства в целом².

Наиболее распространёнными в мировой практике являются зоны свободной торговли (ЗСТ) и экспортно-производственные зоны (ЭПЗ). ЗСТ — это закрытые территории без постоянного населения, где сосредоточены склады, транспортная инфраструктура и где разрешены различные операции с товарами без таможенного вмешательства. Примером может служить зона Гуанчжоу в Китае, ориентированная на транзитную торговлю и логистику, с широким перечнем налоговых и таможенных послаблений. ЭПЗ, в свою очередь, позволяют предприятиям заниматься производственной, коммерческой и сервисной деятельностью, освобождаются от налогов и

¹ Knoth C. Special Economic Zones and Economic Transformation: The Case of the People's Republic of China: Dissertation for the degree of Doctor of Economics. – University of Konstanz, 2000. – 198 p.

² Jin Wang, The economic impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese municipalities, Journal of Development Economics, Volume 101, 2013, Pages 133-147, ISSN 0304-3878.

пошлин, при этом продукция экспортируется без применения количественных ограничений. Эти зоны формируют экономическую привлекательность для инвесторов и способствуют увеличению экспортного потенциала страны¹.

Анализ правовых механизмов привлечения иностранных инвестиций демонстрирует, что их эффективность определяется не только формальным наличием нормативных актов, но и качеством их институционального воплощения, степенью предсказуемости правоприменения и соответствием международно-правовым стандартам. Современная система регулирования иностранных инвестиций опирается на сложный комплекс стандартов и процедур, включающих режим наибольшего благоприятствования, национальный режим, гарантии от незаконной экспроприации, требования справедливого и равноправного обращения, а также наличие действенных механизмов международного арбитражного разрешения споров. Все эти элементы формируют фундамент правовой защиты и служат ключевым инструментом укрепления доверия иностранных инвесторов.

При этом применения данных механизмов требует от государства поиска баланса между интересами национальной экономики, необходимостью защиты стратегически значимых отраслей и обеспечением привлекательности инвестиционного климата. Именно поэтому в нормативных системах множества стран сосуществуют как стандарты максимального благоприятствования, так и широкий перечень оговорок и изъятий, позволяющих учитывать особенности внутреннего развития. Примеры Китая, Мексики и других государств показывают, что гибкое регулирование доступа капитала, подкреплённое прозрачными процедурами, позволяет эффективно управлять структурой инвестиций и направлять их в приоритетные сектора.

Особое значение в этом контексте приобретают институциональные инструменты стимулирования, включая приватизацию, налоговые и таможенные льготы, прямую финансовую поддержку, административное

¹ Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72).

сопровождение проектов и меры по улучшению международного имиджа государства. Их комплексное применение формирует многоуровневую систему поощрения инвестиций, ориентированную как на количественное увеличение притока капитала, так и на повышение его качества и технологической насыщенности.

Важным элементом национального инвестиционного режима Узбекистана выступают специальные экономические зоны, обеспечивающие специализированные условия для размещения высокотехнологичных и экспортно-ориентированных производств. Их функционирование, основанное на сочетании льгот, упрощённых процедур и отраслевой ориентации, отражает общемировые подходы к повышению конкурентоспособности территорий и интеграции государства в глобальные цепочки создания добавленной стоимости.

В целом рассмотренные правовые механизмы демонстрируют, что современная инвестиционная политика должна быть построена на принципах прозрачности, предсказуемости и международной совместимости. Только при соблюдении этих условий государство способно обеспечить устойчивый интерес иностранных инвесторов, минимизировать правовые и политические риски и создать прочную основу для долгосрочного экономического роста.

1.3. Правовые основы регулирования иностранных инвестиций в развивающихся странах

Во многих развивающихся странах отношение к иностранным инвестициям формировалось под влиянием исторического опыта, в котором доминировали осторожность и стремление к сохранению экономического суверенитета. Вместо безусловной открытости, государства выстраивали систему фильтров и ограничений, учитывая как внешние риски, так и внутренние приоритеты развития. Это особенно заметно в регулировании

прямых иностранных инвестиций, поскольку они напрямую затрагивают вопросы контроля над стратегическими секторами, распределения прибыли, доступа к ресурсам и участия в управлении национальными активами.

Основные причины введения инвестиционных ограничений сводятся к нескольким ключевым соображениям: стремлению предотвратить чрезмерное влияние зарубежного капитала на внутреннюю экономику, защите национальных активов, созданию стимулов для вовлечения местного населения в бизнес-управление и занятость. В этом контексте меры государственного регулирования могут быть как явными — в форме формальных барьеров и правил допуска, так и косвенными — через неформальные механизмы, такие как административная практика, требования локализации или валютное регулирование.

Развивающиеся страны вынуждены балансировать между необходимостью привлечения инвесторов и защитой национальных интересов. Формальные, или прямые, меры регулирования иностранных инвестиций продолжают играть ключевую роль в этом процессе. Эти инструменты основаны на четких законодательных положениях и администрируются через установленные правовые механизмы, что делает их основным каналом влияния государства на инвестиционный климат. Прозрачность таких мер позволяет инвесторам оценивать риски до вступления в рынок, но одновременно дает правительствам возможность выстраивать защитные барьеры в стратегически важных секторах¹.

Среди наиболее распространённых форм прямого регулирования — требования по регистрации и лицензированию иностранных компаний, установление предельной доли иностранного участия в акционерном капитале, секторальные ограничения и нормативы, касающиеся условий операционной деятельности. Например, законодательство может обязывать

¹ Accaoui Lorfing, P. (2021). Screening of Foreign Direct Investment and the States' Security Interests in Light of the OECD, UNCTAD and Other International Guidelines. In: Titi, C. (eds) Public Actors in International Investment Law. European Yearbook of International Economic Law. Springer, Cham.

инвестора обеспечивать определённую долю локального содержания в готовой продукции, проводить внутренние НИОКР в стране пребывания или обеспечивать приоритетный найм местных работников¹. Подобные меры, с одной стороны, ориентированы на развитие внутренней экономики, а с другой — потенциально сдерживают приток капитала, повышая стоимость выхода на рынок².

Все формальные ограничения условно делятся на абсолютные и относительные. Абсолютные создают прямые запреты или устанавливают жесткие количественные пределы участия иностранного капитала — будь то в форме процентных ограничений на владение акциями, либо полного запрета на присутствие в определённых отраслях (например, оборонной или телекоммуникационной сфере). Относительные же ограничения не блокируют доступ, но предъявляют специфические требования: к кадровой политике, трансферу технологий, структуре производства и другим параметрам, влияющим на операционные издержки. В экономическом смысле такие меры можно уподобить тарифам — они не запрещают, но усложняют вход, снижая привлекательность вложений.

Несмотря на тенденции либерализации инвестиционных режимов в глобальном масштабе, многие страны, включая индустриально развитые, сохраняют прямые ограничения в чувствительных секторах. Американский пример иллюстрирует это особенно чётко: с принятием поправки Эксон-Флорио в 1980-х годах правительство США получило полномочия блокировать сделки, угрожающие национальной безопасности. Подобные механизмы, формально направленные на защиту суверенитета, стали моделью и для ряда развивающихся государств, стремящихся сочетать открытость с контролем над критической инфраструктурой и ресурсами³.

¹ Chang H.-J. Foreign Investment Regulation in Historical Perspective / H.-J. Chang. – March 2003. – Third World Network.

² International Monetary Fund. (1985). "IV Policies of Host Developing Countries Toward Foreign Investment". In Foreign Private Investment in Developing Countries. USA: International Monetary Fund. Retrieved Jun 8, 2025.

³ Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72).

Несбалансированное распределение инвестиционных потоков между странами во многом отражает различия в экономических структурах, форме собственности предприятий и уровне взаимодействия между ключевыми участниками экономической среды. Эта диспропорция обусловлена не столько формальными ограничениями — вроде пересмотра разрешений или отраслевых барьеров, — сколько глубинными структурными несоответствиями, затрудняющими адаптацию развивающихся экономик к глобальной системе капиталообмена¹.

Неформальные барьеры, в отличие от прямых запретов, проявляются в виде институциональных и административных особенностей страны: сложных бюрократических процедур, корпоративных традиций, культурных норм и негласных правил ведения бизнеса. Хотя такие ограничения формально не направлены на дискриминацию иностранных инвесторов, они способны существенно затруднить их операционную деятельность. В современной практике они часто оказываются более значимыми, чем официальные запреты, особенно в закрытых и высококонкурентных национальных экономиках.

На практике механизмы государственного регулирования инвестиций можно условно разделить на четыре основные группы, каждая из которых отражает этапы движения капитала — от входа в страну до начала и ведения коммерческой деятельности. Все эти барьеры, особенно для иностранных инвесторов, нередко сопровождаются административными сложностями, задержками и непрозрачностью процедур.

Первая группа касается стадии допуска. Здесь основной акцент — на получении различных разрешений и лицензий. Иностранные фирмы зачастую сталкиваются с затягиванием сроков из-за необходимости соответствовать множеству требований со стороны различных государственных структур — от торгового и налогового реестров до органов статистики. Причем отсутствие чёткой информации о таких процедурах становится самостоятельным

¹ North DC. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press; 1990.

барьером. Проблему усугубляет плохая координация между центральными и местными властями, из-за чего одобрение одного проекта может зависнуть на месяцы.

Вторая группа — это регулирование на этапе вложения капитала. В ряде отраслей, таких как туризм, добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство или инфраструктура, власти могут потребовать дополнительного согласования проекта. Условия предоставления разрешений часто непрозрачны, а административные инструкции иногда противоречат общенациональному законодательству. В некоторых странах, чтобы получить налоговые льготы, инвестору нужно пройти дополнительную процедуру одобрения, что тоже усложняет процесс.

Третья группа включает вопросы, связанные с доступом к земле. Здесь расходы инвестора могут вырасти из-за необходимости покупать или арендовать землю, получать многочисленные документы для начала строительства. В некоторых случаях, чтобы легально завершить проект, требуется заключение нескольких инспекций — это может занять месяцы. Иногда также предъявляется требование о долгосрочной аренде земли и внесении крупного залога, что значительно повышает начальные издержки.

Наконец, четвёртая группа охватывает требования, возникающие уже на стадии функционирования бизнеса. Это может быть необходимость соблюдения правил внешнеторгового контроля, валютных операций, законодательства в области охраны труда и социальной защиты. Чтобы успешно встроиться в деловую среду страны, компаниям приходится выстраивать устойчивое взаимодействие с государственными структурами. Для облегчения этого процесса важную роль играет систематический мониторинг и адаптация к локальным условиям.

Прямой запрет на иностранные инвестиции применяется редко и обычно ограничивается стратегически важными отраслями — оборонной промышленностью, инфраструктурой жизнеобеспечения (водо-, газоснабжение) и другими секторами, критичными с точки зрения

национальной безопасности. В ряде развивающихся стран подобные ограничения касаются таких сфер, как торговля сельскохозяйственной продукцией, пользование природными ресурсами, образование, СМИ, а также определённые виды строительства и недвижимости¹.

Многие государства вводят требования, направленные на защиту окружающей среды, в рамках которых инвестиционные проекты в ряде отраслей подлежат предварительной экологической экспертизе. В этих случаях реализация проекта возможна только после получения одобрения от соответствующих национальных или местных органов власти. Экологические оценки затрагивают, в частности, строительство объектов транспорта, энергетики, туризма или инфраструктуры, а также деятельность, способную изменить существующий ландшафт или модель землепользования.

Что касается процедурных ограничений, они чаще всего связаны с требованиями при регистрации компаний: предоставлением расширенного пакета документов, необходимостью наличия зарегистрированного офиса на территории страны, а также с определением стоимости и сроков регистрации. Во многих развивающихся странах процесс регистрации юридического лица сопровождается высоким уровнем формализма, отсутствием прозрачных инструкций и значительными временными затратами. При этом нерезиденты обязаны дополнительно регистрировать представительство, предоставляя заверенные учредительные документы, данные о директорах, адрес компании, сведения о местных представителях и другое. Годовая отчётность также является обязательным требованием².

Ограничения на репатриацию прибыли и вывоз капитала применяются нечасто, но в ряде стран действуют нормы, предусматривающие минимальный срок, по истечении которого допускается возврат инвестиций за рубеж.

¹ Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72).

² Где зарегистрировать компанию в 2025 году? Топ-3 страны // YBCASE. – Режим доступа: <https://ybcase.com/company-services/companies/gde-zaregistrirovat-kompaniu-v-2025-godu-top-3-strany>

Трудовое регулирование также может представлять собой барьер. Многие государства стремятся использовать иностранные инвестиции для создания рабочих мест на внутреннем рынке, что объясняет ограничения на найм иностранной рабочей силы — в виде лимитов на количество или ограничений на продолжительность пребывания. Однако на практике зарубежные компании, как правило, заинтересованы в привлечении местных работников — из-за их доступности и более низкой стоимости труда. Привлечение иностранного управленческого персонала зачастую связано с необходимостью соблюдения корпоративной иерархии и управленческих стандартов, но со временем многие компании всё активнее включают в управленческие структуры квалифицированные местные кадры¹.

Некоторые развивающиеся страны продолжают применять меры, обязывающие иностранного инвестора передавать часть капитала национальным юридическим или физическим лицам. Такие требования направлены на усиление национального контроля над экономикой и увеличение участия местного бизнеса. Однако подобные меры, как и ряд других условий, устанавливаемых принимающими странами, в том числе обязательное использование местных компонентов или ориентированность на экспорт, оказываются несовместимыми с международными обязательствами, вытекающими из участия в ВТО. В частности, Соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС) прямо запрещает подобные практики².

Одним из барьеров, регулируемых положениями Соглашения ТРИМС в рамках ВТО, является требование обязательного использования местных компонентов в производстве. Хотя такие меры прямо запрещены, развивающимся странам было предоставлено переходное положение: они

¹ Туманова, Е. М. Административно-правовые барьеры в предпринимательской деятельности в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Туманова Екатерина Михайловна.

² Марракешские соглашения об учреждении Всемирной торговой организации: сборник / сост. В.М. Шумилов, Д.С. Боклан, И.М. Трунк-Федоровна. – М.: Либеральная миссия, 2018. – 936 с.

могли сохранять такие требования в течение пяти лет с момента вступления ТРИМС в силу, а наименее развитые страны — в течение семи лет¹.

Прецедентом вмешательства ВТО стала правительственная программа в Индонезии по созданию «народного автомобиля», предусматривавшая обязательное участие национальных компаний и установление требований по доле местных компонентов в себестоимости продукции. Предусмотренные налоговые и таможенные льготы были предоставлены только в обмен на соблюдение этих условий. Данный подход был признан нарушающим нормы ТРИМС и принцип национального режима, что было зафиксировано в решении Органа по разрешению споров ВТО.

Другой запрещённой мерой по ТРИМС является требование обязательного экспорта продукции, произведённой с участием иностранного капитала². Такие меры всё ещё применяются в ряде развивающихся стран, особенно в высокотехнологичных и ресурсозависимых отраслях. При этом для экспортно ориентированных предприятий может устанавливаться облегчённый режим допуска на рынок или льготы по доле иностранного участия в капитале.

При подготовке к вступлению в ВТО Узбекистану необходимо обратить особое внимание на соответствие национального законодательства требованиям Соглашения ТРИМС. Это включает устранение требований обязательного использования местных компонентов, отказ от ограничений на экспортную ориентацию иностранных инвестиций и недопущение условий, нарушающих принцип национального режима. Игнорирование этих аспектов может стать предметом споров в рамках ВТО и препятствием для интеграции страны в глобальную торговую систему.

