

The background of the entire page is a light blue globe with a grid of latitude and longitude lines. Overlaid on the globe is a darker blue silhouette of the Eurasian landmass, including Europe, North Africa, and Asia. The title 'НОВОСТИ АТР' is centered over the Asian part of the map.

НОВОСТИ АТР

№1 (12), МАРТ 2019

ЕВРАЗИЯ: ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ БИЗНЕСА
И СОТРУДНИЧЕСТВА

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК
К НЕДЕЛЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА



НОВОСТИ АТР

№1 (12), МАРТ 2019

ЕВРАЗИЯ: ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ БИЗНЕСА
И СОТРУДНИЧЕСТВА

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК
К НЕДЕЛЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Публикация

Национального координационного центра по развитию экономического сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона

НКЦ РЭО АТР был создан РСПП совместно с заинтересованными российскими компаниями, деловыми ассоциациями и органами государственной власти.

Основные задачи Центра:

- Вовлечение широкого круга российских компаний в деятельность международных институтов в АТР;
- Анализ и координация позиций и интересов российских компаний по экономическому сотрудничеству с АТР;
- Мониторинг состояния инвестиционной среды и торговых режимов в странах АТР и информирование российских компаний;
- Представление информации о возможностях и условиях ведения бизнеса в РФ и ЕАЭС для компаний из АТР;
- Подготовка предложений по улучшению условий ведения бизнеса со странами АТР для органов власти РФ.

НКЦ РЭО АТР открыт для вступления новых членов.

КОНТАКТЫ

Россия, 109240, Москва, Котельническая набережная, д. 17

Тел.: +7 (495) 663-04-04 доб. 1232

Email: GubinaAV@rspp.ru, aprcenter@rspp.ru

Web: <http://aprcenter.ru/>

Издание подготовлено при поддержке
Российского союза промышленников и предпринимателей, Центра
исследований международных институтов РАНХиГС и KPMG



ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Вступительное слово президента РСПП А.Н. Шохина.....	6
2. Инвестиции в КНР: «инвестиционная карта», создание предприятий, налоговый режим и репатриация прибыли.....	9
3. Работа на рынках Индии: инвестиции, налоги, аудит, создание производственной платформы	31
4. Вьетнам: выход на рынки, бизнес и предпринимательство во Вьетнаме	45
5. Преобразование Армении продолжается.....	78
6. Ведение бизнеса в Казахстане	89
7. Узбекистан на пути развития динамичной рыночной экономики	101

Главный редактор сборника:

Ларионова Марина Владимировна, Вице-президент – Управляющий директор по международному сотрудничеству, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП); Директор Центра исследований международных институтов (ЦИМИ), Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)

Ответственный секретарь: Губина Анна Владимировна, эксперт НКЦ РЭО АТР



ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ПРЕЗИДЕНТА РСПП А.Н. ШОХИНА

Евразийский континент объединяет государства, крайне разнообразные с точки зрения экономического уклада, что отражается в основных макроэкономических показателях, в том числе в динамике темпов роста. По оценкам Международного валютного фонда, рост группы развивающихся экономик Азии в 2019—2020 гг. будет высоким (6,3 и 6,4% соответственно), несмотря на замедление темпов роста экономики КНР до 6,2%. Экономика Индии в этот же период вырастет соответственно на 7,5 и 7,7%. Темпы экономического роста в развитых странах региона ожидаются значительно ниже — в Еврозоне в 2019-2020 гг. они составят 1,6 и 1,7% соответственно. Темпы роста российской экономики в ближайшие два года также прогнозируются на уровне 1,6 и 1,7%¹.

При этом страны континента сталкиваются с рядом общих, глобальных вызовов, сдерживающих экономическое развитие и непосредственно воздействующих на условия ведения бизнеса как в отдельном регионе, так и во всем мире. Геополитическая напряженность, неопределенность и недоверие в отношении государственной финансовой политики, возникновение новых барьеров в международной торговле, недостаточный уровень и качество инвестиций, вызовы цифровой эпохи — факторы, негативно влияющие на перспективы роста и деловой климат в масштабе всего континента.

Открытые торговые и инвестиционные режимы — залог роста экономики и создания новых рабочих мест, активного включения бизнеса, в первую очередь малых и средних предприятий, в глобальные цепочки добавленной стоимости. Данные свидетельствуют, что усилий государств в этой области пока недостаточно для преодоления негативных тенденций. По оценкам Всемирной торговой организации (ВТО), темпы роста трансграничной торговли в 2018 году оказались ниже ранее прогнозировавшихся значений — 3,9% против 4,4%. В 2019 году ожидается дальнейшее снижение показателя до 3,7%. В Европе динамика объемов торговли положительна, но темпы роста ниже среднемировых — в 2019 году они прогнозируются на уровне 3,2%, тогда как в прошедшем году составили 2,9%. В странах Азии ситуация противоположная — при росте объемов торговли в 5,5% в 2018 году, прогноз на текущий год составляет 4,9%². Еще более пессимистичная ситуация наблюдается в отношении прямых иностранных инвестиций (ПИИ). По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД),

¹ World Economic Outlook Update, January 2019. IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2019/01/11/weo-update-january-2019>

² WTO downgrades outlook for global trade as risks accumulate. WTO. URL: https://www.wto.org/english/news_e/pres18_e/pr822_e.htm

их объем в 2018 году снизился на 19% от уровня 2017 года. Европа стала регионом мира с наиболее неблагоприятными тенденциями: приток ПИИ в 2018 году оказался на 73% ниже, чем годом ранее. В целом показатель притока прямых инвестиций для развитых стран мира достиг самого низкого уровня с 2004 года. Ситуация в развивающихся странах более стабильна: в 2018 году отмечен рост ПИИ, однако он составил лишь 3% для развивающихся стран в целом и 5% для государств Азии³.

Для улучшения ситуации требуются комплексные и согласованные на международном уровне меры. Во-первых, необходимо обеспечение недискриминационного доступа к государственным инструментам поддержки торговли и инвестиций, равных условий конкуренции для компаний с государственным участием и частного бизнеса. Во-вторых, важно сдерживать рост нетарифных торговых ограничений, усиливающих фрагментацию глобальных цепочек добавленной стоимости и препятствующих включению в них малого и среднего бизнеса, роль которого очень велика во многих странах региона. Помимо отказа от новых ограничений на страновом уровне, необходимо усиление работы ВТО в этой области, в частности, в отношении технических барьеров, санитарных и фитосанитарных мер, а также развитие механизмов разрешения торговых и инвестиционных споров с обеспечением доступа к ним МСП. В третьих, необходимо продолжение работы по координации инвестиционной политики на международном уровне, повышению ее предсказуемости и прозрачности, в том числе в рамках многосторонних институтов, таких как «Группа двадцати».

Важнейшим вызовом для Евразии остается недостаточный уровень капиталовложений, прежде всего так называемых производительных инвестиций, направляемых на развитие инфраструктуры и повышение взаимосвязанности. Эксперты, вне зависимости от конкретных количественных оценок, сходятся во мнении, что большая часть дефицита таких инвестиций в ближайшие годы будет приходиться на быстрорастущие азиатские экономики. В то же время, учитывая роль глобальной инфраструктуры в устранении барьеров на пути свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, очевидно, что выгодами роста инвестиций смогут воспользоваться и развитые европейские страны, где проблема недофинансирования инфраструктуры не столь актуальна, как в Азии.

Бизнес готов участвовать в финансировании и реализации инфраструктурных проектов, однако для этого необходимо повысить их рентабельность, создавать новые инструменты участия частного капитала и хеджирования рисков, обеспечить прозрачность информации о финансовых показателях, сформировать глобальный рынок для повышения ликвидности соответствующих финансовых инструментов, способствуя, таким образом, формированию отдельного класса инфраструктурных активов.

Среди общих тенденций, оказывающих влияние на условия ведения бизнеса в рассматриваемом регионе нельзя не упомянуть и про развитие инноваций и цифровизацию. Способность использовать выгоды внедрения новых технологий при минимизации соответствующих рисков станет определяющим фактором формирования благоприятной среды для бизнеса в ближайшие годы. Страны Евразии занимают лидирующие позиции в мире почти по каждому аспекту цифровизации, однако некоторые государства, в основном наименее развитые азиатские, существенно отстают. Для

³ *Global Investment Trends Monitor no 31, Jan 2019. UNCTAD. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeiainf2019d1_en.pdf*

преодоления цифрового и технологического разрыва между странами и внутри них, а также поддержания баланса между возможностями развития новых технологий и преодолением рисков, необходимы эффективные меры в таких областях, как: развитие систем образования для удовлетворения спроса на новые навыки и обучение в течение всей жизни; сокращение несоответствия компетенций работников и квалификационных требований новых рабочих мест; инвестиции в материальную инфраструктуру; реформы регулирования для содействия инновациям. Стоит подчеркнуть, что цифровизация экономики затрагивает и другие сферы. Так, многочисленные риски и одновременно возможности связаны с развитием цифровой инфраструктуры, инновационного потенциала малых и средних предприятий, цифровой торговли.

Учитывая глобальный характер вызовов во всех упомянутых сферах, важную роль приобретает международное сотрудничество на пространстве Евразии, одним из драйверов которого являются интеграционные процессы. Оказывая существенное влияние на условия ведения бизнеса, дальнейшее усиление интеграции сталкивается с целым рядом проблем. Они характерны не только для Азии, но и для Европы, несмотря на то, что ЕС представляет собой наиболее глубокую из существующих в настоящее время форм экономической интеграции. Ключевым вызовом становится обострение геополитической ситуации, ведущее к усилению тенденций регионализации и крайне затрудняющее перспективы «интеграции интеграций».

В этой связи необходимо снижать уровень политизированности экономических интеграционных группировок, которые должны быть нацелены на стимулирование роста и создание благоприятных условий для бизнеса участвующих стран. Важно снизить риски фрагментации международной торговой системы и инвестиционных режимов, связанные с ростом количества и низкой прозрачностью региональных торговых соглашений, а также отсутствием значимых международных инструментов регулирования и координации инвестиционной политики, ведущие к несогласованности и дублированию регуляторных норм. Наконец, в условиях участия разных по уровню экономического развития стран в интеграционных объединениях резко возрастают риски возникновения несправедливой конкуренции, усложняющей условия для бизнеса. Хочется выразить надежду, что, несмотря на эти вызовы, бизнес стран Евразийского региона продолжит координировать позиции и развивать сотрудничество как на двусторонней, так и на многосторонней основе, а государственная политика будет основываться на соблюдении принципов справедливости и равноправия, в конечном итоге обеспечивая использование преимуществ интеграции и кооперации, создание благоприятных условий для ведения бизнеса и устойчивого экономического роста наших стран.

ИНВЕСТИЦИИ В КНР: «ИНВЕСТИЦИОННАЯ КАРТА», СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ, НАЛОГОВЫЙ РЕЖИМ И РЕПАТРИАЦИЯ ПРИБЫЛИ

Общие тенденции

Несмотря на замедление роста ВВП Китайской Народной Республики за последние несколько лет и американо-китайское торговое противостояние, Китай представляет собой один из наиболее привлекательных рынков для инвестиций, размещения производства с целью дальнейшего экспорта, создания совместных технопарков, цепочек сервисных услуг и т.д.

В то же время более 75% российских предпринимателей, стремящихся выйти на рынок Китая, испытывают серьёзные, а в ряде случаев — непреодолимые, трудности работы с китайскими партнёрами. Многие российские компании, прежде всего пищевые и производственные, сумели продержаться на китайском рынке от 2 до 4 лет, после чего им пришлось с него уйти. Основная проблема заключается в следующих факторах:

- плохое знание особенностей китайского рынка, его внутренней логики и инфраструктуры;
- ошибки в первоначальных расчетах, иллюзии относительно доступности и открытости китайского рынка, невыполнение обязательств со стороны китайских партнеров или китайских и российских посредников;
- нехватка средств для успешного продвижения своего товара или услуг, ошибочно заниженные расчёты «цены» пребывания на китайском рынке.

Распространено ошибочное мнение, что практически всем иностранным компаниям сложно выйти на китайский рынок или невозможно удержаться на нем в течение долгого времени. Однако правильно построенная стратегия, наличие консультантов и готовность «играть в долгую», не стремясь выйти на операционную прибыль уже в первый год (это — проблема многих российских компаний), позволяет вполне успешно вести бизнес в Китае.

Так, по исследованию KPMG, опубликованному в ноябре 2018 года, 81% австралийских респондентов указали, что Китай входит в тройку лидеров для краткосрочных глобальных инвестиционных планов. Кроме того, две из каждых трех компаний продолжают увеличивать свои инвестиции в Китае. Это подчеркивается и тем, что более 60% предприятий ожидают увеличения численности персонала в 2018 году.

Вместе с тем рынок Китая действительно очень сложен для работы. Из последних тенденций можно отметить:

- рост стоимости рабочей силы, растущие затраты на социальные выплаты;
- рост стоимости доступа к рынку для иностранных предприятий, растущее соотношение себестоимости производства/качества товара.

Наличие «окна возможностей» и новые тарифы

Теоретически, повышение тарифных барьеров между КНР и США и уменьшение количества товаров американского производства на Китайском рынке (прежде всего, продуктов питания), открывают «окно возможностей» для иностранных, в том числе — российских, производителей. Однако сегодня на рынок Китая устремились компании из Вьетнама, Индии, Чили, Аргентины и других стран, причем эти страны либо входят в Зоны свободной торговли с Китаем, либо им предоставляются льготные тарифные ставки для поставок товаров. Китай объявил широкий спектр новых тарифов и экспортных пошлины для стимулирования бизнеса в 2019 году. Китай будет снижать или отменять тарифы на импорт на 706 видов продукции, начиная с 1 января 2019 года. Согласно заявлению Министерства финансов, опубликованному 24 декабря 2018 года, Китай сократит экспортные пошлины на 94 вида товаров, а также сократит тарифы для стран наибольшего благоприятствования на 298 продуктов, в том числе для медицинских диагностических машин, динамиков и принтеров. Еще 14 продуктов информационных технологий будут иметь свои временно пониженные тарифные ставки. Все это вместе создает заметное увеличение конкуренции на китайском рынке в ближайшие 3—4 года.

Этот шаг представляет третий раунд Китая по сокращению тарифов. В мае 2018 года Китай объявил сокращение тарифов на 1449 категорий товаров, а затем в сентябре того же года — еще на 1585 категорий. В то время как первые два раунда сокращения тарифов были направлены в первую очередь на потребительские и промышленные товары, соответственно, последний раунд затрагивает более широкий спектр товаров. Китай сократит тарифы на многие продукты, включая литий-ионные аккумуляторы, хлопок, шерсть, некоторые типы фармацевтического сырья, а также продлит временное снижение тарифов на такие товары, как авиационные двигатели, сварочные роботы и на корма естественного происхождения. Кроме того, Китай утвердил более низкие тарифные ставки для 23 стран и территорий, в том числе Новой Зеландии, Перу, Коста-Рики, Швейцарии, Исландии, Южной Кореи, Австралии и Грузии. Также очевидно и возвращение на китайский рынок американских компаний, которые могут пользоваться преференциальными условиями.

В то же время экспортные пошлины будут снижены или обнулены для химических удобрений, апатитов, железной руды, шлака, каменноугольной смолы, древесной массы и многих других.

Новые драйверы роста

В связи с замедлением темпов роста, продолжающегося уже не первый год, многие инвесторы обеспокоены тем, что рост китайского рынка практически прекратился. Темпы роста ВВП Китая в 2018 году составили 6,6%, что на 0,3 процента ниже по сравнению с 2017 г. Прогнозируется и дальнейшее снижение этого показателя до 6,2% в 2019 году.

Однако именно внутреннее потребление играет основную роль в экономике Китая. По данным Национального бюро статистики, в 2018 г. оно составило 76,2% роста ВВП, что составило рост на 18,6% по сравнению с предыдущим годом.

Существует несколько важнейших драйверов роста внутреннего потребления:

- формирование и расширение среднего класса в КНР, который составляет свыше 300 млн чел. и предъявляет повышенные требования к качеству потребления товаров и услуг, стремится к экологически чистой и здоровой среде;
- продолжение роста урбанизации (на сегодняшний день составляет около 60%, при сравнении с 80-ми гг. XX в. — 20%), формирование особой категории городского населения с повышенными требованиями к качеству жизни;
- продолжающееся старение населения, заметное замедление роста рождаемости и необходимость поддерживать «стариков» по более высоким стандартам, чем десятилетием раньше;
- стремление к здоровому образу жизни, увлечение органической пищей, «зелеными» технологиями, забота о чистоте воздуха, воды и жилища. Это является одним из важнейших стимулов наращивания потребления городского населения 35—40 лет;
- массовое увлечение высокими технологиями, внедрение концепций «умного города», «умного дома» и т.д., что приводит к востребованности многих технологических изобретений и их массовым покупкам населением.

Перспективные товары для китайского рынка

На сегодняшний день наиболее перспективными товарами, с которыми можно выходить на китайский рынок, являются:

- экологически чистые продукты и «органическая пища»;
- продукция сельского хозяйства, в том числе мука, зерно, соя, фрукты и овощи;
- сладости, шоколад;
- сахар и сахаросодержащие продукты;
- новые технологии в области микросхем, печатных плат, новых наноматериалов;
- туристические услуги (требуется лицензия);
- медицинские услуги (требуется лицензия и создание СП);
- услуги начального, среднего и высшего образования (требуется лицензия, в случае высшего образования — создание СП);

- промышленное и бытовое оборудование для очистки воды и воздуха;
- спортивные товары и услуги по поддержанию здоровья;
- качественный алкоголь;
- экологически чистая косметика и продукция ухода за телом.

При выходе на китайский рынок следует учитывать, что сегодня в Китае все большее внимание уделяется именно качеству, а не количеству закупаемых товаров и предоставляемых услуг. Таким образом в конкурентной борьбе за китайский рынок между иностранными импортерами преимущество в целом будут иметь те, кто поставяет более качественный товар при сопоставимой или даже более высокой цене. Как правило для продвижения своих товаров на китайском рынке имеет смысл работать в более дорогом или люксовом сегменте, а не соревноваться по себестоимости с китайскими товарами.

Поощряемые, ограниченные и запрещенные области для инвестиций

Все инвестиции в Китай, то есть присутствие иностранных компаний в различных секторах, разделяются на три категории:

- **поощряемые** (в этих секторах могут работать компании со 100%-м иностранным капиталом);
- **ограниченные** (допускаются только совместные компании с присутствием китайского капитала не ниже 25%);
- **запрещенные** (присутствие иностранных компаний или совместных предприятий запрещено; регулируются т.н. «негативным списком»).

Общей тенденцией является то, что число поощряемых («открытых») секторов китайского рынка заметно увеличивается, а число секторов в «негативном списке» уменьшается. В любом случае перед выходом на китайский рынок следует проверить вид деятельности в списках запрещенных или ограниченных секторов.

«Негативный список», выпускаемый Национальной комиссией по развитию и реформам КНР, обычно обновляется раз в два года, сейчас действует редакция от 25 декабря 2018 г. Новый «негативный список» призван унифицировать доступ к рынку, так как существовавшие ранее аналогичные региональные списки создавали большую путаницу для иностранных инвесторов. Новый «негативный список» является первой единой системой запретов и требований лицензирования, которые будут применяться для китайских и зарубежных компаний по всей стране. Сектора промышленности, которые исключены из списка, считаются «разрешенными», а это означает, что для них нет особых требований к инвестициям.

Иностранные компании, стремящиеся выйти на китайский рынок, должны сначала изучить «негативный список», чтобы проверить, являются ли инвестиции иностранного юридического или физического лица допустимыми и какие формы лицензирования и сертификации применяются.

Новый «негативный список» представляет собой первый случай, когда лицензирование и процедурные требования применяются как для иностранных, так и китайских предприятий по всему Китаю и упрощают требования к созданию совместных и иностранных предприятий.

Тем не менее, этот список предусматривает 151 тип хозяйственной деятельности и четыре области, которые полностью закрыты для иностранных предприятий и ряда китайских частных предприятий (то есть только китайские государственные предприятия могут работать в этих секторах). 147 отраслей ограничены посредством лицензионных требований. К четырем «запрещенным» относятся следующие отрасли промышленности:

- те, в которых китайское законодательство явно запрещает иностранное участие;
- те, в которых новые проекты запрещены в связи с запретом на реструктуризацию отрасли;
- незаконные финансовые операции;
- предпринимательская деятельность, связанная с Интернетом.

Запрещенные и ограниченные области промышленности являются более многочисленными и классифицированы по 18 различным отраслям, таким как сельское хозяйство, коммунальное хозяйство, строительство, оптовая и розничная торговля, транспорт, складирование и почтовые услуги, финансовые услуги, информационные технологии и программное обеспечение, научные исследования, охрана окружающей среды, образование, здравоохранение и социальная работа, спорт, культура и индустрия развлечений.

Что следует учитывать при выходе на китайский рынок

При выходе на китайский рынок необходимо учитывать следующие моменты:

- правильно выбрать форму присутствия на китайском рынке: совместное предприятие, предприятие со 100%-м иностранным капиталом и др.;
- рассчитать самостоятельно или при помощи консультантов затраты по выходу на китайский рынок, которые могут быть весьма велики;
- внимательно изучить все этапы переговорного процесса, особенности национальной деловой психологии Китая;
- иметь «под рукой» хороших переводчиков с опытом профессиональной работе в этой сфере;
- в случае обращения к консультантам желательно избегать многочисленных мелких посредников (а сегодня — это огромный рынок для Китая), обращать внимание в том числе и на то, насколько данные компании или люди способны решать вопросы продвижения вашего бизнеса на уровне провинциального руководства, министерств и агентств в КНР.

Формы выхода на китайский рынок

Зарегистрированный капитал — это первоначальные инвестиции в компанию, необходимые для финансирования ее операций, пока компания не сможет самостоятельно себя финансировать, то есть не выйдет на операционную прибыль. В соответствии с Законом о компаниях (вступившим в силу с 1 марта 2014 г.), минимальные требования к уставному капиталу для предприятий были отменены, за исключением нескольких отраслей. Взносы в уставный капитал могут быть сделаны наличными, как единовременно, так и в рассрочку. Тем не менее, юани, полученные в местной валюте, не могут быть использованы в качестве зарегистрированного капитала — они должны вноситься из-за пределов Китая иностранным инвестором. График платежей компании должен быть указан в ее уставе, и после их осуществления сумма не может быть переведена обратно.

Соотношение инвестиций к минимальному зарегистрированному капиталу	
Общий объем инвестиций в долл. США	Минимальный зарегистрированный капитал
Менее 3 млн	7/10 от общего объема
3 — 4,2 млн	2,1 млн
4,2 — 10 млн	1/2 от общего объема
10—12,5 млн	5 млн
12,5 — 30 млн	2/5 от общего объема
30 — 36 млн	12 млн
Свыше 36 млн	1/3 от общего объема

Представительство

Существуют несколько основных целей представительства компании в Китае. Прежде всего это возможность понять китайский рынок изнутри и установить долгосрочные деловые связи. Представительство также позволяет легализовать пребывание представителя фирмы на территории Китая в течение долгого времени и дает ему возможность официально вести переговоры.

Представительство — это самый простой тип структуры, применяемый на начальном этапе пребывания бизнеса в Китае. Однако надо быть готовым к тому, что запрещено заниматься какой-либо деятельностью, связанной с извлечением прибыли. На законных основаниях представительство может участвовать только следующих видах деятельности:

- исследования рынка, продвижение своей продукции и рекламная деятельность, связанная с продуктом или услугой компании;
- сетевая деятельность, связанная с продажей продуктов компании или предоставлением услуг, а также с внутренними закупками и инвестициями.

По сути, представительство является продолжением материнского иностранного предприятия и не образует отдельного юридического лица. Представительство часто используется иностранными компаниями для поддержания такой деятельности в Китае, как установление контактов, мониторинг рынков, проверка качества поставляемой или

отгружаемой продукции и т.д. В отличие от более развитых форм работы (например, СП или КИК), представительство не обладает правосубъектностью, то есть не может самостоятельно брать на себя гражданскую ответственность и имеет ограниченные возможности найма. Местные сотрудники могут быть наняты только через государственные кадровые агентства, и в одно представительство может быть нанято не более четырех представителей.

Представительство облагается налогом, при этом налоговой базой являются совокупные расходы на содержание представительства (так как формально представительство не может получать прибыли и доходов). Налог обычно составляет около 8% от общих расходов представительства.

Совместное предприятие (СП)

СП обычно образуется в виде ООО с иностранным инвестором, как юридическим лицом (компанией), так и физическим лицом, с одной стороны, и партнёрской китайской компанией, с другой стороны. Как правило, иностранному инвестору в СП должно принадлежать не менее 25% от общего количества акций. Обратите внимание, что китайский гражданин обычно не может быть акционером в СП (только юридическое лицо), за исключением некоторых особых обстоятельств. В частности, например, физические лица — граждане КНР могут принимать участие в СП, зарегистрированных в некоторых особых зонах или технопарках, например, в СП, зарегистрированном в Парке высоких технологий Чжунгуаньцунь в Пекине, или в случае слияния или приобретения предприятия, в котором физическое лицо является акционером.

Существует несколько целей создания СП в Китае:

- иностранная компания хочет инвестировать в «ограниченный» сектор промышленности, то есть туда, где закон разрешает иностранные инвестиции только через совместное предприятие с китайским партнером;
- иностранный инвестор хочет использовать каналы продаж и сеть китайского партнера, который знает местный рынок и установил контакты;
- иностранная компания не имеет никакого опыта работы на китайском рынке и стремится быстро получить каналы сбыта и продвижения своего товара;
- иностранная компания хочет заниматься совместными научными исследованиями с китайскими партнерами и реализовывать свою продукцию на китайском рынке.

Обратим внимание, что в Китае существует два типа СП, которые отличаются в первую очередь с точки зрения распределения прибыли и убытков:

1. Акционерное общество совместного капитала («хэ цзы цыэ» — 合资企业):

- прибыли и убытки распределяются между сторонами пропорционально их долям участия в СП;
- как правило, иностранный партнер должен владеть как минимум 25%-ной долей

участия в уставном капитале СП;

- китайское юридическое лицо при этом имеет ограниченную ответственность.

2. Совместное предприятие сотрудничества (или кооперативное СП, «хэцзю цзюэ» — 合伙企业).

В данном случае прибыли и убытки распределяются между сторонами в соответствии с конкретными положениями устава или договоров в рамках СП, т.е. распределение прибылей и убытков не зависит от величины вложения в уставной капитал. Данный тип СП может действовать как ООО или как не-юридическое лицо.

Компания иностранного капитала (КИК)

Под компанией (предприятием) иностранного капитала подразумевается компания, полностью находящаяся в иностранной собственности, то есть компания со 100%-м иностранным капиталом. Чаще всего КИК по своей форме является компанией с ограниченной ответственностью, полностью принадлежащей иностранному инвестору.

В отличие от представительства, КИК может получать прибыль и выставять счета-фактуры в юанях своим поставщикам. Кроме того, обязательства акционеров перед КИК ограничены активами, которые они приносят бизнесу. КИК также может нанимать местный персонал напрямую, без использования каких-либо агентств по трудоустройству.

Инвесторы могут создавать КИК в любых секторах, которые не перечислены в списке «Специальные административные меры для доступа к иностранным инвестициям» («негативный список»). То есть КИК разрешается создавать только в тех секторах, которые не являются ни «ограниченными», ни «запрещенными» на основании «негативного списка». При этом число секторов в «негативном списке» постоянно сокращается, то есть Китай становится более открытым для иностранных инвестиций.

Следует отметить, что в различных особых экономических зонах Китая, таких как пилотные зоны свободной торговли, могут применяться собственные правила.

Существует три различных типа КИК:

- КИК в области сервиса (или консалтинга);
- торговая КИК (или «Коммерческое предприятие с иностранными инвестициями»);
- производственная КИК.

Несмотря на то, что все три типа КИК имеют одинаковую юридическую форму, они могут значительно различаться с точки зрения процедур их менеджмента, затрат и диапазона коммерческой деятельности, в которой им разрешено участвовать. Торговая КИК и производственная КИК должны получать большую часть своего дохода от своего основного бизнеса (то есть от торговли или производства), но также они могут предоставлять сопутствующие услуги. Сервисной КИК дополнительно разрешается вести торговую деятельность, связанную с ее услугами.

Коммерческое предприятие с иностранными инвестициями (КПИИ)

КПИИ может существовать как в виде КИК, так и в виде СП. Оно представляет собой особый тип компании для розничной торговли, франчайзинга или дистрибуции. Для этих целей КИК или СП могут быть созданы исключительно как КПИИ или могут сочетать деятельность КПИИ с другими видами деятельности, такими как производство и услуги.

Как правило, учредить КПИИ относительно просто и недорого. Такой тип предприятий может быть очень полезен, поскольку оно может сочетать деятельность по закупкам на внутреннем рынке и контролю качества этих закупок с экспортом, что обеспечивает больший контроль и способность быстро реагировать при поиске товаров и партнеров по сравнению с аналогичным поиском через зарубежную штаб-квартиру.

КПИИ также являются лучшим выбором для иностранных компаний, которым необходимо найти в Китае товары для дальнейшей их перепродажи на внутреннем потребительском рынке. Без китайской торговой компании альтернативой было бы покупать эти товары за рубежом и отправлять товары из Китая, а затем перепродавать их обратно в Китай, а это означало бы дополнительные логистические расходы, таможенные пошлины и налог на добавленную стоимость.