¹ Воронкова, М. М. Соглашение по ТРИМС: соотношение интересов развивающихся и развитых государств / Agreement on TRIMs: the balance between the interests of developing and developed countries

² Данельян, А. А. Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС) и принцип «performance requirements»

ГЛАВА 2. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРАВОВЫХ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

2.1. Влияние прямых иностранных инвестиций на правовую среду развивающихся стран

В качестве отправной точки, в практической части, мы рассмотрим непосредственно сами модели правового регулирования, институциональные подходы, наиболее эффективные международные практики, обеспечивающие предсказуемость и стабильность инвестиционного климата. Также включая как универсальные механизмы правового оформления инвестиционных отношений, так и особенности национальных правовых стратегий, направленных на институциональное укрепление инвестиционного режима.

Как уже ранее было сказано, развивающиеся страны, по причине развития своих экономик, стараются интегрироваться в международное торговое пространство, на выгодных или компромиссных условиях. В нашем случае выстраивание сети международных инвестиционных отношений, определяется такими механизмами как двусторонних инвестиционных соглашений (BITs) и многосторонних обязательств в рамках международных организаций (MITs). В отличие от устоявшихся правопорядков, где инвестиционные отношения регулируются через развитые частноправовые механизмы и стабильную судебную практику, многие развивающиеся страны продолжают формировать свои нормативные подходы в условиях институциональной и административной непостоянности.

Например, в Великобритании регулирование инвестиционной деятельности основано на сочетании частного права, публичного регулирования и отраслевых стандартов. Частное право предоставляет сторонам возможность распределять риски через договорные соглашения, что развивает индустрию управления активами. Публичное регулирование, в свою очередь, направлено на защиту интересов более слабых сторон и повышение профессиональных стандартов отрасли. Например, директивы ЕС, такие как

MiFID II, UCITS и AIFMD, были интегрированы в британскую правовую систему, устанавливая высокие стандарты для управляющих активами. Кроме того, существуют механизмы внесудебного разрешения споров, такие как Финансовый омбудсмен, обеспечивающие эффективное и быстрое разрешение конфликтов без необходимости обращения в суд¹.

Также следует добавить, что соответствующие механизмы правоприменения варьируются в зависимости от правовой традиции конкретного государства, отражая принадлежность к английской, французской, скандинавской либо германской системе права. Несмотря на существующее разнообразие, доминирующими правовыми системами остаются французское гражданское право и английское (common law). Согласно позиции ряда исследователей, государства, правовые институты которых основаны на французской гражданско-правовой традиции, в большей степени ориентированы на защиту уязвимых инвесторов, но при этом характеризуются сравнительно ограниченным развитием рынков капитала. В противоположность этому, юрисдикции с системой common law обеспечивают более высокий уровень правовой защиты инвесторов и обладают более масштабными и развитыми рынками капитала².

В контексте привлечения иностранных инвестиций заслуживает внимания практика предоставления инвестиционных виз в отдельных странах. Так в Узбекистане инвестиционная виза предоставляется иностранцам, вложившим средства в экономику страны. Сумма инвестиций для получения 3-летней визы с возможностью продления должна превышать 8500 базовых расчетных величин. С 1 июня 2025 года введена «золотая виза» – вид на жительство сроком на 5 лет при инвестициях от 250 000 \$, включая возможность оформления виз для членов семьи³. Рассматриваются также

¹ Lee, J., & Bao, Y. (2020). Private law and public regulation for investor protection in the asset management industry: Aims and practices of transposing the UK model in China. *Maastricht Journal of European and Comparative Law*, 28(1), 59-82.

² Sabir, S., Rafique, A. & Abbas, K. Institutions and FDI: evidence from developed and developing countries. *Financ Innov* 5, 8 (2019).

³ Золотая виза в Узбекистане подорожала - ее стоимость выросла до \$250 000 // Spot.uz. 2025. 1 мая. URL: <https://www.spot.uz/ru/2025/05/01/gold-visa/>

инициативы по внедрению механизма получения гражданства через инвестиции. В России с 2023 года действует упрощенный порядок выдачи ВНЖ инвесторам, соответствующим одному из критериев: вложения в социальные проекты, создание бизнеса, покупка акций или недвижимости. Предусмотрена ускоренная процедура без получения разрешения на временное проживание, а также упрощённое гражданство при соблюдении ряда условий¹. В ОАЭ действует одна из наиболее развитых систем: резидентские визы на 5 или 10 лет за инвестиции от 2 млн AED, с правом продления и расширенными возможностями для членов семьи и получателей виз².

Среди лучших практик можно выделить гибкость условий участия: в РФ — автоматическое включение семьи без доплат, в ОАЭ — отсутствие возрастных ограничений и возможность оформления виз для персонала. Долгосрочные визы (10 лет) и налоговые льготы в ОАЭ делают программу особенно привлекательной. В России положительно оценивается акцент на реальную экономическую активность через обязательства по уплате налогов. В обеих странах приветствуются инвестиции в приоритетные отрасли — технологии, социальную сферу, здравоохранение. Узбекистан может заимствовать эти подходы, включая целевую направленность инвестиций и стимулирование создания новых предприятий.

Далее рассматривая различные подходы, также следует критически отнестись к идее систематизации инвестиционного законодательства как универсального средства решения проблем правового регулирования инвестиций. В случае утверждения единого инвестиционного кодекса велика вероятность того, что он будет либо декларативным, либо избыточно технократичным. Более того, единый акт может не соответствовать с

¹ Упрощенный порядок получения гражданства РФ предусматривается для инвесторов и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих установленные Правительством РФ виды деятельности // КонсультантПлюс. URL:

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169173/e586aa575e8074150c1af2632f82dd8611f9e90d/

² Все способы получить гражданство ОАЭ и переехать в Дубай // Passportivity. 2025. 20 марта. URL: <https://passportivity.com/ru/blog/uae-citizenship/>

международными соглашениями, которые продолжают играть доминирующую роль в сфере трансграничных инвестиций и обеспечивают более высокий уровень защиты¹.

В свою очередь инвестиционное законодательство Объединённых Арабских Эмиратов (ОАЭ) претерпело значительные изменения в последние годы, направленные на привлечение иностранных инвестиций и диверсификацию экономики. Ключевым шагом стало принятие Федерального закона № 19 от 2018 года о прямых иностранных инвестициях (FDI Law)², который предоставил возможность 100% иностранного владения компаниями в стратегических секторах на материковой части страны без необходимости привлечения местного партнёра, а также Постановление Кабинета министров ОАЭ № 16 от 2020 года, которое утвердило так называемый «Позитивный список»³ — перечень из 122 видов экономической деятельности. Это решение стало значительным шагом в либерализации инвестиционного климата ОАЭ и направлено на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в различные секторы экономики.

Согласно тексту постановления, иностранные инвесторы могут полностью владеть компаниями в таких секторах, как сельское хозяйство, производство, транспорт и логистика, информационные технологии, здравоохранение, образование, искусство и развлечения, строительство и другие. Каждая категория деятельности сопровождается минимальными требованиями к уставному капиталу и специфическими условиями, такими как использование современных технологий, вклад в исследования и разработки, а также соблюдение требований лицензирующих органов.

Что примечательно инвестиционное законодательство ОАЭ представляет собой совокупность различных нормативных актов,

¹ Акопян Оганес Арменович Проблемы кодификации инвестиционного законодательства: финансово-правовой аспект // Журнал российского права. 2021. №3.

² Singhi S. FDI regime in the United Arab Emirates // Bird & Bird. – Published Oct. 16, 2024.

³ United Arab Emirates. The Cabinet. Cabinet Resolution No. 16 of 2020 Concerning the Determination of the Positive List of Economic Sectors and Activities Eligible for Foreign Direct Investment and Percentage of their Ownership. – Abu Dhabi, 2020.

регулирующих инвестиционную деятельность, без наличия единого инвестиционного кодекса. Такой модульный подход к регулированию инвестиционной деятельности позволяет ОАЭ гибко адаптироваться к меняющимся экономическим условиям и потребностям инвесторов. Отсутствие единого инвестиционного кодекса не препятствует привлечению иностранных инвестиций; напротив, специализированные законы и регулирующие органы обеспечивают целенаправленную и эффективную поддержку инвесторов в различных секторах экономики¹.

Там, где российский подход предполагает первоочередную правовую определенность и логическую структуру, модель ОАЭ делает ставку на прагматизм, институциональную диверсификацию и свободу регулирования в рамках отдельных экономических зон². Получается, что отсутствие кодекса как формального элемента не означает правовой не системности — напротив, оно демонстрирует альтернативный путь, при котором инвестиционная привлекательность формируется за счёт гибкости, скорости реагирования на экономические вызовы и создания преференциальных условий для конкретных категорий инвесторов.

В Узбекистане инвестиционная политика централизована и курируется на государственном уровне. При Министерстве инвестиций, промышленности и торговли действует Агентство по привлечению иностранных инвестиций (UzIPA)³ – своего рода «единое окно» для инвесторов, оказывающее информационную и правовую поддержку иностранным компаниям, координирующее оформление разрешений и решение возникающих вопросов. Кроме того, при МИИТ создан Центр разработки инвестиционных проектов⁴, который координирует работу профильных министерств и местных властей по подготовке новых проектов и формированию проектного портфеля.

¹ Акопян Оганес Арменович Проблемы кодификации инвестиционного законодательства: финансово-правовой аспект // Журнал российского права. 2021. №3.

² Singhi S. FDI regime in the United Arab Emirates// Bird & Bird. – Published Oct. 16, 2024.

³ Знакомство с Агентством по привлечению иностранных инвестиций при Министерстве инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан URL: <https://invest.gov.uz/ru/introduction>

⁴ Создан центр разработки инвестиционных проектов // Norma.uz. URL: https://www.norma.uz/novoe_v_zakonodatelstve/sozdan_centra_razrabotki_investicionnyh_proektov

Большинство ключевых функций сконцентрированы в руках центральных органов (МИИТ и его агентств), что обеспечивает единую координацию инвестиционных процессов. Иностранцы и местные инвесторы могут обращаться в Центр поддержки инвесторов при МИИТ для урегулирования спорных ситуаций. Совет иностранных инвесторов при Президенте ускоряет принятие решений – его члены регулярно обсуждают и дорабатывают законодательные нормы, вносят рекомендации по устранению непрактичных требований.

Инвестиционные агентства в России выполняют широкий спектр функций, направленных на поддержку как иностранных, так и отечественных инвесторов. Например, ключевым институтом, ответственным за привлечение инвестиций, является Российское инвестиционное агентство (РИА), созданное в 2013 году при поддержке Правительства РФ и Ассоциации «Национальный совет по развитию инвестиционного климата»¹. РИА функционирует как автономная некоммерческая организация, предоставляющая информационную и консультационную поддержку инвесторам, а также содействующая в реализации инвестиционных проектов на территории России. Также помимо РИА в России существует, Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)², который представляет собой суверенный инвестиционный фонд, действующий как институт развития. Он не только финансирует крупные проекты в стратегически важных отраслях, но и привлекает иностранных партнёров для совместного инвестирования. Помимо вышеперечисленных ведомств на территории России существует, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР)³, что специализируется на страховании коммерческих и политических рисков, создавая дополнительную уверенность для инвесторов, особенно при выходе на новые рынки. Важную роль также играет Комиссия по контролю за

¹ РИА Инвест. Об агентстве. – Режим доступа: https://ria-invest.ru/about?utm_source=chatgpt.com

² РФПИ. Центр привлечения инвестиций. – Режим доступа: <https://www.rdif.ru/InitiativesInvestInRussia/>

³ ЭКСАР. Общая информация// Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. – Режим доступа: <https://exiar.ru/about/general-information/>

иностранными инвестициями, обеспечивающая защиту национальной безопасности при сделках в стратегических отраслях¹.

В свою очередь инвестиционная инфраструктура ОАЭ строится на децентрализованной системе специализированных агентств, действующих в каждом эмирате, таких как Abu Dhabi Investment Office (ADIO)², Dubai FDI³ и RAKEZ⁴. Данные структуры наделены полномочиями по сопровождению иностранных инвесторов, предоставлению налоговых льгот, субсидий, помощи в регистрации бизнеса, подборе персонала и получении разрешений. Вместо жёсткого регулирования, как в российской модели, ОАЭ делают акцент на сервисной модели сопровождения инвестора. Эти агентства часто работают как "одно окно" для бизнеса, минимизируя бюрократические барьеры. Кроме того, в ОАЭ отсутствует централизованная комиссия по контролю за инвестициями в стратегические сектора, что демонстрирует более либеральный подход к привлечению капитала⁵.

Ключевое отличие между системами заключается в степени централизации, уровне регуляторного контроля и приоритетах инвестиционной политики. В целом, инвестиционная модель Узбекистана сочетает ускоренную либерализацию с сильным участием государства. Страна предлагает привлекательный инвестиционный пакет, но одновременно инвесторы сталкиваются с институциональными ограничениями и бюрократическими сложностями, особенно при согласовании межведомственных процедур и оформлении лицензий. Российская модель ориентирована на стратегическую безопасность и государственное участие в инвестиционном процессе, что обеспечивает стабильность, но может замедлять оперативность принятия решений. В свою очередь, модель ОАЭ

¹ Правительство Российской Федерации. Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации. – Режим доступа: <http://government.ru/departments/560/about/>

² Abu Dhabi Investment Office. О нас. – Режим доступа: <https://www.investinabudhabi.ae/About-us>

³ Dubai FDI Monitor. Главная страница. – Режим доступа: <https://www.dubaifdimonitor.ae/>

⁴ RAKEZ. Официальный сайт. – Режим доступа: <https://rakez.com/languages/russian>

⁵ Как регулируются прямые иностранные инвестиции в ОАЭ // YBCASE. – Режим доступа: <https://ybcase.com/company-services/invest/kak-reguliruutsa-pramye-inostrannye-investicii-v-oe>

более гибкая, адаптивная и нацеленная на конкуренцию между эмиратами за привлечение инвесторов. Преимущество подхода ОАЭ заключается в способности оперативно реагировать на потребности рынка и предлагать индивидуальные условия в зависимости от сектора, что способствует высокой инвестиционной привлекательности региона (Приложение 1).

Опыт ОАЭ нам показал, что децентрализованный и адаптивный подход к инвестиционному регулированию, при котором отсутствует единый инвестиционный кодекс, а функции сопровождения инвесторов распределены между специализированными агентствами в каждом регионе, способствует формированию конкурентной среды. Такая система нужна для минимизации бюрократии, она предоставляет индивидуальные условия в зависимости от отрасли и типа инвестора, а также усиливает роль сервисных функций государства, превращая его в партнёра, а не надзорный орган.

В отличие от ОАЭ, централизованная модель, которую мы встретили в примере с Узбекистаном и Россией, обеспечивает стратегическую стабильность. Поэтому, оптимальным решением является отказ от чрезмерной систематизации (в формате кодексов) инвестиционного законодательства в пользу адаптивного, модульного регулирования, с упором на децентрализацию функций через региональные инвестиционные агентства, работающие по принципу «одного окна» и обладающие широкой автономией в установлении преференций и административного сопровождения инвесторов.

2.2. Сравнительный анализ национальных правовых режимов регулирования иностранных инвестиций

В целях комплексного сравнительно-правового анализа правовых режимов регулирования иностранных инвестиций, мы продолжим сравнение отобранных государств — Российской Федерации и Объединённых Арабских Эмиратов, а также Узбекистан, поскольку он является исследуемой

юрисдикцией, так как анализ его нормативной базы в изоляции от иных правовых моделей не позволил бы выявить как системные недостатки, так и потенциальные направления правовой модернизации. Отсутствие Узбекистана в предыдущем сравнительном анализе объясняется исследовательской установкой на изучение уже сложившихся и институционально зрелых правовых моделей регулирования иностранных инвестиций — таких как в Российской Федерации и Объединённых Арабских Эмиратах. На начальном этапе задачи анализа сводились к выявлению противоположных подходов России и ОАЭ, с целью последующего выявления ключевых элементов, способствующих либо ограничивающих приток иностранных инвестиций¹.

Выбор этих стран, для настоящего анализа, также обусловлен рядом как структурных, так и правовых факторов. Россия представляет собой развивающееся государство с высокоцентрализованной моделью инвестиционного регулирования и активным участием государства в стратегических отраслях. Это делает её показательным примером системы, ориентированной на внутреннюю стабильность и контроль над иностранным капиталом. Правовая система РФ базируется на романо-германской традиции, а Узбекистан, в свою очередь, во многом повторяет тенденции развития правовой системы за РФ, что объясняется длительной совместной правовой историей. Включение ОАЭ оправдано не только их устойчивой репутацией инвестиционного центра, но и религиозно-культурной близостью к Узбекистану - это элементы исламского права в Эмиратах, в том числе в вопросах регулирования собственности, частично находят отражение и в менталитете народа Узбекистана, что формирует его правовую среду, несмотря на её светский характер².

¹ Labin, Dmitry K., and Alena V. Soloveva. 2018. "International Investment Law as International Law: Russian and Western Approaches." *AJIL Unbound* 112: 202–6.

² Иргашева, Г. Analysis of the UAE's islamic financial system and possibilities of using its experience in Uzbekistan // *Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil*. – 2024. – Т. 2 (№ 12). – С. 62–69.

Сопоставление правовых режимов через призму инвестиционной привлекательности даёт нам увидеть те элементы законодательства и институциональной составляющей, которые определяют выбор юрисдикции для вложений, иностранным инвестором. При этом внимание уделяется не только формальным гарантиям и нормативной базе, но и реальным механизмам сопровождения инвесторов, уровню прозрачности, эффективности разрешения споров и степени гибкости в адаптации к потребностям бизнеса. Сравнение систем полезно прежде всего в тех аспектах, где правовое регулирование либо содействует свободному перемещению капитала, либо, напротив, создает скрытые препятствия. Поэтому, анализ направлен на идентификацию институциональных преимуществ и потенциальных рисков в каждой из моделей. Тут мы и определим, как эффективно действуют те или иные правовые механизмы, ориентированные на привлечение иностранных инвестиций.

Оценка инвестиционной привлекательности правовых систем основывается на ряде критериев, к которым относятся правовая определенность и транспарентность законодательства, гарантии защиты инвестиций, простота входа на рынок, стабильность правового режима, а также эффективность судопроизводства и механизмов разрешения инвестиционных споров. Именно эти критерии определяют степень доверия и интереса иностранных инвесторов к той или иной юрисдикции, как было сказано в предыдущей главе.

Правовая определенность и транспарентность законодательства прописана в совершенно разных законах в зависимости от государства. В Российской Федерации эти принципы закреплены в Федеральном законе от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», который устанавливает правовые и экономические основы инвестиционной деятельности, а также гарантии равной защиты прав и интересов инвесторов. В Объединенных Арабских Эмиратах Федеральный закон № 2 от 2015 года «О

коммерческих компаниях» регулирует создание и функционирование коммерческих компаний, обеспечивая прозрачность и защиту прав акционеров. В Республике Узбекистан Закон «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25.12.2019 г. № ЗРУ-598 определяет правовые основы инвестиционной деятельности и гарантирует равные права для отечественных и иностранных инвесторов¹.

Гарантии защиты инвестиций, включая защиту от экспроприации, репатриацию прибыли и возможность обращения в арбитраж, прописаны в законе от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», который устанавливает основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы². В Объединённых Арабских Эмиратах правовое регулирование прямых иностранных инвестиций осуществляется в соответствии с федеральным законом № 19 от 2018 года «О прямых иностранных инвестициях»³. Этот закон предоставляет иностранным инвесторам право на 100% владение компаниями в определённых секторах экономики, за исключением тех, которые включены в так называемый «Отрицательный список». К последним относятся, например, добыча нефти и газа, а также некоторые другие стратегические отрасли.

Определение иностранных инвестиций в законодательстве Узбекистана, России и Объединённых Арабских Эмиратов мы наблюдаем схожесть в понимании основных компонентов инвестиций, при этом отражает также и различия в акцентах правового регулирования. В 3 статье Закона Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года № ЗРУ-598⁴ формулирует инвестиции как совокупность имущественных и неимущественных благ, включая валютные средства, движимое и недвижимое имущество, имущественные права,

¹ Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

² Федеральный закон "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" от 09.07.1999 N 160-ФЗ

³ United Arab Emirates. Federal Law by Decree No. (19) of 2018 Regarding Foreign Direct Investment

⁴ Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

интеллектуальную собственность, а также реинвестированные доходы. В Российской Федерации Федеральный закон от 9 июля 1999 года № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (статья 2) трактует иностранные инвестиции как вложения иностранного капитала в объекты предпринимательской деятельности на территории РФ, включая денежные средства, ценные бумаги, права на интеллектуальную собственность, а также услуги и иную собственность, делая упор на гражданско-правовую природу объектов инвестирования. Законодательство Объединённых Арабских Эмиратов, представленное Федеральным законом № 19 от 2018 года «О прямых иностранных инвестициях» (статья 4) ¹, включает в понятие иностранных инвестиций не только валюту, но и чистую прибыль, активы, оборудование, ценные бумаги, доли участия в компаниях и объекты интеллектуальной собственности, подчёркивая ориентацию на коммерческие активы и репатрируемые доходы.

Определение инвестиций в национальном законодательстве каждой из стран формирует рамки, в пределах которых инвесторы могут рассчитывать на правовую защиту, налоговые стимулы и доступ к разрешительным процедурам. Чем шире и конкретнее определено понятие инвестиций, тем больше категорий активов подпадают под защиту инвестиционного законодательства. Например, включение в определение реинвестированных доходов, нематериальных активов и имущественных прав, как в законе Узбекистана, расширяет спектр защищаемых вложений и снижает правовую неопределённость. В свою очередь, гражданско-правовая интерпретация в российском законе делает акцент на форме вложения и источнике капитала, это нужно для правоприменения в судебных и арбитражных спорах. В законодательстве ОАЭ упор на репатрируемые активы, доли участия и прибыль подчеркивает практическую направленность регулирования на защиту доходности инвестиций и свободу капитала².

¹ United Arab Emirates. Federal Law by Decree No. (19) of 2018 Regarding Foreign Direct Investment

² Singhi S. FDI regime in the United Arab Emirates // Bird & Bird. – Published Oct. 16, 2024.

Все три страны предоставляют национальный режим, однако Узбекистан дополняет его режимом наибольшего благоприятствования через международные договоры, что может усиливать правовую защиту в трансграничных инвестициях. В России, несмотря на предоставление национального режима, возможны ограничения в стратегически чувствительных отраслях (в рамках ФЗ №57), что снижает предсказуемость для инвестора. ОАЭ, напротив, демонстрируют структурированную гибкость: использование Positive и Negative Lists позволяет создать более прозрачную систему доступа иностранных инвесторов к различным секторам с заранее известными условиями¹. В части гарантий защиты прав наблюдается высокий уровень правовых стандартов во всех юрисдикциях — запрет на экспроприацию без компенсации, защита от вмешательства и дискриминации. Однако эффективность этих гарантий зависит от механизма реализации: в России акцент делается на судебную защиту и возмещение убытков, в Узбекистане — на стабильность условий и запрет на вмешательство, в то время как ОАЭ выделяются предоставлением гибкой защиты, включая репатриацию прибыли и институциональные механизмы сопровождения. Таким образом, наиболее эффективной с позиции инвестора может считаться модель ОАЭ, обеспечивающая одновременно предсказуемость условий доступа и гибкость в регулировании, тогда как в России и Узбекистане доминирует государственно-контролируемый подход, ограничивающий гибкость, но усиливающий институциональную устойчивость.

В Узбекистане регулирование осуществляется государственными органами и институтом уполномоченного по защите прав инвесторов, при этом предприятие признаётся иностранным при наличии $\geq 15\%$ иностранного участия². Репатриация прибыли допускается после уплаты налогов, а освобождение от налогов возможно по индивидуальным соглашениям с

¹ United Arab Emirates. Federal Law by Decree No. (19) of 2018 Regarding Foreign Direct Investment

² Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

государством или в рамках СЭЗ. В России контроль осуществляют федеральные органы и специализированная Правительственная комиссия, а статус предприятия с иностранным участием присваивается при $\geq 10\%$ иностранной доли. Прибыль может свободно использоваться и переводиться за рубеж, а налоговые льготы доступны в рамках специальных инвестиционных режимов. В ОАЭ наблюдается децентрализованная система с участием Министерства экономики, комитетов и местных органов; допускается 100% иностранное владение в секторах из "Позитивного списка", предусмотрена полная свобода репатриации капитала и прибыли, а освобождение от налогов осуществляется на основании решений Кабмина. С точки зрения эффективности, модель ОАЭ выглядит наиболее привлекательной для инвестора — она выглядит как инвестора ориентированная, за счёт снижения бюрократической нагрузки¹. Российская модель более стабильная и институционально предсказуемая, но сопровождается высоким уровнем государственного контроля, некоторым инвесторам данный подход может быть более удобен за счёт более тесных связей с представителями государства².

Что касается ограничений по инвестиционной деятельности, Узбекистан ограничивает инвестиции в области, затрагивающие национальную безопасность, охрану окружающей среды и другие общественно значимые сферы, одновременно предлагая стимулы в виде договорных гарантий, налоговых и административных льгот в специальных экономических зонах, а также принцип стабильности условий инвестирования, зафиксированный в Законе №ЗРУ-598³. В России ограничения концентрируются вокруг стратегических отраслей экономики в соответствии с положениями Федерального закона №57-ФЗ⁴, где для осуществления сделок требуется

¹ Tbaishat, M. UAE confirms business activities which may be 100% foreign owned // Pinsent Masons. – 05.05.2020.

² Ershova, N. (2017). Investment climate in Russia and challenges for foreign business: The case of Japanese companies. *Journal of Eurasian Studies*, 8(2), 151-160.

³ Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

⁴ Федеральный закон "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" от 09.07.1999 N 160-ФЗ

одобрение Правительственной комиссии. Вместе с тем, стимулирование инвестиций осуществляется через механизм специальных инвестиционных контрактов (СПИК), особые экономические зоны и иные формы государственно-частного партнёрства. ОАЭ, с одной стороны, придерживаются либеральной политики и обеспечивают широкий доступ к экономике через лицензии, инвестиционные зоны и режим полного иностранного владения по "Позитивному списку", но с другой стороны — поддерживают ограничения по "Негативному списку", исключая из него чувствительные секторы вроде энергетики, СМИ и банковской деятельности¹. Несмотря на наличие стимулирующих механизмов в каждой юрисдикции, потенциальный инвестор должен учитывать возможные конфликты между предоставленными льготами и защитой публичных интересов (см. Приложение 2).

Общим для всех трёх стран является наличие формализованных гарантий защиты инвесторов, использование специальных экономических зон, а также законодательное закрепление возможности репатриации прибыли. Тем не менее, различия проявляются прежде всего в институциональной архитектуре и логике соотношения между инвестиционными стимулами и публичными ограничениями. Российская модель демонстрирует баланс между формальной стабильностью и высокой степенью государственного участия, что придаёт системе предсказуемость, но одновременно снижает гибкость. Одним из сильных элементов российской системы выступает механизм СПИК — специальный инвестиционный контракт, предполагающий тесное взаимодействие инвестора с государством, предоставление конкретных обязательств с обеих сторон и долгосрочную поддержку. Именно эта модель может быть функционально близка Узбекистану, где акцент также делается на индивидуальные договорные формы сотрудничества и стабильность условий. В условиях развивающейся экономики, такое партнёрство может играть роль

¹ United Arab Emirates. Federal Law by Decree No. (19) of 2018 Regarding Foreign Direct Investment

неформального гаранта интересов инвестора, компенсируя возможные институциональные риски. Либеральная модель регулирования иностранных инвестиций, как в ОАЭ, может показаться привлекательной за счёт простоты входа на рынок, 100% иностранного владения и свободы репатриации прибыли. Однако для условий Узбекистана такая модель несёт риски. Прежде всего, она предполагает высокую степень автономии инвестора и минимальное вмешательство государства, что требует развитой правовой среды, профессионального администрирования и высококвалифицированных кадров в области международного права для беспристрастной и квалифицированной судебной защиты. Что на данный момент в Узбекистане развито недостаточно, исходя из судебной практики по делам, связанным с международным элементом. Поэтому Узбекистану, как развивающемуся государству, более подходит система, в которой государство остаётся активным участником инвестиционного процесса — как через механизмы договоров, так и через обеспеченные государственные гарантии — а не просто наблюдателем в свободной рыночной среде.

2.3. Влияние международных стандартов на правовое регулирование иностранных инвестиций в развивающихся странах

Как уже было рассмотрено в первой главе, международные соглашения и стандарты являются основой для формирования правового обоснования иностранных инвестиций на территории принимающего государства. Эти нормы являются регуляторной частью правовой реальности, в которой функционируют иностранные инвестиции. В контексте нашего исследования особое внимание мы обратим на стандарты справедливого и равного отношения (*fair and equitable treatment, FET*), а также затронем стандарт полного и постоянного обеспечения безопасности (*full protection and security, FPS*) и защиту от произвольной экспроприации. Эти положения отражают

ожидания инвестора в отношении стабильности и предсказуемости законодательства принимающего государства.

Применение стандартов в законодательстве развивающихся стран не всегда сопровождается должным пониманием их содержания и практических последствий. Часто государства ограничиваются формальным включением таких обязательств в законы или договоры, но не обеспечивают согласованности норм с иными элементами регулирования — от административных процедур до процессуальной практики. Что в свою очередь создает противоречия, порождающие неопределённость и в последующем, например, может служить основанием для предъявления претензий в международных инвестиционных арбитражах. В ряде случаев это приводит к тому, что первоначальные стимулы и гарантии трансформируются в правовые риски, особенно в ситуациях, когда государства односторонне изменяют нормативную среду под давлением экономических или политических факторов.

Стандарт о справедливом и равноправном обращении не имеет однозначного толкования. Трибуналы отмечают, что FET может включать различные элементы: добросовестность государства в отношениях с инвестором, отсутствие дискриминации по отношению к иностранцу, соблюдение обязательств и обещаний, обеспечение надлежащего уровня административной и судебной защиты (*due process*), предсказуемость и прозрачность нормативной базы и др. Так, трибунал в деле *Liman Caspian Oil v. Казахстан* подчеркнул, что запрет отказа в правосудии является «неотъемлемой частью» FET и подчеркнул, что иные действия судов могут нарушить FET, даже если формально не являются отказом в правосудии¹.

В рамках FET прямо учитываются и законные ожидания инвестора – то есть разумные предположения, на которые инвестор вправе полагаться при инвестировании. Как отметило трибунал в *Micula v. Румыния (ICSID)*, для

¹ Usoskin S. ICSID Rejects Denial of Justice Claims against Kazakhstan in a Recently Released Award // CIS Arbitration Forum. – 28 мая 2013.

признания нарушения FET по этой основе инвестору нужно доказать три элемента: (а) государство дало конкретное обещание или уверенность (например, в сохранении законодательства или выплате доходов), (б) инвестор реально опирался на это обещание, и (в) такое ожидание было разумным¹. Только при одновременном выполнении этих условий арбитры считают, что нарушены права инвестора на FET. Однако, FET не распознаётся как «замораживающий» стандарт, требующий немедленной выгоды для инвестора, а оценивает соотношение заявленных прав и действий государства.