Партнерство с иностранными инвестициями (ПИП)

У ПИП есть некоторые преимущества, не предлагаемые КИК, прежде всего это возможность одновременного наличия внутренней и иностранной собственности (как индивидуальной, так и корпоративной), более простой менеджмент и более высокий уровень автономии в отношении того, как партнеры хотят работать друг с другом. Недостатком этой структуры является неограниченная ответственность генерального партнера, то есть ответственность в объеме всего капитала. Эту проблему можно обойти, если генеральным партнёром будет являться иностранная корпорация, которая первоначально регистрирует партнерство в виде ООО, таким образом, неограниченная ответственность прекращается в связи с ограниченной ответственностью учредителя.

Акционерное общество с иностранными инвестициями

Акционерные общества с иностранными инвестициями похожи на типичные западные корпорации. Эта структура предлагает преимущество совместного владения акциями между китайскими и иностранными компаниями, относительную свободу передачи акций компаний (в отличие от КИК) и даже возможность публичного размещения. Однако создание акционерного общества с иностранными инвестициями влечет за собой более строгие проверки, а корпоративное управление намного сложнее.

В дополнение к вариантам, представленным выше, в ряде случаев имеет смысл инвестировать в Китай путем слияния и поглощения (M&A). Приобретение капитала и активов требует одобрения местного Министерства коммерции и регистрации в его местном агентстве по инвестициям. В случае использования варианта слияния и поглощения необходимо прежде всего провести тщательную юридическую проверку компаний, для чего привлечь аудиторскую фирму.

Преимущества и недостатки различных типов компаний			
Тип компании	Зачем	Плюсы	Минусы
Представительство	Исследования рынка; поддержка связи с головным офисом.	Простейший способ обеспечить присутствие на китайском рынке; Простая процедура регистрации.	Не может извлекать прибыль и выставлять накладные в юанях; Большие расходы на содержание при отсутствии прямых доходов; Сложная процедура ликвидации; Может нанимать персонал только через уполномоченные агентства.
Совместное предприятие	Работа в секторах, ограниченных для 100%-ного иностранного капитала; Возможность использования опыта и связей китайского партнера.	Позволяет работать в ограниченных секторах.	Управление осуществляется сразу двумя сторонами — возможны споры; Большой риск при передаче технологий, невозможно сохранить коммерческую тайну.
Компания со 100%-м иностранным капиталом	Предоставление услуг; производство; торговля.	Очень широкий спектр деятельности; Возможность обеспечить полный контроль над предприятием и сохранить технические и коммерческие секреты.	Для ряда секторов деятельности может потребоваться большой уставной капитал; Долгий период создания предприятия.
Коммерческое предприятие с иностранными инвестициями	Отличные возможности для осуществления покупки и экспорта товара.	Дает возможность как местного, так и иностранного владения.	Неограниченная ответственность главного партнера.

Использование холдинговых компаний для ведения бизнеса в КНР

Многие компании предпочитают создавать холдинговые компании в таких юрисдикциях, как Гонконг или Сингапур, для управления своей структурой в КНР. Холдинговые компании позволяют установить дополнительный уровень между китайской дочерней и материнской компаниями, а также могут в определенной степени защищать инвестиции от потенциальных рисков и обязательств дочерней компании в КНР. В случае, если инвестор желает продать свой китайский бизнес или ввести в структуру стороннего партнера или акционера, административные изменения также могут быть внесены на уровне холдинговой компании, а не на уровне Китая, где нормативно-правовая среда значительно сложнее, и процедуры занимают больше времени.

Учитывая особенности банковских систем Гонконга и Сингапура, создание холдинговой компании в любой из этих юрисдикций, является популярным вариантом для того, чтобы хранить свою прибыль, полученную в КНР, вне страны (оффшор) и тем самым хеджировать свои. В случае необходимости прибыль может быть реинвестирована в Китай или может использоваться для дальнейшего расширения деятельности в других частях Азии. Кроме того, холдинговые компании Гонконга и Сингапура предоставляют ряд налоговых преимуществ, в том числе сниженные ставки подоходного налога при репатриации прибыли и ограничение налоговых поступлений в отношении прироста капитала. Этот метод можно также использовать для отсрочки уплаты налогов для иностранных компаний, которые, получив прибыль в КНР, по каким-то причинам не стремятся репатриировать ее на родину.

Создание компании в Китае

Теоретически компанию в Китае можно создавать самому, при этом в регистрационных органах могут дать вполне профессиональную консультацию по всем вопросам. Тем не менее в случае создания сложных структур или при выборе оптимальной формы организации компании имеет смысл проконсультироваться с консалтинговым агентством, причем таким, которое не имеет никаких интересов ни в вашей, ни в китайской компании-партнере. Сама процедура инкорпорирования может быть весьма трудоемкой. Хотя в дальнейшем можно внести изменения в устав компании или даже формы собственности, но в реальной практике это — очень сложный процесс, поэтому, лучше со всеми формами определяться с самого начала.

Создание компании иностранных инвестиций в Китае обычно занимает от трех до шести месяцев и включает контакт со следующими государственными органами:

- Министерство торговли и коммерции КНР и его местные отделения (существуют в каждом городе или районе города);
- Государственное управление промышленности и торговли и его местные филиалы;
- Государственная валютная администрация и ее местные отделения;
- Государственная налоговая администрация и ее местные отделения;

- Главное таможенное управление и его местные отделения;
- Бюро по качеству и техническому надзору на местном уровне;
- Национальное бюро статистики и его местные отделения.

Особенности процесса создания предприятия варьируются в зависимости от выбранной структуры инвестиций и планируемой сферы деятельности. Например, производственные КИК требуют составления первичной экологической оценки, в то время как торговые КИК должны проходить таможенную и товарную инспекцию.

Ключевые позиции в компании с иностранным капиталом

Ключевые позиции в компании с иностранными инвестициями варьируются в зависимости от структуры и размера инвестиций.

Представительство должно назначить генерального представителя с правом подписания документов от имени компании. В дополнение к генеральному представителю оно также может назначить трех обычных представителей.

Для КИК и СП ключевые посты включают: акционеров, исполнительного директора (или совет директоров), супервайзера(ов), генерального директора и официального представителя.

Акционеры и исполнительный директор (или совет директоров)

Для КИК акционер(ы) представляет(ют) высший орган компании, чьи решения в отношении деятельности компании осуществляются исполнительным директором или советом директоров.

Для СП совет директоров является высшим органом управления. В совете директоров должно быть не менее трех директоров, назначаемых сторонами в СП, при этом соотношение между китайскими и иностранными директорами определяется на основе взаимных консультаций.

Супервайзер(ы)

У КИК и СП должен быть по крайней мере один супервайзер, в обязанности которого входит контроль за исполнением обязательств компании, а также — должностных обязанностей директором(ами) и членами высшего руководства. Чтобы избежать конфликта интересов, директор и/или старший управленческий персонал компании не имеют права одновременно выполнять функции супервайзера. В тех случаях, когда у компании относительно небольшое количество акционеров и она небольшого масштаба, достаточно одного или двух супервайзеров. Для более крупных компаний требуется совет директоров, состоящий не менее чем из трех членов.

Генеральный менеджер

И КИК, и СП предусматривают позицию генерального менеджера, который отве-

чает за текущую деятельность компании. Эта должность может совмещаться с должностью исполнительного директора или члена совета директоров. Для СП также могут быть назначены несколько заместителей генерального директора — они составляют «управляющий офис» компании.

Руководитель совета директоров может одновременно занимать пост генерального директора, заместителя генерального директора или любую другую высшую руководящую должность, в том числе финансового директора или любой другой должности, обозначенной в качестве таковой в уставе компании.

Законный представитель

Каждое предприятие, основанное в Китае, иностранное или китайское, должно назначить законного (официального) представителя, то есть человека, ответственного за выполнение обязанностей и полномочий от имени компании. Законный представитель является одним из самых влиятельных людей в организации с иностранными инвестициями. Тем не менее, эти полномочия сопряжены с большой ответственностью. Право на роль законного представителя зависит от типа компании:

Официальные представители в разных типах предприятий		
	Компания иностранного капитала	Совместное предприятие
Исполнительный директор	X	0
Председатель совета директоров	X	X
Генеральный менеджер	X	X

Релокация компании

Общее правило таково: насколько только это возможно, следует избегать смены офиса и тем более — перемещения компании в другой город, поскольку это связано обычно с потерей времени и денег. Таким образом, с самого начала имеет смысл тщательно подойти к выбору места расположения головного офиса. Такие города, как Шанхай, Пекин, Гуанчжоу, Шэньчжэнь предоставляют отличные условия для ведения бизнеса, прекрасную деловую и жилую инфраструктуру, однако очень затратны. В ряде случаев имеет смысл регистрировать компании в столицах провинций (например, Сиань, Чжэньчжоу, Чэнду), где сегодня хорошо развита деловая инфраструктура и можно получить налоговые преференции. Еще больше преференций можно получить в развивающихся районах Северо-Запада Китая, Внутренней Монголии, Синьцзяня (в каждом отдельном случае следует уточнять этот список), выигрыш по налогам и по содержанию компании может составить 30—50%, но вы проигрываете в комфортности.

Переезд в пределах налогового округа является относительно простым процессом, но релокация между округами значительно сложнее, и для ее завершения требуется несколько месяцев. Проблемы, связанные с релокацией, в основном относятся к налогообложению, которое в Китае децентрализовано. Налоги управляют непосредственно местными налоговыми управлениями, и для перевода в новый налоговый округ иностранный инвестор должен практически самостоятельно координи-

ровать работу налоговых бюро в обоих районах. Они часто конкурируют друг с другом, и ни один налоговый инспектор не хочет терять прибыль, позволяя прибыльной компании переехать в другой налоговый округ. В соответствии с политикой лицензирования, компании, переходящие в новый налоговый округ, должны закрыть свой налоговый счет в своем налоговом бюро, а затем подать заявление на получение новой бизнес-лицензии в новом налоговом районе. Кроме того, в процессе переезда могут возникать и трудовые споры, поскольку работники, как правило, не желают переселяться на новое место.

Если релокация очень сложна или есть необходимость избежать перерыва в деловых операциях, имеет смысл сначала зарегистрировать новую компанию, а затем закрыть старую. Возможно также и открытие филиала в новом месте. Филиалы проще в управлении и обслуживании, но во многих отношениях они ограничены, например, они не могут расширяться за пределы сферы деятельности своей материнской компании.

Налогообложение

Корпоративное подоходное налогообложение (CIT)

Все компании, получающие прибыль в рамках своей деятельности, обязаны платить корпоративный подоходный налог (налог на «чистую» прибыль)⁴. Данный вид налога в Китае рассчитывается на ежегодной основе, но часто выплачивается ежеквартально с возможностью частичного корректирования сумм, полного возмещения, или переноса выплаты на следующий год. Окончательный расчет корпоративного подоходного налога происходит на основании результатов аудита компании в конце года. С 2008 г., в связи с введением нового закона о налогах на прибыль и принятием унифицированных налоговых ставок на прибыль для отечественных и иностранных предприятий, ставка подоходного налога составляет 25%. При этом существуют льготные налоговые ставки для малых и малоприбыльных предприятий (20% от годовой прибыли), а также действует льгота для компаний в сфере новых и высоких технологий в размере 15%.

Налог на доходы физических лиц

Резиденты КНР⁵ облагаются налогом по доходам, полученным в любой стране мира. Нерезиденты⁶ облагаются налогом только на доходы в пределах КНР.

Налог на доходы физических лиц взимается с:

- доходов, получаемых за счет заработной платы, предоставления независимых личных услуг, вознаграждения автора и авторских отчислений (в совокупности известных как «совокупный доход») по прогрессивным ставкам, варьирующимся от 3% до 45%;
- доходов от операций по прогрессивным ставкам в диапазоне от 5% до 35%;

⁴ При осуществлении расчета налога из доходов компании вычитаются следующие категории расходов: себестоимость ведения хозяйственной деятельности, расходы на сотрудников, убытки, другие налоги и сборы, благотворительность (не более 12% от годовой прибыли).

⁵ Резидентами КНР являются лица, которые проживают в Китае, или те, кто не имеет места жительства в Китае, но проживают в Китае более 183 дней в совокупности в налоговом году.

⁶ К нерезидентам относятся те, кто не имеет места жительства в Китае и не проживает в Китае, или тем, кто не имеет места жительства в Китае и живет в Китае не более 183 дней в совокупности в налоговом году.

- доходов на проценты, дивиденды и доходы от аренды или передачи имущества по фиксированной ставке 20%.

Ежемесячный налогооблагаемый доход рассчитывается после стандартного ежемесячного вычета в размере 5 000 юаней для китайских и иностранных работников, вычета взносов в систему социального обеспечения, а также специальных дополнительных отчислений, которые включают в себя: расходы на образование для детей, расходы на дальнейшее образование, расходы на здравоохранение при серьезных заболеваниях, проценты по жилищному кредиту, арендную плату за жилье и расходы на содержание пожилых членов семьи.

Налог на добавленную стоимость (НДС)

Налогоплательщики НДС подразделяются на общих налогоплательщиков и мелких налогоплательщиков в зависимости от их годовой налогооблагаемой суммы продаж. Налогоплательщики, чьи ежегодные облагаемые налогом продажи превышают предельный годовой объем продаж, установленный для мелких налогоплательщиков, должны обращаться за общим статусом налогоплательщика.

Плательщики НДС, чьи годовые облагаемые налогом продажи ниже допустимого предела, а также те, кто недавно основал свой бизнес, могут добровольно подать заявку на общее признание статуса налогоплательщика при соблюдении следующих условий:

- иметь постоянное место работы;
- быть способным установить законную, действительную и точную бухгалтерию.

Также часто встречаются дополнительные неофициальные требования, влияющие на решение местных налоговых органов о том, имеет ли заявитель право на общий статус налогоплательщика (например, есть ли зарегистрированный капитал, какой размер офиса и количество сотрудников).

Аудит

Все предприятия с иностранными инвестициями в Китае обязаны проводить аудит и проверку на предмет соблюдения действующих норм законодательства КНР. Отказ или игнорирование сроков проведения ежегодного аудита может привести к дополнительным расходам, штрафам или даже отзыву лицензий на ведение бизнеса.

Обычно подготовка к ежегодной проверке начинается в январе, однако налоговые консультанты часто рекомендуют начинать подготовительные мероприятия заранее — в ноябре или декабре. Ранняя аудиторская проверка предоставляет возможность проведения всестороннего анализа систем внутреннего контроля компании, а также возможность оценки финансовой состоятельности компании в Китае. Также ежегодный аудит необходим для обнаружения потенциальных ошибок бухгалтерского отчета до истечения сроков выплат⁷, что минимизирует риски нарушения законодательства КНР.

Процедуры и некоторые аспекты ежегодной проверки могут незначительно различаться в зависимости от региона и вида компании. В связи с этим, для полного

⁷ Налоговые органы могут осуществлять сверку результатов аудита и налогового отчета компании.

соответствия местному законодательству необходимо связаться с местными органами власти для уточнения особенностей процедуры аудита. Тем не менее, проверка главным образом включает в себя составление аудиторского отчета, сводного отчета о налогах с доходов компании и отчета для АИК.

Подготовка отчета о ежегодной аудиторской проверке

Данный вид отчетности состоит из:

- отчета о бухгалтерском балансе;
- отчета о прибыли и убытках;
- отчета о движении денежных средств.

Для объективной оценки соответствия иностранной компании китайским финансовым нормам и стандартам аудиторская проверка должна осуществляться внешними лицензированными бухгалтерскими фирмами, а результаты должны заверяться независимым аудитором, зарегистрированным в Китае.

В среднем процедура аудиторской проверки занимает около двух месяцев. Отчет должен быть завершен не позднее конца апреля, чтобы уложиться в сроки проверки отчета о налогах компании.

Сводный отчет о налогах с доходов компании (налоговая декларация)

В Китае налог на прибыль выплачивается ежемесячно или ежеквартально в соответствии с суммами, указанными в бухгалтерских книгах компании. В конце каждого месяца/квартала компания в течение 15 дней обязана подать декларацию о доходах. Однако из-за расхождений между стандартами бухгалтерского учета Китая и налоговым законодательством фактическая налогооблагаемая прибыль обычно отличается от общей прибыли, указанной в бухгалтерских книгах. Именно поэтому Государственная налоговая администрация (State Administration of Taxation, SAT) требует от компаний представлять годовой отчет по сверке налоговой отчетности в течение пяти месяцев с конца предыдущего года, чтобы определить, были ли выполнены все налоговые обязательства, и нужно ли компании платить дополнительный налог или подать заявку на возмещение налога.

Как правило, местный налоговый орган ежегодно (в марте) выпускает соответствующие инструкции по формированию отчетности о налогах на прибыль компании. Также компаниям, проводящим частые операции с соответствующими сторонами, необходимо составлять ежегодный отчет об аффилированных операциях по вопросам трансфертного ценообразования в качестве дополнительного документа к годовому отчету о сверке CIT.

Крайний срок предоставления налоговой декларации компании — 31 мая. Верификация результатов может продолжаться вплоть до окончания календарного года, поэтому компании должны быть готовы предоставить подтверждающие документы по требованию налогового органа.

Ежегодный отчет для Комитета по делам промышленности и торговли

Ежегодно с 1 января по 30 июня все компании с участием иностранного капитала должны представлять годовой отчет за предыдущий финансовый год в Комитет по делам промышленности и торговли КНР. В отчет должны быть включены:

- почтовый адрес, почтовый индекс, номер телефона и адрес электронной почты предприятия;
- информация о статусе предприятия;
- информация, касающаяся любых инвестиций предприятия в создание компаний или приобретение долевых прав;
- информация о подписанных и оплаченных суммах для капитала, времени и способах вклада акционеров или их учредителей в случае, если предприятие является обществом с ограниченной ответственностью или акционерной компанией;
- информация об изменении капитала при передаче акций акционерами общества с ограниченной ответственностью;
- название и URL веб-сайта предприятия и его интернет-магазинов;
- информация о количестве предпринимателей, общих активах, совокупных обязательствах, гарантиях и гарантиях, предоставленных другим организациям, общем собственнике, общем доходе, доходе от основного бизнеса, валовой прибыли, чистой прибыли и общем налоге;
- информация о таможенной годовой отчетности предприятий, подлежащих таможенному администрированию.

Ежегодная сводная отчетность для Министерства торговли, Министерства финансов, государственного налогового управления, государственного валютного управления, национального статистического бюро

В связи с различными аспектами функционирования указанные государственные органы осуществляют исключительно наблюдательную функцию и не могут выносить никаких решений, касающихся деятельности компании.

Крайний срок предоставления комбинированного отчета может варьироваться в течение года. В 2017 г. срок был перенесен на 15 июля. А в 2018 г. отчетный период длится с 1 апреля по 30 июня.

Налоговые льготы и вычеты

С 2019 г. не облагаемый налогом минимум по доходам физических лиц составляет 5 тыс. юаней (ок. 48 тыс. руб.). Для малых и средних предприятий реальный налог с 2019 г. составляет 12% вместо 24%, возможно также и дальнейшее уменьшение налогообложения.

21 декабря 2018 г. Государственное бюро Китая по налогам и сборам объявило о новом пакете мер, нацеленном на уменьшение налогообложения населения (вступил в силу с 1 января 2019 года). Эти меры распространяются на всех налоговых резидентов КНР, в том числе и иностранцев.

Налоговые вычеты с 2019 г. для физических лиц (в т.ч. и иностранцев)			
Категория	К кому применяются	Объем налоговых вычетов или помощи	Форма
Образование детей	- Дошкольное обучение - Школьное и университетское образование с получением диплома	1 тыс. юаней на ребенка в месяц (или 12 тыс. на ребенка в год)	- Стандартный налоговый вычет - Делится 50/50 между родителями или 100% на одного родителя
Расходы на продолжение обучения	Школьное и университетское образование с получением диплома	400 юаней в месяц или 4800 в год на срок до двух лет	- Стандартный налоговый вычет - В случае получения диплома, родители могут запросить этот вариант налогового вычета вместо вычета с самого налогоплательщика (т.е. их ребенка)
	Получение профессиональной квалификации	До 3600 юаней в год при получении сертификата	
Медицинское страхование в случае тяжелого заболевания	Расходы на медицинское страхование	Свыше 15 тыс. юаней и до 80 тыс. юаней	На основе реально понесенных расходов
Проценты по ипотеке	Получение первого кредита на покупку недвижимости на имя налогоплательщика или его супруги	До 1 тыс. юаней в месяц или 12 тыс. год на срок до 240 месяцев или 20 лет	- Стандартный налоговый вычет - Могут быть применены на 100% лишь к одному члену супружеской пары

Расходы на содержание пожилых родственников	Содержание родителей старше 60 лет. Другие официально зарегистрированные иждивенцы	2 тыс. в месяц или 24 тыс. юаней в год	• Стандартный налоговый вычет • Не может быть умножен на число пожилых родственников • Должен быть разделен на всех иждивенцев, при этом каждый ребенок не может претендовать больше, чем на 12 тыс. юаней в год или 1 тыс. в месяц
Аренда квартиры	Налогоплательщик и его супруга не владеют домом (квартирой) в городе, где они работают. Возможно три налоговых вычета в соответствии с местом, где работает налогоплательщик	1500 юаней или 18 тыс. юаней в год или 1100 юаней в месяц или 13200 в год или 800 юаней в месяц или 9600 в год	• Стандартный налоговый вычет • Должен быть применен на 100% лишь к одному из супругов, если они работают в одном городе • Оба супруга могут претендовать на налоговый вычет, если они работают в разных городах и не имеют ни в одном из них квартиры

Недавно добавленные специальные вычеты доступны как для китайских, так и для иностранных работников. Раньше все иностранные работники имели право пользоваться некоторыми налоговыми льготами (например, в области аренды или покупки жилья, пользования прачечной, найма сотрудников для работы по дому, образования и т.д.). Согласно новому закону, иностранцы все еще могут пользоваться этими налоговыми вычетами, но только до конца 2021 года. В течение переходного периода (или трех лет между началом 2019 года и до конца 2021 года), экспаты должны выбрать, использовать ли им эти льготы или применить до шести специальных вычетов, показанных в таблице выше. Однако после того, как экспат выбрал, какую форму он будет использовать, он не может изменить свое решение в течение одного календарного года. Кроме того, после 2022 года экспаты больше не будут пользоваться налоговыми льготами и должны будут следовать тому же налоговому законодательству, что и китайские работники.

Формы репатриации (выведения) прибыли из Китая

В Китае действует строгая система финансово-валютного контроля: все потоки денежных средств жестко контролируются. Дополнительной преградой для репатриации прибыли выступают действующие законы, налоговые практики, а также правила трансфертного ценообразования в Китае.

Тем не менее, существует несколько способов репатриации прибыли из КНР: выведение в виде дивидендов, возврат кредита головной компании, выплата лицензионных отчислений за предоставленный технологии и другие.

Перевод прибыли в дивиденды

Обязательные налоговые выплаты:

- 25% CIT должны быть оплачены до распределения прибыли;
- 10% удерживают CIT при распределении.

Предприятие, в состав капитала которого входят иностранные инвестиции, может репатриировать прибыль только после того, как его уставной капитал будет инвестирован в течение срока, прописанного в уставе компании.

Репатриация прибыли путем перевода ее в дивиденды возможна только один раз в финансовом году после проведения ежегодного аудита и выполнения всех необходимых требований по налогообложению.

Прибыль нельзя перераспределять до тех пор, пока не будут скомпенсированы убытки компании, накопленные в предыдущие годы⁸.

Стоит отметить, что дивиденды, при выплате иностранным инвесторам, подлежат дополнительному 10%-му удержанию корпоративного подоходного налога. Однако, здесь есть исключения:

1) Если имеется соглашение об избежании двойного налогообложения, и родительская компания считается бенефициарным владельцем, то может применяться льготная удерживаемая ставка CIT в размере 5% или ниже.

2) Если предприятия-нерезиденты решили реинвестировать дивиденды, полученные от компании, в проекты, поощряемые правительством КНР, то удержание налога на прибыль в этой части дивидендов может иметь отсрочку при соблюдении определенных условий.

Тем не менее, существует несколько ограничений на репатриацию прибыли компанией, прошедшей все соответствующие процедуры проверки. Так, предприятия, полностью принадлежащие иностранцам, обязаны переводить 10% от прибыли после уплаты налогов в обязательный фонд излишков до тех пор, пока этот фонд не достигнет 50% от суммы уставного капитала. Не вся прибыль может быть репатриирована после уплаты налогов.

Оплата внутренних корпоративных счетов иностранным инвестором

Обязательные налоговые выплаты:

Обслуживание:

⁸ Убытки, понесенные в финансовом году, вычитаются из корпоративного дохода до налогообложения и могут быть перенесены на последующие пять лет до прекращения деятельности, если прибыль текущего года недостаточна для покрытия убытков. После этого убыток все еще необходимо возместить до распределения прибыли, но это может произойти только после налоговой проверки.

- 6,72% НДС и доплаты;
- 25% с предполагаемой прибыли в случае, если предоставление услуги составляет постоянным представительством (как правило, в диапазоне от 3,75% до 12,5% от общей стоимости услуги).

Лицензионные платежи:

- 6,72% НДС и доплаты;
- 10% удержания CIT;
- налоги на импорт (тариф, НДС на импорт, потребительский налог на импорт) — в случае, если что-то импортируется.

Еще одним методом репатриации прибыли является оплата внутренних счетов компании посредством внутренних платежей. Главным образом это реализуется через введение дополнительных затрат на человеческие ресурсы (например, обучение), информационные технологии, или же на нематериальные активы (например, товарные знаки или патенты), которые предоставляются филиалам компаний в Китае.

Данный метод обладает серьезным преимуществом — для осуществления внутренних платежей компания не обязана проходить ежегодный аудит и налоговую проверку. Более того, не существует ограничений на количество внутренних платежей, а потому выплаты могут происходить по необходимости.

Тем не менее, внутренние затраты компании не освобождены от налогов: на них также распространяются налог на добавленную стоимость, надбавки, CIT, но эти издержки, при выполнении определенных требований, могут быть вычтены из налогооблагаемого дохода CIT.

Помимо этого, на налоговую эффективность данного метода может повлиять присутствие на территории Китая постоянного представительства компании. Тогда соответствующие сборы на обслуживание будут облагаться налогом в 25% от предполагаемой прибыли, если только, в соответствии с соглашением об избежании двойного налогообложения, компания не освобождается от уплаты налога. В этот налог обычно включается НДС, городской налог на обслуживание и строительство.

Наряду с этим, внутренние платежи могут спровоцировать налоговое расследование. Налоговые органы КНР строго следят за внутренними выплатами компаний, которые связаны с иностранными инвестициями. Часто главным поводом для налогового расследования становится недостаточная коммерческая обоснованность платежа (например, он слишком велик, или организация-получатель имеет постоянную низкую прибыль).

Кредитование аффилированной иностранной компании

Обязательные налоговые выплаты:

- Налог на продление кредита отсутствует;
- 10% подоходного налога и 6,72% НДС плюс надбавки к процентам.

Это один из самых строго контролируемых способов репатриации прибыли из Китая. В случае кредитования зарубежного предприятия, компания обязана сообщить об этом в местное отделение People's Bank of China и государственную администрацию по иностранным валютам.

Компания может выдать кредит иностранной компании только в случае, если у компании есть акционерные отношения, и кредитующая компания осуществляет свою деятельность на территории КНР как минимум в течение одного года. Также важным аспектом является кредитная история компании, которая должна отвечать всем правилам обмена иностранной валюты.

На этот метод также действует ограничение по сумме кредитования — не более 30% от уставного капитала кредитующей организации, показанного в последнем финансовом отчете. Для упрощения процедуры, если кредитование соответствует этим требованиям, компания может пройти стандартную процедуру в государственной администрации по иностранным валютам. В случае, если существует необходимость офшорного кредитования, которое превышает установленный лимит, администрацией проводятся экспертиза и одобрение каждого случая индивидуально, а после положительного решения компания не сможет выдавать новые кредиты до тех пор, пока коэффициент кредитования не упадет до установленного комиссией уровня.

Процентная ставка в обоих случаях должна быть выше нуля, а срок погашения кредита обычно составляет 5 лет.

РАБОТА НА РЫНКАХ ИНДИИ: ИНВЕСТИЦИИ, НАЛОГИ, АУДИТ, СОЗДАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПЛАТФОРМЫ

На сегодняшний день Индия является одной из самых перспективных для инвестиций и активно развивающихся стран. Для привлечения инвестиций правительство Индии создало в 2009 г. специальное национальное агентство National Investment Promotion and Facilitation Agency of India, сокращённо называемое «Invest India». Агентство, значительно активизировавшее свою деятельность в последние несколько лет, разрабатывает маркетинговые стратегии, исследует особенности выхода на индийский рынок и оказывает помощь в поиске партнеров.

Однако учитывая национальные особенности работы с Индией, также имеет смысл рассчитывать свою стратегию выхода на индийские рынки самостоятельно или при помощи других консалтинговых агентств.

Федеральная система управления Индией означает, что в стране отсутствует единообразие в бизнес-среде, каждый штат имеет свою собственную экономическую стратегию и бизнес-климат. Поэтому для того, чтобы успешно действовать на рынках Индии, необходимо учитывать именно местное законодательство, активно работать с местными деловыми элитами. В то время как многие государства придерживаются политики, направленной на развитие инвестиций, некоторые страны продолжают страдать от устаревших стратегий, которые могут являться сдерживающим фактором для иностранных инвесторов.