Также на практике многие инвестиционные арбитражи строятся на утверждении, что действия государства подорвали описанные принципы. Типичные случаи нарушения FET это резкие неблагоприятные изменения правил после осуществления инвестиции (например, отмена тарифных гарантий или отзыв лицензии). В деле *AWG Group v. Аргентина* инвестиционный трибунал при изучении водного концессионного проекта в Буэнос-Айресе признал, что Аргентина нарушила FET, поскольку отказалась изменить тарифы в условиях экономического кризиса, подорвав тем самым доходность проекта. Трибунал констатировал: «Аргентина не отменила его концессию и не лишила всего имущества, но инвесторам было отказано в *fair and equitable treatment* их вложения»². При этом отказ пересмотреть тарифы расценили как нарушение обоснованных ожиданий инвестора. В то же время арбитры отметили, что доводы об отказе в FPS или прямой экспроприации были отклонены – мерам кризисной экономической политики формально не придали статус изъятия, а требования безопасности инвестиций приравнены к уровню влияния общего экономического режима.

На примере Испании видно, как предоставленные инвесторам государственные льготы трансформируются в юридические обязательства. Всплеск международных исков связан с тем, что правительство Испании

¹ Mach T. *Legitimate Expectations as Part of the FET Standard: An Overview of a Doctrine Shaped by Arbitral Awards in Investor-State Claims* // *ELTE Law Journal*. – 2018. – № 1. – С. 105–121.

² Escobar A.A., Féliz De Jesús E. *Damages for Breach of the Fair and Equitable Treatment Standard: Suez et al. v. Argentina and AWG v. Argentina* // *Lexology*. – 28 июня 2016.

вначале обещало инвесторам фиксированные тарифы на электроэнергию от солнечных станций, а затем резко свернуло эти гарантии. Трибунал в деле *Masdar v. Spain*, установил, что инвестор имел «законные ожидания» сохранения условий стабильного режима возобновляемой энергетики, поскольку государство давало инвесторам «конкретные обязательства» не изменять правила¹. После того как Испания ввела новый энергосбор и снизила тарифы, трибунал признал такое изменение «необоснованным» и нарушающим гарантии стабильности. В результате Испанию обязали выплатить 64,50 млн евро ($\approx 76,7$ млн USD) компенсации.

Аналогично в деле *Eiser v. Spain* в пользу инвестора было присуждено около 140,8 млн USD. По сути, государственные обещания (например, гарантии фиксированных тарифов) были признаны частью инвестиционного контракта². Как подчёркивает один из присяжных (Gary Born), «если государство даёт инвестору конкретные обязательства, а затем нарушает их, это составляет отказ от справедливого и добросовестного обращения». Испания уже столкнулась с десятками таких исков (более 60 по ЭХЗ в энергетике, что наглядно демонстрирует: щедрые преференции во времени выливаются в долговые обязательства перед инвесторами. Эта практика показывает, что в вопросах поддержки бизнеса любая резкая отмена льгот чревата крупными арбитражными рисками для государства³.

Что касается стандарта полной защиты и безопасности (FPS), то он традиционно трактуется арбитрами как требование обеспечить инвестиции не только от прямых физических посягательств, но и в широком смысле стабильной и безопасной хозяйственной среды. Некоторые договоры прямо ограничивают FPS уровнем полицейской защиты по обычному праву

¹ Gozlugol A.A. Fair and Equitable Treatment: Spain, ECT and the Middle Ground // Cambridge International Law Journal. – 4 октября 2018 г.

² *Eiser Infrastructure Limited and Energía Solar Luxembourg S.à r.l. v. Kingdom of Spain*, ICSID Case No. ARB/13/36. Decision on the Kingdom of Spain's Application for Annulment, 11 June 2020// Jus Mundi. – URL: <https://jusmundi.com/en/document/decision/en-eiser-infrastructure-limited-and-energia-solar-luxembourg-s-a-r-l-v-kingdom-of-spain-decision-on-the-kingdom-of-spains-application-for-annulment-thursday-11th-june-2020>

³ Born G. Dissenting Opinion of Gary Born // *Antaris Solar GmbH and Dr. Michael Göde v. The Czech Republic*, PCA Case No. 2014-01. – 2 мая 2018 г.

(например, ВIT США–Уругвай 2005 г.), однако подавляющее большинство включают формулировку «full protection and security», которую трибуналы интерпретируют шире. В решениях по делу *Biwater v. Танзания* и *Siemens v. Аргентина*, FPS связывают со «стабильной, безопасной средой» (physical and legal security) для инвестиций. Иными словами, государство должно проявлять «все возможные меры предосторожности» – достаточные усилия властей для предотвращения насильственных посягательств, незаконных захватов или других злоупотреблений как со стороны третьих лиц, так и самих государственных органов.

Стандарт FPS требует от принимающего государства применять «все разумные меры» для физической и юридической защиты инвестиционных активов (due diligence). Иными словами, вложения должны сохранять «не менее благоприятный» правовой статус, чем у местных инвесторов, и быть защищены от насилия, погромов и неправомерного вмешательства (должная осмотрительность). Этот стандарт придаёт инвестору уверенность в стабильности режима: он создаёт у иностранного инвестора «разумные ожидания» того, что государство не изменит правила игры в ущерб вложениям. Если же обязательства по FPS выполняются небрежно, растёт опасность того, что инвестиции пострадают (иногда такие убытки эквивалентны «другому» косвенному изъятию имущества). Устойчивость и прозрачность национальной правовой системы напрямую влияют на предсказуемость инвестиций: слабая реализация стандарта FPS снижает привлекательность страны, повышая политический и операционный риск для инвесторов. Например, комментарии ICSID подчёркивают, что обязанность государства «принять все разумные меры для защиты» активов инвестора (due diligence) – одна из основ обеспечения его безопасности. При отсутствии таких надёжных гарантий инвестор вынужден делать дисконт на неопределённость, что ухудшает условия привлечения капитала в развивающихся странах.

В свою очередь мы должны попытаться найти точку равновесия между защитой вложений и суверенным правом государства регулировать

экономику. Арбитражная практика всё чаще акцентирует, что включение стандарта FET в договор не лишает государство права администрировать социально значимые сферы. Одним из показательных дел по этому вопросу было дело *United Utilities v. Эстония* (ICSID 2019) где трибунал прямо указал, что сущность FET – «взвесить право государства на регулирование» и права инвестора, и что нарушение FET на практике означает, что государство превысило «разумную» степень своего регулирования¹. На практике это означает, что трибунал будет тщательно взвешивать: если изменение законодательства было продиктовано необходимостью (например, для защиты здоровья, экологии, финансовой стабильности или выполнения международных обязательств государства), то простое негативное влияние на инвестора не всегда расценивается как нарушение FET.

В то же время ожидаемым инвестиционным рынком уровнем защиты является разумная предсказуемость. Для того чтобы избежать обвинений в нарушении FET, государства всё чаще оговаривают свои права: многие новые соглашения прямо подтверждают право на регулирование в общественных целях (например, пункты, позволяющие изменять условия ради безопасности или по решению ООН), либо уточняют, что FET соответствует только общепризнанному минимуму международного права. Инвестор же, со своей стороны, должен опираться на четкие обещания регулятора и разумно оценивать риски изменений. Подтверждением служит и правоприменительная практика: нарушение FET требует не любых неудобств, а именно превышения «маржи» государственного усмотрения и вседозволенности. Что помогает избежать односторонней «заморозки» государств в их развитии и гарантирует инвесторам реальную (но не абсолютную) защиту их легитимных интересов.

Слишком «открытый» правовой режим – когда все действия государства автоматически попадают под проверку этих стандартов – ограничивает возможность проведения реформ, регулирования и соблюдения общественных

¹ K. Nadakavukaren / R. Polanco Lazo Legal opinion on right to regulate, current to: 28.07.2023. E-Avis ISDC 2023

интересов. Например, бесконтрольное включение FET в договоры порой давало арбитражам основания считать, что любое изменение налоговой или экологической политики нарушает «ожидания» инвесторов. Поэтому многие страны вводят в BITs и национальные акты оговорки: «публичные интересы и суверенные меры не признаются нарушением». В BITs часто встречаются общие исключения (например, для мер по охране здоровья, окружающей среды, безопасности).

Если нормы трактовать слишком буквально, любое новое правило может быть оспорено как нарушение. В ответ государства используют несколько механизмов. К примеру, в белорусско-индийском соглашении к статье о защите указано, что нарушение других положений договора само по себе не означает нарушения FET/FPS¹. Поэтому предварительно можно сделать следующий вывод, что международные стандарты FET и FPS в значительной мере формируют ожидания иностранных инвесторов и побуждают принимающие государства включать соответствующие гарантии в собственное законодательство. При этом ключевым становится баланс: с одной стороны, государство декларирует готовность обеспечить справедливое обращение и защиту вложений, с другой – сохраняет механизмы учёта публичного интереса и суверенных исключений.

Анализ демонстрирует, что международные стандарты FET и FPS встраиваются в правовые системы развивающихся стран не как статичные нормы, а как динамические ориентиры, требующие адаптации к национальным условиям. Их трансформация из абстрактных обязательств в реально действующие механизмы зависит не только от формального закрепления в законодательстве, но и от институциональной зрелости органов власти, способности судебной системы к толкованию и применению норм с учётом арбитражной практики. Подлинная интеграция стандартов происходит

¹ Договор между Республикой Беларусь и Республикой Индия об инвестициях от 16 июля 2019 г. № 206-3

не на уровне деклараций, а в ходе их практического «освоения» внутри правовой культуры государства.

Во избежание подобных рисков развивающимся странам необходимо обновлять инвестиционное законодательство и институты. В первую очередь стоит модернизировать действующие ВТ и нормы «международного уровня»: например, яснее формулировать право государства на регулирование в общественных интересах. Также нужно пересмотреть регуляторные практики, влияющие на инвестиционный риск. Например, в секторе электроэнергетики, государству следует гарантировать инвесторам не резкий разрыв тарифов, а гибкое выравнивание стимулов с учётом объёма производства и рыночной конъюнктуры. Любые изменения налогообложения или тарифной политики следует проводить с учётом обязательств перед уже инвестировавшими и с оговоркой о возможности компенсации. Доказана эффективность проведения оценок регулирующего воздействия (Regulatory Impact Assessment) и консультаций с инвесторами перед введением реформ. Применение этих мер повысит юридическую предсказуемость и снизит вероятность будущих исков со стороны зарубежных инвесторов, делая инвестиционный режим более сбалансированным и надёжным.

ГЛАВА 3. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

3.1. Проблемы и перспективы правового регулирования иностранных инвестиций в Узбекистане

Правовое регулирование иностранных инвестиций в Узбекистане претерпело значительные изменения после 2017 года, когда страна начала активные реформы, направленные на либерализацию экономики и привлечение иностранных инвестиций. Одним из ключевых шагов стало принятие Закона Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной

деятельности» № ЗРУ-598 от 25 декабря 2019 года¹, который закрепил основные принципы инвестиционной политики. Однако, несмотря на прогрессивные положения закона, его реализация сталкивается с рядом проблем.

В стремлении улучшить инвестиционный климат, Узбекистан активно сотрудничает с международными организациями. Так, Международная финансовая корпорация (IFC) в партнерстве с правительством Японии оказывает поддержку Узбекистану в разработке нового инвестиционного законодательства, направленного на приведение национальной правовой базы в соответствие с международными стандартами. Предполагается, что новый закон будет четко определять правила входа на рынок, обеспечивать равное обращение с иностранными инвесторами и предоставлять доступ к международным механизмам разрешения споров. Кроме того, IFC помогает в разработке нормативной базы для привлечения частного сектора к созданию и управлению специальными экономическими зонами (СЭЗ), что должно способствовать увеличению притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и стимулировать экономический рост страны².

Тем не менее, несмотря на предпринимаемые усилия, Узбекистан сталкивается с рядом проблем, которые мешают эффективному правовому регулированию иностранных инвестиций. К числу этих проблем относятся высокая текучесть кадров в административных структурах, что затрудняет последовательное внедрение реформ, а также недостаточная прозрачность и предсказуемость правовой среды, что снижает доверие со стороны инвесторов. Кроме того, продолжают существовать проблемы, связанные с коррупцией и ограниченным доступом к справедливому судебному разбирательству, что подрывает уверенность инвесторов в защите их прав и

¹ Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

² IFC partners with Uzbekistan to attract more FDI into country, drive economic growth // The Tashkent Times. – 4 сент. 2023. – URL: <https://www.tashkenttimes.uz/national/11624-ifc-partners-with-uzbekistan-to-attract-more-fdi-into-country-drive-economic-growth>

интересов. Для преодоления этих препятствий необходимо не только улучшение законодательства, но и укрепление институтов, обеспечивающих его эффективное применение, включая судебную систему, антикоррупционные органы и механизмы разрешения споров.

К тому же, в феврале 2024 года был принят новый Закон «О приватизации государственного имущества», который вступил в силу 16 мая 2024 года. Этот закон заменил устаревший нормативный акт от 1991 года и ввел современные механизмы приватизации, включая электронные аукционы, биржевые торги, публичные приглашения к переговорам и возможность оплаты в рассрочку до трех лет¹. Также закон предусматривает неприкосновенность приватизированного имущества, что усиливает защиту прав новых собственников. Несмотря на законодательные нововведения, на практике возникают определенные сложности. Анализ приватизации по отраслям и регионам показывает неравномерность процесса: в некоторых областях наблюдается активность, в то время как в других — застой. Кроме того, отсутствие единого законодательного акта, полностью охватывающего процессы приватизации, и наличие множества подзаконных актов создают неопределенность и затрудняют привлечение инвесторов².

Примером успешной приватизации является продажа 73,71% акций «Ипотека-банка» венгерской OTP Group в июне 2023 года³. Эта сделка демонстрирует потенциал Узбекистана в привлечении стратегических иностранных инвесторов в банковский сектор. Однако такие случаи пока остаются единичными, и для масштабного привлечения инвестиций необходимо устранить существующие барьеры. Одним из таких барьеров является ограничение на приватизацию земельных участков иностранными гражданами и юридическими лицами. Согласно действующему

¹ Закон Республики Узбекистан «О приватизации государственного имущества» от 14.02.2024 г. № ЗРУ-907. <https://lex.uz/ru/docs/6800650>

² Новый закон «О приватизации госимущества» вступит в силу в Узбекистане// Gazeta.uz. – 19 февр. 2024 г. – 14:43. – URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2024/02/19/privatization/>

³ OTP Bank officially becomes owner of Ipoteka-Bank// Tashkent Times. – 13.06.2023. – Режим доступа: https://www.tashkenttimes.uz/finances/11271-otp-bank-officially-becomes-owner-of-ipoteka-bank?utm_source=chatgpt.com

законодательству, только граждане и резиденты Узбекистана могут участвовать в приватизации земельных участков, что ограничивает возможности для иностранных инвесторов. Кроме того, некоторые положения закона «О приватизации земельных участков несельскохозяйственного назначения» противоречат Конституции Узбекистана.

После ратификации Узбекистаном Вашингтонской конвенции 1965 года и присоединения к Международному центру по урегулированию инвестиционных споров (ICSID), в национальном законодательстве были закреплены конкретные механизмы разрешения инвестиционных споров¹. В частности, Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года № ЗРУ-598² предусматривает многоступенчатую процедуру урегулирования таких споров. Согласно статье 63 настоящего закона, споры, возникающие в процессе инвестиционной деятельности, первоначально подлежат разрешению путем переговоров. Если стороны не достигают согласия, спор может быть урегулирован посредством медиации. В случае неэффективности этих методов, спор рассматривается в соответствующем суде Республики Узбекистан. Только при невозможности разрешения спора указанными способами и при наличии соответствующей арбитражной оговорки в международном договоре или инвестиционном соглашении, спор может быть передан на рассмотрение международного арбитража. Таким образом, законодательство Узбекистана устанавливает четкую последовательность процедур для разрешения инвестиционных споров.

Несмотря на наличие в законодательстве Узбекистана положений, направленных на защиту прав инвесторов, существуют определенные риски, вытекающие из особенностей правового регулирования. Одним из таких рисков является возможность изменения или отмены предоставленных ранее

¹ Khushmatova, M. Access to international arbitration in investor-state dispute settlement (ISDS) in Uzbekistan // Gratanet. – 10.02.2021.

² Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

льгот и преференций. Например, статья 64 Закона «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» гласит, что настоящий закон применяется к ранее осуществленным инвестициям только в части наибольшего благоприятствования инвестору¹. Это означает, что новые положения закона не распространяются автоматически на уже осуществленные инвестиции, что может создавать неопределенность для инвесторов в отношении сохранения ранее предоставленных льгот и преференций.

Дополнительным источником риска является ограниченность доступа к международному арбитражу. Согласно всё той же статье 63 Закона «Об инвестициях и инвестиционной деятельности», возможность передачи инвестиционного спора в международный арбитраж зависит от наличия соответствующей арбитражной оговорки в международном договоре или инвестиционном соглашении. Таким образом, в отсутствие такой оговорки инвестор обязан пройти все предусмотренные национальным законодательством процедуры разрешения спора, прежде чем обратиться в международный арбитраж. Это может затруднить эффективную защиту прав инвестора в случае возникновения спора.

На основании Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан от 07.08.2024 г. № 402 и общей нормативной базы, регулирующей деятельность свободных экономических зон (СЭЗ)², в Узбекистане СЭЗ учреждаются в целях стимулирования притока прямых иностранных инвестиций, развития экспортоориентированного производства, внедрения инновационных технологий и создания новых рабочих мест. Данное постановление чётко указывает на предоставление широкого спектра преференций резидентам СЭЗ: освобождение от налога на прибыль, налога на имущество, налога на улучшение инфраструктуры, а также от таможенных платежей при ввозе оборудования, сырья и материалов. Сроки льгот

¹ Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

² Постановление Президента Республики Узбекистан «О создании свободной экономической зоны «Международный центр промышленной кооперации «Центральная Азия»» от 06.08.2024 г. № ПП-283.

дифференцируются в зависимости от объема инвестиций, что создаёт потенциально привлекательную правовую основу.

Свободные экономические зоны (СЭЗ) Узбекистана демонстрируют позитивную динамику по количественным показателям, однако в правовом и институциональном измерении нужно осуществить существенные доработки. По состоянию на октябрь 2023 года в стране функционируют 22 СЭЗ с 752 резидентом¹. Для сравнения, СЭЗ в Объединённых Арабских Эмиратах представляют собой более зрелые и многофункциональные правовые режимы, адаптированные под разнообразные потребности инвесторов. В ОАЭ действует более 40 экономических зон, каждая из которых обладает собственной нормативной базой и инфраструктурой, соответствующей международным стандартам. Например, зона RAKEZ (Ras Al Khaimah Economic Zone) объединяет более 14 000 компаний из разных секторов и предоставляет такие преимущества, как полное освобождение от налогов, 100% иностранное владение и упрощённый доступ к международным рынкам². Особенность СЭЗ ОАЭ заключается в наличии независимых правовых систем — как, например, в Abu Dhabi Global Market (ADGM) и Dubai International Financial Centre (DIFC), где применяется английское общее право. Это обеспечивает предсказуемость в разрешении споров, усиленную защиту прав инвестора и доверие со стороны международных финансовых структур.

В сравнении с ОАЭ узбекская модель СЭЗ пока не демонстрирует аналогичной гибкости, прозрачности и привлекательности. Основные различия заключаются в ограниченности видов деятельности, недостаточной юридической автономности зон, а также в менее конкурентных налоговых стимулах и инфраструктурной базе. Однако Узбекистан может заимствовать ключевые элементы модели ОАЭ: во-первых, установить

¹ Информация по специальным экономическим зонам Республики Узбекистан (за январь–сентябрь 2023 года) Invexi.org. – 14 нояб. 2023 г. – URL: <https://invexi.org/ru/press/information-about-special-economic-zones-in-the-republic-of-uzbekistan-in-january-september-2023/>

² Kenton W. Ras Al Khaimah Investment Authority (RAKIA): Overview / Will Kenton ; reviewed by Jefreda R. Brown ; fact checked by Michael Logan. –22 июня 2022 г.

специализированные юридические режимы с упрощённой процедурой разрешения споров; во-вторых, расширить возможности для инвестиций в нефинансовые и инновационные секторы; в-третьих, предусмотреть устойчивый налоговый режим с продолжительными периодами освобождения от налогообложения. Кроме того, нормативное оформление правового статуса инвестора и его гарантий в рамках СЭЗ требует унификации, ясности и полной гармонизации с международными стандартами. Все эти шаги могут существенно повысить привлекательность Узбекистана как инвестиционного направления и укрепить его позиции в конкуренции с другими странами региона.

Также нужно понимать, что произойдёт с инвестиционным законодательством в Узбекистане после вступления в ВТО. С 2024 года Узбекистан значительно активизировал процесс переговоров по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО). Вступление Узбекистана в ВТО потребует значительных изменений в инвестиционном законодательстве страны¹. Ожидается, что национальное законодательство в таких отраслях, как металлургия, химия, энергетика и телекоммуникации, будет приведено в соответствие с международными стандартами. С 1 января 2025 года планируется отмена государственных субсидий на транспортные расходы для экспортеров, что соответствует требованиям ВТО. Эти реформы направлены на создание более прозрачной и конкурентоспособной инвестиционной среды, что, в свою очередь, должно способствовать привлечению иностранных инвестиций и интеграции Узбекистана в глобальные экономические процессы.

Конечно же страна начала масштабные реформы, направленные на либерализацию экономики и интеграцию в международную торговую систему. Однако, помимо этих глобальных усилий, для Узбекистана важным аспектом остается региональная конкуренция с соседними государствами,

¹ Указ Президента Республики Узбекистан от 30.04.2025 № ПФ-74 "О внесении изменений и дополнений в некоторые документы Президента Республики Узбекистан в связи с дальнейшим ускорением рыночных реформ и достижением членства Узбекистана во Всемирной торговой организации".

такими как Казахстан и Кыргызстан, которые также стремятся привлечь прямые иностранные инвестиции и улучшить свои экономические показатели. Казахстан, в свою очередь, выделяется созданием Международного финансового центра «Астана» (МФЦА), который функционирует на основе англосаксонского права. Это предоставляет инвесторам знакомую и предсказуемую правовую среду. МФЦА предлагает налоговые льготы, включая освобождение от налога на прибыль и индивидуального подоходного налога до 2066 года, а также упрощенные визовые и трудовые режимы для иностранных специалистов. Независимая судебная система и использование английского языка в делопроизводстве делают МФЦА привлекательным для международных компаний и финансовых институтов.

Кыргызстан, в свою очередь, привлекает инвесторов своей либеральной политикой в отношении регистрации бизнеса. Страна занимает высокие позиции в международных рейтингах по легкости открытия бизнеса, благодаря сокращению административных процедур до двух и внедрению принципа «молчание — знак согласия». Кроме того, Кыргызстан предлагает один из самых низких налоговых режимов в регионе, с налогом на прибыль и подоходным налогом по ставке 10%, а также НДС в размере 12%¹. Эти меры способствуют созданию благоприятной среды для малого и среднего бизнеса, а также для иностранных инвесторов, ищущих простоту и прозрачность в ведении дел.

Что выделяет потенциал Узбекистана на фоне его соседей, так это его стратегическое географическое положение, являясь центром Центральной Азии и имея доступ к крупным рынкам региона. Это делает страну привлекательной для логистических и торговых проектов. Однако, несмотря на усилия по улучшению инвестиционного климата, Узбекистан сталкивается с вызовами в области административного управления. Для повышения конкурентоспособности необходимо продолжать работу над упрощением

¹ Министр А. Кожошев, О новых вызовах в экономическом развитии [Электронный ресурс] // Министерство экономики Кыргызской Республики. – 31.07.2016. – Режим доступа: <https://mineconom.gov.kg/ru/post/4102>

административных процессов и укреплением правовой базы. В условиях региональной конкуренции Узбекистану важно не только продолжать интеграцию в глобальные экономические структуры, такие как ВТО, но и активно совершенствовать внутренние механизмы управления и регулирования. Опыт соседних стран показывает, что создание благоприятной правовой среды и упрощение административных процедур являются ключевыми факторами в привлечении инвестиций и стимулировании экономического роста.

3.2. Анализ действующего законодательства Узбекистана в сфере иностранных инвестиций

Продолжая анализ, представленный в предыдущем параграфе, в настоящем разделе основное внимание уделяется содержательной оценке действующего законодательства Узбекистана в сфере иностранных инвестиций. В этот раз требуется разобрать более подробно Закон Республики Узбекистан от 25 декабря 2019 года № ЗРУ-598 «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» и в дополнении Закон от 10 мая 2019 года № ЗРУ-537 «О государственно-частном партнёрстве»¹, который нужен для понимания осуществления иностранных инвестиций в области концессии. В дополнении рассмотрим Закон Республики Узбекистан «О специальных экономических зонах» от 17.02.2020 г. № ЗРУ-604² и Постановление Президента Республики Узбекистан «О создании свободной экономической зоны «Международный центр промышленной кооперации «Центральная Азия»» от 06.08.2024 г. № ПП-283³.

¹ Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» от 10.05.2019 г. № ЗРУ-537. <https://lex.uz/docs/4329272>

² Закон Республики Узбекистан «О специальных экономических зонах» от 17.02.2020 г. № ЗРУ-604. <https://lex.uz/docs/4737514>

³ Постановление Президента Республики Узбекистан «О создании свободной экономической зоны «Международный центр промышленной кооперации «Центральная Азия»» от 06.08.2024 г. № ПП-283.

Несмотря на наличие, в Законе «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» стандартных гарантий (ст. 15–19)¹, следует отметить, что механизм заключения индивидуальных инвестиционных соглашений с государством получил четкое нормативное оформление. В соответствии с главой 8, Правительство Узбекистана имеет право заключать инвестиционные договоры с иностранными инвесторами, предоставляя им дополнительные гарантии и меры поддержки, включая налоговые, таможенные и другие льготы (статья 40). Заключение договора обязательно при предоставлении таких мер, что исключает произвол и неформальные подходы. Договор должен содержать параметры, такие как объем инвестиций, обязательства по локализации и экспорту, соблюдение антимонопольного и экологического законодательства, порядок технического надзора и ответственность сторон (статья 42).

Тем не менее, несмотря на нормативную проработанность, существует необходимость в дальнейшем уточнении и совершенствовании отдельных процедурных аспектов реализации этих положений. Например, в ст. 43 установлена процедура инициирования заключения инвестиционного договора, однако на практике отсутствуют подзаконные акты, регламентирующие единый стандарт оценки проектов и прозрачность экспертизы заявок на предоставление льгот. Также вызывает правовую обеспокоенность положения ст. 44, согласно которым Правительство вправе в одностороннем порядке прекратить действие договора и взыскать неуплаченные суммы налогов и платежей в случае невыполнения условий инвестором. При отсутствии чётких критериев оценки «ненадлежащего исполнения» возникает угроза потенциального давления на инвестора.

Однако данный закон не распространяется на отношения, возникающие в рамках централизованных инвестиций, а также на специфические инвестиционные механизмы, регулируемые отдельными нормативными актами. В частности, вне сферы действия закона остаются правоотношения,

¹ Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

связанные с концессионной деятельностью, соглашениями о разделе продукции, функционированием инвестиционных, паевых и венчурных фондов, операциями на рынке капитала (включая сделки с ценными бумагами), реализацией проектов государственно-частного партнёрства, а также регулированием деятельности в специальных экономических зонах. Каждая из указанных сфер регулируется специализированным законодательством, учитывающим их особый правовой режим, цели и участников.

На основании главы 6 Закона Республики Узбекистан от 10.05.2019 № ЗРУ-537 «О государственно-частном партнёрстве» в актуальной редакции, можно выделить особенности правового режима заключения соглашений ГЧП и дать их критическую правовую интерпретацию как элемента инвестиционного регулирования. Приведённый механизм регулирует порядок и содержание договорных обязательств, возникающих между государственным и частным партнёром, и требует отдельного внимания ввиду его отличий от инвестиционного договора с Правительством, предусмотренного в ЗРУ-598.

Правовой режим соглашения о государственно-частном партнёрстве (ГЧП) опирается на тендерную или переговорную процедуру, по итогам которой государственный партнёр заключает соглашение с частным инвестором (ст. 26 ЗРУ-537)¹. При этом регулирование заключения договора и подбор партнёра демонстрирует высокую степень формализации, включая последовательную процедуру отбора победителя, работу с резервным победителем и условия признания тендера несостоявшимся. Такой подход призван обеспечить конкурентность и прозрачность, однако на практике порождает административные задержки, что особенно проблематично для проектов с коротким циклом реализации. Существующее регулирование допускает дисквалификацию победителя при недостоверности

¹ Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнёрстве» от 10.05.2019 г. № ЗРУ-537. <https://lex.uz/docs/4329272>

представленной информации, но не устанавливает чётких процедур верификации, что может вызвать споры о законности отказа в заключении соглашения.

Срок действия соглашения может достигать 49 лет (ст. 28), что позитивно влияет на устойчивость проектов, особенно в капиталоемких сферах — энергетике, транспорте и медицине. Однако при этом отсутствие в законодательстве правил пересмотра условий договора по инициативе только одного из партнёров без судебного вмешательства ограничивает гибкость механизма. Дополнительно стоит отметить, что действующее регулирование не содержит процедуры периодической оценки исполнения обязательств и механизмов адаптации соглашения к изменяющимся экономическим условиям или форс-мажорным обстоятельствам. Это означает, что даже при наличии объективной необходимости корректировки проекта, стороны могут оказаться связанными условиями, утратившими актуальность, что способно повлиять на эффективность и устойчивость самого партнёрства.

Важный практический блок регулирования касается распоряжения имуществом и землёй. Согласно ст. 30 и 31, передача имущества частному партнёру может производиться без дополнительных договоров, что упрощает административную процедуру. Однако условия аренды земельных участков требуют пересмотра: арендная плата приравнивается к земельному налогу, но отсутствует возможность дифференциации ставки в зависимости от этапа реализации проекта, что снижает привлекательность начального периода вложений. Кроме того, непредоставление земли государственным партнёром считается основанием для одностороннего расторжения договора частным партнёром, но не влечёт правовой ответственности за убытки, что подрывает доверие инвестора к системе.

Одним из ключевых правовых достижений Узбекистана в сфере инвестиционной политики стало принятие Закона «О специальных экономических зонах» №ЗРУ-604. Документ формирует четкую нормативную базу, определяющую типологию СЭЗ, их цели, режим функционирования,

условия допуска участников, а также полномочия органов управления. Согласно статье 3 закона, специальная экономическая зона определяется как территория с установленными границами и специальным правовым режимом, создаваемая для привлечения инвестиций, высоких технологий и управленческого опыта. Этот специальный правовой режим (ст. 3) подразумевает предоставление инвесторам более выгодных условий деятельности по сравнению с общим правовым режимом страны, включая налоговые и таможенные льготы, упрощенные процедуры регистрации и аренды земли. Статья 4 и 5 закрепляют функции Кабинета Министров и уполномоченного государственного органа¹.

Особое значение имеет четкое разделение видов СЭЗ в статье 9 закона: свободные экономические зоны, особые промышленные зоны, научно-технологические, туристско-рекреационные и зоны свободной торговли. Каждая из них имеет отдельный функционал и специфические требования к инвестиционным проектам (ст. 16–18). К примеру, на территории свободных экономических зон допускается реализация проектов только с новыми товарами или с высокой добавленной стоимостью, что зафиксировано в статье 16. Это ограничивает неэффективные проекты и способствует индустриальному росту.