В 2019 г. в Индии будут проходить выборы. Правительство заметно увеличило расходы на поддержку внутреннего рынка, бюджет расходов на 2019 г. составляет 14 млрд долл. США. Большая часть этих денег пойдет на поддержку фермеров, в особенности тех, чье землевладение составляет менее 2,5 га земли, путем покрытия их расходов на сев, сбор урожая и выплату банковских процентов. Индия также принимает ряд новых инициатив, направленных на привлечение высокотехнологичных иностранных инвесторов.

Россия и Индия наращивают потенциал сотрудничества и создают новые механизмы для развития торгово-экономических отношений. Москва и Нью-Дели развивают механизм расчета в национальных валютах, который уже используются при совершении оборонных сделок. Несмотря на в значительной степени успешное сотрудничество с Индией в военно-политической сфере, на уровне малого и среднего бизнеса, а также совместных производств и предприятий, взаимодействие не достигло должного уровня. Правительство Индии заявило о своем стремлении увеличить объем товарооборота двух стран до 30 миллиардов долларов США, а также инвестиций с каждой стороны — до 15 миллиардов долларов США к 2025 году. Индия также заинтересована в создании новых рабочих мест путем заключения крупных контрактов с Россией, в том числе в области информационных технологий, космоса, самолетостроения, конечной обработки сельскохозяйственной продукции. Особый интерес представляет создание совместных учебных заведений и переподготовка кадров в Индии.

Создание производственной платформы в Индии

Наиболее перспективные территории и сектора индийского рынка

Каждый штат в Индии имеет уникальные экономические особенности, которые могут создавать проблемы для любого иностранного инвестора. Именно поэтому стоит рассматривать инвестиционный потенциал индийских регионов в контексте их территориальных особенностей. Штаты Гуджарат, Махараштра, Карнатака, Андхра-Прадеш и Тамилнад являются наиболее интересными с точки зрения их внутреннего ВРП и общего вклада в ВВП Индии. Эти штаты были обозначены Национальным советом по прикладным и экономическим исследованиям Индии (National Council of Applied Economic Research, NCAER) в отчете за 2018 г. как обладающие наибольшим инвестиционным потенциалом.

Ведущий индустриальный штат Гуджарат (население 60,4 млн чел., из которых 42,6% проживает в городских районах) имеет более быстрый рост ВРП, чем Индия в целом. Стратегически расположенный на западном побережье Индии, он представляет собой ворота в не имеющие выхода к морю штаты на севере Индии (9,9% против 6,9%). 45% процентов ВРП штата Гуджарат приходится именно на промышленность и лишь 17% — на сельское хозяйство. В отличие от него, в штате Андхара-Прадеш 34% ВРП приходится на с/х и 21% — на промышленность.

Преимущества и возможности для ведения бизнеса в отдельных штатах Индии:

Штат	Преимущества региона	Потенциальные возможности для инвестиций
Гуджарат	• Удобное расположение для торговых путей на африканский континент и в Персидский залив; • Около 25% морских грузов Индии проходит через штат; • Основной выход к северным штатам страны; • Регулярно занимает первое место по простоте проведения бизнес-процессов; • Сильно развитое сельское хозяйство, автомобильная и фармацевтическая промышленность.	• Инфраструктура — дороги, порты, городская инфраструктура, энергетические, архитектурные и дизайнерские услуги, зеленые здания; • Возобновляемые источники энергии, биоэнергетика (отходы энергии, свалочный газ); • Сельское хозяйство — товары, садоводство, технологии и услуги для сельского хозяйства, молочные технологии; • Вода — очистка сточных вод и водные технологии; • Пищевая промышленность, логистика.

Махараштра	• Стратегически расположен на западном побережье Индии; • Благоприятная деловая среда, может использоваться в качестве стартовой площадки бизнеса; • Здесь сосредоточены головные офисы ведущих корпораций и ключевых источников финансирования, место назначения для прямых иностранных инвестиций; • Конкурентоспособная банковская, финансовая и сфера услуг.	• Финансовые услуги; • НИОКР — сотрудничество и коммерциализация; • Инфраструктура - строительство железной дороги метро, развитие поселков, портов и набережной; • Вода — управление сточными водами; • Агробизнес — продукты питания и напитки, молочные технологии и услуги.
Карнатака	• Нацеленность правительства на активную работу с бизнесом; • Хорошая связь с основными национальными и международными рынками; • Отличная телекоммуникационная система с оптоволоконным подключением по всему штату; • Дом для предприятий государственного сектора в тяжелой промышленности, авиационной, машиностроении, телекоммуникациях, здравоохранении и фармации и разработке программного обеспечения; • Ведущий производитель автокомпонентов, станков и тяжелой электротехники; • Глобальная конкурентоспособность в сфере ИТ-услуг и аутсорсинга бизнес-процессов (BPO).	• Информационные технологии и разработка программного обеспечения; • Стартапы; • Электроника, электронное оборудование; • Фармацевтические препараты; • Инфраструктура и градостроительство; • Сельское хозяйство — мед, пищевая промышленность, молочные технологии и садоводство; • Ресурсы и энергия — добыча полезных ископаемых, переработка полезных ископаемых и возобновляемые источники энергии — солнечная энергия, гидроэлектростанции малого типа, ветер, омоложение реки, утилизация отходов.
Андхра-Прадеш	• Более 950 километров береговой линии, крупнейший навалочный порт Индии и несколько мелких портов;	• Центр технологий Fintech; • Ресурсы и энергия — добыча полезных ископаемых, переработка полезных ископаемых,

	• Стратегически расположен на восточном побережье Индии, предлагая прочные торговые связи с крупнейшими рынками в Азии, такими как Китай, Гонконг, Япония и Сингапур; • Расположен в дельтовом регионе с плодородными речными равнинами и богатым сельскохозяйственным производством; • Огромные запасы полезных ископаемых, которые способствуют крупному экспорту руды; • Разнообразная промышленная база, охватывающая аэрокосмическую, пищевую, информационно-технологическую области, а также точную технику и полупроводники; • Хостинг ведущих программных и ИТ-центров.	большой потенциал в технологиях использования возобновляемых источников энергии, в частности, солнечной и ветровой энергии; • Инфраструктура и городское развитие - инвестиции в передачу электроэнергии, архитектурные услуги, безопасность дорожного движения и транспортные технологии.
Тамилнад	• Стратегически расположен на юго-восточном побережье Индии, открывает доступ в Юго-Восточную Азию; • Ченнаи является основным портом для импорта и экспорта сельскохозяйственной продукции и вторым по величине источником экспорта программного обеспечения в Индию; • Крупный производитель сахара, кукурузы, садоводства, химикатов, удобрений, цемента, бумаги и стали; • Ведущий производитель солнечной и ветровой энергии, с одной из самых высоких установленных мощностей в Индии;	• Инфраструктура — дороги, порты, городская инфраструктура, архитектура и дизайнерские услуги; • Образование — обучение и развитие навыков; научно-исследовательские партнерства; • Энергетический сектор — ветровая и солнечная энергия, газопроводная сеть и линии электропередачи; • Передовые технологии производства, автомобильной техники и вторичного рынка.

	• Зрелый промышленный климат с регионально конкурентоспособной обрабатывающей промышленностью; • Наибольшее количество действующих особых экономических зон в Индии.	
--	---	--

Размещение производства

Индийское правительство создало несколько Специальных экономических зон (СЭЗ), полный список которых можно найти на официальном сайте Министерства торговли Индии. Ключевыми параметрами для выбора размещения следует считать доступность сырья и возможность логистически эффективного экспорта.

Некоторые преимущества размещения производства в индийской СЭЗ:

- беспошлинный импорт и внутренние закупки товаров для развития, эксплуатации и обслуживания компаний.
- 100% освобождение от уплаты подоходного налога с доходов от экспорта в течение первых пяти лет, 50% в течение пяти лет после этого и 50% прибыли от экспорта, реинвестированной в бизнес в течение следующих пяти лет. Предполагается, что эти стимулы будут отменены с 1 апреля 2020 года⁹.
- освобождение от налога на товары и услуги (GST) и сборов, взимаемых правительством штата. Поставки в СЭЗ имеют нулевой рейтинг в соответствии с Законом 2017 года об интегрированном налоге на товары и услуги (Integrated Goods and Services Tax (IGST) Act 2017), что означает, что они не облагаются налогом.
- внешние коммерческие заимствования (ВКЗ) разрешены до 500 млн долл. США в год без ограничений. Канал ВКЗ может быть использован после получения разрешения правительства и только для создания инфраструктурных объектов в зоне. Тем не менее, данный вид финансирования не будет допущен для развития интегрированной городской и коммерческой недвижимости в пределах СЭЗ.
- разрешение на производство продукции напрямую, если товары, которые производит компания, попадают в сектор, который допускает 100% ПИИ.
- количество земли, которое требуется иностранному предприятию, будет определять тип СЭЗ. Существуют различные типы СЭЗ:
- многоотраслевая СЭЗ (требующая минимум 1000 Га земли);
- отраслевая СЭЗ (требующая минимум 100 Га);

⁹ Продление срока предоставления налоговых преференций в настоящее время стоит на повестке у правительства.

- зона свободной торговли и складирования (требуемая не менее 40 Га);
- IT / биотехнология / нетрадиционная энергетика / драгоценные камни и ювелирные изделия СЭЗ (требуемая минимум 10 га).

Потенциальные сложности

Потенциальные сложности входа на индийский рынок:

- выбор индийского партнера для поставок необходимых ресурсов для производства, поскольку от сырья зависит качество выпускаемой продукции и репутация компании;
- сложность взаимодействия с местным законодательством (федеральным и локальным) ввиду специфики региона (Индия лишь недавно начала процесс оптимизации бизнес-процессов в стране).

Формы выхода на рынок Индии для иностранного бизнеса.

Номер постоянного налогоплательщика (PAN)

Permanent account number или PAN — очень важная часть бизнес-культуры в Индии. Налоговый департамент использует номер, выданный в виде карты, в качестве универсального ключа идентификации для отслеживания финансовых операций, которые могут иметь налогооблагаемый компонент, для предотвращения уклонения от уплаты налогов, а также поддержания соблюдения действующего налогового законодательства.

PAN также является важным средством идентификации личности по фотографии для физических лиц и принимается всеми государственными и негосударственными органами власти в стране. Использование PAN является обязательным для каждой сделки, по которой может быть получен доход, а также для финансовых операций с высокой добавленной стоимостью, включая открытие банковского счета, получение налогооблагаемого дохода покупку или продажу активов, а также недвижимости на сумму более 1 млн индийских рупий (14 056 долл. США) любых товаров или услуг на сумму, более 200 тыс. индийских рупий (2 811 долл. США) за одну транзакцию.

Иностранный инвестор может учредить в Индии предприятие по принципу некорпоративного юридического лица (т.е. компания, не являющаяся дочерним предприятием) или дочернее предприятие. Некорпоративным юридическим лицам разрешается вести бизнес в Индии путем создания представительского офиса, филиала, проектного бюро или дочерних предприятий, находящихся в полной собственности (WOS).

Представительство и филиал

Граждане подавляющего большинства государств могут открывать компании, филиалы и представительства без дополнительных формальностей. Однако граждане Бангладеш, Шри-Ланки, Афганистана, Ирана, Китая, (включая Гонконг и Макао) и Пакистана сначала должны пройти регистрацию в полиции. В результате они должны получить «свидетельство об одобрении».

Бюро по связям (Liaison Office, LO) или представительство не может заниматься какой-либо коммерческой деятельностью, материнская компания покрывает все расходы представительства. В юридическом плане представительство понимается как иностранная компания, оно облагается налогом в 40% (для индийских компаний налоговая ставка составляет 30%). Для регистрации своего представительства иностранная материнская компания должна иметь прибыль в течение трех лет подряд, а чистая стоимость активов должна быть более 50 000 долларов. Название представительства должно совпадать с названием иностранной материнской компании.

Для открытия филиала иностранная материнская компания должна иметь прибыль в течение пяти лет подряд с собственным капиталом предприятия более 100 000 долларов США. И это должно быть подтверждено финансовым отчетом. Если же заявитель представляет не головную компанию, а ее подразделение, то головная компания может предоставить письмо-подтверждение (Letter of Comfort, LOC). Такой филиал считается иностранным лицом и облагается повышенной ставкой налога в 40%.

Название филиала должно совпадать с названием материнской компании, причем для открытия каждого нового офиса такого филиала (например, в другом городе) требуется новое одобрение RBI. Прибыль филиала может свободно переводиться из Индии в ее материнскую компанию после уплаты соответствующих налогов и проведения аудита.

Форма регистрации представительства (или бюро по связям) и филиала одинаковы. Разница лишь в разрешенных формах работы (представительство не имеет права извлекать прибыль) и в требованиях к капиталу материнской компании.

1. Легализация документов. Необходимо собрать пакет документов от головной компании, в том числе ее свидетельство о регистрации, решение совета директоров об открытии филиала или представительства, устав компании и документы уполномоченного лица, который в дальнейшем будет уполномочен вести процесс регистрации. Документы должны быть легализованы либо через посольство Индии, либо апостилированы согласно Гаагской конвенции.

2. Подача формы FNC в Резервный банк Индии (RBI) через авторизованный банк 1-й категории (AD Bank 1).

Заявка на регистрацию филиала или представительства иностранной компании подается в установленной форме (именуется FNC) в Резервный банк Индии (RBI) через любой авторизованный банк-диллер 1-й категории (Authorised Dealer Category-I Banks или AD Bank). С этого момента AD Bank играет основную роль, поскольку все коммуникации с RBI должны проходить через него. Полученное разрешение остается в силе в течение

шести месяцев, и можно подать заявку на его продление в случае необходимости.

3. Получение подтверждения от Банка Материнской Компании.

После того, как Форма FNC подана в AD Bank, запрос на проверку документов отправляется в банк иностранной компании. При необходимости RBI / AD Bank может запросить любой дополнительный документ, который необходимо представить.

4. Получение одобрения от RBI для регистрации филиала в Индии.

Обычно AD Bank самостоятельно выдает одобрение создания филиала в редких или спорных случаях такое одобрение может быть выдано RBI. Процесс подтверждения после первой проверки занимает неделю.

5. Регистрация филиала иностранной компании в индийском регистраторе (Registrar of Companies, ROC). После одобрения RBI создания филиала в Индии в течение 30 дней подается заявление в форме FC-1 на регистрацию филиала или представительства иностранной компании. В случае, если в компании есть индийские директора, то необходимо предоставить их личный идентификационный номер (Director Identification Number, DIN), а также цифровую подпись уполномоченного лица. Все это в электронной форме отправляется в ROC их утверждения.

6. Регистрация в полиции. Филиал или представительство должны быть зарегистрированы в полиции штата (обычно в офисе начальника полиции - Office of the superintendent of Police).

7. Получение PAN Карты, номера налогового вычета (TDS) и открытие счета в банке. Департамент подоходных налогов (Income Tax Department) выделяет уникальный 10-значный буквенно-цифровой номер в качестве постоянного номера счета, также известный как номер PAN.

Проектное бюро

Проектное бюро может быть создано, если иностранная компания получила контракт для работы с индийской компанией на выполнение проекта в Индии и имеет соответствующий источник финансирования или государственное разрешение по этому вопросу. Чтобы получить разрешение на создание проектного офиса, необходимо соответствовать одному из следующих критериев:

- проект финансируется напрямую за счет внутренних денежных переводов от головной компании за рубежом;
- проект финансируется двусторонним или многосторонним международным финансовым агентством, например, таким как Всемирный банк или МВФ;
- проект получил разрешение соответствующих органов власти в Индии;
- индийской компании, выполняющей контракт, был предоставлен срочный кредит на проект.

Если зарубежная компания, желающая открыть проектный офис в Индии, не удовлетворяет ни одному из вышеперечисленных критериев, она должна направить запрос в центральный офис Резервного банка Индии (Reserve Bank of India, RBI) на утверждение.

Проектному бюро могут открыть беспроцентный банковский счет в иностранной валюте для расходов и кредитования проекта. Во время работы в Индии офис может иметь счет, как в иностранной валюте, так и в рупиях. Проектным офисам разрешены внутрикорпоративные денежные переводы в их материнские компании, однако они должны предоставить аудиторский отчет, подтверждающий, что бюро может исполнить свои налоговые обязательства. По завершению проекта бюро может репатриировать любой излишек капитала после того, как все налоговые обязательства будут оплачены, завершен аудит счетов проекта и предоставлен документ, подтверждающий предоставленный остаток.

Дочерние предприятия, находящиеся в полной собственности иностранной компании

Дочерние предприятия, находящиеся в полной собственности (WOS), являются наиболее подходящей и широко используемой формой предпринимательской деятельности для иностранных инвесторов в Индии, поскольку они позволяют осуществлять полный контроль над бизнес-операциями, обеспечивают ограниченную ответственность и имеют меньше ограничений на деловую деятельность, чем представительства и проектные офисы.

Иностранные инвесторы могут создавать дочерние компании, находящиеся в полной собственности, в форме частных компаний с ограниченной ответственностью, если они работают в секторах, которые допускают прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в объеме 100%.

Налогообложение и аудит

Налог на доходы физических лиц

Налог на доходы физических лиц взимается со всех доходов резидентов¹⁰ страны, полученных в любой стране мира, и с доходов нерезидентов, полученных на территории Индии, по прогрессивной ставке в соответствии с уровнем дохода. При этом, если уровень дохода оказывается ниже 250 тыс. индийских рупий (3 867 долл. США), то такой доход налогом облагаться не будет. Помимо прогрессивных ставок обязательно взимается 3%-ный налог на образование.

¹⁰ Налоговыми резидентами в Индии принято считать лиц с местным гражданством и лиц, которые провели не менее 182 дней в году или 365 дней за 4 последних года на территории страны.

Прогрессивная шкала НДФЛ:

Уровень дохода	Налог
250 01 — 500 000 инд. р. (7 734 долл. США)	5% от общего дохода
500 001 — 1 000 000 инд. р. (15 470 долл. США)	12 500 инд. р. (193,48 долл. США) + 20% от общего дохода
Больше 1 000 000 инд. р. (15 470 долл. США)	112 500 инд. р. (1 584,12 долл. США) + 30% от общего дохода

Корпоративное подоходное налогообложение (CIT).

В Индии действует единый 30%-ный налог на корпоративные доходы, к которым прибавляются сборы на медицинское страхование и образование. CIT применяется к предприятиям-резидентам, включая дочерние предприятия, находящиеся в полной иностранной собственности. Уровень взимаемых сборов варьируется от 7% до 12% в зависимости от уровня доходов компании-нерезидента.

Для компаний-нерезидентов CIT составляет 40% с дополнительными медицинскими и образовательными сборами. Уровень взимаемых сборов варьируется от 2% до 5% в зависимости от уровня доходов компании-нерезидента.

Минимальный альтернативный налог

Альтернативный налог взимается в размере 18,5% (плюс гербовый сбор) с компаний, у которых размер налоговой ответственности составляет меньше 18,5% от их балансовой прибыли.

Налог на прирост капитала

Налог на прирост капитала делится на два типа: если период владения активами компании не превышает 3 года, то налог составляет 10%; в случае долгосрочного прироста налоговая ставка составляет 20%.

Налог на дивиденды

Текущая эффективная ставка налога на дивиденды составляет 20,36% (15% плюс надбавка и налог).

Налог на добавленную стоимость (НДС)

Налог на добавленную стоимость формируется из общей ставки НДС (4—5%) и остаточной ставки (12—15%), которая может изменяться в зависимости от штата. Помимо этого, в рамках государства действует налог на товары и услуги (GST), который включает большинство косвенных налогов. Важно, что этот налог является единым налогом на добавленную стоимость, взимаемым с производства, продажи и потребления как товаров, так и услуг на национальном уровне, основанный на единой налоговой ставке, установленной для товаров и услуг по всей Индии, и подлежит уплате в конечной точке потребления. На каждом этапе продажи или покупки в цепочке поставок налог взимается с товаров и услуг с добавленной стоимостью через механизм налогового

кредита (или механизм начального кредита).

Гербовый сбор

Согласно Закону о гербовом сборе Индии и штатов, сбор осуществляется со всех финансовых инструментов, недвижимости и других сделок и составляет 0,5—7%.

Налоговые льготы и вычеты

Налоговые вычеты могут достигать 200%, если компания осуществляет научно-исследовательскую деятельность внутри компании по определенным отраслям или финансирует подобную деятельность другим организациям. Если компания работает в аграрном секторе или в сфере повышения квалификации кадров, то налоговые вычеты могут достигать 150%. Компании, которые открываются в особых экономических зонах, могут быть полностью освобождены от налогов на экспортную прибыль при соблюдении определенных условий.

Аудит

В Индии существует два типа аудиторских проверок: обязательная и внутренняя. Обязательные аудиты проводятся с целью информирования индийского правительства и акционеров о текущем состоянии финансов и счетов компании. Такие проверки проводятся квалифицированными независимыми аудиторами. Обязательные проверки для всех компаний проводятся каждый финансовый год (с 1 апреля по 31 марта) и, главным образом, состоят из налоговой проверки. Отчет по результатам налоговой проверки должен быть выполнен до 30 ноября после окончания предыдущего финансового года.

Внутренние аудиторские проверки проводятся по поручению руководства компании с целью проверки состояния финансов компании и анализа операционной эффективности организации. Внутренние проверки могут проводиться независимой стороной или собственными сотрудниками компании. Система внутреннего аудита обязательна для всех компаний, акции которых размещены на фондовой бирже.

Основными аспектами аудиторской проверки являются:

- балансовый отчет, который включают в себя отчеты по доходам и расходам компании, отчетность по торговой деятельности, отчет об активах компании (недвижимость, депозиты и пр.), дополнительная документация (для некоторых отдельных видов деятельности); срок хранения данных компании — 8 лет.
- финансовая отчетность с отражением всех финансовых аспектов деятельности компании (в т.ч. сведения об уплате налогов, выплатах акционерам, репатриации прибыли); которые охватывают весь финансовый год до 15 месяцев), но не должна превышать 15 месяцев. Данная отчетность создается не позднее, чем за 9 месяцев до Общего годового собрания, — для новых компаний, и не позднее, чем за 6 месяцев, — для остальных. Отчетность отправляется в Реестр компаний за 30 дней до собрания отчетность

отправляется в Реестр компаний. При необходимости сроки финансового периода можно продлить на 18 месяцев путем направления соответствующего запроса в Реестр.-

- Краткая справка о структуре компании с указанием реквизитов компании, сведения о директорах, секретарях и отставках, о секретарях и отставках, об уставном капитале, номинальной стоимости и количестве выпущенных акций, об акционерах и принадлежащих им пакетах акций.

HR, рынок труда, кадры

Основные требования и особенности по найму иностранных специалистов:

Индия предоставляет два вида рабочих виз: деловая виза и рабочая виза. Для получения этих виз индийские власти требуют документы от заявителя, а также от работодателя заявителя. Кандидаты и работодатели должны учитывать, что потребуется не менее одной недели для подготовки необходимой документации.

Официально, иностранные граждане, которые намереваются посетить Индию для бизнес-встреч, должны подать заявление на получение бизнес-визы. В зависимости от гражданства заявителя, многократная бизнес-виза может быть выдана на срок до пяти лет. Тем не менее, максимально допустимый период пребывания в рамках одного посещения определяется индийским консульством.

При подаче заявления на деловую и рабочую визу работодатель предоставляет оригиналы документов на фирменных бланках компании за подписью старшего менеджера с печатью компании. Единственными исключениями из этих условий являются Свидетельство о регистрации и карта PAN, которые могут быть предоставлены в виде копий¹¹.

Иностранные сотрудники, приезжающие в Индию на работу, должны отвечать следующим требованиям:

1. возраст — минимум 18 лет;
2. удовлетворительное состояние здоровья;
3. профессиональный уровень должен превышать уровень аналогичных индийских работников;
4. приглашаемый сотрудник не будет занят в административном сопровождении бизнес-процессов;
5. годовой оклад должен составлять не менее 25 тыс. долл. США (за исключением учителей языка, этнических товаров, сотрудников посольств и добровольцев).

¹¹ При этом работодатель должен быть готов отправить соответствующие документы, если возникнет такая необходимость.

Основные требования и особенности по найму местных специалистов

В случае найма местных сотрудников компаниям следует установить жесткую систему отбора кадров, поскольку зачастую уровень подготовки специалистов оказывается сильно ниже необходимого для компании.

Также работодатели должны знать о различных нормативных требованиях федеральных и государственных органов власти в Индии. Подавляющее большинство законов, регулирующих трудовую занятость, принимаются на федеральном уровне, однако существуют серьезные различия в трудовом законодательстве на уровне штатов.

Работодатели, которые не знакомы с трудовым законодательством в Индии, должны нанять юридическую фирму или фирму, предоставляющую профессиональные услуги, для проверки законов и нормативных требований, влияющих на их бизнес.

Индийские законы о труде предоставляют минимум гарантий и льгот всем работникам, и работодатели должны учитывать, что эти законы заменяют положения трудовых договоров.

Оформление трудовых договоров не имеет четкой фиксации, но самыми распространенными практиками здесь выступают бессрочные, срочные и временные трудовые договоры.

При составлении контрактов работодатели должны уделять особое внимание Закону о трудовых спорах¹²; Закону о магазинах и учреждениях¹³, а также разного рода законам о заработной плате и вознаграждениях, которые регулируют выплату заработной платы, надбавок и выравнивают оплату труда мужчин и женщин.

Любые правила в отношении расторжения договоров должны соответствовать действующему законодательству¹⁴. Работодатели имеют ряд юридических и репутационных рисков, возникающих в результате неправомерного увольнения или несоблюдения надлежащей процедуры.

Не существует стандартного процесса увольнения сотрудника в Индии. Работник может быть уволен в соответствии с индивидуальным трудовым договором, заключенным между работником и работодателем, если в договоре определен процесс увольнения. Работодатели также должны знать, однако, что законы о труде заменяют положения трудовых договоров. В тех случаях, когда трудовой договор отсутствует или трудовой договор не определяет способ расторжения, работодатель должен следовать закону штата. В этом сценарии работодатель должен соблюдать соответствующий закон штата Индии и отраслевые трудовые законодательства Индии, чтобы уволить работника.

Перспективы сектора информационных технологий

Сектор информационных технологий (IT) в Индии процветает. Сектор находится на переходном этапе, но его конкурентное преимущество остается. Страна предлагает развитую инфраструктуру, ориентированную на технологии, возможности аутсорсинга мирового уровня и производства программного обеспечения, а также квалифициро-

¹² Обеспечивает большое количество средств защиты работников.

¹³ Регулирует, выплаты заработной платы, отпуск, условия службы и другие условия труда.

¹⁴ Например, компаниям, в которых работает более 100 работников, требуется разрешение правительства для проведения увольнений.

ванное и сравнительно недорогое предложение рабочей силы.

Основные направления IT-индустрии в Индии: социальные медиа, мобильные приложения и системное обеспечение, анализ данных, облачные вычисления.

Сектор находится в процессе бурного развития, так как новые технологии становятся все более популярными, создавая дополнительный спрос в соответствии с возросшими компетенциями в сфере услуг.

Особенности IT-сектора в Индии:

- Большое количество квалифицированных специалистов

Известно, что государственные институты, такие как Индийский технологический институт (IIT), Индийский институт менеджмента (IIM) и Индийская школа бизнеса (ISB), проводят подготовку кадров высокого уровня с ориентацией на STEM (наука, технология, инженерия, математика) и широким спектром различных навыков.

- Глобальные стандарты качества

Индийские IT-поставщики следуют передовым практикам и соответствуют глобальным стандартам сертификации качества и модели оценки адекватности процессов компаний, в том числе ISO 9000, TQM, Six Sigma, Customer Operations Performance Center (COPC), подтверждающие способность своевременно предоставлять качественную разработку программного обеспечения.

- Низкие сервисные и трудовые затраты

Использование потенциала Индии может помочь компаниям сэкономить от 40% до 60% на сервисных и трудовых затратах в зависимости от типа предлагаемых услуг в сравнении с ведущими рынками программного обеспечения, такими как США или Европа. Найм разработчика программного обеспечения стоит в Индии всего 15—45 долл. США в час.

- Федеральная политика, налоговые стимулы и развитие инфраструктуры

Правительственная компания Digital India инвестирует 20 миллиардов долларов США в улучшение интернет-инфраструктуры в стране, а также для содействия системам онлайн-платежей и электронного управления. Тем временем компания Startup India поддерживает технологические стартапы, которые имеют решающее значение для роста и развития возможностей SMAC (Social Media, Mobile, Analytics and Cloud Technologies) в IT-секторе.

Обложение экспорта имеет нулевую ставку, это означает, что входные налоги, уплаченные за экспорт услуг, будут возмещены. Кроме того, правительство разрешило снижение ставки налога на роялти и сборов с технических услуг с 25 до 10%.

Помимо создания технологических программных парков, правительство обеспечило глобальной сетью (SWAN) все 29 штатов и шесть союзных территорий с минимальной пропускной способностью в 2 Мбит/с.