Несмотря на логически выстроенную систему, эффективность применения Закона ЗРУ-604 во многом зависит от практики реализации, что отражено в Постановлении Президента №ПП-283 от 06.08.2024, направленном на усовершенствование процедур, связанных с привлечением инвесторов и повышением эффективности дирекций СЭЗ². Документ определяет конкретные организационные и институциональные меры, включая внедрение механизма «единого окна» для ускорения административных процедур, усиление ответственности за соблюдение инвестиционных обязательств и

¹ Закон Республики Узбекистан «О специальных экономических зонах» от 17.02.2020 г. № ЗРУ-604. <https://lex.uz/docs/4737514>

² Постановление Президента Республики Узбекистан «О создании свободной экономической зоны «Международный центр промышленной кооперации «Центральная Азия»» от 06.08.2024 г. № ПП-283.

ужесточение критериев оценки результативности СЭЗ. Также предусмотрено цифровое сопровождение процессов, автоматизация заявок и согласований, что должно устранить барьеры, связанные с бюрократическими задержками и непрозрачностью.

Тем не менее, среди существующих правовых недостатков можно выделить ограниченный доступ к информации о участниках свободных экономических зон (СЭЗ) и их инвестиционных обязательствах, а также недостаточную правовую защиту инвесторов в случае одностороннего изменения условий, включая отмену льгот. Статья 16 ЗРУ-604 прямо указывает, что полностью экспортно-ориентированные проекты освобождаются от некоторых ограничений, однако не определяет четких правовых последствий для недобросовестных исполнителей или в случае нарушения государством своих обязательств. Кроме того, остается нерешенной проблема долгосрочной стабильности правового режима — закон не содержит детализированных положений, аналогичных механизму (stabilization clause), который широко используется в международной практике¹.

В контексте обязательств ВТО предполагается обязательная трансформация отдельных норм, прямо или косвенно противоречащих принципу национального режима (national treatment) и обязательству РНБ (режим наибольшего благоприятствования). Например, нормы статьи 4 ЗРУ-598, устанавливающие предоставление дополнительных льгот только на основании заключённого инвестиционного договора, могут быть пересмотрены с целью недопущения дискриминации между иностранными инвесторами в зависимости от формы правового оформления инвестпроекта. Также нормы статьи 16 Закона о СЭЗ, устанавливающие избирательный режим для экспортноориентированных предприятий, будут нуждаться в уточнении с учетом обязательств по Соглашению ВТО о субсидиях и

¹ Tojiboyev, S. Z. «Legal Challenges of the Provision of Stabilization Clause in Uzbekistan»// Oriens. – 2024.

компенсационных мерах (SCM Agreement), чтобы избежать квалификации льгот как запрещённых субсидий (ссылка на СКМ ВТО)¹. Опыт Российской Федерации при вступлении в ВТО в 2012 году демонстрирует, как, в частности, были согласованы переходные периоды для снижения импортных пошлин и отмены субсидий, а также сохранены определённые меры государственной поддержки для чувствительных отраслей.

Вопрос о кодификации инвестиционного законодательства, представляется избыточным и методологически неоправданным. Как показывает опыт Объединённых Арабских Эмиратов, отсутствие кодифицированного акта не препятствует формированию стабильной, привлекательной и гибкой системы регулирования инвестиций. Напротив, попытки создания универсального кодифицированного акта, охватывающего все аспекты инвестиционной деятельности, рискуют привести к дублированию уже существующих норм. Более перспективным направлением является развитие модульной, секторальной системы регулирования. Узбекистану следует придерживаться именно этой логики — не стремиться к формальному объединению норм, а сосредоточиться на их функциональной согласованности, взаимодействии между институтами и адаптации к стандартам ВТО.

В частности, статья 42 ЗРУ-598² и статья 27 ЗРУ-537, регламентирующие обязательства сторон по инвестиционным договорам и соглашениям ГЧП, могут быть дополнены прямыми ссылками на неизменность налоговых и регуляторных условий на протяжении срока действия соглашения³. Что позволяет снизить риски, связанные с изменениями нормативной среды и обеспечить реальные гарантии защиты ожиданий инвестора. Вместе с тем, такие положения должны сопровождаться четко

¹ Марракешские соглашения об учреждении Всемирной торговой организации: сборник / сост. В.М. Шумилов, Д.С. Боклан, И.М. Трунк-Федоровна. – М.: Либеральная миссия, 2018. – 936 с

² Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ORQ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

³ Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» от 10.05.2019 г. № ЗРУ-537. <https://lex.uz/docs/4329272>

очерченными условиями утраты силы данных гарантий (например, при существенном нарушении обязательств инвестором), чтобы не нарушать фискальную устойчивость государства и обеспечить баланс между гибкостью регулирования и защитой интересов инвестора.

На сегодняшний день правовая база охватывает практически все аспекты инвестиционной деятельности, включая индивидуальные договоры с государством, проекты государственно-частного партнёрства, а также правовой режим специальных экономических зон. Приоритетной задачей становится не столько принятие новых законов или их формальное объединение, сколько внедрение процедурных решений, устраняющих избыточные административные барьеры, обеспечивающих предсказуемость условий реализации проектов и стабильность льготных режимов. Следует рассмотреть возможность законодательного закрепления унифицированного порядка доступа к СЭЗ и публичного раскрытия информации о действующих инвестиционных соглашениях. Лишь при комплексной настройке взаимодействия всех указанных инструментов возможно формирование прозрачной, предсказуемой и конкурентоспособной инвестиционной среды, отвечающей как национальным приоритетам, так и международным обязательствам Узбекистана.

3.3. Рекомендации по совершенствованию правового регулирования и правоприменительной практики в сфере иностранных инвестиций

Организация эффективной правовой среды является ключевым фактором привлечения зарубежного капитала. Как ранее было сказано, в мировой практике подчёркивается, что для иностранных инвесторов критически важно наличие «прозрачной, предсказуемой и открытой регуляторной среды». Научные исследования демонстрируют, что улучшение качества законодательного и правоприменительного пространства напрямую

связано с ростом притока иностранных инвестиций. Нормативно-правовая среда должна не только закреплять основные гарантии, но и обеспечивать функциональную реализацию механизмов защиты, сопровождения и поощрения иностранных вложений, отвечающих современным требованиям гибкости, транспарентности и адаптивности. В предыдущих главах настоящей работы уже были раскрыты как общие закономерности международного регулирования иностранных инвестиций, так и особенности национальных режимов, включая российскую и эмиратскую модель. На основании проведённого сравнительного анализа можно утверждать, что Узбекистану требуется сформулированный на системном уровне комплекс рекомендаций, ориентированных на устранение правовых пробелов, институциональное укрепление действующих механизмов и оптимизацию взаимодействия между государством и инвестором.

Анализ инвестиционного климата Узбекистана выявил, что серьёзными барьерами являются неконвертируемость валюты, непрозрачность и непредсказуемость регулирования, избыточное регулирование финансового сектора, ограничения собственности и ограниченный допуск в «стратегические» сектора экономики. Таким образом, хотя деловой климат в республике оценивается как относительный стабильный, существует значительный потенциал для роста инвестиций при проведении глубоких реформ и укреплении правовой предсказуемости. Всемирная организация торговли и аналитики UNCTAD обращают внимание, что Узбекистану необходимо реализовать комплекс мер, направленных на достижение «регионального лучшего опыта» – упрощение режима входа иностранных инвестиций, совершенствование регуляторно-налоговой политики, улучшение качества государственных услуг и продвижение страны как инвестиционного направления¹.

¹ UNCTAD. Report on the Implementation of the Investment Policy Review of Uzbekistan. – Режим доступа: <https://unctad.org/publication/report-implementation-investment-policy-review-uzbekistan>

Вместо создания единого «инвестиционного кодекса» представляется более оправданным применять модульный подход к нормативному регулированию. Модульный подход предполагает формирование отдельных правовых «блоков» или режимов для различных форм и секторов инвестиций, что обеспечивает гибкость и адаптивность системы. Так, например, в свободном финансовом центре DIFC (Дубай) с помощью модульного регулирования инвесторы могут самостоятельно выбирать тип инвестиционного фонда, а каждое юридическое лицо подпадает под специфический набор норм в соответствии с характером деятельности. Этот подход позволяет быстрее интегрировать зарубежные практики и создавать специализированные правовые режимы (например, для ИТ-сектора, возобновляемой энергетики и др.), не затрагивая при этом функционирование остальной части законодательства. Модульная модель облегчит дальнейшие корректировки – новые «модули» могут вводиться без перекомпоновки всего кодекса.

Узбекистану следовало бы закрепить в законодательстве о ГЧП основания для пересмотра условий, критерии «существенности» изменения обстоятельств и порядок экспертной или третьей оценки целесообразности модификаций. Также требует усиление гарантий компенсации имущественных потерь при расторжении соглашения ГЧП. В статье 32 ЗРУ-537 предусмотрена возможность компенсации убытков в случае ненадлежащего исполнения обязательств, однако отсутствуют прямые указания на конкретные формы и источники компенсации при досрочном расторжении соглашения по вине государственного партнёра¹. Закон не устанавливает механизма автоматического возмещения инвестированных средств, затрат на подготовку проектной документации, а также возможных упущенных выгод. В целях укрепления правового доверия инвесторов целесообразно ввести в ГЧП-договоры квазисудебную оговорку об

¹ Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» от 10.05.2019 г. № ЗРУ-537. <https://lex.uz/docs/4329272>

обязательной компенсации через специализированный фонд при наличии заключения независимого аудита об отсутствии вины частного партнёра. Такая оговорка может стать неотъемлемой частью типовых договоров, и параллельно быть закреплена в законе. Это также обеспечит соответствие обязательствам Узбекистана по двусторонним инвестиционным соглашениям, содержащим положения о полной и справедливой компенсации при вмешательстве государства в инвестиционный процесс.

Утверждённый в Узбекистане типовой инвестиционный договор содержит развернутую систему обязательств сторон и упоминание о возможности предоставления стабилизационной оговорки (п. 6.1)¹. Однако, в отличие от соглашения, применяемого в Российской Федерации, узбекский документ носит преимущественно односторонний фискально-административный характер и нуждается в доработке в части контрактных механизмов взаимодействия. Так, российская форма ² фокусируется на проектной логике, предусматривая гибкий механизм взаимодействия, включая обязательства государства по информационной поддержке, координации с иными структурами, оперативному реагированию на инициативы инвестора, а также механизмам корректировки целевых показателей по инициативе инвестора. На практике это снижает правовые и процедурные риски.

Важнейшей составляющей комплексной реформы является усиление механизма гарантий и стабилизации условий для инвестора. Уже действующая 10-летняя стабилизационная оговорка и запрет экспроприации создают основу доверия, но их необходимо расширить и конкретизировать. Следует рассмотреть распространение подобных гарантий на все крупные инвестиционные проекты и публично-частные партнёрства, обеспечив их закрепление в инвестиционных соглашениях и международных договорах.

¹ Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О внесении изменений в постановление кабинета министров от 2 АВГУСТА 2005 Г. № 180 «О мерах по реализации указа президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций»» от 30.04.2020 г. № 264

² Приказ Минвостокразвития России от 23.08.2017 N 245 "Об утверждении типовой формы инвестиционного соглашения между Министерством Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и инвестором инвестиционного проекта"

Российская практика подчёркивает роль такого «правового механизма государственных гарантий»: как отмечают исследователи, благоприятный инвестиционный климат невозможен без закреплённых в законодательстве гарантий сохранности собственности и реализаций прав инвесторов.

В Узбекистане также важным направлением становится модернизация процедур предоставления налоговых, таможенных и иных льгот. Важным элементом в соответствии с Постановлением Министерства финансов Республики Узбекистан, Государственного налогового комитета Республики Узбекистан, Министерство экономики Республики Узбекистан «Об утверждении положения о порядке применения налоговых льгот для предприятий, привлекающих прямые частные иностранные инвестиции»¹, требуется внедрение цифровой платформы — реестра предоставленных льгот, интегрированной с базами данных налоговых органов, Министерства экономики и Министерства инвестиций. Эта система позволит в режиме реального времени отслеживать, какие меры были предоставлены конкретным проектам, какие экономические результаты они обеспечили, и, соответственно, проводить аналитический мониторинг их эффективности.

Указанная мера позволит значительно повысить прозрачность системы льгот, исключить дублирование и перекрёстное субсидирование, а также облегчит подготовку отчётности по линии международных обязательств Узбекистана, в том числе в рамках Всемирной торговой организации. Такая модель, опирающаяся на цифровизацию, формализованные процедуры и институциональный надзор, обеспечит устойчивый и справедливый характер льготной политики, без подрыва конкурентной среды и фискального баланса.

Наряду с законодательными изменениями необходимы институциональные преобразования и организационные меры. Рекомендуется

¹ Постановление Министерства финансов Республики Узбекистан, Государственного налогового комитета Республики Узбекистан, Министерство экономики Республики Узбекистан «Об утверждении положения о порядке применения налоговых льгот для предприятий, привлекающих прямые частные иностранные инвестиции» зарегистрировано 26.08.2016 г., рег. номер 2822

усилить координаторскую роль центральных органов – прежде всего Министерства инвестиций и внешней торговли и его Агентства по развитию инвестиций – создав единый инвестиционный «one-stop shop» для зарубежных участников. Моделируя успехи ОАЭ, Узбекистану стоит закрепить право иностранцев на полный пакет собственников местных компаний (аналогично предоставлению полного пакета прав иностранным инвесторам) и развивать специальные стимулирующие программы. Так, в ОАЭ действует программа NextGenFDI, предлагающая высокотехнологичным стартапам ускоренное лицензирование и облегчённую регистрацию. В узбекской практике можно ввести подобные «технологические визы» для инвесторов, инвестиционные кредиты и налоговые льготы, чётко определив их критерии и продолжительность в нормативных актах.

Реформы инвестиционного законодательства должны учитывать международные обязательства Узбекистана, в частности готовящиеся к завершению переговоры по вступлению в ВТО. Указ Президента № 74 (2025 г.) по ускорению рыночных реформ обязывает либерализовать ключевые секторы экономики и привести национальные стандарты в соответствие с международными¹. Это означает, что новые законы о инвестициях и торговле должны соответствовать требованиям ВТО по свободному перемещению товаров, услуг и капиталов, а также недискриминации иностранных инвесторов. Нужно продолжать развивать международные соглашения об инвестициях: узбекские двусторонние и многосторонние договоры должны предусматривать чёткие арбитражные механизмы и запрет на дискриминацию – аналогично изменениям в российских ВІТ, где для «недружественных» юрисдикций вводятся особые положения о соблюдении прав инвесторов.

¹ Указ Президента Республики Узбекистан от 30.04.2025 № ПФ-74 "О внесении изменений и дополнений в некоторые документы Президента Республики Узбекистан в связи с дальнейшим ускорением рыночных реформ и достижением членства Узбекистана во Всемирной торговой организации"

Углубляя вопрос правового регулирования специальных экономических зон (СЭЗ), необходимо акцентировать внимание на действующих законодательных и подзаконных актах. В частности, статья 16 Закона № 604, устанавливающая дифференцированные условия допуска инвесторов в зависимости от степени экспортной ориентации проектов, нуждается в пересмотре. Предоставление значительных налоговых и регуляторных льгот исключительно предприятиям с полной экспортной направленностью приводит к де-факто ограничению доступа инвесторов, ориентированных на внутренний рынок, что снижает диверсификационный потенциал СЭЗ и порождает риск несоответствия обязательствам Узбекистана в рамках Соглашения ВТО о субсидиях и компенсационных мерах (SCM Agreement) и в особенности Соглашения ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (TRIMs)¹.