ВЬЕТНАМ: ВЫХОД НА РЫНКИ, БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ВО ВЬЕТНАМЕ

Оценка инвестиционного климата во Вьетнаме

В настоящий момент для иностранных компаний открываются все большие и большие возможности работы на вьетнамском рынке, в частности увеличивается число секторов, свободных для инвестиций, и уменьшается количество секторов, куда инвестиции запрещены или ограничены. Несмотря на большую открытость рынка, многие иностранные инвесторы по-прежнему считают, что во Вьетнаме сложно вести коммерческую деятельность из-за плохого знания местных деловых традиций, бюрократичности процедур, незнания местного законодательства. В действительности же, к 2010-м годам рынок стал вполне открытым с прозрачными и очевидными правилами работы.

Основными преимуществами вьетнамского рынка является:

- низкий уровень себестоимости рабочей силы и издержек по аренде помещений, производственных площадей и т.д.;
- большое число налоговых и инвестиционных стимулов для иностранных компаний;
- значительно более низкие производственные затраты на большую часть продукции по сравнению с Китаем при сопоставимых качестве и сроках;
- малое наполнение внутреннего рынка многими товарами и услугами, особенно высококачественными, не очень высокая конкуренция на этом рынке;
- постепенное формирование среднего класса с более высоким уровнем потребностей и запросов и готовностью потреблять более дорогие товары.

Основной сложностью до сих пор являются не очень понятные для иностранцев бюрократические процедуры и долгий процесс переговоров по любому поводу. В целом, чаще всего это решается за счет привлечения консультантов и выбора правильной формы корпоративного структурирования.

По многим причинам создание компаний во Вьетнаме сегодня представляется значительно более интересным, чем в КНР, прежде всего по причинам более дешевого рынка, его меньшей конкурентности и наполненности качественными товарами и услугами.

Однако инвесторам при более низкой стоимости производства придется заплатить за экономию средств. Недостаточно развитая инфраструктура, ограниченный доступ к квалифицированным работникам и неэффективность ряда действий правительства — это повседневная реальность при работе на быстро развивающихся рынках. Вьетнам не является исключением: иностранные инвесторы ссылаются на такие вопросы, как квалификация рабочих и регуляторная непредсказуемость, как некоторые из наиболее

сдерживающих аспектов ведения бизнеса внутри страны.

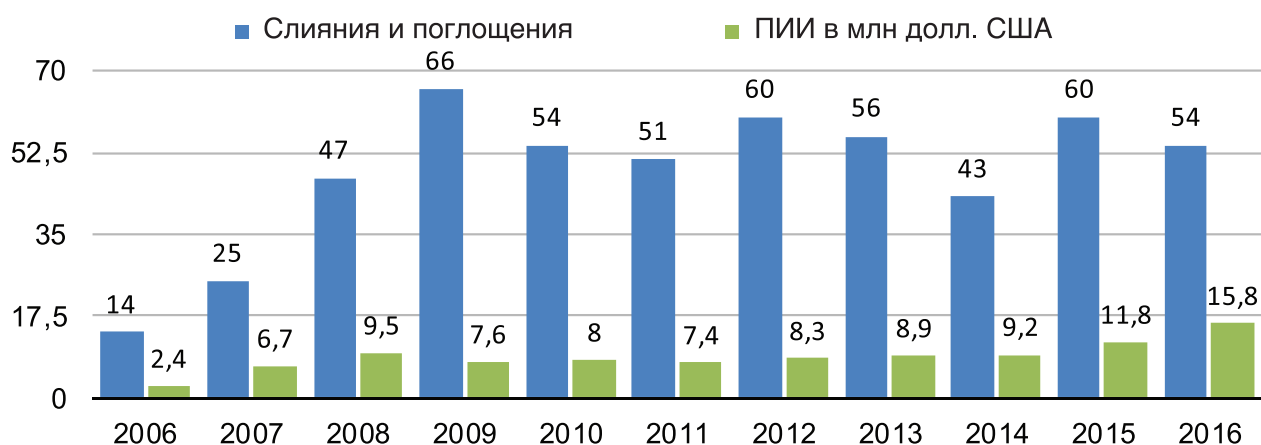
Эти меры привели к значительным изменениям в экономике: на долю госпредприятий в 2016 году приходилось 28,6 % от общего объема ВВП Вьетнама, в то время как иностранные и негосударственные фирмы составляли соответственно 18 и 43 % от ВВП.

Иностранные компании имеют множество возможностей для выхода на вьетнамский рынок. Закон о предпринимательстве и Закон об инвестициях, принятый в 2015 году, определяют все возможные варианты выхода на рынок Вьетнама.

Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) к концу 2015 года составил 11,8 млрд долл. США, что составляет более 6% ВВП Вьетнама. Это намного превосходит относительные показатели региональных конкурентов, таких как Китай, Индия или Таиланд, где за тот же период ПИИ составляли соответственно 2,25, 2,10 и 2,32% ВВП.

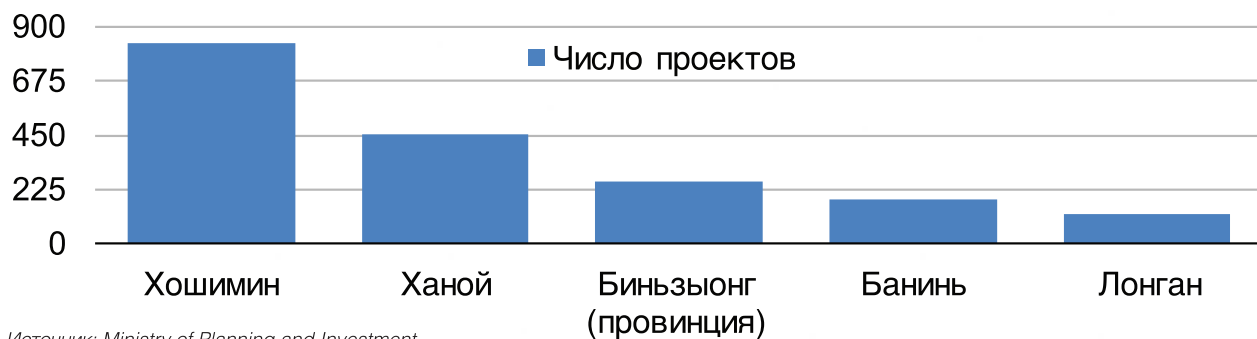
По прогнозам, все это поможет поддержать рост ВВП на уровне выше 5%, по крайней мере, до 2050 года.

Взаимозависимость числа слияний и поглощений во Вьетнаме и объема прямых иностранных инвестиций



Источник: General Statistics Office of Vietnam

Крупнейшими инвесторами на вьетнамском рынке среди ближайших соседей являются Республика Корея, Япония, КНР, Сингапур, Гонконг, также постоянно растет доля США и Франции.



Источник: Ministry of Planning and Investment

Общие тенденции современного развития

1. Устойчивый рост

ВВП Вьетнама вырос на 6,8% в 2017 году по сравнению с 2016 годом, что на 0,6% выше показателя 2016 года (6,2%), к тому же это выше прогнозируемых 6,3 6,7%. В основном этого удалось достичь за счет сильного роста в ряде ключевых и развивающихся отраслей Вьетнама. Так, в 2017 году объемы производства и предоставления услуг выросли в годовом исчислении на 7,67%, и 7,2% соответственно.

Показатель ВВП в денежном выражении в 2017 году составил 223 864 млн долл. США, Вьетнам занимает 47-е место в рейтинге ВВП из 196 стран. Абсолютная величина ВВП во Вьетнаме выросла на 22 555 млн долл. США по отношению к 2016 году.

ВВП на душу населения Вьетнама в 2017 году составил 2 343 долл. США, что на 171 доллар выше, чем в 2016 году (2 172 долл.)¹⁵. По ВВП на душу населения Вьетнам находится на 138-м месте из 196 стран, его население имеет сравнительно низкий уровень доходов.

2. Приток внешних инвестиций

На фоне этого роста прямые иностранные инвестиции в страну в 2016 и 2017 гг. заметно росли, в 2016 году Вьетнам привлек 2 556 новых иностранных инвестиционных проектов на сумму около 15,8 млрд долларов США. Это представляет собой значительный скачок по сравнению с 2015 годом, при этом количество проектов увеличилось на 27%, а приток капитала — на 9%. Из вновь зарегистрированного капитала 64,4% пошли в обрабатывающую промышленность, при этом Республика Корея была крупнейшим инвестором с более, чем 5,5 миллиардами долларов США.

3. Высокая конкурентоспособность экспорта

Поскольку Вьетнам превратился в серьезного игрока на мировой торговой арене, он увидел соответствующий положительный рост его торговых показателей. После впечатляющего 29%-ного роста в 2015 году экспорт продолжил активно расти, и в 2016 году вырос на 8,6%, достигнув 176 миллиардов долларов. Это привело к положительному сальдо торгового баланса в размере 2,68 млрд дол., что является самым большим показателем за последние шесть лет. Отношение экспорта к ВВП составляет около 90%. Что касается торговых партнеров, ЕС является крупнейшим экспортным рынком

¹⁵ Для сравнения: в 2007 году ВВП на душу населения во Вьетнаме составлял лишь 920 долларов.

для Вьетнама, а за ним следуют США.

4. Рост потребительского рынка

Во Вьетнаме — один из самых быстрорастущих средних классов в Юго-Восточной Азии. К 2020 году ожидается, что в стране будет 30 миллионов средних и богатых потребителей. Предполагается, что к 2020 году наряду с растущим потребительским классом Вьетнама доход страны на душу населения возрастет до 3 тыс. долл. США с нынешнего уровня в 2 343 долл. США.

Перспективные экспортно-импортные направления работы с Вьетнамом

Наиболее перспективные направления импорта во Вьетнам из России являются:

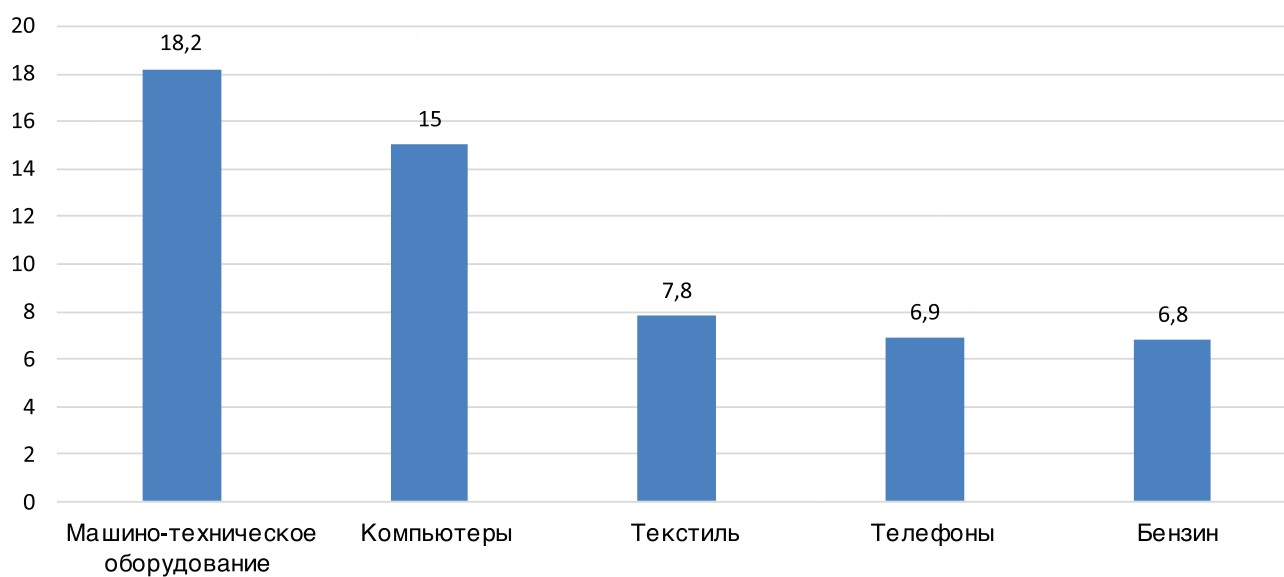
- станки, оборудование;
- поставка техники для сельского хозяйства, в том числе тракторов, уборочных машин, малой механизации;
- люксовые товары (косметика);
- электротехническая продукция;
- лекарства (фармацевтический рынок Вьетнама показывает рост 14—16% за последние несколько лет, при этом рост расходов на лекарства вырос почти в 5,5 раз);
- элитный алкоголь;
- технологии переработки отходов, в том числе нацеленных на сокращение химических удобрений;
- средства защиты растений и семян;
- новые медицинские технологии, поставки оборудования, создание совместных производств по передовым формам лечения, медицинского оборудования;
- все, что связано с новыми информационными технологиями, программно-аппаратные решения.

Из Вьетнама имеет смысл поставлять следующие товары:

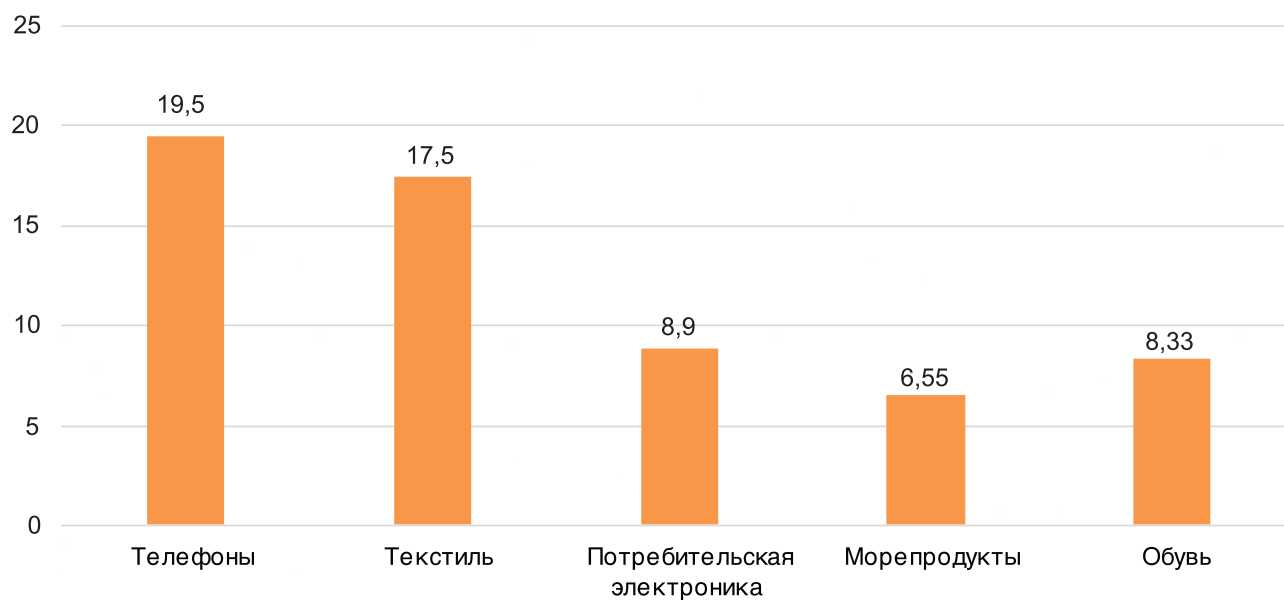
- обувь (Вьетнам занимает 2-е место в мире по поставкам обуви после Китая);
- каучук и изделия из него (Вьетнам занимает 3-е место по производству каучука);

- текстильное производство: качественная и недорогая одежда и товары текстильной промышленности;
- шелк и изделия из него, в том числе одежда, постельное белье;
- морепродукты, в том числе тунец, пангасиус, тилапия, морской язык, креветки, кальмары, крабы, осьминоги;
- сушёные и засахаренные фрукты, свежие фрукты;
- кофе и чай, в том числе и экзотические и редкие сорта кофе.

Импорт во Вьетнам (млрд долл. США)



Экспорт из Вьетнама (млрд долл. США)



Налаживание взаимодействия

При работе с Вьетнамом следует учитывать следующие факторы:

- Языковая среда: без вьетнамского языка (или без переводчика) во Вьетнаме практически невозможно развивать деловые отношения.
- Избегать посредников (но не консультантов), работать напрямую и очень тщательно перепроверять партнеров: здесь весьма сложно найти партнера или производителя, которые имеют реальный опыт работы с международными компаниями.
- Сроки и формы работы: для установления деловых контактов с вьетнамскими партнёрами требуется не меньше 3—4 месяцев работы, а для заключения полноценного договора — около года. Бывают и исключения, но в целом развитие бизнеса с Вьетнамом идет небыстро. Если иностранное, в том числе и российское, предприятие выходит на вьетнамский рынок, то для создания нового юридического лица потребуется до 1,5 месяцев, но этот срок не включает переговорный процесс с потенциальными партнерами и т.д.
- В связи с этим необходимо тщательно проработать следующие вопросы (частично они отражены в этом документе):

А. При создании своего предприятия (представительства, СП, ООО, АО и т.д.):

- сроки создания, а также получение необходимых лицензий;
- выбрать оптимальный налоговый режим, использовать льготы, для чего тщательно проработать районирование размещения бизнеса (многие льготы связаны именно с размещением в определенных регионах);
- формы вывода (репатриации) полученной прибыли.

Б. При экспорте товаров во Вьетнам:

- надежность логистической структуры поставок как по морю, так и по суше через КНР;
- достижение надежных контрактов с крупными вьетнамскими ритейлерами и торговыми ассоциациями.

Существует уникальная черта инвестиционной среды во Вьетнаме: во всех случаях требуется подписание контрактов и даже незначительных договоров в письменном виде (т.е. «твердая копия»), поскольку любые обсуждения по электронной почте, равно как и сканы документов, имеют меньшее значение, чем «бумажный» вариант документа. В случае конфликта между документом, подписанным в электронном виде, и физической копией, последняя будет иметь больший вес, чем любые другие виды соглашений и договоренностей.

Процедура и сроки получения необходимого документа у властей или инвесторов должны учитываться при анализе простоты или сложности проведения той или иной сделки. В ряде случаев именно сложность получения документов и является ключевым фактором для успешности дальнейшей работы на вьетнамском рынке.

Использование профильных ассоциаций

Важнейшим каналом налаживания взаимодействия являются различные торговые ассоциации во Вьетнаме, которые разделены по направлениям производства. При желании что-то экспортировать из Вьетнама, имеет смысл начать с переговоров с этими ассоциациями. Из крупнейших стоит выделить:

- Viet Nam Textile and Clothing Association (VITAS): текстиль и одежда;
- Vinatea: чай, экспорт чая;
- Vicofa: производство и экспорт кофе и какао;
- VASEP: производство, переработка и экспорт морепродуктов;
- Vietnam Fruit & Vegetables Association (Vinafruit): производство фруктов и овощей;
- VICRAFTS: изделия ручной работы и продукты ремесла, в том числе и частных мастеров и небольших объединений;
- Vietnam Plastics Association: производство пластмасс и изделий из пластмасс.

Размещая свои заказы напрямую во Вьетнаме, следует крайне осторожно подходить к подбору фабрик, причем многие вьетнамские и зарубежные (в том числе российские) посредники берут деньги за эту услугу, не всегда гарантируя качество производства. Поэтому требуется личная проверка как качества работы завода, так и надежности самой вьетнамской фирмы.

Региональные особенности экономики Вьетнама и экономические зоны

В настоящий момент правительство Вьетнама создало четыре «ключевых экономических региона» (КЭР), которые покрывают практически всю территорию страны. Эти регионы охватывают крупные провинции в северных, центральных, южных и меконгских районах страны и включают все основные экономические и инвестиционные центры.

Для взаимодействия с Вьетнамом КЭР представляют собой в целом привлекательную базу, которая позволяет сравнить льготы и сложности взаимодействия в разных регионах.

Ниже приводится краткий обзор каждого региона, а также некоторые ограничения, с которыми сталкиваются иностранные бизнесмены при выборе этого

места для создания бизнеса.

Чаще всего многие иностранные компании предпочитают начинать свой бизнес в Северном Вьетнаме, который представляет более выгодные условия и более низкие затраты по рабочей силе по сравнению с Китаем. Именно в этот район с территории Китая сегодня переводятся многие производства, штаб-квартиры и представительства компаний. Так, например, крупные города Ханой и Хайфон вследствие своей географической близости к Китаю привлекли на свои территории штаб-квартиры и инвестиции таких компаний, как Chevron и Bridgestone, которые ведут активную деятельность именно в Китае.

Северный КЭР Вьетнама

Северный КЭР Вьетнама охватывает города и провинции Ханой, Хайфон, Куангнинь, Хынгйен, Хайзыонг, Бакнинь и Виньфук и занимает 4,7% от сухопутной территории Вьетнама. В этих провинциях проживает примерно 16,2% всего населения государства.

Важнейшим преимуществом северного КЭР является то, что здесь размещаются ведущие производственные компании, которые поставляют свою продукцию в Китай, таким образом, здесь созданы отлаженные логистические связи. Обычно здесь организуется производство по принципу «Китай + 1», то есть большая часть продукции поставляется в КНР, а часть реализуется на региональном рынке, причем именно поставки в Китай и обеспечивают надежность всей схемы функционирования производства. Размещение производственных объектов в Северном Вьетнаме связано прежде всего с географической близостью к границам КНР, а также облегченными формами перемещения товаров через границу.

Проблемой Северного Вьетнама является нехватка земель под производство и проживание и, как следствие, высокая ставка аренды. И хотя в целом арендные ставки на севере ниже, чем на юге (например, в Хошимине), для иностранного бизнеса будет важно изучить различные варианты аренды или покупки земли, прежде чем начинать бизнес-операции на севере.

При этом на севере нет недостатка в квалифицированной рабочей силе. В частности, такие города, как Ханой и Хайфон, имеют достаточный запас квалифицированных рабочих по сравнению с другими городами северного региона. Больше всего квалифицированных рабочих на севере сконцентрировано в тяжелой промышленности и добыче природных ресурсов, что отличает этот регион от Центрального и Южного Вьетнама, где рабочая сила более диверсифицирована.

Центральный КЭР

Центральный КЭР Вьетнама охватывает города Дананг, Тхыатхьен-Хюэ, Куангнам, Куангнгай и Биньдинь. По последним данным переписи, проведенным на региональном уровне, на регион приходилось примерно 7% населения страны.

Центральный КЭР отличается тем, что предоставляет иностранным бизнесменам среду со сравнительно меньшей конкуренцией, чем более освоенные и более инвестиционно привлекательные центры на севере и юге страны. В последние годы крупнейший

в регионе город Дананг стал центром для добычи морепродуктов и пищевой промышленности.

Помимо производства, Дананг особенно выигрывает от быстрого городского развития, которое идет более быстрыми темпами, чем во многих других городах Вьетнама. Инвесторы, такие как IBM, GE и Cisco, активно участвуют в модернизации сетей телекоммуникаций в этих городах.

Дананг испытывает недостаток в квалифицированной рабочей силе. Другой особенностью является меньшая населенность этого района, что может сказаться на прибыли от организации розничной торговли. Поиск подходящих сотрудников для конкретной работы в Центральном Вьетнаме может оказаться более проблемным, чем в других регионах. Рабочие с навыками в технических областях часто находят большие возможности для работы в Северном или Южном Вьетнаме и, чаще всего, покидают Центральный регион, даже если они получили образование в этом районе. По той же причине Центральный Вьетнам борется за привлечение талантов из других районов страны.

Однако многие вьетнамцы ценят возможность повысить качество жизни и, вероятно, останутся или переместятся в Центральный КЭР, если работодатели предложат конкурентную заработную плату по сравнению с более развитыми рынками труда, такими как Ханой или Хошимин.

Район Меконга

В район Меконга входят провинции Анзянг, Камау и Кьензянг, этот регион расположен к юго-западу от Хошимина.

Регион Меконга сегодня не открывает больших возможностей для инвестиций по сравнению с другими регионами страны. По состоянию на 2017 год Главное статистическое управление Вьетнама сообщает лишь о 12 новых инвестиционных проектах в рамках КЭР Меконг. Это резко контрастирует с числом проектов, осуществляемых в других КЭР: Северный (569), Центральный (73) и Южный (793).

В районе Меконга очень низкий уровень урбанизации, низкая квалификация рабочей силы, отсутствует современная инфраструктура. Хотя в последние годы эти показатели улучшаются, серьезного импульса к инвестициям здесь пока нет.

Южный КЭР

Южный КЭР охватывает провинции Биньзыонг, Биньфыок, Лонган, Хошимин, Тэининь, Донгнай. Именно этот регион привлекает наибольшее число иностранных инвесторов и партнеров, лишь в 2017 году здесь стартовало 793 новых проекта.

Южный КЭР экономически сильно диверсифицирован. В связи с этим здесь можно запустить практически любой проект, в том числе и в нишевых областях, которые невозможно реализовывать в других регионах Вьетнама. Ряд государственных инициатив нацелен на поддержку создания совместных с иностранцами проектов именно в этой сфере, и вьетнамские предприятия готовы реализовывать контракты

практически в любой области. Здесь также сложилась удачный баланс между поддержкой крупных и малых инвестиционных проектов. По этой причине, например, в последние годы Хошимин, в частности, стал центром для технологических стартапов и технопарков.

Расширенное потребление — еще одно важное преимущество Южного региона. По этой причине Хошимин является предпочтительным местом для компаний, которые продвигают на вьетнамский рынок продукты питания и напитки, фармацевтические препараты и предметы роскоши.

В районе Хошимина распложено множество технологических и политехнических крупных университетов, поэтому именно здесь можно видеть лучшее во Вьетнаме качество рабочей силы. К тому же здесь очень высока конкуренция в предложении своих услуг. Но надо учитывать, что зарплаты здесь у сотрудников обычно на 20—30% могут быть выше, чем в других районах Вьетнама.

В отличие от Северного, Южный КЭР расположен далеко от Китая. В результате, для инвесторов, нацеленных на реализацию продукции в Китае, создание совместных сборочных производств или прямые поставки в Россию по ж/д через Китай, Южный КЭР представляет меньший интерес.

Создание предприятий и работа в индустриальных зонах Вьетнама

Чаще всего именно плохо развитая инфраструктура является основным препятствием для иностранных инвестиций во Вьетнам. Это касается прежде всего плохого доступа к коммуникационным услугам, перевозкам, транспортным сетям, логистическим цепочкам. Частично эти неудобства могут компенсироваться налоговыми льготами, связанными с расположением иностранных предприятий в особых экономических зонах.

Вьетнам создал «индустриальные зоны» (ИЗ), которые должны частично решить эту проблему. ИЗ по своей сути являются одним из методов серьезной экономии затрат для иностранных компаний во Вьетнаме.

ИЗ в основном расположены в непосредственной близости к портам и другим транспортным хамам, в том числе и железнодорожным. Часть ИЗ вообще могут являться грузовым портом как таковым. Основная задача создания ИЗ заключалась в том, чтобы привязать производства к максимально доступным способам доставки товаров как внутри Вьетнама, так и за рубеж.

Иностранным инвесторам также доступны льготные ставки налогообложения в этих районах. Льготы определяются для каждой зоны отдельно, причем они затрагивают как налоги на корпорацию, так и НДФЛ. Также может быть сокращен ряд косвенных налогов, в том числе НДС, специальный налог на потребление.

Обычно у сотрудников в ИЗ более высокая зарплата и большие расходы на проживание, однако это в целом компенсируется льготными налоговыми ставками.

Другим важным преимуществом ИЗ является наличие высококвалифицированной рабочей силы. Сюда приезжают многие квалифицированные вьетнамские специалисты в поисках карьерных возможностей и более высокой зарплаты. Вьетнамское правительство также часто объявляет различные проекты развития в ИЗ, что еще больше привлекает в эти зоны специалистов.

По своей специализации и инфраструктуре промышленные зоны заметно отличаются между собой, поэтому следует прежде всего обратить внимание на специализацию зоны (с этим будут в дальнейшем связаны и налоговые льготы). Это также относится и к «кластеризации» рабочей силы: выбор правильной зоны значительно увеличит вероятность того, что здесь можно будет без труда найти сотрудников, имеющих опыт работы в необходимых областях. Большие ИЗ могут даже включать образовательные учреждения, чтобы обеспечить постоянный поток кадров для проектов в пределах зоны.

Основные индустриальные зоны

Индустриальная зона Диньву (Dinh Vu)

Самая известная индустриальная зона Диньву (DVIZ), расположена в районе г.Хайфон, на сегодняшний день размещает более 420 инвестиционных проектов с совокупным капиталом более 10 млрд долл. США.

В этой зоне расположены предприятия Chevron и Tamada, завершается строительство морского порта Lach Huyen, способного принимать корабли до 100 000 тонн. Здесь же расположен завод по производству диаммофоса мощностью 330 тыс. т в год, который строится компанией Vinachem.

Диньву специализируется на нефтехимии и тяжелой промышленности. Среди инвесторов в парке — Chevron, Petrolimex, Petro Vietnam, Nakashima и Bridgestone. Экспортеры получают выгоду от непосредственной близости этой зоны к международному аэропорту Катби, недавно построенному на Магистрале 5 недалеко от границы с КНР.

Внутри зоны Диньву все инвесторы имеют право на четырехлетние налоговые каникулы от налогов на доходы корпорации, а затем 9 лет 50%-ной ставки налога. Кроме того, предприятия, экспортирующие 100% своей продукции на международные рынки, могут претендовать на 100%-ное освобождение от импортных и экспортных пошлин, а также нулевой НДС при определенных закупках.