В свою очередь вопрос судебной защиты иностранных инвесторов в Узбекистане остаётся одной из наиболее уязвимых точек в системе правового регулирования инвестиций. Поэтому требуется создание специализированной инвестиционной палаты при Верховном суде Республики Узбекистан, которая бы обеспечивала высокий уровень экспертизы и способствовала формированию единообразной правоприменительной практики. Альтернативой может служить законодательное закрепление прямого права выбора международного арбитража без предварительного обращения в национальные инстанции — подход, давно апробированный в инвестиционных юрисдикциях. Также следует рассмотреть возможность разработки и внедрения методических рекомендаций или руководства для судей по инвестиционному праву, что особенно актуально в преддверии вступления Узбекистана в ВТО и увеличения числа трансграничных споров.

В завершение, следует особо отметить, что для Узбекистана стратегически обоснованным направлением в развитии инвестиционного

¹ Марракешские соглашения об учреждении Всемирной торговой организации: сборник / сост. В.М. Шумилов, Д.С. Боклан, И.М. Грунк-Федоровна. – М.: Либеральная миссия, 2018. – 936 с.

регулирующего выступает именно приоритет секторального подхода, а не создание единого кодифицированного акта. В условиях правовой и институциональной трансформации избыточная унификация может ограничить гибкость регулирования, необходимую для адаптации к различным моделям инвестирования. Вместо этого представляется целесообразным развитие специализированных режимов регулирования в отраслях с наибольшим инвестиционным потенциалом — таких как финансы, возобновляемая энергетика, транспортная логистика и агропромышленный комплекс. Эти сектора требуют индивидуального подхода к налоговому стимулированию, нормативному сопровождению и разрешению споров. Особое внимание следует уделить внедрению подхода юрисдикций внутри юрисдикции — так называемых правовых кластеров с особым режимом правоприменения. Ярким примером служит модель международного финансового центра «Астана» в Казахстане, где функционирует независимая система судопроизводства на основе общего права (common law) и действует англоязычная нормативная база¹. Для Узбекистана возможно создание аналогичных юрисдикций — например, в рамках отдельного инвестиционного хаба на базе одного из свободных экономических кластеров. Это обеспечит возможность привлечения международного капитала без кардинальной перестройки всей правовой системы страны.

Подобная правовая конструкция позволяет инвесторам ориентироваться на знакомые международные стандарты, в том числе процедуры международного арбитража и защиты прав собственности. Развитие «внутренних офшоров» или «континентальных свободных юрисдикций» в формате правовых экспериментов (legal sandbox) также откроет возможности для тестирования новых форм сотрудничества между государством и инвестором. Такой подход способен обеспечить приемлемую трансформацию инвестиционного климата, сохранив при этом институциональный

¹ Международный финансовый центр Астаны набирает обороты // Newscentralasia. – 25.02.2019. – Режим доступа: <https://www.newscentralasia.net/2019/02/25/kazakhstan-astana-international-finance-centre-ru/>

суверенитет. Укрепление секторального правового проектирования и регулярный аудит нормативной базы с участием представителей делового сообщества и международных структур, включая ВТО, ЮНКТАД и ICSID, представляется наиболее реалистичным и практически применимым вектором совершенствования инвестиционной политики Узбекистана.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведённое исследование показало, что для повышения инвестиционной привлекательности Узбекистану необходимо устранить нормативные пробелы в правовом регулировании, усилить институциональные гарантии и адаптировать законодательство к международным стандартам. Особое значение приобретают вопросы стабильности правового режима, приоритета договорных условий и механизмов компенсации при ухудшении условий инвестиций, особенно в контексте вступления в ВТО.

Проведённое исследование позволило выявить комплекс правовых и институциональных препятствий, ограничивающих приток иностранных инвестиций в Республику Узбекистан. К ним относятся неопределённость инвестиционного режима, ограниченность гарантий, неполнота нормативного регулирования, а также слабая адаптация к международным стандартам, включая принципы справедливого и равного режима (FET) и полной защиты и безопасности (FPS). Что особенно актуализируются в контексте переговоров о вступлении в Всемирную торговую организацию, поскольку требуют высокого уровня транспарентности, недискриминации и процедурной предсказуемости.

Сравнительно-правовой анализа правовых систем Узбекистана, России и Объединённых Арабских Эмиратов подтвердил отсутствие универсальной модели регулирования: каждый подход отражает баланс между контролем государства и гибкостью для инвесторов. Узбекистану целесообразно перейти от единой кодификации к гибкой, модульной системе регулирования, учитывающей отраслевую специфику. Это предполагает не только формальное закрепление гарантий, но и их реализацию через эффективные договорные и арбитражные механизмы.

В ходе проведённого исследования были выявлены ключевые аспекты правового регулирования иностранных инвестиций и механизмы их привлечения в развивающихся странах, с особым акцентом на национальную

практику Республики Узбекистан. Иностранный инвестор рассматривается как физическое или юридическое лицо, а также государственное образование, осуществляющее инвестиционную деятельность за пределами своей юрисдикции. Иностранные инвестиции, обладая трансграничным характером и направленностью на получение прибыли, требуют комплексного подхода со стороны национального и международного права.

Анализ показал, что иностранные инвестиции могут реализовываться в различных формах, включая прямые вложения, предполагающие создание предприятий или приобретение долей и активов с последующим управленческим участием, портфельные инвестиции, не предполагающие контроль над объектом, а также международные кредиты и займы. Прямые инвестиции играют особую роль, сочетая финансовое участие с управленческим влиянием, что делает их значимыми для экономического развития принимающей страны.

Исследование международно-правовых механизмов, в частности двусторонних инвестиционных договоров (BITs), показало, что они обеспечивают широкий спектр правовой защиты инвесторов, включая принципы справедливого и равноправного обращения и полной защиты и безопасности. В то же время национальные законодательства чаще ориентированы на внутренние приоритеты и дают более узкие определения, отражающие специфику экономического и правового контекста государства. Применение принципов наибольшего благоприятствования и национального режима способствует повышению инвестиционной привлекательности и обеспечивает равные условия доступа иностранным инвесторам. Вместе с тем, выявлена необходимость балансирования между открытостью инвестиционного климата и сохранением государственного суверенитета, особенно в стратегически значимых секторах. Эффективное правовое регулирование должно сочетать прозрачные и предсказуемые правила с механизмами защиты ключевых отраслей, обеспечивая тем самым устойчивое и безопасное привлечение иностранных инвестиций.

Особое внимание уделяется практическим аспектам совершенствования законодательства Республики Узбекистан. Повышение инвестиционной привлекательности и правовой предсказуемости требует закрепления долгосрочных гарантий для иностранных инвесторов, включая предоставление «золотой визы» сроком на десять лет, а также установление критериев добросовестности, таких как создание юридического лица, занятость резидентов и долевое участие в проектах. Законодательство должно предусматривать обязанность государственных органов заблаговременно уведомлять инвесторов об изменениях и разъяснять последствия для действующих договоров, что снизит правовую неопределённость и повысит доверие к инвестиционному климату.

Цифровизация взаимодействия государственных органов с инвесторами через электронные журналы и досудебную оценку рисков проектов через консультативные панели при Агентстве по инвестициям создаёт дополнительные механизмы защиты интересов инвесторов. Законодательство о специальных экономических зонах следует дополнить положениями о создании инвестиционных юрисдикций с применением норм английского права, международных стандартов и иностранного арбитража, что позволит внедрить принципы *common law*, включая приоритет воли сторон, состязательность, запрет недобросовестности и прецедентную аргументацию.

Наконец, обеспечение специальных таможенных режимов независимо от направления реализации товаров и без учета происхождения продукции, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами, позволит соблюдать принципы национального режима и требований TRIMs, устраняя элементы скрытой дискриминации и создавая равные условия для иностранных и национальных участников инвестиционного процесса.

Таким образом, результаты исследования подтверждают необходимость комплексного подхода, сочетающего научно-теоретические основы регулирования иностранных инвестиций с практическими рекомендациями по совершенствованию национального законодательства. Такой подход

обеспечивает создание благоприятной и предсказуемой правовой среды, способствующей устойчивому развитию инвестиционного потенциала Республики Узбекистан и интеграции её экономики в мировые финансовые и инвестиционные процессы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Законы Республики Узбекистан

1.1. Закон Республики Узбекистан «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» от 25 декабря 2019 года ЗРУ-598. <https://lex.uz/ru/docs/4664144>

1.2. Закон Республики Узбекистан «О приватизации государственного имущества» от 14.02.2024 г. № ЗРУ-907. <https://lex.uz/ru/docs/6800650>

1.3. Закон Республики Узбекистан «О приватизации земельных участков несельскохозяйственного назначения» от 15.11.2021 г. № ЗРУ-728. <https://lex.uz/docs/5729969>

1.4. Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве» от 10.05.2019 г. № ЗРУ-537. <https://lex.uz/docs/4329272>

1.5. Закон Республики Узбекистан «О специальных экономических зонах» от 17.02.2020 г. № ЗРУ-604. <https://lex.uz/docs/4737514>

2. Указы, постановления и решения Президента Республики Узбекистан, постановления Кабинета министров.

2.1. Решение PQ-4300 от 29 апреля 2019 года Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему совершенствованию механизмов привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику республики».

2.2. Указ Президента Республики Узбекистан от 30.04.2025 № ПФ-74 "О внесении изменений и дополнений в некоторые документы Президента Республики Узбекистан в связи с дальнейшим ускорением рыночных реформ и достижением членства Узбекистана во Всемирной торговой организации".

2.3. Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан» от 01.08.2018 г. № УП-5495.

2.4. Постановление Президента Республики Узбекистан «О создании свободной экономической зоны «Международный центр промышленной кооперации «Центральная Азия»» от 06.08.2024 г. № ПП-283.

2.5. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по реализации инвестиционной программы Республики Узбекистан на I квартал 2024 года» от 14.02.2024 г. № 92

2.6. Постановление Министерства финансов Республики Узбекистан, Государственного налогового комитета Республики Узбекистан, Министерство экономики Республики Узбекистан «Об утверждении положения о порядке применения налоговых льгот для предприятий, привлекающих прямые частные иностранные инвестиции» зарегистрировано 26.08.2016 г., рег. номер 2822

2.7. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О внесении изменений в постановление кабинета министров от 2 АВГУСТА 2005 Г. № 180 «О мерах по реализации указа президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию привлечения прямых частных иностранных инвестиций»» от 30.04.2020 г. № 264

3. Труды Президента Республики Узбекистан.

3.1. Президент Узбекистана обозначил приоритеты инвестиционной политики страны и основные направления сотрудничества с иностранными партнерами. 02.05.2024. – <https://president.uz/ru/lists/view/7195>

3.2. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису и народу Узбекистана 20.12.2022. – <https://reu.uz/wp-content/uploads/2023/08/poslanie-prezidenta-ruz.pdf>

3.3. Критически проанализированы результаты в сфере инвестиций 27.11.2024. – <https://president.uz/ru/lists/view/7734>

4. Международные и иностранные нормативно-правовые акты

4.1 Марракешские соглашения об учреждении Всемирной торговой организации: сборник / сост. В.М. Шумилов, Д.С. Боклан, И.М. Трунк-Федоровна. – М.: Либеральная миссия, 2018. – 936 с.

4.2. United Arab Emirates. The Cabinet. Cabinet Resolution No. 16 of 2020 Concerning the Determination of the Positive List of Economic Sectors and Activities Eligible for Foreign Direct Investment and Percentage of their Ownership. – Abu Dhabi, 2020.

4.3. United Arab Emirates. Federal Law by Decree No. (19) of 2018 Regarding Foreign Direct Investment.

4.4. Федеральный закон "Об иностранных инвестициях в Российской Федерации" от 09.07.1999 N 160-ФЗ

4.5. Договор между Республикой Беларусь и Республикой Индия об инвестициях от 16 июля 2019 г. № 206-З.

4.6. Приказ Минвостокразвития России от 23.08.2017 N 245 "Об утверждении типовой формы инвестиционного соглашения между Министерством Российской Федерации по развитию Дальнего Востока и инвестором инвестиционного проекта"

5. Монографии, научные статьи, статистика, научные сборники

5.1. Лабин Д.К. Международное право по защите и поощрению иностранных инвестиций: монография. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮСТИЦИЯ, 2023. — 296 с. — ISBN 978-5-406-11317-2.

5.2. Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций: учеб. пособие. — М.: Анкил, 2001. — 128 с. — (УДК 338; ББК 65.268; К-72).

5.3. Dolzer R., Schreuer C. Principles of International Investment Law. — Oxford: Oxford University Press, 2008. — 433 p. — ISBN 978-0-19-921175-3.

5.4. Sabahi B., Laird I.A., Gismondi G.E. International Investment Law and Arbitration: History, Modern Practice, and Future Prospects // Brill Research Perspectives in International Investment Law and Arbitration. — 2018. — Т. 1, № 1. — С. 1–64.

5.5. Fahner JH, Happold M. The human rights defence in international investment arbitration: exploring the limits of systemic integration. International and Comparative Law Quarterly. 2019;68(3):741-759

5.6. Damjanovic I. The Reform of International Investment Law: Whose Rule of Law? European Journal of Risk Regulation. 2024;15(3):524-540.

5.7. Emma Aisbett, Carol McAusland, Lauge Poulsen, Relative treatment of aliens: how level is the playing field for foreign firms in developing countries? *Socio-Economic Review*, 2024.

5.8. International Monetary Fund. Fiscal Affairs Dept. (2022). "6 Allocating Investments to the Right Sectors and Projects". In *PIMA Handbook*. USA: International Monetary Fund. Retrieved Jun 8, 2025.

5.9. Knoth C. *Special Economic Zones and Economic Transformation: The Case of the People's Republic of China: Dissertation for the degree of Doctor of Economics.* – University of Konstanz, 2000. – 198 p.

5.10. Jin Wang, The economic impact of Special Economic Zones: Evidence from Chinese municipalities, *Journal of Development Economics*, Volume 101, 2013, Pages 133-147, ISSN 0304-3878.

5.11. Accaoui Lorfin, P. (2021). Screening of Foreign Direct Investment and the States' Security Interests in Light of the OECD, UNCTAD and Other International Guidelines. In: Titi, C. (eds) *Public Actors in International Investment Law*. European Yearbook of International Economic Law. Springer, Cham.

5.12. Chang H.-J. *Foreign Investment Regulation in Historical Perspective/ H.-J. Chang.* – March 2003. – Third World Network.

5.13. International Monetary Fund. (1985). "IV Policies of Host Developing Countries Toward Foreign Investment". In *Foreign Private Investment in Developing Countries*. USA: International Monetary Fund. Retrieved Jun 8, 2025.

5.14. North DC. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press; 1990.

5.15. Туманова, Е. М. Административно-правовые барьеры в предпринимательской деятельности в Российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.02 / Туманова Екатерина Михайловна. – Москва, 2024.

5.16. Воронкова, М. М. Соглашение по ТРИМС: соотношение интересов развивающихся и развитых государств / *Agreement on TRIMs: the balance between the interests of developing and developed countries*

5.17. Данельян, А. А. Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМс) и принцип «performance requirements».

5.18. Lee, J., & Bao, Y. (2020). Private law and public regulation for investor protection in the asset management industry: Aims and practices of transposing the UK model in China. *Maastricht Journal of European and Comparative Law*, 28(1), 59-82.

5.19. Sabir, S., Rafique, A. & Abbas, K. Institutions and FDI: evidence from developed and developing countries. *Financ Innov* 5, 8 (2019).

5.20. Акопян Оганес Арменович Проблемы кодификации инвестиционного законодательства: финансово-правовой аспект // Журнал российского права. 2021. №3.