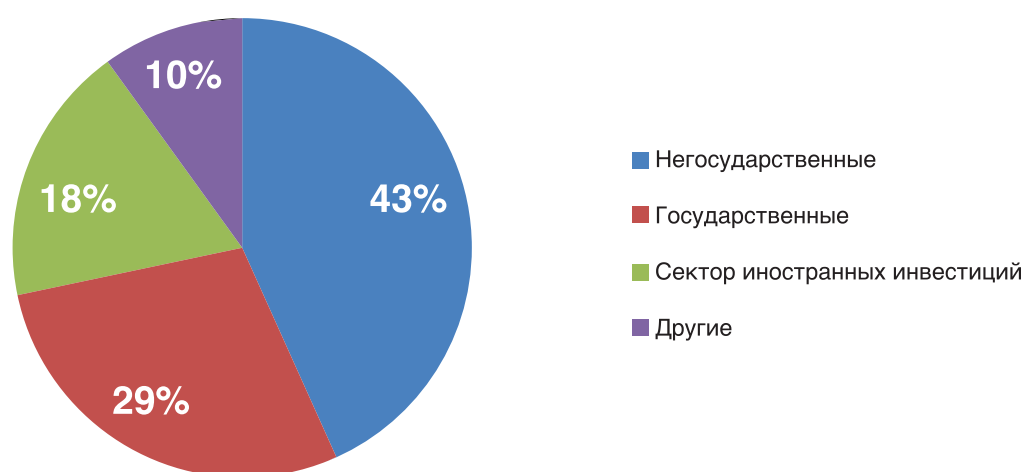
Индустриальная зона Хоакхан (Hoa Khanh)

Индустриальная зона Хоакхан (HKIZ) располагается в Центральном Вьетнаме и специализируется на механической сборке и производстве электроники, а также хостирует такие компании, как Seto Vietnam и Truong Giang Electric. Здесь же располагается ряд нефтехимических, швейных и сельскохозяйственных компаний. В целом эта зона принимает более 48 крупных проектов, в том числе и такие компании как Mabuchi Motor, Truong Giang Electric и Seto. В этой зоне удобнее всего размещать производство одежды и электроники.

В дополнение к 5-летним налоговым каникулам, инвесторы могут освобождаться от любых других платежей, а также от импортных пошлин на оборудование, необходимое для организации.

Формы выхода на вьетнамский рынок и создание своих компаний

Присутствие на вьетнамском рынке различных форм предприятий (2017 г.)

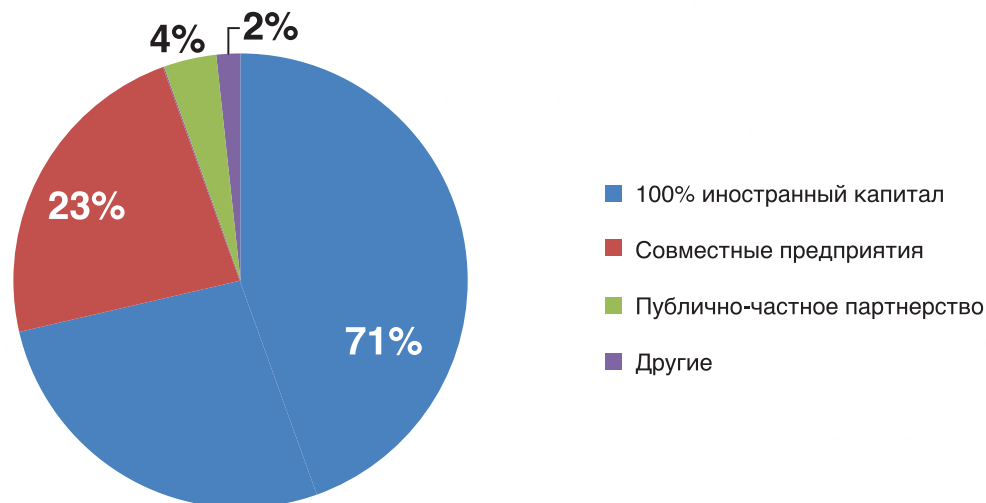


Источник: Вьетнамское министерство планирования и инвестиции

Для иностранных физических лиц и компаний во Вьетнаме доступны следующие формы работы:

- создание представительства;
- создание предприятия со 100% иностранным капиталом;
- создание совместного предприятия в различных формах;
- государственно-частное партнёрство с участием государственных структур Вьетнама.

**Формы присутствия иностранных компаний во Вьетнаме,
% от числа проектов**



Источник: Вьетнамское министерство планирования и инвестиции

Представительство

Представительство (RO) является самой простой формой для иностранной компании, которая стремится в дальнейшем выйти на вьетнамский рынок и получить о нем некоторые знания.

Этот вариант является одним из наиболее распространенных на первом этапе взаимодействия с вьетнамскими партнерами и часто предшествует наращиванию дальнейшего присутствия в стране.

Деятельность представительства может быть нацелена на следующие цели:

- проведение маркетинговых исследований;
- деятельность в качестве канала связи в интересах своей материнской компании;
- содействие деятельности головного офиса посредством проведения совещаний и других мероприятий, что приводит к развитию бизнеса на более поздних стадиях.

Главное, что следует учитывать, при создании представительства: *представительство не имеет права вести деятельность, нацеленную на извлечение дохода.*

Требования, предъявляемые к объему капитала

Министерство планирования и инвестиций Вьетнама в настоящее время не предъявляет требований к капиталу для создания представительств. Однако компания-учредитель представительства должна показать, что ее денежный вклад

является достаточным для финансирования деятельности ее операций. В результате, потенциальные инвесторы должны готовиться к вложению как минимум 10 тыс. долл. США для финансирования своих операций.

Сроки создания

Создание представительства потребует от шести до восьми недель. Учитывая невозможность получения представительством доходов внутри страны и связанных с ними требований лицензирования, регистрация представительства не требует серьезных бюрократических процедур, и проходит проще, чем создание других форм иностранных предприятий.

Преимущества

К представительствам не предъявляют того уровня требований, которые предъявляются к другим формам предприятий. Кроме того, компании не облагаются налогом на прибыль, если работают в рамках представительства.

Ограничения

Представительству разрешено вести лишь строго ограниченные виды деятельности, например, проводить исследования рынка.

При этом представительство связано с целым рядом ограничений, которые делают его менее эффективным для компаний, которые планируют создать оперативное присутствие в стране.

Представительства не являются юридически независимыми от материнской компании: материнская компания несет ответственность за все действия своего представительства во Вьетнаме.

Кроме того, представительства не могут вести во Вьетнаме деятельность, приносящую прибыль. В том числе это затрагивает:

- исполнение договоров;
- поступление денежных средств;
- продажу товаров;
- предоставление услуг.

Предприятие со 100%-ным иностранным капиталом

Предприятиям со 100%-ным иностранным капиталом во Вьетнаме разрешается работать в следующих формах:

- акционерные общества;
- компании (общества) с ограниченной ответственностью (ООО, LLC);

- филиалы.

Компании с ограниченной ответственностью (ООО) во Вьетнаме являются наиболее распространенной формой работы для иностранных участников в связи с невысокими требованиями, предъявляемыми к капиталу, и ограниченной финансовой ответственностью. ООО могут быть представлены в следующих формах:

- с одним владельцем;
- с несколькими участниками (совладельцами).

Владельцами или совладельцами могут быть как частные, так и юридические лица.

Другим вариантом для работы иностранной компании во Вьетнаме является создание филиала головной компании. Такой вариант следует использовать с крайней осторожностью, учитывая, что в этом случае ответственность распространяется на материнскую компанию.

Акционерные общества имеют относительно высокие требования к капиталу и лучше всего подходят для инвесторов, желающих выходить на вьетнамскую биржу.

Сроки, необходимые для создания компании

Срок создания компании со 100%-ным иностранным капиталом составляет в среднем от двух до четырех месяцев. Если компания создается в производственном секторе, это обычно занимает от двух до трех месяцев, в то время как сервисные компании требуют до 4 месяцев для учреждения.

Преимущества

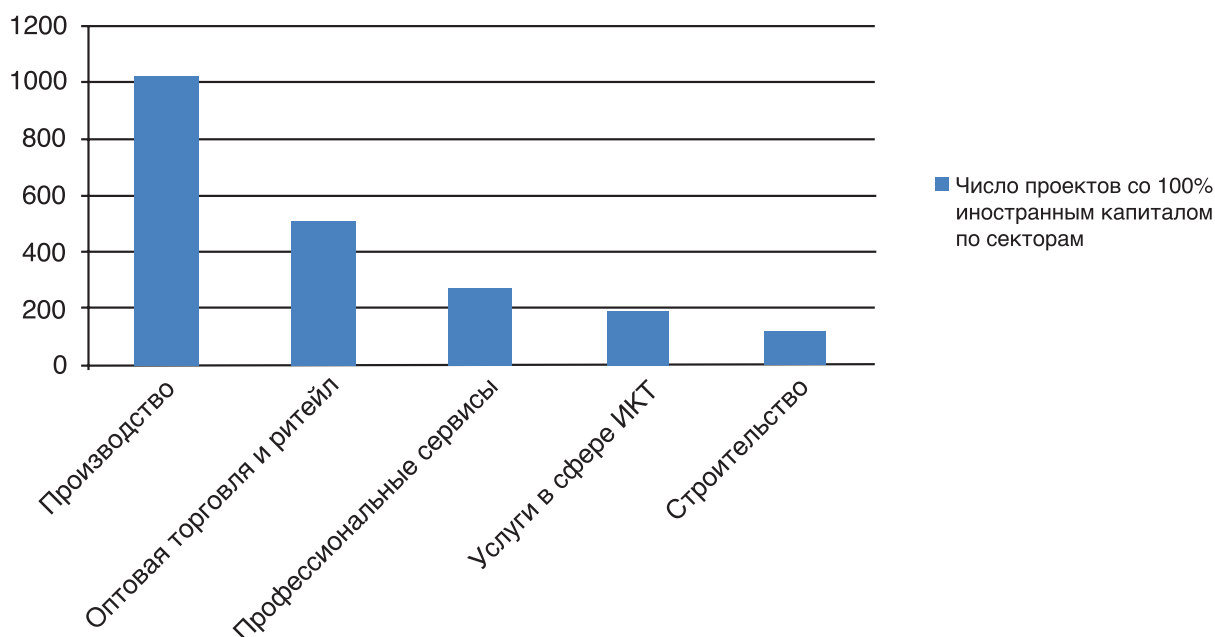
Такой тип компаний обеспечивает наибольший уровень доступа к внутреннему вьетнамскому рынку и гибкость работы. В отличие от представительства, в случае с созданием полноценной компании иностранцы имеют возможность участвовать в приносящей доход деятельности во всех инвестиционных секторах.

Предприятие со 100%-ным иностранным капиталом позволяет иностранным участникам сохранить полный контроль над своим вьетнамским предприятием, при этом ограничивая доступ местных сотрудников к технологиям, представляющим коммерческие секреты.

Ограничения

Хотя предприятие со 100%-ным иностранным капиталом чаще всего является одной из самых эффективных стратегий для выхода на вьетнамский рынок, эта форма может не позволить инвестировать иностранцам в определенные сектора вьетнамского рынка.

Пять ведущих секторов для иностранных инвестиций



Совместное предприятие

Совместное предприятие (СП) является формой партнерства компаний или частных лиц для реализации конкретной бизнес-цели.

При этом СП может различаться по виду инкорпорирования. СП может быть реализовано в виде ООО (самый распространенный вариант) или акционерного общества (АО). Последний вариант используется в случае, если компания хочет выходить на вьетнамское IPO и работать на вьетнамском рынке ценных бумаг. Для иностранных инвесторов, которые покупают доли в государственных предприятиях и которые котируются на биржах Вьетнама, в обязательном порядке требуется создание ОАО. При выходе на вьетнамский рынок, иностранные инвесторы могут выбрать способ входа в совместные предприятия, например:

- как мажоритарий (собственность > 50 %);
- как миноритарий (собственность < 50 %).

Требования к капиталу

Требования к капиталу для СП являются такими же, как для предприятия со 100%-ным иностранным капиталом.

Для создания предприятий в большинстве секторов не предъявляется отдельных требований к минимальному капиталу. Однако Министерство по планированию и инвестициям применяет специфические отраслевые требования к капиталу во многих секторах. (т.н. «условных» или ограниченных секторах), в которых может оговариваться минимально возможный капитал для выхода на рынок.

Таким образом, процент владения акциями и объем капитала являются важнейшими показателями при оценке требований к капиталу для СП во Вьетнаме.

В настоящий момент существуют нормативы, по которым доля иностранного участия в СП должна быть не ниже 30%, также существуют ограничения на максимальный объем иностранных вложений для конкретных отраслей (т.е. ограничение на 100%-ное владение компанией). Правительство также устанавливает минимальные вложения и для вьетнамских инвесторов на конкретной отраслевой основе.

Сроки, необходимые для создания СП

Сроки регистрации для СП обычно составляют 2—4 месяца. Однако здесь необходимо также учитывать сроки переговорного процесса с вьетнамскими партнерами о разделении инвестиций и прибылей, форме реализации продукции, формах управления СП и т.д. Иногда такие переговоры заметно затягиваются (известны случаи ведения переговоров до 8—12 месяцев), поэтому формально этот период также надо включать в срок организации предприятия. И это заметно увеличивает время до начала стандартного процесса регистрации.

Преимущества

Основное преимущество СП заключается в его способности предоставить иностранным компаниям беспрецедентный доступ к рынку. Инвесторы получают доступ к ограниченным («условным») секторам рынка, которые часто налагают ограничения на объем владения и участия со стороны иностранцев. Степень доступа инвестора к условным секторам зависит и от направления его бизнеса (см. ниже).

Вторая потенциальная польза от СП заключается в использовании знаний и опыта местной компании. Для иностранных инвесторов, выходящих на вьетнамский рынок в первый раз, местные партнеры могут обеспечить более широкий доступ к поставщикам, клиентам, а иногда и улучшить репутацию иностранного бренда на внутреннем рынке.

Ограничения

Иностранные компании, участвующие в СП, не могут действовать с таким же уровнем независимости, как в случае использования других моделей. Принятие решения по таким вопросам, как расширение, перечисление (репатриация) прибыли или ликвидация могут создавать значительные разногласия между иностранными и местными партнерами. Хотя эти вопросы могут и должны быть решены в ходе первоначальных переговоров, расхождения во мнениях и культурных барьерах часто могут замедлить процесс развития компании.

Разрешенные виды деятельности			
	Требования к объему владения со стороны иностранного предприятия	Требования к минимальному капиталу	Ограничения на определенные виды деятельности
Исследования рынка	Нет	Нет	Да
Получение прибыли	Нет	Да	Да
Вложения в ограниченные сектора	Да	Нет	Да

Филиал

Филиал является дочерней компанией материнской компании и в соответствии с законодательством Вьетнама не является самостоятельным юридическим лицом. В отличие от представительства, филиал имеет право вести предпринимательскую деятельность во Вьетнаме в сфере деятельности материнской компании.

Чтобы создать филиал, материнская компания должна вести бизнес в своей родной стране не менее пяти лет.

Партнерские компании

Партнерская компания — это юридическое лицо, созданное как минимум двумя лицами, являющимися членами товарищества и совладельцами предприятия. Они являются Генеральными партнерами и несут ответственность за все обязательства партнерства без ограничений.

Кроме того, партнерская компания может состоять из членов с ограниченной ответственностью (физических или юридических лиц), которые вносят вклад только в часть капитала и имеют ограниченную ответственность и ограниченные права в работе компании.

Предприятия иностранного капитала во Вьетнаме			
Форма предприятия с иностранным капиталом	Юридическая самостоятельность	Плюсы	Минусы
ООО	Самостоятельное юридическое лицо.	- Ответственность ограничивается долей в капитале; - Отсутствие ограничений на сферы деятельности.	- Не может выпускать акции; - Максимум 50 акционеров.

Совместное предприятие	• Самостоятельное юридическое лицо.	• Ответственность ограничивается долей в капитале; • Отсутствие ограничений на сферы деятельности; • Может выпускать акции и становится публичной; • Нет ограничений по максимальному количеству акционеров.	• Требуется три или более акционеров; • Для большинства СП требуется наблюдательный совет, в зависимости от количества и типа инвесторов.
Партнерская компания	• «Полусамостоятельное» юридическое лицо. Обычно используется для профессиональных услуг, предлагаемые физическими лицами (например, архитекторы, дизайнеры).	• Один из партнеров может быть исключен из системы неограниченной ответственности.	• Требуется не менее двух общих партнеров, индивидуально ответственных за долги партнерства без ограничений.
Представительство	• Не является отдельным юридическим лицом, ведёт маркетинговые исследования, имеет связь с зарубежной материнской компанией, занимается вспомогательной деятельностью.	• Очень простая процедура регистрации.	• Не может вести деятельность, приносящую коммерческую доходность; • Материнская компания несет всю ответственность.
Филиал (бранч-офис)	• Не является отдельным юридическим лицом. Коммерческая деятельность ведётся только в рамках материнской компании.	• Может вести коммерческую деятельность в рамках формы деятельности материнской компании.	• Сфера деятельности ограничена сферой деятельности заграничной материнской компании; • Материнская компания несет всю ответственность.

Соглашения о государственно-частном партнерстве во Вьетнаме

Государственно-частное партнерство (ГЧП) предусматривает сотрудничество между иностранным или вьетнамским предприятием, с одной стороны, и правительством, с другой стороны, для развития ключевых инфраструктурных проектов. Вьетнамские власти активно добиваются создания ГЧП для различных инфраструктурных проектов в качестве средства заполнения тех лакун, которые образовались в результате уменьшения участия государства в развитии крупных проектов, а также в связи с ростом урбанизации.

Виды соглашений ГЧП

Следующие виды соглашений ГЧП разрешены в соответствии с законами Вьетнама:

- «Строй — передавай — управляй» (Build – Transfer – Operate, BTO): после завершения проекта инвестор передает право собственности государству. Затем правительство предоставляет инвестору право на эксплуатацию этого объекта в течение определенного периода для возвращения вложенных средств и получения прибыли.
- «Строй — передавай» (Build – Transfer, BT): после того, как строительство объекта полностью завершено, инвестор передает его государству. После этого правительство создает условия инвестору для реализации других проектов для возвращения потраченных средств, для получения прибыли на других объектах, или производит выплаты инвестору поэтапно на основании договора.
- «Строй — управляй — передай» (Build – Operate – Transfer, BOT): инвестор строит и затем эксплуатирует объект инфраструктуры в течение определенного периода времени. По истечению этого периода, инвестор передает объект государству без компенсации.
- «Строй — владей — управляй» (Build – Own – Operate, BOO): после того, как строительство объекта завершено, инвестор может владеть им и имеет право на коммерческую эксплуатацию объекта на определенный срок.
- «Строительство, передача и лизинг» (Build, Transfer and Lease, BTL): после строительства объекта, инвестор передает объект в уполномоченный государственный орган, но при этом получает право предоставлять услуги, основанные на коммерческой деятельности в течение установленного срока.

Поскольку в каждой из таких моделей существует множество тонкостей, новые участники вьетнамского рынка должны работать в тесном взаимодействии с местными консультантами, которые могут помочь определить, какие из доступных вариантов лучше всего подходят для их нужд на вьетнамском рынке.

Тендерная процедура

Механизмы ГЧП подлежат конкурсной процедуре, когда инвесторы подают заявки на тендеры, объявленные правительством. В настоящее время процесс, связанный с подачей заявок и тендерными процедурами в целом, изложен в Законе № 43/2013 / QH13 о проведении торгов, а также подробно описан в серии постановлений.

Преимущества и ограничения различных форм компаний во Вьетнаме			
	100% иностранное предприятие	Совместное предприятие	Представительство
Оптимально для:	Компаний, участвующих в неограниченных секторах, стремящихся сохранить полный контроль над своей деятельностью.	Инвесторов, которые стремятся получить доступ к условным секторам, а также вьетнамским потребителям или логистическим сетям.	Компаний, желающих изучить вьетнамскую деловую среду для дальнейшего расширения или поддержки сторон за пределами Вьетнама.
Требования к капиталу	В зависимости от бизнес-направления работы компании, а также предполагаемой структуры операций, которые передаются вьетнамским властям в рамках процесса учреждения.	В зависимости от отрасли. Также могут влиять требования к минимально допустимому капиталу, применяемые к ограниченным секторам.	В настоящее время требования к капиталу не применяются. Вместо этого компания должна доказать, что она имеет достаточно капитала для поддержки работы представительства.
Необходимые сроки	2—4 месяца.	От двух до четырех месяцев + время на переговоры.	6—8 недель.
Ответственность	Ответственность ограничивается только компанией, зарегистрированной во Вьетнаме, и не распространяется на материнскую компанию.	Оговаривается в учредительных документах.	Полную ответственность несет материнская компания.
Контроль остается за:	Иностраным участником.	Иностраным и вьетнамским участником.	Иностраным участником.

Деятельность в ограниченных областях

Во Вьетнаме существует ряд областей экономики, где иностранцы и иностранные компании могут участвовать с некоторыми ограничениями, например, не могут владеть 100% акций, должны получать специальное разрешение от правительства и т.д. Все сектора экономики, которые накладывают определенные ограничения для иностранцев, именуются «условными секторами» (conditional sectors) или ограниченными секторами. Эти области вьетнамской экономики по-прежнему в значительной степени не задействованы иностранным капиталом и представляют лучшие возможности для инвесторов выйти на новый рынок с небольшой конкуренцией.

Однако возможности участия в этих секторах нивелируются рядом ограничений, связанных с государственным контролем, форматами деятельности и объемом капитала. Каждая ограниченная отрасль связана с определенным набором лимитов, и все иностранные компании, планирующие работать в этих секторах, должны обязательно изучить существующие ограничения. На портале Министерства по планированию и инвестициям Вьетнама можно уточнить полный список условных секторов и отраслевых требований.

Существует три типа ограничений:

- по объему владения;
- по инвестируемому капиталу;
- по лицензированию.

Ограничения по объему владения

Для ряда отраслей, где в целом возможно участие иностранных компаний, существуют ограничения по объему инвестиций. При этом такое условие не ограничивает возможность компании полностью контролировать свои инвестиции, но в целом это подразумевает, что участие во вьетнамском рынке будет происходить через создание СП, а не через предприятие со 100%-ным иностранным капиталом.

Минимальные требования к капиталу

Помимо ограничений иностранным компаниям по объемам инвестиций, Министерство по планированию и инвестициям Вьетнама также предъявляет требования к капиталу для нескольких условных отраслей. Эти требования предусматривают, чтобы иностранная компания инвестировала, как минимум, сумму, предписанную для выхода на рынок.

Ограничения на предпринимательскую деятельность через получение лицензии

В ограниченных областях вьетнамское правительство может применять дополнительные ограничения на предпринимательскую деятельность для иностранных компаний. Они представляют собой требования к получению лицензий или различных разрешений. Обычно лицензирование требуется для всех предприятий, в том числе и

вьетнамских, однако для иностранных компаний введены расширенные требования. Это касается прежде всего предоставления профессиональных услуг (например, консалтинг), образования, туризма, работы на рынке недвижимости и т.д.

Сфера деятельности	Формы прав интеллектуальной собственности	Требования к минимальному капиталу	Есть ли ограничения для деятельности
Профессиональные сервисы	Нет	Нет	Да
Недвижимость	Нет	Да	Да
Информационные услуги	Да	Нет	Да
Образование	Нет	Да	Да
Туризм	Да	Нет	Да
Оздоровительные услуги	Да	Да	Нет
Сельское хозяйство	Да	Нет	Да

Защита прав интеллектуальной собственности во Вьетнаме

Национальное Собрание Вьетнама в 2005 году приняло Закон о правах интеллектуальной собственности, который является основой защиты всех форм интеллектуальной собственности (ИС). В сентябре 2010 года и в октябре 2013 года в целях усиления защиты прав интеллектуальной собственности после заключения двустороннего торгового соглашения с США и участия в ВТО правительство приняло более строгие административные санкции за нарушение промышленных прав собственности, а также внесло некоторые важные изменения в правила защиты ИС во Вьетнаме.

Национальным ведомством, которое занимается этими вопросами, является Агентство по правам интеллектуальной собственности, действующее под эгидой Министерства науки и технологий. Оно выполняет функции государственного управления по предоставлению услуг в области ИС, что включает в себя регистрацию промышленных образцов, товарных знаков, фирменных наименований, а также проведение правовой оценки для разрешения споров в области ИС.

Формы защиты прав интеллектуальной собственности во Вьетнаме			
		Защита во Вьетнаме	Международные соглашения
Права промышленной собственности	• Патенты; • Торговые марки.	• Закон об интеллектуальной собственности (реализуется через национальное управление прав интеллектуальной собственности; • Уголовный кодекс Вьетнама.	• Парижская конвенция; • Мадридское соглашение; • ВОИС; • Договор о патентной кооперации.

Авторские права	• Авторские права; • Смежные права.	• Закон об интеллектуальной собственности (через Управление авторскими правами Вьетнама); • Уголовный кодекс Вьетнама.	• Женевская всеобщая конвенция об авторском праве; • Бернская конвенция; • ВТО через Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.
-----------------	--	---	---

В дополнение к вышеупомянутым договорам Вьетнам недавно подписал несколько торговых соглашений, в том числе об участии в Транстихоокеанском партнёрстве (TPP) и Соглашения о свободной торговле между ЕС и Вьетнамом (EVFTA).

Налогообложение во Вьетнаме

Основные налоги во Вьетнаме

Все налоги во Вьетнаме собираются на национальном уровне, то есть не существует местных, государственных или провинциальных налогов. Предприятия должны платить налоги в местах, где они имеют головной офис или имеют надлежащим образом зарегистрированные филиалы.

Большинство компаний и иностранных инвесторов во Вьетнаме должны платить следующие основные налоги:

1. налог на предпринимательскую лицензию;
2. корпоративный подоходный налог (налог с доходов корпорации) — 20%;
3. налог на добавленную стоимость — обычно 10%;
4. специальный налог на потребление;
5. иностранный налог с подрядчика;
6. таможенные пошлины.

Налог на дивиденды для нерезидентов составляет 0%.

Иностранные инвесторы во Вьетнаме могут оптимизировать налоговую эффективность с помощью использования соглашений об избежании двойного налогообложения (DTA) между Вьетнамом и другими странами. По состоянию на январь 2017 года Вьетнам подписал DTA с более чем 70 странами и территориями, включая Францию, Китай, Италию, Германию, Сингапур и Гонконг.

Подоходный налог с физических лиц

Подоходный налог применяется в соответствии с градуированной шкалой в зависимости от дохода соответствующего лица. Например, топ-менеджеры скорее всего будут облагаться налогом в размере 35%, что является верхней налоговой ставкой во

Вьетнаме, в то время как обычные сотрудники и рабочие, вероятно, будут облагаться налогом в размере от 5 до 10% в зависимости от их заработной платы.

Налог на лицензию на ведение предпринимательской деятельности

Налог на предпринимательскую лицензию — это косвенный налог, взимаемый с предприятий, осуществляющих предпринимательскую деятельность во Вьетнаме, ежегодно выплачиваемый предприятиями за каждый календарный год, который они работают во Вьетнаме. Все компании, организации или отдельные лица (включая филиалы, магазины и фабрики) и иностранные инвесторы, управляющие предприятиями во Вьетнаме, подпадают под этот налог.

Налог на предпринимательскую деятельность для субъектов хозяйствования	
<i>Зарегистрированный капитал, млрд вьетнамских донгов</i>	<i>Налог в год, вьетнамских донгов</i>
Свыше 10	3 млн
До 10	2 млн
Филиалы, представительства, коммерческие организации, поставщики общественных услуг, другие хозяйствующие субъекты	1 млн

Налог на предпринимательскую деятельность для домохозяйств и отдельных лиц	
<i>Зарегистрированный капитал, млн вьетнамских донгов</i>	<i>Налог в год, вьетнамских донгов</i>
Свыше 500	1 млн
От 300 до 500	500 тыс.
От 100 до 300	300 тыс.

Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость (НДС) налагается на поставку товаров и услуг по трем различным ставкам: 0%, 5 % и 10 %, причем последняя ставка является стандартной.

Ставки НДС	
0%	Товары и услуги для экспорта или продажи в нетарифных зонах
5%	Всего 16 категорий товаров и услуг, среди которых: • удобрения; • медицинское оборудование и инструменты; • научно-технические услуги; • культурная, выставочная, спортивная деятельность.
10%	Все остальное

Специальный налог на потребление

Специальный налог на потребление (СНП) представляет собой форму акцизного налога, который применяется к производству или ввозу 11 категорий продуктов и шести видов услуг, которые подпадают под категорию «предметов роскоши» или считаются несущественными.

Основой для расчета НДС является формула «цена продажи + СНП». Налоговая база для вычисления НДС на импортируемые товары включает в себя таможенную стоимость + импортные пошлины + СНП. Компании несут ответственность за СНП как во время импорта, так и в момент продажи. Однако, чтобы предотвратить чрезмерное налоговое бремя, СНП, уплаченный при импорте, будет вычтен из СНП, который должен быть уплачен с продажи.

Возвраты СНП также возможны для экспортируемых товаров по запросу налогоплательщиков в определенных случаях, таких, как товары, временно ввезенные для реэкспорта. В случае, если предметы, относящиеся к СНП, производятся из материалов, для которых СНП уже был уплачен, выплаченный СНП будет вычтен из финального налога.

В настоящее время ставки СНП варьируются от 7% на бензин до 70% на сигареты. Кроме того, в ближайшие годы планируется увеличить ставки СНП на алкоголь и табачные изделия.

Налог с зарубежного подрядчика

Иностранные предприятия считаются иностранными подрядчиками, если они ведут бизнес или получают доход в стране по контракту с местными организациями или частными лицами. Как правило, иностранные подрядчики являются победителями аукционов / тендеров, организованных вьетнамским правительством или местными организациями, и могут являться основными подрядчиками, генеральными подрядчиками, партнерскими подрядчиками или субподрядчиками.

Иностранные подрядчики во Вьетнаме могут подпадать под те же налоговые ставки, что применяются к местным компаниям, включая импортно-экспортные пошлины, подоходный налог и другие налоги, требуемые властями.

Таможенные сборы

Большинство товаров, экспортируемых или импортируемых через границу Вьетнама или проходящих между внутренним рынком и нетарифной зоной, подлежат экспортным или импортным пошлинам. Исключения из этого составляют транзитные товары; товары, вывозимые за границу из нетарифной зоны; товары, которые импортируются из-за границы в нетарифную зону и используются только в этой нетарифной зоне; товары, переходящие из одной нетарифной зоны в другую.

Большинство экспортируемых товаров и услуг освобождается от налога. Экспортные пошлины (от 0 до 40% и рассчитанные по ценам «франко-борт», FOB) начисляются только на несколько позиций, в основном на природные ресурсы, такие как полезные ископаемые, продукты лесозаготовки и металлолом.

Потребительские товары, особенно предметы роскоши, подпадают под высокие импортные пошлины. При этом машины, оборудование и материалы, необходимые для дальнейшего производства, особенно те позиции, которые не производятся внутри страны, имеют пониженные ставки импортных пошлин или даже нулевую ставку. Ставки на импортируемые товары включают льготные тарифы, специальные льготные тарифы и стандартные ставки в зависимости от происхождения товара.

Налоговые льготы и стимулы

Стимулирующие факторы в области корпоративного налога

В Законе об инвестициях Вьетнама указаны три формы стимулов, которые доступны для компаний, действующих в стране. Следующие стимулы перечислены в разделе 1 статьи 15.1:

- Применение более низкой ставки корпоративного подоходного налога в течение определенного периода времени или во время исполнения проекта;
- Освобождение или уменьшение налога на импорт товаров, ввозимых в качестве основных средств на сырье, материалы и детали, используемые для реализации проекта;
- Освобождение или сокращение арендной платы за землю.

Для большинства инвесторов корпоративные подоходные налоги являются очень важными при оценке затрат во Вьетнаме по сравнению с региональными конкурентами. В настоящее время Вьетнам предлагает снижение корпоративного подоходного налога по двум категориям:

- льготные ставки;
- налоговые каникулы.

Структура и деятельность компании являются ключевыми факторами для решения вопроса о том, какая из следующих ставок будет применена.

Льготные ставки

- 10% на протяжении всего срока реализации проекта;
- 10% в течение 15 лет с первого года получения доходов;
- 17% в течение всего срока реализации проекта;
- 17% в течение 10 лет с первого года получения доходов.

Налоговые каникулы

- освобождение от уплаты налогов на 4 года, сокращение на 50% суммы

подлежащего к уплате налога на 9 последующих лет;

- освобождение от налогов в течение 4 лет, сокращение на 50% суммы подлежащего к уплате налога на 5 последующих лет;
- освобождение от уплаты налогов в течение 2 лет, уменьшение суммы подлежащего к уплате налога на 50% в течение 4 последующих лет.

Стимулы для работы в неблагоприятных и крайне неблагоприятных районах

Правительство Вьетнама осознает ряд проблем, связанных с недостаточно развитой инфраструктурой, и работает над улучшением условий ведения бизнеса посредством создания более простого и дешевого доступа ко внутреннему рынку. В последние годы наблюдается принятие нового законодательства для облегчения инвестиций и операций для иностранных предприятий, а также значительных партнерских связей между государственным и частным секторами для улучшения инфраструктуры внутри страны.

Закон об инвестициях Вьетнама, а также его последующие уточнения, указывают на ряд проектов по типам, которые имеют право на налоговые и иные стимулы. Наиболее распространенными налоговыми стимулами являются те, которые связаны с регионализацией бизнеса по ряду областей — в основном со сложным климатом или с недостаточным развитием инфраструктуры.

Льготы для инвесторов для работы в неблагоприятных районах

Иностранные инвесторы в настоящее время могут выбирать между «неблагоприятными» и «крайне неблагоприятными» регионами. Инвестиции в регионы обоих видов выгодны для льготного корпоративного подоходного налога, а также для налоговых каникул, при этом уровень стимулирования напрямую связан с уровнем неудобства в этих регионах.

Неблагоприятные районы	Крайне неблагоприятные районы
• 17% налог на корпорацию в течение 10 лет* • 2 года освобождения от налога на предприятие ** • 4 года 50-процентного сокращения налога	• 10% налога на весь срок реализации проекта • 4 года освобождения от налогов ** • 9 лет 50-процентного сокращения налога
* с первого года получения дохода ** с первого года прибыли Примечание: инвестиционные проекты в этих экономических зонах могут рассматриваться по-разному	

Льготы для деятельности в экономических зонах Вьетнама

Вьетнам поощряет создание так называемых «экономических зон» (по своей сути — СЭЗ) по всей стране.

Стимулы для развития бизнеса с СЭЗ Вьетнама	
Обычные экономические зоны	Экономические зоны в крайне неблагоприятных районах
• От 2 до 4 лет * освобождения от налогов ** • От 4 до 9 лет * 50%-ного сокращения на корпоративный налог на прибыль (CIT)	• 10% налога на компанию на весь срок реализации проекта • 4 года освобождения от налогов ** • 9 лет 50%-ного сокращения на CIT
* Ставка, определяется на индивидуальной основе	
** С первого года получения прибыли	

Льготы для приоритетных отраслей

Руководство Вьетнама расширяет инвестиционные стимулы для ряда отраслей и проектов, которые, по его мнению, имеют стратегическое значение для страны.

Приоритетные бизнес-направления и проекты, подпадающие под налоговое стимулирование во Вьетнаме		
Высокие технологии*	Крупномасштабные	Социальной значимости
• Информационные технологии, биотехнологии; • Новые материалы; • Автоматизация технологий; • Поддержка продуктов для высоких технологий; • Научные исследования и разработки; • Программное обеспечение.	Производственные проекты с минимальным инвестированным капиталом в размере 6 млрд вьетнамских донгов и один из следующих: а) годовой доход в размере 10 трлн донгов к четвертому году деятельности; б) занятость не менее 3 000 рабочих. Производственные проекты ** с минимальным инвестиционным капиталом в размере 12 трлн вьетнамских донгов и использованием высоких технологий	• Образование; • Профессиональное обучение; • Здравоохранение; • Культура; • Спорт; • Экология.
* Полный список приоритетных секторов можно найти в Решении № 66/2014 / QD-ТТг и № 13/2017 / QD-ТТг. ** Исключая сектора, в которых действуют специальные налоги на потребление, и проекты, связанные с добычей полезных ископаемых. Примечание: 1. Инвестиционные проекты в этих экономических зонах могут оцениваться по-разному. 2. Перечень секторов, описанных выше, не является исчерпывающим, и каждый из указанных выше секторов подробно описан в документах Министерства. Компании, желающие получить льготы, должны проконсультироваться с Министерством планирования и инвестиций или привлечь профессиональную компанию, чтобы лучше понять перспективы получения различных льгот.		

Заработная плата, НДФЛ и социальные выплаты

Минимальная заработная плата

Минимальные ставки заработной платы во Вьетнаме играют значительную роль в соблюдении «справедливой» заработной платы, поскольку представляют основу для расчета индивидуального подоходного налога и являются базой для оказания помощи в виде компенсирующих выплат по социальному страхованию.

В настоящее время существует два вида минимальной заработной платы:

- общая (обычная) минимальная заработная плата;
- региональные минимальные зарплаты в частном секторе.
- **Минимальная заработная плата**

Первый тип - это общая минимальная заработная плата, которая используется для расчета заработной платы для сотрудников государственных организаций и предприятий, а также для расчета взносов социального страхования для всех предприятий. Общая минимальная заработная плата составляет с 1 июля 2017 1,3 млн вьетнамских донгов (приблизительно 55,8 долл. США). Второй тип минимальной заработной платы используется для сотрудников всех негосударственных предприятий и основан на региональных выплатах, определенных правительством. С января 2017 года в этих регионах установлены базовые коэффициенты компенсации от 2,58 млн вьетнамских донгов (110,7 долл. США) до 3,75 млн донгов (160,9 долл. США). В отличие от общей минимальной заработной платы, минимальная ставка заработной платы в частном секторе зависит от места работы сотрудника.

Вышеуказанные минимальные ставки заработной платы применяются только к вьетнамским сотрудникам, выполняющим основную работу в нормальных условиях работы.

Вьетнам разделён на четыре «зарплатных зоны» в зависимости от уровня хозяйственного развития региона, при этом к 1-ой зоне принадлежат наиболее развитые города и провинции.

Минимальная заработная плата по зонам	
Зона	Минимальная заработная плата во вьетнамских донгах и долл. США
1	4, 180, 000 донгов (180 долл.)
2	3, 710, 000 донгов (160 долл.)
3	3, 250, 000 донгов (140 долл.)
4	2, 920, 000 донгов (126 долл.)

Шкала налогов с доходов физического лица во Вьетнаме			
Шкала	Годовой налогооблагаемый доход, млн донгов	Месячный налогооблагаемый доход, млн донгов	Ставка налога, %
1	От 0 до 60	От 0 до 5	5
2	От 60 до 120	От 5 до 10	10
3	От 120 до 216	От 10 до 18	15
4	От 216 до 384	От 18 до 32	20
5	От 384 до 624	От 32 до 52	25
6	От 624 до 960	От 52 до 80	30
7	Свыше 960	Свыше 80	35

Расчет НДФЛ

Оценка налогооблагаемого дохода

В настоящий момент в соответствии с вьетнамским налоговым кодексом разрешены следующие вычеты из выплат налога:

- личные пособия в размере 9 млн вьетнамских донгов (ок. 386 долл. США);
- надбавки за содержание иждивенцев 3,6 млн вьетнамских донгов (ок. 154,4 долл. США) на одного зависимого лица;
- все обязательные взносы в фонд социального обеспечения Вьетнама, включая социальное страхование, медицинское страхование и страхование по безработице;
- добровольные взносы в программы страхования работодателей (с учетом ряда ограничений);
- взносы в зарубежные страховые программы;
- благотворительные пожертвования.

В редких случаях работники могут оговаривать в контрактах финальные выплаты зарплаты после уплаты налогов. В этих случаях работодатели должны будут следовать специальному набору правил для определения правильного уровня дохода до вычета налога, с которого выплачивается социальное страхование и индивидуальные платежи по подоходному налогу.

Отчетность иностранных предприятий во Вьетнаме

Существует ряд законодательно закрепленных требований, которым должны соответствовать иностранные предприятия, работающие во Вьетнаме. Это касается прежде всего двух основных позиций:

1. бухгалтерский учет и отчетность;

2. ежегодный аудит.

Бухгалтерский учет и отчетность

Иностранные компании могут выбрать два типа учетных документа: один на основе местной вьетнамской системы и другой, составленный специально для головного офиса за рубежом. На практике многие иностранные компании ведут бухгалтерскую систему в соответствии с вьетнамскими стандартами и ежеквартально переводят финансовую отчетность в Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) для справки иностранной материнской компании.

Вьетнамский стандарт в целом содержит следующие требования:

- Отчетность должна быть составлена на вьетнамском языке или в ней могут встречаться общеупотребительные иностранные термины;
- Необходимо использовать вьетнамский донг в качестве учетной валюты, при этом предприятиям со 100%-ным иностранным капиталом разрешено параллельно использовать их национальную валюту в качестве учетной валюты;
- Следует соблюдать вьетнамскую систему ведения счетов и планирования;
- Необходимо включать в документацию многочисленные отчеты, указанные в правилах, которые следует составлять ежемесячно и подписывать Генеральным директором и заверять печатью компании.

Отчетный период во Вьетнаме обычно определяется в соответствии с календарным годом, то есть с 1 января по 31 декабря. Однако могут также быть приняты 12-месячные периоды, начинающиеся с первого дня каждого квартала (это надо согласовать в местном налоговом департаменте), например, с 1 апреля по 31 марта следующего года; с 1 июля по 30 июня следующего года; с 1 октября по 30 сентября следующего года.

Ежегодная отчетность

Все предприятия, имеющие иностранные инвестиции, обязаны ежегодно проводить финансовый аудит в независимой аудиторской компании. Уставные проверки во Вьетнаме проводятся в соответствии со вьетнамскими (не международными) стандартами аудита.

Аудит финансовой отчетности и подача заявки на доплату налогов должны быть выполнены в течение 90 дней с конца каждого финансового года. После выполнения этих процедур и уведомления местных налоговых органов как минимум за семь рабочих дней, иностранные инвесторы могут перераспределять прибыль и выводить ее за рубеж.

Ежегодная отчетность для представительств отличается от требований для других типов компаний, имеющих иностранные инвестиции. Представительство должно сообщить об итогах своей деятельности в местный департамент торговли до последнего рабочего дня января следующего года.

Налогоплательщик, который уплачивает налог позже установленного срока, должен

уплатить непогашенную сумму налога плюс штраф в размере 0,03% от суммы налога за каждый просроченный день. Налогоплательщики, которые подают неправильные декларации, тем самым уменьшая налоги, необходимые к уплате, или увеличивая суммы возвращаемого налога, должны уплатить полную сумму неуплаченного налога или вернуть излишки по возврату налогов, а также выплатить штраф в размере 20% от неуплаченного налога или от превышения возвращенных сумм налога вместе со штрафом за несвоевременную уплату налога. Налогоплательщик, в отношении которого установлены подобные или другие мошеннические действия с налогами, обязан уплатить полную сумму налога и штрафа в размере от одного до трех раз превышающую сумму налога.

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ АРМЕНИИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Землетрясение 1988 года, конфликт с Азербайджаном из-за Нагорно-Карабахского региона и перебои с поставками энергоносителей в 1990-х годах привели к резкому спаду в экономике Армении. Данный фактор, а также продолжающаяся изоляция вследствие закрытых границ с Турцией и Азербайджаном создали тяжелое бремя для экономики нового независимого армянского государства.

Несмотря на трудности, правительству Армении удалось осуществить крупные проекты по приватизации и либерализации цен в 1990-х годах, а в 2001 году, при поддержке Международного валютного фонда (МВФ), инициировать реформы с акцентом на финансовый, энергетический и банковский секторы¹⁶. Страна вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2003 году и сделала важные шаги в направлении улучшения своей экономики. Тот факт, что валовой внутренний продукт (ВВП) Армении увеличился в четыре раза в период с 2000 по 2017 год, свидетельствует о стремлении страны к экономическому развитию¹⁷. В 2015 году Армения вступила в Евразийский экономический союз.

8 мая 2018 года началась очередная глава новейшей истории Армении. Новый премьер-министр Никол Пашинян объявил борьбу с коррупцией во всех областях. Другие его цели — улучшение условий жизни населения и достижение экономического подъема.

Новое правительство планирует реализовать глубокие изменения, особенно в области борьбы с коррупцией и повышения уровня независимости судебной власти, поддержания свободной экономической конкуренции и роспуска монополий, а также социально-экономического развития. После победы на парламентских выборах 9 декабря 2018 года Н. Пашинян заявил, что его альянс «Мой шаг» продолжит реформы, поддержанные 70-процентным большинством в парламенте¹⁸.

Армения: ключевые показатели

Население: 3 миллиона человек
 ВВП: 11,5 миллиардов долларов США (в текущих ценах)
 ВВП на душу населения: 3 857 долларов США (в текущих ценах)
 Доля экспорта в ВВП: 38%
 Доля импорта в ВВП: 50%
 Уровень инфляции: 3%
 Уровень безработицы: 18%
 Место в рейтинге лёгкости ведения бизнеса 2019 Всемирного банка: 41

¹⁶ Gelbard E., McHugh J., Iradian G., Beddies C., and Redifer L. Пост экономики и снижение уровня бедности в Армении: достижения и проблемы (Growth and Poverty Reduction in Armenia: Achievements and Challenges). IMF. 2005 г. <https://www.imf.org/External/Pubs/NFT/2005/Armenia/growth.pdf>

¹⁷ Статистический комитет Республики Армения. <https://www.armstat.am/en/NFT/2005/Armenia/growth.pdf>

¹⁸ The Guardian. Выборы в Армении: премьер-министр реформист Никол Пашинян одержал уверенную победу (Armenia election: reformist PM Nikol Pashinian wins convincing victory). 10 декабря 2018 г. <https://www.theguardian.com/world/2018/dec/10/armenia-election-reformist-pm-nikol-pashinian-wins-convincing-victory>
 проблемы (Growth and Poverty Reduction in Armenia: Achievements and Challenges). IMF. 2005 г. <https://www.imf.org/External/Pubs/NFT/2005/Armenia/growth.pdf>

Важные экономические секторы

Сельское хозяйство является основным сектором экономики Армении. За последние пять лет был зафиксирован среднегодовой рост чуть менее 8%¹⁹. Этот сектор вносит ключевой вклад в экономику страны, на его долю приходится 15% ВВП. Он обеспечивает Армении около 18% экспортной выручки, а также до 35% рабочих мест²⁰.

Производство продуктов питания, напитков и табачных изделий с участием около 900 компаний является вторым по величине экономическим сектором Армении (объем производства в 2017 году составил 1,2 миллиарда долларов США)²¹. На его долю пришлось 60% объемов производства обрабатывающей промышленности страны. Среди других значимых секторов обрабатывающей промышленности можно назвать производство ювелирных, пластмассовых и резиновых изделий (объем в 2017 году — 160 миллионов долларов США).

Третьим по величине сектором экономики является горнодобывающая и металлургическая промышленность (объем производства в 2017 году — 696 миллионов долларов США). Основные объемы производства приходятся в данной отрасли на 10 компаний, которые занимаются добычей, подготовкой и переработкой медной руды и драгоценных металлов.

Перспективными отраслями являются туризм и ИТ-индустрия с акцентом на разработку программного обеспечения. Туризм в Армении развивается как важный дополнительный сектор экономики. В период с 2013 по 2017 год среднегодовое увеличение числа туристов составило 13%. Правительство ожидает, по крайней мере, 2,5 миллиона туристов в 2020 году²². Граждане из более чем 60 стран могут путешествовать по Армении без виз или по упрощенному визовому режиму. По данным Bloomberg, страна входит в десятку самых быстрорастущих туристических направлений в Европе²³.

Важные туристические проекты планируется реализовать в первую очередь в столице страны Ереване, в восточном регионе Сюник, в Гюмри, втором по величине городе страны, и на северо-западе Армении (Тавушская область), горнолыжном курорте Цахкадзор и озере Севан.

ИТ-сектор также процветает. Его доля в ВВП в 2017 году увеличилась до 6,5%, что соответствует примерно 15% экспорта Армении²⁴. Оборот ИТ-индустрии вырос с 80 миллионов евро в 2008 году до 650 миллионов евро в 2017 году. В 2013 году в Ереване была создана технологическая экономическая зона «Альянс». Она располагается на месте бывшего производителя оружия и печатных плат РАО и Научно-исследовательского института математических машин. В 2017 году в сфере информационных технологий было создано более 650 компаний.

¹⁹ База данных Всемирного банка: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDPMKTPKD.ZG?end=2017&locations=AM&start=2013>

²⁰ The GlobalEconomy. Армения: уровень занятости в сельскохозяйственной отрасли (Armenia: employment in agriculture). https://www.theglobaleconomy.com/Armenia/Employment_in_agriculture/

²¹ Статистический комитет Республики Армения.

²² Armenpress. К 2020 году Армения может принять более 2,5 миллионов туристов в год (By 2020 Armenia may host over 2.5 million tourists a year). 10 июля 2017 г. <https://armenpress.am/eng/news/898124/by-2020-armenia-may-host-over-25-million-tourists-a-year.html>

²³ Armedia. Bloomberg: Армения в десятке самых быстрорастущих туристических маршрутов Европы. 24 сентября 2018 г. <https://armedia.am/rus/news/64233/bloomberg-armeniya-v-desyatke-samiykh-biystorastushchikh-turisticheskikh-marshrutov-evropiy.html>

²⁴ Собственное исследование

Структура ВВП по отраслям



Источник: GTAI, 2017

Экономическое положение

«Никогда еще инвестиционный интерес к Армении не был таким, как на сегодняшний день. И наше правительство нацелено трансформировать этот интерес в инвестиционный бум. Но для этого необходимы серьезные преобразования, над которыми мы сейчас работаем», — сказал премьер-министр Армении Никол Пашинян летом 2018 года²⁵. За годы независимости российские инвестиции в экономику Армении составили более 2,6 миллиардов долларов. Далее идут Германия (около 830 млн.), Кипр (чуть менее 584 млн.) и Франция (523 млн.)²⁶.

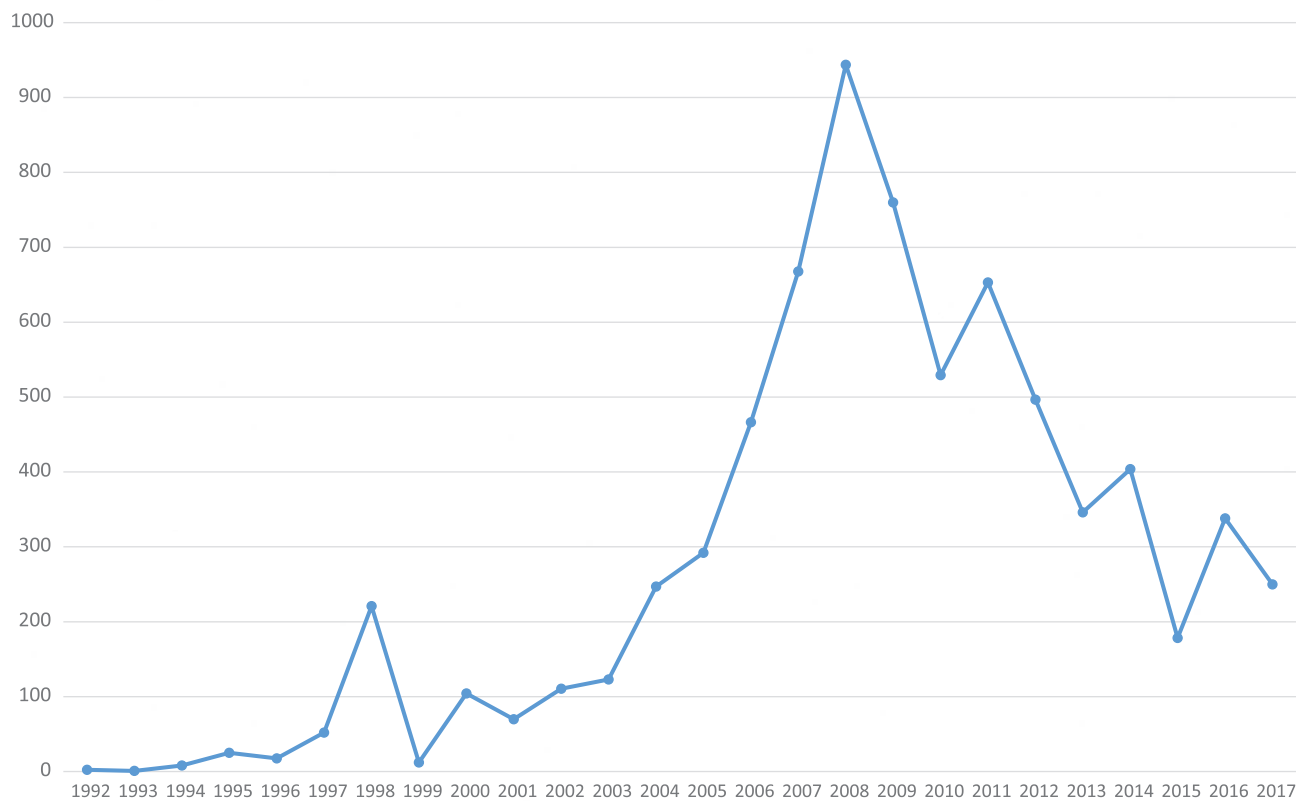
Инвестиции в Армению направляются благодаря наличию либеральных экономических и правовых условий для ведения бизнеса. Другими привлекательными факторами являются низкие производственные затраты (на энергию и заработную плату) и налоговые льготы для иностранных инвесторов, в зависимости от сектора и объема инвестиций. Рынок труда в Армении достаточно гибкий, сотрудники имеют хорошее образование, а минимальная месячная заработная плата в стране составляет около 115 долларов США (55 000 армянских драмов). Однако эта сумма представляет собой абсолютный минимум и не очень распространена. Средняя заработная плата зависит от расчета комиссионных, премий и других доходов и регулируется трудовым кодексом.

²⁵ Вестник Кавказа. Армения ждет инвестиционного бума, поменяют ли российский газ на иранский, зачем «Наириту» вторая жизнь - Анализ армянских СМИ за 8-14 июня. Экономика. 15 июня 2018 г. <http://vestikavkaza.ru/analytics/Armeniya-zhdet-investitsionnogo-bu-ma-pomenyayut-li-rossiyskiy-gaz-na-iranskiy-zachem-Nairitu-vtoraya-zhizn-Analiz-armyanskikh-SMI-za-8-14-iyunya-Ekonomika.html>

²⁶ Министерство экономического развития и инвестиций Армении²¹ Статистический комитет Республики Армения

Ожидается, что в 2018 году инвестиции в Армению достигнут 2,2 миллиардов долларов США и 2,4 миллиардов долларов США в 2019 году²⁷. Усилия правительства по реформированию укрепляют уверенность экономики в осуществимости новых проектов. Об этом свидетельствует растущий уровень использования собственных средств банков и финансовой помощи со стороны иностранных учреждений для кредитования компаний. Например, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) поддерживает новые проекты малых и средних предприятий на сумму 17 миллионов долларов США²⁸.

Входящие ПИИ (млн. долларов США)

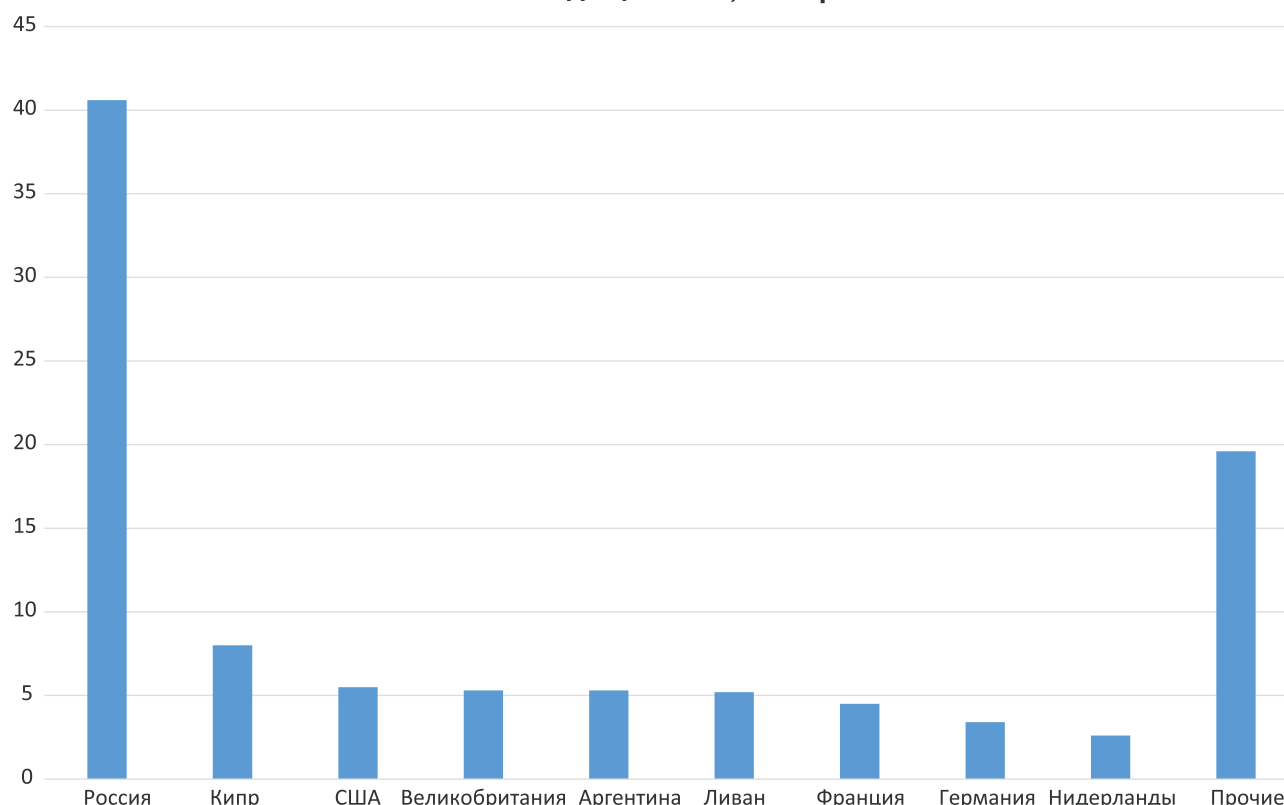


Источник: Всемирный банк, 2017

²⁷ GTAI Wirtschaftsausblick – Armenien, сентябрь 2018 г. <https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Wirtschaftsklima/wirtschaftsausblick,t=wirtschaftsausblick--armenien-september-2018,did=1993358.html>

²⁸ Strategeast. ЕБРР предоставит армянскому банку АСВА-Credit Agricole 17 миллионов долларов на поддержку МСП (EBRD to provide Armenian ACBA-Credit Agricole Bank with \$17 million on supports of SMEs). 29 августа 2018 г. <https://strategeast.org/ebird-to-provide-armenian-acba-credit-agricole-bank-with-17-million-on-supports-of-smes/>

Входящие ПИИ, по странам



Источник: GTAI, 2016

Кроме того, с января 2019 года правительство Армении внесло некоторые изменения в налоговую систему. Подоходный налог в стране сегодня составляет 23%, 28%, 35% в зависимости от размера заработной платы. Правительство собирается ввести вместо этого единую ставку в 23%. Оно также пообещало сократить налог на выплаты по дивидендам до 5%. В настоящее время нерезиденты облагаются налогом со ставкой 10% (резиденты — со ставкой 5%). Изменение налога на социальное страхование уже одобрено. Сейчас ставка по налогу составляет 10% (7% платят работники, 3% — государство). Начиная с 2019 года, работники будут платить 5%, а оставшиеся 5% будет выплачивать государство. Особый статус стартапов также был продлен до 2022 года.