5.21 Singhi S. FDI regime in the United Arab Emirates // Bird & Bird. – Published Oct. 16, 2024.

5.22. Labin, Dmitry K., and Alena V. Soloveva. 2018. “International Investment Law as International Law: Russian and Western Approaches.” *AJIL Unbound* 112: 202–6.

5.23. Иргашева, Г. Analysis of the UAE’s islamic financial system and possibilities of using its experience in Uzbekistan // *Iqtisodiy taraqqiyot va tahlil*. – 2024. – Т. 2 (№ 12). – С. 62–69.

5.24. Tbaishat, M. UAE confirms business activities which may be 100% foreign owned// *Pinsent Masons*. – 05.05.2020.

5.25. Ershova, N. (2017). Investment climate in Russia and challenges for foreign business: The case of Japanese companies. *Journal of Eurasian Studies*, 8(2), 151-160.

5.26. Usoskin S. ICSID Rejects Denial of Justice Claims against Kazakhstan in a Recently Released Award // *CIS Arbitration Forum*. – 28 мая 2013.

5.27. Mach T. Legitimate Expectations as Part of the FET Standard: An Overview of a Doctrine Shaped by Arbitral Awards in Investor-State Claims // *ELTE Law Journal*. – 2018. – № 1. – С. 105–121.

5.28. Escobar A.A., Féliz De Jesús E. Damages for Breach of the Fair and Equitable Treatment Standard: Suez et al. v. Argentina and AWG v. Argentina// Lexology. – 28 июня 2016.

5.29. Gozlugol A.A. Fair and Equitable Treatment: Spain, ECT and the Middle Ground// Cambridge International Law Journal. – 4 октября 2018 г.

5.30. Born G. Dissenting Opinion of Gary Born // Antaris Solar GmbH and Dr. Michael Göde v. The Czech Republic, PCA Case No. 2014-01. – 2 мая 2018 г.

5.31. K. Nadakavukaren / R. Polanco Lazo Legal opinion on right to regulate, current to: 28.07.2023. E-Avis ISDC 2023

5.32. Khushmatova, M. Access to international arbitration in investor-state dispute settlement (ISDS) in Uzbekistan // Gratantet. – 10.02.2021.

5.33. Kenton W. Ras Al Khaimah Investment Authority (RAKIA): Overview / Will Kenton; reviewed by Jefreda R. Brown; fact checked by Michael Logan. –22 июня 2022 г.

5.34. Tojiboyev, S. Z. «Legal Challenges of the Provision of Stabilization Clause in Uzbekistan» // Oriens. – 2024.

5.35. Ilhomovna, A. L. (2023). Genesis of Sources of Legal Regulation of Relations in the Provision of Tourist Service. New Scientific Trends and Challenges (ITALY), 49-53 А.Б.

5.36. Рузиназаров Ш., Ачилова Л. Тенденции и развитие правового регулирования иностранных инвестиций в Республике Узбекистан // Юрист ахборотномаси. - 2020. - № 1.4. - С. 71-75.

5.37. Ruzinazarov, S. N., & Achilova, L. I. (2021). A new stage in the development of the civil code of the Republic of Uzbekistan in the context of digital reality. International Relations: Politics, Economics, Law, 2020(1), 58-65.

5.38. Вахобов. Иностранные инвестиции: учебное пособие. – Ташкент: Молия, 2010.

5.39. Обломуродов Н.Н. Теоретические основы и приоритеты привлечения прямых иностранных инвестиций: монография. – Т.: Наука и техника, 2009. – 108 с.

5.40. Мелибаева Гульнара Ачиловна, Рахманов Баходир Бахтиярович Правовые основы регулирования иностранных инвестиций в республике Узбекистан // Экономика и финансы (Узбекистан). 2017. №2.

5.41. А.С. Азизов. Снижение финансово-экономических и страновых рисков при привлечении прямых иностранных инвестиций. Ташкент: 2021. – 11 с.

5.42. Б. Сотволдиев Пути увеличения масштабов прямых инвестиций в условиях модернизации экономики (на примере Андижанской области). – Ташкент: 2019. – 10 с.

5.43 Issac G. Investors triumph over Spain in a claim concerning Spain’s regulatory overhaul for clean energy // Investment Treaty News. – 26 сентября 2017.

5.44. Fortún A., Hierro A.M. ICSID tribunal orders Spain to pay EUR128 million for changes to renewable energy sector regime // Cuatrecasas.

5.45. Omar Y., Perkins L. Investing in 2025 – UAE: Trends and Developments // Chambers and Partners Practice Guides.

6. Список использованных интернет-ресурсов

6.1. Developing countries face \$4 trillion investment gap in SDGs [Electronic resource] // United Nations Geneva. – 2023. – 05 July. – URL: <https://www.ungeneva.org/en/news-media/news/2023/07/82629/developing-countries-face-4-trillion-investment-gap-sdgs>

6.2. Understanding the Regulatory Framework for International Investments // Laws & More. – 19 авг. 2024. – URL: <https://lawsandmore.com/regulatory-framework-for-international-investments/>

6.3. ЮНКТАД. Пресс-релиз TAD/INF/PR/077 от 15 декабря 2000 г. «Двусторонние инвестиционные договоры увеличились в пять раз в 1990-е годы» / UNCTAD. – URL: <https://unctad.org/press-material/bilateral-investment-treaties-quintupled-during-1990s>

6.4. Где зарегистрировать компанию в 2025 году? Топ-3 страны // YBCASE. – Режим доступа: <https://ybcase.com/company-services/companies/gde-zaregistrovat-kompaniu-v-2025-godu-top-3-strany>

6.5. Знакомство с Агентством по привлечению иностранных инвестиций при Министерстве инвестиций, промышленности и торговли Республики Узбекистан URL: <https://invest.gov.uz/ru/introduction>

6.6. Создан центр разработки инвестиционных проектов // Norma.uz.URL: https://www.norma.uz/novoe_v_zakonodatelstve/sozdan_centr_razrabotki_investicionnyh_proektov

6.7. РИА Инвест. Об агентстве. – Режим доступа: <https://ria-invest.ru/about>

6.8. РФПИ. Центр привлечения инвестиций. – Режим доступа: <https://www.rdif.ru/InitiativesInvestInRussia/>

6.9. ЭКСАР. Общая информация // Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. – Режим доступа: <https://exiar.ru/about/general-information/>

6.10. Правительство Российской Федерации. Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации. – Режим доступа: <http://government.ru/department/560/about/>

6.11. Abu Dhabi Investment Office. О нас. – Режим доступа: <https://www.investinabudhabi.ae/About-us>

6.12. Dubai FDI Monitor. Главная страница. – Режим доступа: <https://www.dubaifdimonitor.ae/>

6.13. RAKEZ. Официальный сайт. – Режим доступа: <https://rakez.com/languages/russian>

6.14. Как регулируются прямые иностранные инвестиции в ОАЭ // YBCASE. – Режим доступа: <https://ybcase.com/company-services/invest/kak-reguliruutsa-pramyie-inostrannye-investicii-v-oae>

6.15. Eiser Infrastructure Limited and Energía Solar Luxembourg S.à r.l. v. Kingdom of Spain, ICSID Case No. ARB/13/36. Decision on the Kingdom of

Spain's Application for Annulment, 11 June 2020 // Jus Mundi. – URL: <https://jusmundi.com/en/document/decision/en-eiser-infrastructure-limited-and-energia-solar-luxembourg-s-a-r-l-v-kingdom-of-spain-decision-on-the-kingdom-of-spains-application-for-annulment-thursday-11th-june-2020>

6.16. IFC partners with Uzbekistan to attract more FDI into country, drive economic growth// The Tashkent Times. – 4 сент. 2023. – URL: <https://www.tashkenttimes.uz/national/11624-ifc-partners-with-uzbekistan-to-attract-more-fdi-into-country-drive-economic-growth>

6.17. Новый закон «О приватизации госимущества» вступит в силу в Узбекистане // Gazeta.uz. – 19 февр. 2024 г. – 14:43. – URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2024/02/19/privatization/>

6.18. OTP Bank officially becomes owner of Ipoteka-Bank // Tashkent Times. – 13.06.2023. – Режим доступа: https://www.tashkenttimes.uz/finances/11271-otp-bank-officially-becomes-owner-of-ipoteka-bank?utm_source=chatgpt.com

6.19. Информация по специальным экономическим зонам Республики Узбекистан (за январь–сентябрь 2023 года) // Invexi.org. – 14 нояб. 2023 г. – URL: <https://invexi.org/ru/press/information-about-special-economic-zones-in-the-republic-of-uzbekistan-in-january-september-2023/>

6.20. Министр А. Кожошев, о новых вызовах в экономическом развитии // Министерство экономики Кыргызской Республики. – 31.07.2016. – Режим доступа: <https://mineconom.gov.kg/ru/post/4102?utm>

6.21. UNCTAD. Report on the Implementation of the Investment Policy Review of Uzbekistan.– Режим доступа: <https://unctad.org/publication/report-implementation-investment-policy-review-uzbekistan>

6.22. Международный финансовый центр Астаны набирает обороты // Newscentralasia. – 25.02.2019. – Режим доступа: <https://www.newscentralasia.net/2019/02/25/kazakhstan-astana-international-finance-centre-ru/>

6.23. Золотая виза в Узбекистане подорожала - ее стоимость выросла до \$250 000 // Spot.uz. 2025. 1 мая. <https://www.spot.uz/ru/2025/05/01/gold-visa/>

6.24. Упрощенный порядок получения гражданства...//
КонсультантПлюс.

https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_169173/e586aa575e8074150c1af2632f82dd8611f9e90d/

6.25. Все способы получить гражданство ОАЭ и переехать в Дубай // Passportivity. 2025. 20 марта. <https://passportivity.com/ru/blog/uae-citizenship/>

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Сравнительный анализ инвестиционных агентств Узбекистана, России и ОАЭ

Критерий	Узбекистан	Россия	ОАЭ
Организационная структура	Централизованная система, координируемая МИИТ и его агентствами (UzIPA, Центр проектов и др.)	Централизованная система с несколькими ключевыми государственными институтами	Децентрализованная структура: агентства в каждом эмирате (ADIO, Dubai FDI, RAKEZ и др.)
Ключевые институты	<ul style="list-style-type: none"> - UzIPA - Центр разработки инвестиционных проектов - Совет иностранных инвесторов 	<ul style="list-style-type: none"> - Российское инвестиционное агентство (РИА) - РФПИ (суверенный фонд) - ЭКСАР - Комиссия по контролю за иностранными инвестициями 	<ul style="list-style-type: none"> - Abu Dhabi Investment Office (ADIO) - Dubai FDI - Ras Al Khaimah Economic Zone (RAKEZ) и др.
Функции агентств	<ul style="list-style-type: none"> - Привлечение инвесторов, консультации, подбор площадок - Сопровождение проектов - Работа по принципу "одного окна" - Разработка инвестиционных предложений 	<ul style="list-style-type: none"> - Консультационная и информационная поддержка инвесторов - Привлечение и сопровождение инвестиций - Страхование рисков (ЭКСАР) - Контроль за стратегическими сделками (Комиссия) 	<ul style="list-style-type: none"> - Регистрация бизнеса - Предоставление налоговых и административных льгот - Поддержка инвесторов в формате «одного окна» - Содействие в найме и получении разрешений
Подход к регулированию	Гибридный: сочетание сервисной модели и нормативного регулирования в стратегических секторах	Преимущественно регулирующий и охранительный, с акцентом на стратегическую безопасность	Сервисно-ориентированный и либеральный, направлен на упрощение доступа и адаптацию под запросы инвестора
Роль государства	Государство активно участвует в проектах через ГЧП, субсидии, льготы и координацию через МИИТ	Активное участие государства через институты развития и контроль над стратегическими инвестициями	Косвенное участие через децентрализованные органы, конкурирующие между собой за привлечение капитала
Механизм принятия решений	Централизованный, опирается на «одно окно», но возможны задержки при межведомственном согласовании	Более централизованный, требует согласования с государственными органами, особенно в	Более гибкий, быстрый и децентрализованный; каждый эмират может устанавливать свои условия и преференции

		стратегических отраслях	
Преимущества модели	Упрощённые процедуры, государственная поддержка, цифровые сервисы, быстрое сопровождение проектов	Стабильность, государственные гарантии, защита национальных интересов	Гибкость, адаптивность, сниженные бюрократические барьеры, высокий уровень инвестиционной привлекательности
Недостатки модели	Сложности с межведомственными согласованиями, нехватка кадров, непрозрачность в ряде секторов	Замедленная оперативность, избыточная зарегулированность	Отсутствие единой политики на уровне государства, возможная несогласованность между эмиратами

Сравнительный анализ законодательств на предмет прав иностранных инвесторов и их деятельности

Критерий	Узбекистан (ЗРУ-598)	Россия (ФЗ №160-ФЗ)	ОАЭ (FDI Law)
1. Определение иностранных инвестиций	Материальные и нематериальные блага, права, реинвестиции. Включают валюту, имущество, ИС и др. (ст. 3)	Вложения капитала в гражданско-правовые объекты (деньги, ИС, услуги и др.) (ст. 2)	Валюта, прибыль, активы, ценные бумаги, ИС и др. (ст. 4)
2. Правовые режимы для иностранных инвесторов	Национальный режим + РНБ по договорам (ст. 4)	Нац. режим с возможными ограничениями (ст. 4)	Нац. режим по Positive List, лицензирование (ст. 7)
3. Гарантии защиты прав инвесторов	Запрет на вмешательство, дискриминацию, экспроприацию с компенсацией; стабильность условий; судебная и междунар. защита (ст. 15–21)	Защита от незаконных действий госорганов, право на возмещение убытков, гарантии по международным договорам (ст. 5)	Защита от экспроприации без компенсации, репатриация доходов, равный режим, защита от вмешательства (ст. 9)
4. Обязательность налоговых выплат и основания для освобождения	Обязаны платить налоги; возможны освобождения по договорам с государством и в СЭЗ (ст. 22)	Налоги на общих основаниях; льготы в рамках спецрежимов (ст. 2)	Облагаются налогом только по закону; освобождения — по резолюциям Кабмина (ст. 9)
5. Регулирование репатриации прибыли	Доходы, прибыль, дивиденды, проценты и др.; возможна после уплаты налогов (доход, НДС, пошлины и др.) (ст. 17)	Свободное использование прибыли, включая перевод за рубеж (ст. 4)	Свободная репатриация капитала, прибыли, выручки, компенсаций и пр. (ст. 8)
6. Споры и разрешение конфликтов	Нац. суды и международный арбитраж при наличии договора (ст. 21)	Суд и арбитраж, включая международный, при наличии соглашения (ст. 10)	Возможность альтернативного разрешения спора (ст. 12)
7. Условия для создания предприятий	Предприятия с $\geq 15\%$ иностранным участием (ст. 3)	$\geq 10\%$ для статуса ИИ, регистрация (ст. 2, 4)	100% владение по Positive List (ст. 7)
8. Стимулы для привлечения инвестиций	Госдоговоры, стабильность, СЭЗ (ст. 19, 22)	СПИК, ОЭЗ, проекты (вне ФЗ №160-ФЗ, но в практике)	Инвестзоны, лицензии, преференции (ст. 8)
9. Ограничения на инвестиции	Нацбезопасность, экология и др. (ст. 21)	Стратегические отрасли — по ФЗ №57 (ст. 6)	Ограниченные сектора — Negative List (ст. 7)

10. Роль госорганов	Госорганы, омбудсмены, защита (ст. 15, 22)	Федорганы, Правкомиссия по сделкам (ст. 6, ФЗ №57)	Минэкономики, комитеты, местные органы (ст. 5, 6)
----------------------------	--	--	---