Армения занимает 41-е место в рейтинге лёгкости ведения бизнеса 2019, составляемом Всемирным банком. Страна заняла 8-е и 14-е места по показателям стартапов и регистрации собственности соответственно. С другой стороны, существует значительный потенциал для улучшения критериев урегулирования несостоятельности, процедуры получения разрешения на строительство и уплаты налогов (95-е, 98-е и 82-е места соответственно)²⁹.

²⁹ World Bank Ease of Doing Business (рейтинг лёгкости ведения бизнеса Всемирного банка). www.doingbusiness.org/.../a/armenia/ARM.pdf

Свободные экономические зоны: ключ к успеху?

Правительство Армении все больше ориентирует свою экономическую политику на создание особых экономических зон. Налоговые льготы предназначены для привлечения иностранных инвесторов и продвижения местных проектов. Компании, расположенные в пяти армянских свободных зонах, не платят налогов на прибыль и дивиденды, НДС, земельный налог, налог на имущество и освобождаются от таможенных пошлин.

Первая свободная экономическая зона страны, «Альянс», действует с августа 2013 года. В ней 13 резидентов. В рамках инвестиционных программ, представленных участниками зоны, было запланировано инвестировать 163,7 миллиона долларов США и создать 1 540 рабочих мест. Фактически, было инвестировано 100 миллионов долларов США и создано 314 рабочих мест.

Особая экономическая зона «Меридиан» была открыта в Ереване в 2014 году со специализацией на производстве ювелирных изделий и высококачественных часов, а также обработке бриллиантов. Однако оказалось, что реальность отличается от изначального плана. Первоначально было заявлено об инвестициях на сумму 56,3 миллионов долларов и создании 355 рабочих мест. В сентябре 2018 года там было зарегистрировано всего шесть компаний. На сегодняшний день было инвестировано 500 тысяч долларов США и создано 181 рабочее место³⁰. Тем не менее, новые компании, намеревающиеся производить продукцию преимущественно для экспорта в третьи страны, найдут в «Меридиане» благоприятные инвестиционные условия.

В декабре 2017 года в Агараке на юге Армении была основана свободная экономическая зона «Мегри», которая расположилась на границе с Ираном, всего в нескольких километрах от большой иранской зоны свободной торговли «Арас». Новый коридор север-юг обеспечивает хорошее транспортное сообщение с зоной. Свободная экономическая зона «Мегри» должна стать мостом между Евразийским экономическим союзом и Ираном. Оператор свободной зоны «Мегри» уже согласился на тесное сотрудничество с администрацией свободной зоны «Арас».

В 2018 году правительство Армении объявило о планах создания еще двух свободных экономических зон. Одна из них будет расположена в Раздане, в центральной Армении, и будет специализироваться на ИТ-секторе, особенно на майнинге криптовалют, блокчейн-технологиях и облачных системах. Правительство Армении ожидает, что в свободную экономическую зону «Раздан» будет инвестировано около 50 миллионов долларов США³¹.

Инвестиции в первую фазу проекта составили 2 миллиона долларов США. В конце 2018 года правительство приняло решение быстро осуществить следующий этап расширения. Стоимость оценивается как минимум в 25 миллионов долларов США. Многочисленные компании из России, Ирана и западных стран уже выразили свою заинтересованность во входе в свободную зону «Мегри»³². Они хотят реализовывать

³⁰ Sputnik Армения. Пообещали, но не сдержали: что стало с зонами свободной торговли в Армении?. 10 сентября 2018 г. <https://ru.armeniasputnik.am/economy/20180910/14369833/v-armenii-net-ehfektivnyh-zon-svobodnoj-torgovli.html>

³¹ Arka news agency. Около 50 миллионов долларов будет инвестировано в четвертую свободную экономическую зону Армении в Раздане. 30 августа 2018 г.

http://arka.am/en/news/technology/some_50_million_to_be_invested_in_armenia_s_fourth_free_economic_zone_in_hrazdan/

³² Arka news agency. В Армении открылась свободная экономическая зона «Мегри» (Meghri free economic zone opened in Armenia). 18 декабря 2017 г. http://arka.am/en/news/economy/meghri_free_economic_zone_opened_in_armenia/

проекты в области пищевой промышленности, производства высокотехнологичной продукции, торговли, логистики и туризма. Бизнес-план строительства индустриального парка основан на частных инвестициях в размере до 150 миллионов долларов США и ежегодном экспорте товаров и услуг в размере 300 миллионов долларов США в среднесрочной перспективе.

Кто является инвестором?

Российская компания «Газпром» и группа компаний «Ташир» определяют текущую инвестиционную активность в электроэнергетическом и газовом секторах³³. Предприятия из России также формируют иностранные инвестиции в сфере телекоммуникаций (МТС, Ростелеком), финансовом секторе, в области железнодорожного транспорта и промышленного производства.

Инвестиции из Европейского союза (ЕС) (в основном из Франции и Германии) сосредоточены в компаниях «Pernod Ricard» (спиртные напитки), «Credit Agricole» (финансы), «Veolia Water» (снабжение питьевой водой) и «Cronimet Mining AG» (добыча полезных ископаемых). После приобретения 60% акций Зангезурского медного комбината «Cronimet» осуществила крупные инвестиции на сумму 13 миллионов долларов США³⁴. Остальные инвестиции из Германии приходятся на сферу финансов, строительства и сельскохозяйственного машиностроения, швейной промышленности и электротехники.

Крупные инвестиции привлекает также ИТ-сектор, который, традиционно для Армении, демонстрирует высокий уровень развития. В 2018 году компания SAP открыла центр инноваций Next-Gen Lab в Лорийской области, а ИТ-гигант Synopsis уже много лет ведет деятельность в образовательной сфере армянского ИТ-сектора. Американская ИТ-корпорация National Instruments, которая присутствует на рынке Армении с 2007 года, совместно с факультетом радиофизики Ереванского государственного университета реализует проекты в таких областях, как связь 5G, беспилотные автомобили, а также промышленный интернет вещей³⁵.

Потенциальные риски и полезная информация

- Экономика с высокой степенью долларизации (более 60% банковских депозитов)
- Замороженные конфликты (неустойчивое перемирие с Азербайджаном и отсутствие дипломатических связей с Турцией)
- Сотрудничество с местной консалтинговой компанией может значительно облегчить регистрацию и административные процедуры. Также рекомендуется ведение бухгалтерского учета местной компанией.

³³ Официальный веб-сайт группа Ташир. «Ташир» представил инвестиционную программу в Армении. 20 ноября 2017 г. <http://www.tashir.ru/media/news/2017/tashir-predstavil-investitsionnuyu-programmu-v-armenii.html>

³⁴ Официальный веб-сайт компании CRONIMET. <http://cronimet-mining.am/en/locations/cronimet-mining-in-armenia/>

³⁵ Arka telecom. SAP запускает лабораторию Next-Gen в смарт-центре COAF в Армении (SAP launches Next-Gen Lab at COAF Smart center in Armenia). 29 мая 2018 г. http://telecom.arka.am/en/news/development/sap_launches_next_gen_lab_at_coaf_smart_center_in_armenia/ и Официальный веб-сайт компании Synopsis <https://www.synopsys.com/company/contact-synopsys/office-locations/armenia/about-synopsys-armenia.html>. и Itel.am. National Instruments Armenia будут работать в Engineering City (Instruments Armenia to operate in Engineering City). 6 сентября 2018 г. <https://itel.am/en/news/10082>

Внешняя торговля

Внешняя торговля является одним из главных драйверов экономического бума в Армении. Ожидается, что объем импорта достигнет порядка 4,4 миллиардов долларов США в 2018 году, при этом почти все товарные группы продемонстрировали рост по сравнению с предыдущим годом.

Проблемы, с которыми сталкиваются иностранные компании

- Частично непрозрачные налоговые и таможенные процедуры, которые увеличивают затраты
- Ошибочная классификация импортируемых товаров при таможенном оформлении
- Основные секторы контролируются бизнесменами с хорошими связями, которые находятся под защитой правительства на рынке
- Предполагаемое существование несправедливых тендерных процессов и преференциального режима
- Коррупция

Примечательно увеличение импорта машинного оборудования (январь—июль 2018 года: +72%, до 512 миллионов долларов США по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года), транспортных средств (+100%, до 210 миллионов долларов США) и многих потребительских товаров, в том числе продуктов питания и текстиля/одежды. В первые семь месяцев 2018 года основными странами-экспортерами были Россия (779 миллионов долларов США), Китай (200 миллионов долларов США), Германия (145 миллионов долларов США) и Иран (128 миллионов долларов США)³⁶.

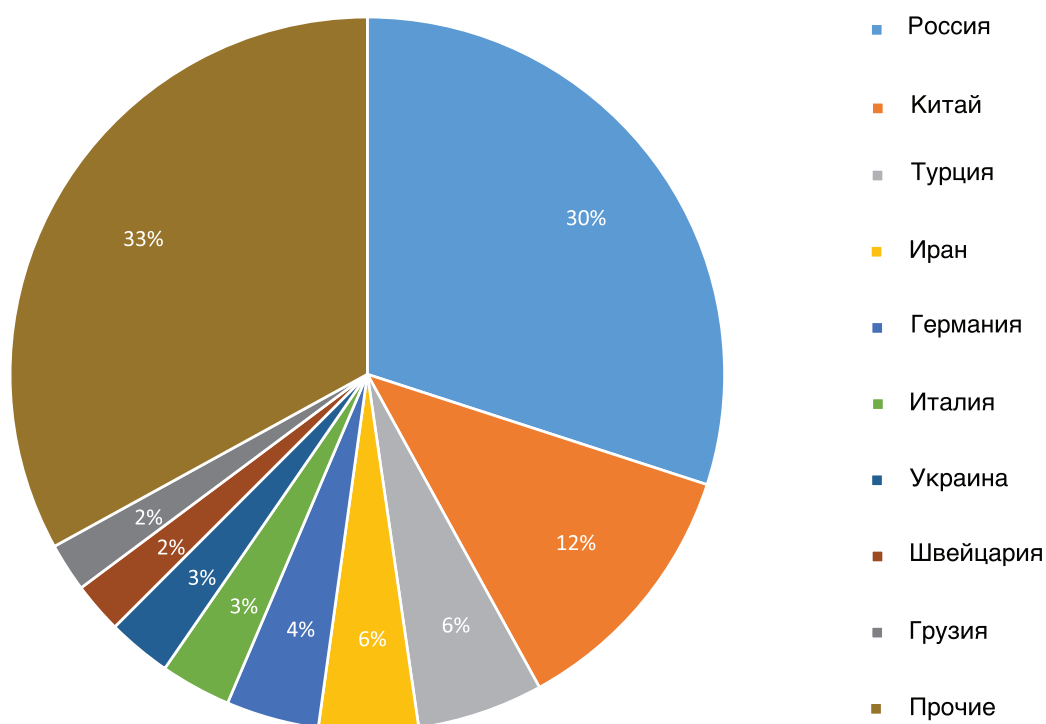
Рост экспорта в 2018 году пришелся в основном на такие товары, как одежда, продукты питания (прежде всего, фрукты и овощи) и металлы. В течение первых семи месяцев 2018 года основными странами-клиентами Армении были Россия (340 миллионов долларов США), Швейцария (189 миллионов долларов США), Болгария (143 миллиона долларов США) и Германия (93 миллиона долларов США).

Товарооборот между Арменией и странами ЕЕС в январе-июле 2018 года вырос более чем на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и составил около 350 миллионов долларов США. Об этом заявил Никол Пашинян, выступая на открытии Международного выставочного форума «Евразийская неделя», который состоялся в октябре 2018 года в Ереване³⁷.

³⁶ Статистический комитет Республики Армения.
<https://www.armstat.am/en/>

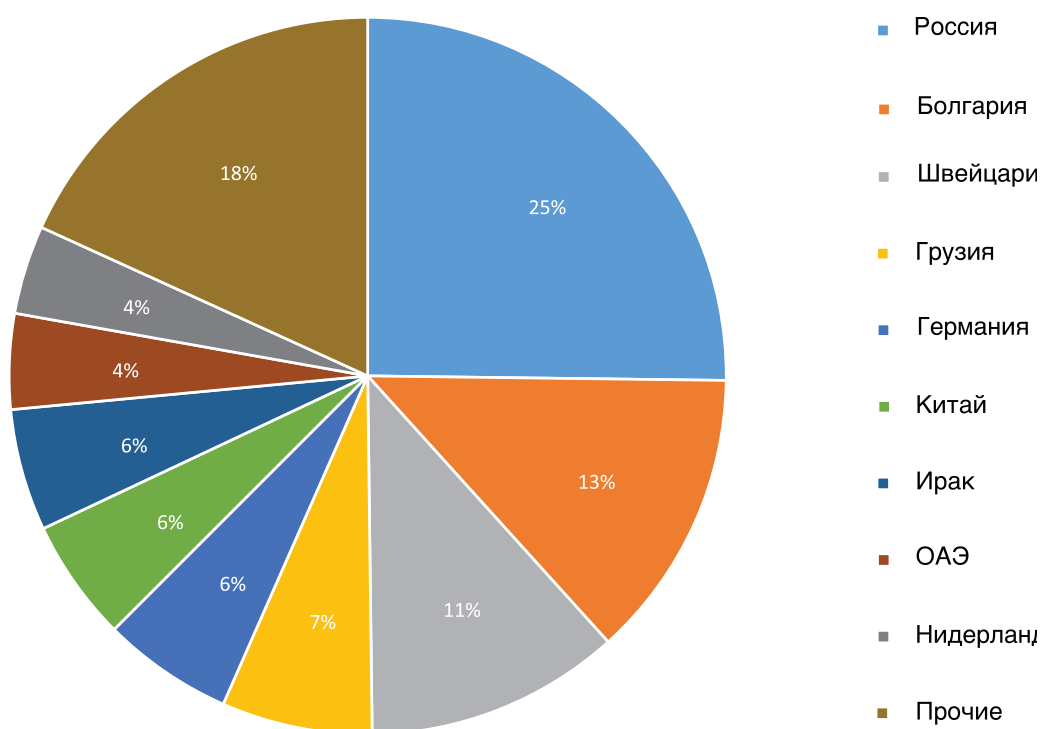
³⁷ Спутник Армения. Армения показывает стабильные темпы роста объемов торговли с ЕАЭС – Пашинян. 22 октября 2018 г.
<https://ru.armeniasputnik.am/politics/20181022/15241510/armeniya-pokazyvaet-stabilnye-tempy-rosta-obemov-torgovli-s-eaehs---pashinyan.html>

Основные партнеры по импорту



Источник: Всемирный банк, 2017

Основные партнеры по экспорту



Источник: Всемирный банк, 2017

Взаимоотношения с ЕС

Несмотря на очень сильную ориентацию армянской экономики на Россию и ее членство в Евразийском экономическом союзе, Армения продолжает стремиться к укреплению связей с ЕС. Товарооборот между Арменией и ЕС составляет около 23,6% всего товарооборота Армении. ЕС является крупнейшим экспортным рынком Армении (с долей 26,7% в общем объеме экспорта) и вторым по величине источником армянского импорта (с долей 22% в общем объеме импорта).

Основой для сотрудничества служит «Соглашение о всеобъемлющем и расширенном партнерстве», (заключенное между Арменией и ЕС в конце 2017 года), постепенное внедрение которого началось 1 января 2018 года. Ключевым вопросом является дальнейшая либерализация торговли и услуг во взаимных экономических отношениях. ЕС профинансирует реформы и приоритетные инфраструктурные проекты на 170 миллионов евро в период между 2017 и 2020 годами³⁸.

ЕС включил Армению в свою Всеобщую систему преференций (GSP +) в 2009 году. Таким образом, Армения может экспортировать в ЕС 7 200 товаров без таможенных пошлин. В рамках этой торговой схемы Армения полностью соблюдает 27 основных международных конвенций по устойчивому развитию и надлежащему управлению, включенных в Регламент GSP. Общая стоимость преференциальных статей импорта из Армении в ЕС в рамках GSP + увеличилась с 42 миллионов евро в 2014 году до 108 миллионов евро в 2016 году³⁹.

Заключение и перспективы

Ожидается, что экономика Армении вырастет примерно на 4% в 2019 году⁴⁰. В пользу этого говорят хорошие перспективы экспорта на традиционных рынках сбыта, рост объемов обрабатывающей промышленности, строительного сектора, сельского хозяйства и, прежде всего, сферы въездного туризма, а также оживление частного потребления. Однако многое зависит от реформ, осуществляемых новым правительством. Первые успехи в разделении олигархических структур и обуздании влияния определяющих рынок предпринимателей на экономическую политику очевидны. Однако до честной конкуренции, ограничения теневой экономики и заметного улучшения социального положения населения еще далеко.

Нельзя отрицать, что бизнес-среда в стране все еще далека от европейских стандартов. Основными причинами являются небольшой рынок, сложная экономическая и социальная ситуация в стране и закрытые границы с соседями Азербайджаном и Турцией. Грузия на севере и Иран на юге — единственные точки соприкосновения между Арменией и международной экономикой. Блокада препятствует интеграции Армении в международные торговые и межрегиональные проекты. Это делает перевозки товаров для импорта и экспорта более дорогими. Еще одной центральной задачей остается снижение уровня коррупции. Экономическая и политическая элиты тесно переплетены. Крупные монополии и отсутствие конкуренции в некоторых секторах также являются проблемой. Всемирный банк сообщает, что на монополии и олигополии приходится 60% рынка Армении.

³⁸ EuFoa. Отношения Армения-ЕС (Armenia-EU relations). <http://eufoa.org/armenia-eu-relations/>

³⁹ European Commission. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/armenia/>

⁴⁰ World Bank Global Economic Prospects Report (Доклад Всемирного банка о глобальных экономических перспективах). <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects>

Однако все вышеперечисленные проблемы разрешаются с новым правительством, и уже сейчас предпринимаются все необходимые шаги для усиления защиты иностранных инвесторов и модернизации законодательной базы для иностранных инвестиций.

В настоящее время ситуация с основными секторами, принадлежащими нескольким доминирующим бизнесменам, которые занимают большую долю рынка, может быть разрешена только с помощью крупных инвестиций.

Тем не менее, инвестиционные возможности существуют во многих отраслях экономики, таких как ИТ-сектор, пищевая промышленность, горнодобывающая и легкая промышленность. Армения имеет либеральный деловой климат и низкие издержки производства. Для ускорения диверсификации экономики стране срочно требуется заметный прирост инвестиций.

ВЕДЕНИЕ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ



Казахстан занимает территорию, равную по площади Западной Европе, но при этом имеет один из самых низких показателей плотности населения в мире. Благодаря развитой сети автомобильных и железных дорог и использованию потенциала портов на Каспийском море Казахстан является связующим звеном между крупными и быстрорастущими рынками Китая и Южной Азии с одной стороны и рынками России и Западной Европы — с другой.

Основу экономики Казахстана составляют огромные запасы углеводородного сырья и полезных ископаемых. Во времена СССР Казахстан являлся крупнейшей по территории республикой страны (после РСФСР); на сегодняшний день он обладает внушительными запасами ископаемого топлива и другого минерального сырья и металлов, таких как уран, медь и цинк. Также весьма значительно сельское хозяйство страны, представленное в основном растениеводством (возделывание зерновых культур) и животноводством. Правительство Казахстана осознает, что одна из ключевых проблем экономики страны заключается в чрезмерной зависимости от доходов от продажи нефти и продукции добывающих отраслей, и уже приняло ряд предварительных мер, направленных на диверсификацию экономики, наметив в качестве

приоритетных для развития и инвестиций такие отрасли, как транспорт, фармацевтика, телекоммуникации, нефтехимия и пищевая промышленность. В декабре 2017 года был принят Кодекс Республики Казахстан о недрах и недропользовании, цель которого заключается в интенсификации поисково-разведочных работ и увеличении инвестиций в углеводородный и горнорудный секторы.

Поскольку Казахстан лишен выхода к морю, в плане экспорта добытой нефти в Европу он зависит от России. Казахстан осуществляет прямые экспортные поставки нефти в Китай. В 2010 году Казахстан присоединился к России и Беларуси в рамках создания Таможенного союза, деятельность которого призвана обеспечить приток иностранных инвестиций в экономику и улучшить показатели торговли. В 2012 году Таможенный союз был преобразован в Единое экономическое пространство, а в январе 2015 года — в Евразийский экономический союз (ЕАЭС).

Для привлечения инвесторов и поддержки фондового рынка был создан Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) и новая биржа — Astana International Exchange (AIX), которая официально начала свою работу 5 июля 2018 года. За последний год МФЦА занял 61-е место в рейтинге мировых финансовых центров и второе место среди финансовых центров Восточной Европы и Туркестана.

В докладе Всемирного банка «Ведение бизнеса — 2019» Казахстан поднялся с 36-го на 28-е место. Улучшения зафиксированы по трем показателям «Индекса легкости ведения бизнеса», таким как «Обеспечение исполнения контрактов», «Создание предприятий» и «Международная торговля». Упрощение исполнения контрактов стало возможным благодаря повсеместной автоматизации судопроизводства. Внедрение системы электронного документооборота сделало возможной подготовку отчетов об эффективности деятельности. Кроме того, в открытых источниках начали публиковаться решения по торговым делам, вынесенные судами всех инстанций.

По показателю «Создание предприятий» Казахстан поднялся с 41-го на 36-е место. Процесс создания новых предприятий упрощен за счет сокращения количества пострегистрационных процедур, таких как постановка на налоговый учет, постановка на учет в системе социального страхования и получение лицензий. Благодаря этому период времени, необходимого для открытия нового предприятия, сократился с девяти до пяти дней.

По показателю «Международная торговля» Казахстан переместился со 123-го на 102-е место. В крупнейшей стране мира, не имеющей выхода к морю, внедрена ИС «АСТАНА-1», электронная система таможенного декларирования, а также снижена стоимость услуг по таможенному администрированию, что облегчает проведение международных торговых операций. Перечисленные изменения позволили сократить время и снизить затраты на оформление документов, предусмотренных для экспортных операций.

В Индексе глобальной конкурентоспособности — 2018 Казахстан занимает 59-ю строчку среди 140 стран. Согласно данным отчета, безусловными преимуществами страны являются рынок труда (30-е место) и конкурентоспособность компаний

(37-е место), в то время как по ряду других показателей позиции Казахстана значительно слабее: по показателю «Финансовая система» страна занимает 100-е место, «Здравоохранение» — 97-е место, «Инновационный потенциал» — 87-е.

Уязвимость экономики перед внешними потрясениями по-прежнему остается главной проблемой на пути к обеспечению стабильного и устойчивого развития. Спрос со стороны Китая и России, основных торговых партнеров Казахстана, а также общемировой спрос и цены на нефть, скорее всего, останутся главными внешними факторами, влияющими на экономические показатели страны. К числу внутренних факторов относятся темпы реализации структурных и институциональных реформ.

Несмотря на то что в 2015 и 2016 гг. темпы роста замедлились примерно до 1%, умеренное восстановление цен на нефть, относительно стабильные инфляция и курсы валют, а также начало добычи нефти на месторождении Кашаган стимулировали рост ВВП в 2017 году до 4%. По предварительной оценке, в январе—декабре 2018 года рост ВВП составил 4,1% к соответствующему периоду 2017 года.

КОРОТКАЯ СПРАВКА

ГЕОГРАФИЯ

- **Расположение:** Центральная Азия (к северо-западу от Китая); на самом востоке Европы — небольшая часть территории к западу от реки Урал
- **Площадь:** 2 724 900 км² (9-е место в мире)
- **Административно-территориальное деление:** 14 областей и 2 города республиканского значения
- **Границы с другими государствами:** Россия, Узбекистан, Китай, Кыргызстан, Туркменистан
- **Крупнейшие города** (по численности населения): Алматы (1 829 млн человек), Астана (1 068 млн человек), Шымкент (982 тыс. человек) (2018 год)
- **Полезные ископаемые:** значительные запасы нефти и природного газа, угля, железной руды, марганца, хромовой руды, никеля, кобальта, меди, молибдена, свинца, цинка, боксита, золота, урана
- **Часовой пояс:** UTC+6

ПОЛИТИЧЕСКОЕ УСТРОЙСТВО

- **Государственный строй:** республика с президентской формой правления
- **Столица:** Астана
- **Глава государства:** Президент — Нурсултан Назарбаев (с 1 декабря 1991 г.)

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

- **Численность населения:** 18 556 698 человек (62-е место в мире) (июль 2017 года)
- **Доля городского населения:** 57,4% (2018 год)
- **Возрастные группы:** 0—14 лет: 25,9%, 15—24 года: 14,1%, 25—54 года: 42,4%, 55—64 года: 10%, 65 лет и старше: 7,6%
- **Медианный возраст:** 30,6 года
- **Уровень безработицы:** 4,9% (2017 год)
- **Языки:** казахский (государственный) — 74%, русский (официально употребляется в государственных организациях и органах местного самоуправления наравне с казахским) — 94,4%
- **Основные конфессии:** преимущественно ислам (70,2% населения) и христианство (26,2% населения) (в основном Русская православная церковь)

ВАЛЮТА И ОРГАН, ОТВЕТСТВЕННЫЙ ЗА ВАЛЮТНУЮ ПОЛИТИКУ

- **Местная валюта:** казахстанский тенге (KZT); 1 долл. США = 371.82 тенге (средневзвешенный курс за декабрь 2018 года)
- **Фондовые биржи:** Казахстанская фондовая биржа (KASE)
- **Процентные ставки:** 9,25% (октябрь 2018 года), 9% (III кв. 2018 года), 9,25% (апрель 2018 года), 9,5% (март 2018 года), 9,75% (январь 2018 года), 10,25% (IV кв. 2017 года)
- **Валютные резервы** (млн долл. США): 15 820 (ноябрь 2018 года)
- **Внешний долг** (млрд долл. США): 164,4 (III кв. 2018 года), 167,2 (2017 год), 163,3 (2016 год)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ



Источник: Международный валютный фонд

- **ВВП по паритету покупательной способности в 2017 году составлял 476,4 млрд долл. США (41-е место в мире).** В среднесрочной перспективе рост реального ВВП ожидается в пределах 3% в связи со снижением доли нефтяного сектора в экономическом

росте по сравнению с 2017—2018 гг. (когда произошел структурный сдвиг в объемах добычи)

- **Торговый баланс (млрд долл. США):** 59,8 (август 2018 года), 78,1 (2017 год), 62,1 (2016 год)

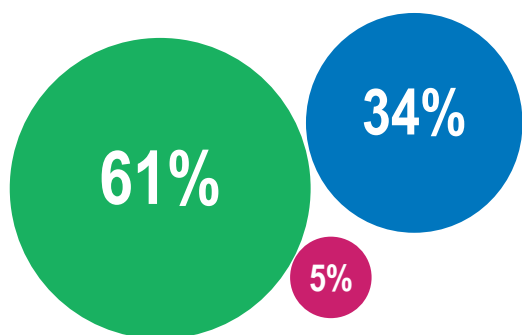


Источник: Economist Intelligence Unit, МФВ, UNCTAD

- **Основные партнеры по экспортным операциям:** Италия, Китай, Нидерланды, Россия, Швейцария (2017 год)

- **Основные партнеры по операциям импорта:** Россия, Китай, Германия, США, Италия (2017 год)

ВВП ПО СЕКТОРАМ



Промышленность и производство:

нефть, уголь, железная руда, марганец, хромовая руда, свинец, цинк, медь, титан, боксит, золото, серебро, фосфаты, сера, уран, железо и сталь; трактора и другая сельскохозяйственная техника, электромоторы, строительные материалы

Услуги:

торговля, транспортировка и грузоперевозки, финансы, строительство и машиностроение

Сельское хозяйство:

возделывание зерновых (преимущественно яровой пшеницы и ячменя), выращивание картофеля, овощей, дынь; животноводство

КРАТКАЯ СПРАВКА

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ (СЭЗ)

В Казахстане организовано 10 СЭЗ, целью создания которых было содействие развитию и оказание поддержки секторам, не ориентированным на добычу полезных ископаемых. Компании, работающие в СЭЗ, освобождены от уплаты налога на прибыль, налога на имущество и земельного налога. Операции по реализации отдельных категорий товаров внутри СЭЗ облагаются НДС по ставке 0%. При соблюдении определенных условий юридические лица, работающие в СЭЗ «Парк информационных технологий», получают право на 100%-ное освобождение от уплаты социального налога за своих работников сроком на пять лет.

ТАМОЖЕННЫЙ РЕЖИМ

Казахстан, наряду с Россией, Беларусью, Арменией и Кыргызстаном, является членом Евразийского экономического союза. Ставки ввозных таможенных пошлин устанавливаются решением Евразийской экономической комиссии в соответствии с Единым таможенным тарифом ЕАЭС, в то время как ставки вывозных таможенных пошлин устанавливаются правительством страны. Ставки большинства таможенных пошлин варьируются в диапазоне от 0 до 30%, а сами пошлины взимаются с коммерческой стоимости ввозимых товаров.

В 2015 году Казахстан стал членом

Всемирной торговой организации. В рамках членства в ВТО ставки ввозных таможенных пошлин на ряд товаров находятся на уровне ниже установленных Единым таможенным тарифом ЕАЭС. Налогоплательщики могут ввозить товары на территорию Казахстана либо по ставкам ВТО, но без права вывозить ввезенные товары с территории страны, либо по ставкам, установленным Единым таможенным тарифом ЕАЭС, с правом вывозить эти товары на территорию других стран — членов ЕАЭС.

ИНВЕСТИЦИИ В ПРИОРИТЕТНЫЕ СЕКТОРЫ

В отношении инвестиций, производимых в приоритетные секторы экономики на основе инвестиционных договоров между инвесторами и государством, предоставляются следующие льготы:

- освобождение от уплаты налога на прибыль (на период до 10 лет), земельного налога (также на период до 10 лет) и налога на имущество (на период до 8 лет);
- возмещение до 30% суммы фактически произведенных инвестиций в создание основных средств;
- отсутствие изменений в налоговом законодательстве.

В число приоритетных секторов экономики входят следующие: промышленная инфраструктура, обрабатывающие отрасли, жилищное строительство, социальная сфера (образование, здравоохранение, спорт, отдых и развлечения), туризм, связь, производство ядерных материалов и сельское хозяйство.

ОГРАНИЧЕНИЯ НА УЧАСТИЕ ИНОСТРАННЫХ АКЦИОНЕРОВ

Телекоммуникации. Иностранные физические и юридические лица не могут прямо или косвенно владеть, использовать, отчуждать и/или управлять более чем 49% голосующих акций юридического лица, осуществляющего деятельность оператора междугородней и/или международной связи или владеющего наземными линиями связи.

Средства массовой информации. Иностранные физические и юридические лица не могут прямо или косвенно владеть, использовать, отчуждать и/или управлять более чем 20% голосующих акций юридического лица, владеющего СМИ Казахстана.

Пенсионные фонды. Иностранные физические лица не могут быть акционерами добровольных накопительных пенсионных фондов, зарегистрированных в Республике Казахстан.

Охранная деятельность. Иностранные физические и юридические лица не вправе осуществлять охранную деятельность, а также быть акционерами или доверенными лицами частных охранных организаций.

Авиаперевозки. Доля в капитале, которой владеют иностранные физические и юридические лица в какой-либо авиакомпании, не может превышать 49%.

Валютный контроль. Покупка иностранным — в определенных офшорных юрисдикциях (например, в Андорре, Содружестве Багамских островов, на Кипре, Каймановых островах или в Гренаде). Данное ограничение не распространяется на банки/страховые организации, которые не являются резидентами Казахстана и которым рейтинговыми агентствами присвоен минимальный рейтинг.



ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КАЗАХСТАН

В настоящее время приоритетными направлениями для инвестиций в экономику Казахстана являются: производство строительных материалов, металлургия, химическая промышленность, нефтехимическая промышленность, машиностроение, пищевая промышленность.

ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Крупными компаниями, входящими в список Global 2000, уже работающими в Казахстане, являются: немецкая Heidelberg Cement (Бухтарминская цементная компания, Каспий Цемент, Байказ Бетон, Бектас Group), швейцарская Sika (добавки для бетонов, цементные смеси, материалы для промышленных полов, защитные материалы для бетона и стали, герметики и другие), компания Шеврон (Шеврон Мунайгаз Инк., Атырауский завод полиэтиленовых труб, Атырауский завод трубопроводной арматуры). Из числа крупных глобальных компаний, не входящих в список Global 2000, в Казахстане работают немецкая компания Knauf, производящая строительные материалы из гипса, а также французская цементная компания Vicat Group.

В период с 2015 по 2019 годы государственная политика в развитии производства строительных материалов будет направлена на реализацию приоритетных направлений по производству листового стекла, созданию и модернизации производств цемента, сухих строительных смесей, натурального природного камня и других проектов.

МЕТАЛЛУРГИЯ

В настоящее время в отрасли присутствуют следующие крупные игроки мирового рынка, входящие в список ведущих транснациональных компаний мира по версии журнала Forbes — Global 2000: Posco (Южная Корея), Arselor Mittal (Люксембург), Evraz Group (Россия).

В период с 2015 по 2019 годы государственная политика в развитии черной металлургии направлена на реализацию приоритетных направлений по производству высококачественного сырья для получения стали (гранулированный чугун и горячее брикетированное железо, увеличение объемов и производство новых видов ферросплавов), производство новых видов стали (трубной и коррозионностойкой, жаростойкой и жаропрочной, инструментальной, шарикоподшипниковой, рельсовой и рессорно-пружинной) и расширение ассортимента высоколегированной стали; расширение производства базовых металлов: меди, золота, титана, алюминия; увеличение объемов производства изделий: катанки, проволоки, проката, профиля и сплавов, фольги, ювелирных изделий, изделий для смежных отраслей.

РОССИЙСКО-КАЗАХСТАНСКИЕ ПРОЕКТЫ

ОАО «МХК «ЕвроХим» реализует с 2013 года в Жамбылской области проект по добыче фосфоритной руды и производству минеральных удобрений. В начале 2016 года был успешно завершен первый этап проекта, который вышел на проектную мощность с объемом производства 640 тыс. тонн фосфоритовой руды в год. В ходе второго этапа реализации проекта ОАО «МХК «ЕвроХим» планирует достигнуть объема производства до

1,5 млн. тонн фосфоритовой руды в год, что обусловлено его планами по строительству в Жамбылской области комплекса по производству минеральных удобрений.

ОАО «АвтоВАЗ» успешно реализует на базе АО «АЗИЯ АВТО Казахстан» проект по сборке легковых автомобилей. Доли участников проекта: 75% — группа «БИПЭК АВТО», 25% — альянс Renault-Nissan в лице ОАО «АвтоВАЗ».

ОАО «КАМАЗ» осуществляет поставки в г. Кокшетау (Республика Казахстан) автомобильной техники и комплектов для последующей сборки на заводе СП АО «КАМАЗ-Инжиниринг».

ОАО «Соллерс» осуществляет поставку автомобилей и машинокомплектов в г. Костанай (Республика Казахстан) для казахстанской компании ТОО «СарыаркаАвтоПром».

ОАО «ГАЗ» поставляет в Республику Казахстан автомобили марок ЛИАЗ, ПАЗ, ГОЛАЗ, УРАЛ, легковые автомобили различных марок, а также силовые агрегаты, дорожно-строительную технику, железнодорожные вагоны Ярославского машиностроительного завода.

ОАО «Вертолеты России» осуществляет поставки вертолетной техники в Казахстан, а также прорабатывает вопрос создания в Казахстане сервисного центра по обслуживанию вертолетов определенных моделей.

ОАО «РУСАЛ» ведет разработку угольного бассейна «Богатырь» (СП ТОО «Богатырь Комир») в Павлодарской области Республики Казахстан.

ЗАО «Вымпелком» («Билайн») предоставляет услуги сотовой связи, расширяет зону охвата через ТОО «Кар-тел».

ОАО НК «Лукойл» с 1995 года участвует в нескольких добывающих проектах на суше (ТЕНГИЗ, КАРАЧАГАНАК, КУМКОЛЬ), а также в Каспийском трубопроводном консорциуме (КТК), и является крупнейшим российским инвестором в Казахстане.

ОАО «АК «Транснефть» осуществляет транспортировку казахстанской нефти по магистральным нефтепроводам России.

ОАО «Газпром» в июне 2002 года на паритетной основе с ЗАО «НК «КазМунайГаз» создали ЗАО «КазРосГаз», которое осуществляет закупку и маркетинг природного газа, его переработку на ГПЗ России.



ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ

- Бизнес-присутствие иностранной компании в Казахстане может быть оформлено в виде:
 - учреждения компании;
 - открытия местного филиала или представительства или регистрации постоянного представительства;
 - покупки доли (100% или менее) в уже существующей казахстанской компании.
- Местное законодательство трудно назвать стабильным: в законы, принимаемые на всех уровнях (законодательном и подзаконном), регулярно вносятся изменения и дополнения.

СОЦИОКУЛЬТУРНАЯ СРЕДА

- В Казахстане бизнес-приветствия носят протокольный характер. Самой распространенной формой приветствия у представителей бизнес-сообщества является рукопожатие, особенно у мужчин. Здраваясь с женщиной, подождите, пока она первой протянет вам руку для приветствия. Если она этого не сделает, с

вашей стороны будет достаточно вежливого кивка головы. Если вы встречаетесь с группой лиц, старайтесь поздороваться за руку с каждым; прощаясь, поступайте так же. На встречах традиционной формой обращения к представителю принимающей стороны является «господин»/«госпожа», после которого следует его/ее фамилия (если только вас заранее не предупредят об иной форме обращения). В традиционной исламской культуре принято проявлять уважение к старшим по возрасту и просто к старикам. При этом, несмотря на приоритет традиций исламской культуры в жизни страны, строгого запрета на употребление алкоголя или продуктов из свинины нет.

- Совместный прием пищи является важной составляющей бизнеса, которая часто открывает возможности для новых встреч с потенциальными партнерами, но уже на официальном уровне. Во время приема пищи к столу подаются самые разные блюда, но знаком особого уважения считается, когда гостю/гостям предлагается баранья голова.
- Желательно строить такие отношения и создавать такие партнерства, которые обеспечат безусловное доверие между всеми участниками, необходимое для взаимовыгодного сотрудничества в долгосрочной перспективе. В связи с этим будьте готовы к длительным переговорам, но также будьте готовы к тому, что переговоры могут закончиться на первый взгляд внезапно и неожиданно с результатом в виде официального размещения заказа или предложения заключить договор.

УЗБЕКИСТАН НА ПУТИ РАЗВИТИЯ ДИНАМИЧНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В 1991 году, когда Узбекистан получил независимость от Советского союза, зарубежные экономисты прочили стране успешное развитие. Такие прогнозы опирались на конкретные факты — с населением, превосходящим 30 миллионов человек, Узбекистан обладает крупнейшим потребительским рынком в своем регионе. Он также является единственной страной, непосредственно граничащей со всеми странами Центральной Азии, его территория изобилует разнообразными источниками минерального и сельскохозяйственного сырья, что наделяет страну всем необходимым для активного развития обрабатывающей промышленности. Столица Узбекистана Ташкент играет роль крупного транспортного узла на региональном уровне. Вследствие этого в начале 1990-х годов многие иностранные компании выбрали Узбекистан в качестве исходного пункта для развития своего бизнеса в Центральной Азии.

Узбекистан: ключевые показатели

Население: 32 миллиона человек
 ВВП: 48,8 миллиардов долларов США (в текущих ценах)
 ВВП на душу населения: 1 520 долларов США (в текущих ценах)
 Доля экспорта в ВВП: 29%
 Доля импорта в ВВП: 30%
 Уровень инфляции: 19%
 Уровень безработицы: 7%
 Место в рейтинге лёгкости ведения бизнеса 2019 Всемирного банка: 76

Период автаркии

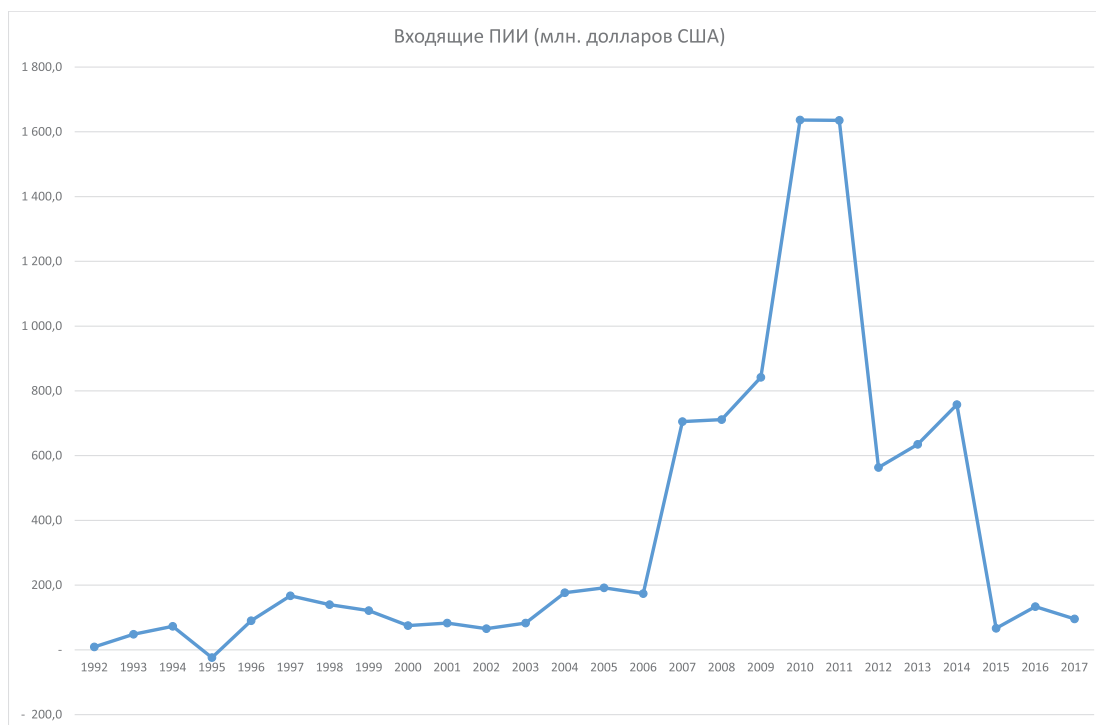
Процессы раскрытия и либерализации Узбекистана были резко прерваны в 1997 году. Сокращение валютных поступлений от экспорта хлопка и падение цен на экспортируемое золото привели к наложению ограничений на конвертируемость национальной валюты (сума), а также к возвращению к строгому контролю обмена валют. В связи с этим, наряду с официальным курсом обмена иностранной валюты, возник еще один, неофициальный. Также, в этот период значительно ухудшились экономические связи с несколькими соседними государствами.

Вследствие таких изменений многие западные компании приняли решение покинуть Узбекистан. К примеру, оборот внешней торговли с Германией подвергся мощному спаду, а немецкие компании переключили свое внимание на Казахстан. В 2006 году, спустя десять лет после введения контрольно-ограничительной валютной политики, оборот внешней торговли Узбекистана с Германией составил 380 миллионов долларов США, что соответствует половине объема торгового оборота между странами в 1996 году⁴¹, а, с учетом корректировки цен, представляет собой лишь малую его часть.

⁴¹ База данных Comtrade ООН

Прямые инвестиции немецких компаний в Узбекистане находились на низком уровне, за редким исключением — вкладываться в экономику страны продолжили такие компании, как производитель сельскохозяйственной техники Claas, производитель кабелей Deutsche Kabel AG, производитель строительных материалов KNAUF Group, а также поставщик коммерческих автомобилей MAN Nutzfahrzeuge AG. В то же время, российские компании, по большей части представители сферы энергетики, такие, как, например, Газпром или Лукойл, занимались развитием своей деятельности в Узбекистане еще с начала 2000-х годов. Топливо-энергетический сектор экономики страны привлек также внимание китайских компаний, которые поддерживают постоянное присутствие в Узбекистане с 2003 года. К примеру, свободная экономическая зона (СЭЗ) “Джизак” была создана в качестве совместного узбекско-китайского предприятия⁴². В рамках развития дипломатических отношений, страны обменялись официальными визитами: в 2004 году Ху Цзиньтао посетил Ташкент, а в 2012 году Ислам Каримов побывал в Пекине. В 2005 году Китай оказал Узбекистану дипломатическую поддержку во время конфликта с западными странами, связанного со столкновениями, которые произошли в Андижане между демонстрантами и полицией. Китай, совместно с Россией, спас тогда страну от международной изоляции⁴³.

По сравнению с соседним Казахстаном, в Узбекистане наблюдалось серьезное отставание, к примеру, в сфере конкурентной борьбы за китайские инвестиции. Кроме того, стремление страны к поддержанию системы автаркии не позволило ей вступить в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). Однако, сейчас интерес иностранного бизнеса к Узбекистану снова начал расти⁴⁴.



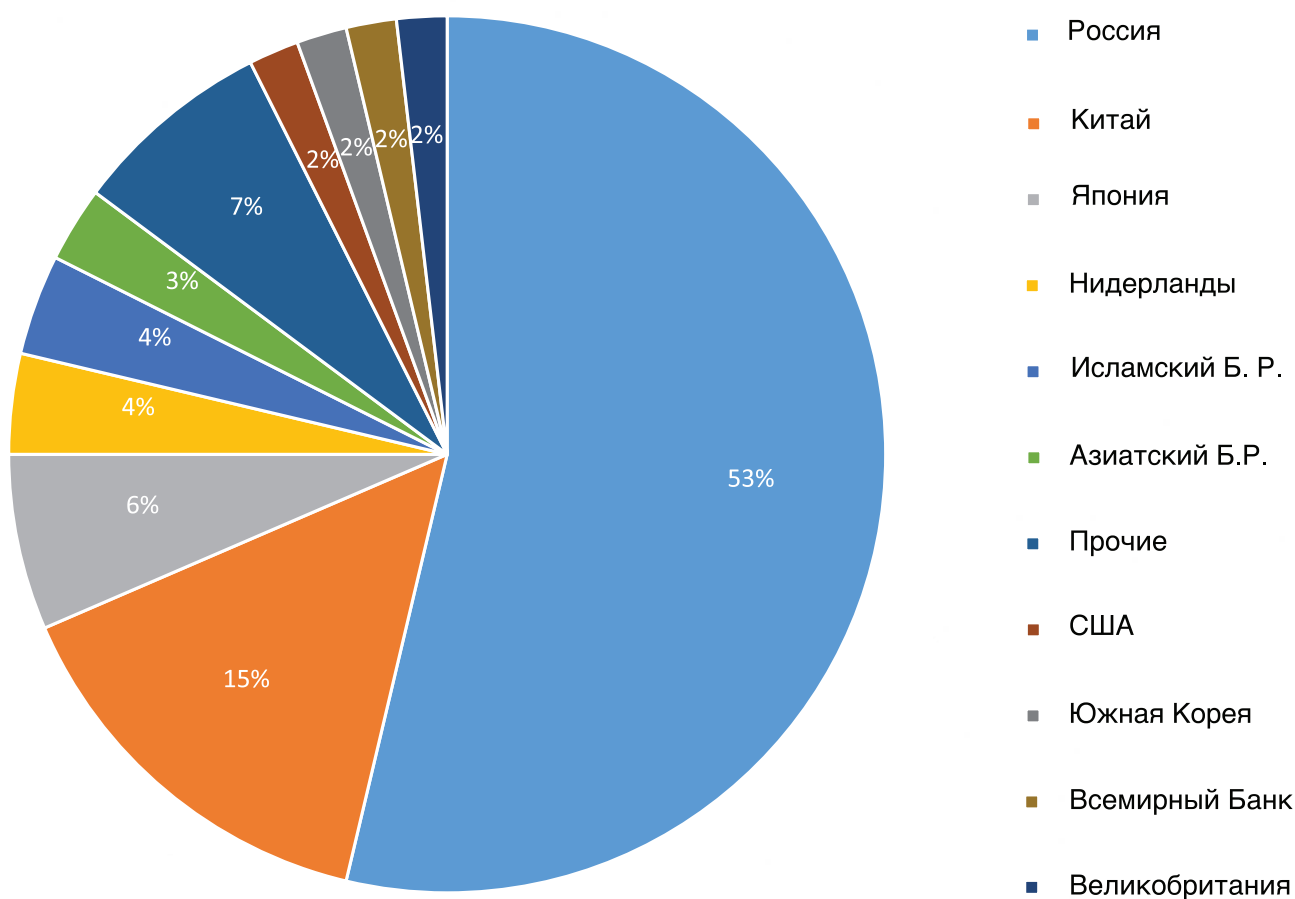
Источник: UNCTAD, 2017

⁴² Paramonov V. Экономическое присутствие Китая в Узбекистане: реальность и потенциал (*China's Economic Presence in Uzbekistan: Realities and Potentials*). 10 февраля 2014 г. <http://centralasiaprogram.org/archives/7839>

⁴³ Fazendeiro, B. T. Внешняя политика Узбекистана: борьба за признание и самообеспеченность при Каримове (*Uzbekistan's Foreign Policy: The Struggle for Recognition and Self-Reliance under Karimov*). Routledge 2017 г.

⁴⁴ Friedrich Ebert Stiftung. Евразийский экономический союз – анализ и перспективы из Беларуси, Казахстана и России (*Die Eurasische Wirtschaftsunion – Analysen und Perspektiven aus Belarus, Kasachstan und Russland*). Декабрь 2014 г.

Входящие ПИИ, по странам



Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике, 2017

Улучшение условий для развития бизнеса

Узбекское правительство, во главе которого с конца 2016 года находятся президент Шавкат Мирзиев и премьер-министр Абдулла Арипов, прилагает серьезные усилия для ускорения развития экономики страны и ее интеграции в международную экономическую систему.

Утвержденная правительством стратегия действий по развитию Узбекистана в 2017—2021 годах направлена на реформирование страны путем экономической либерализации, переосмысления роли государства в экономике, модернизации сельскохозяйственного сектора, совершенствования системы государственного управления, создания рынков (включая рынок финансовых услуг), что позволит стимулировать рост частного сектора, инвестирования в человеческий капитал, а также улучшения уровня социальной защиты населения и качества обслуживания граждан государственными структурами⁴⁵.

5 сентября 2017 года был упразднен один из наиболее существенных барьеров, который стоял на пути развития бизнеса и привлечения иностранных инвестиций — официальный курс обмена национальной валюты к доллару США, который искусственно завышался в течение многих лет, был уравнен по отношению к параллельному обменному

⁴⁵ Министерство иностранных дел Республики Узбекистан.

курсу. Были сняты ограничения конвертируемости национальной валюты и доступа к иностранной валюте.

В июне 2018 года были анонсированы крупные реформы в области налоговой политики, которые должны вступить в силу в 2019 году. Они будут включать в себя переход от прогрессивного налогообложения доходов физических лиц к единому налогу с более низкой ставкой, упразднение налога с оборота, а также понижение ставок налога на доходы юридических лиц, имущественного налога, налога на прибыль по дивидендам и налога на фонд заработной платы для малых предприятий.

С целью привлечения крупных инвестиций в приоритетные секторы экономики было запущено несколько инвестиционных программ. Они охватывают 86 проектов прямых иностранных инвестиций, которые суммарно составляют 1,8 миллиардов долларов США. Более половины данных инвестиций направлено на энергетический сектор⁴⁶.

В результате проведенных реформ Узбекистан смог занять 76-е место из 190 стран в рейтинге лёгкости ведения бизнеса 2019, составляемом Всемирным банком. В 2015 году страна находилась в данном рейтинге на 141-й позиции. Согласно докладу «Ведение бизнеса» 2019 Всемирного банка, Узбекистан входит в топ-10 стран в мире, наиболее активно проводивших реформы⁴⁷.

Важнейшие отрасли промышленности

Наиболее прибыльными и привлекательными секторами узбекской экономики остаются сырьевые отрасли промышленности (нефть и газ, руды, уголь). Инициативы, направленные на развитие обрабатывающей промышленности, а также добычу сырья для последующего его использования в строительном секторе, с 2017 года стали источником значительного экономического роста. В последние годы темп увеличения объемов производства потребительских товаров (в особенности продуктов питания, текстиля и одежды) также превысил средние показатели. В 2017 году данный сектор составил около 40% объема промышленного производства в стране и 50% продукции обрабатывающей промышленности⁴⁸. В 2018 году более 3 миллиардов долларов США прямых иностранных инвестиций было вложено в 7 тысяч узбекских текстильных компаний, 150 из которых являются совместными и иностранными предприятиями⁴⁹. Инвестиции в узбекскую текстильную промышленность поступают в основном из Южной Кореи, Швейцарии, Сингапура, Великобритании, Германии и Турции⁵⁰. За последнее время интенсивный рост продемонстрировали также такие отрасли, как машиностроение/производство автомобилей, электротехническая промышленность/производство электроники, а также обработка металлов.

⁴⁶ Santander Trade. Retrieved from <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/uzbekistan/investing>

⁴⁷ World Bank Ease of Doing Business 2019 (рейтинг легкости ведения бизнеса 2019 Всемирного банка). <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/uzbekistan/UZB.pdf>

⁴⁸ Статистический комитет Республики Узбекистан

⁴⁹ Regnum. В текстильную отрасль Узбекистана инвестировано более \$3 млрд. 4 сентября 2018 г. <https://regnum.ru/news/2475495.html>

⁵⁰ Посольство Республики Узбекистан в Индии. Uzbekistan exported 26 800 cars in 2017 (Узбекистан экспортировал 26 800 автомобилей в 2017 году). 1 июня 2018 г. <http://www.uzbekembassy.in/uzbekistan-exported-26800-cars-in-2017/>

Отрасль автомобилестроения, которая в 2015—2016 гг. была ослаблена кризисом, вызвавшим падение экспорта автомобилей в Россию и Казахстан, снова обрела серьезный потенциал роста. В 2017 году с конвейеров в Узбекистане сошло 135 471 автомобилей. Для сравнения, в 2016 году было произведено 85 674 автомобилей⁵¹. Автомобилестроение составляет большую часть продукции машиностроительного производства страны. В настоящее время данная отрасль включает в себя автопроизводителя GM Uzbekistan (предприятие принадлежит АО «Узавтосаноат»), два менее крупных производителя коммерческих автомобилей и автобусов (СамАвто, производитель микроавтобусов и среднетоннажных автомобилей, и Man Auto-Uzbekistan, производитель большегрузных автомобилей и газовых городских автобусов), а также приблизительно 25 крупных и 180 небольших поставщиков. Uzbekistan Peugeot Citroen Automotive предполагает начать сборку моделей Peugeot Export и Peugeot Boxer в начале 2019 года. Две компании из Южной Кореи, Evergreen Motors и Posco Daewoo, планируют собирать в Узбекистане грузовики Hyundai, а российский производитель грузовых автомобилей КАМАЗ намеревается увеличить мощности своих узбекских заводов⁵². В ближайшие годы ожидается дальнейший рост сотрудничества страны с зарубежными партнерами, который станет частью процесса демополизации автомобильной отрасли.

Новый виток в развитии автомобильного рынка Узбекистана затронул GM Uzbekistan, компанию, которая занимает 90% данного рынка. Компания производит автомобили для внутреннего рынка, а также для экспорта в соседние страны (Россия, Казахстан и т.д.). В 2017 году на экспорт было отправлено около 20% продукции GM Uzbekistan⁵³. Стратегия компании заключается в том, чтобы производить в Узбекистане модели, которые находятся на поздней стадии жизненного цикла, непосредственно перед снятием их с производства на рынках развитых стран. По мнению некоторых экспертов автомобильной отрасли, GM спровоцировала формирование монополии на узбекском рынке, что, в свою очередь, привело к снижению качества продукции и значительному росту цен. В сентябре 2018 года компания объявила о том, что находится в сложной финансовой ситуации, а в декабре того же года была обнародована информация о том, что General Motors больше не является совладельцем GM Uzbekistan. Американская компания продала свою долю (25%) узбекской госкорпорации Узавтосаноат, и теперь Узбекистану принадлежит 100% акций GM Uzbekistan⁵⁴. Французский автопроизводитель Peugeot-Citroen (PSA) подписал соглашение о создании совместного предприятия по производству коммерческих автомобилей в 2017 году. На заводе, расположенном на территории свободной экономической зоны «Джизак», планируется к 2019 году наладить производство 16 000 автомобилей, 50% которых будет экспортироваться в соседние страны⁵⁵.

⁵¹ *Avtostrada.uz*. Завод GM Uzbekistan выпустил 135 тысяч автомобилей в 2017 году. 12 января 2018 г. <https://www.avtostrada.uz/gm-uzbekistan-2017/>

⁵² *Avtostrada.uz*. Грузовики «Камаз» будут собираться в Узбекистане. 3 ноября 2017 г. <https://www.avtostrada.uz/gruzoviki-kamaz-uzbekistan/>

⁵³ *Посольство Республики Узбекистан в Индии*. Uzbekistan exported 26 800 cars in 2017 (Узбекистан экспортировал 26 800 автомобилей в 2017 году). 1 июня 2018 г. <http://www.uzbekembassy.in/uzbekistan-exported-26800-cars-in-2017/>

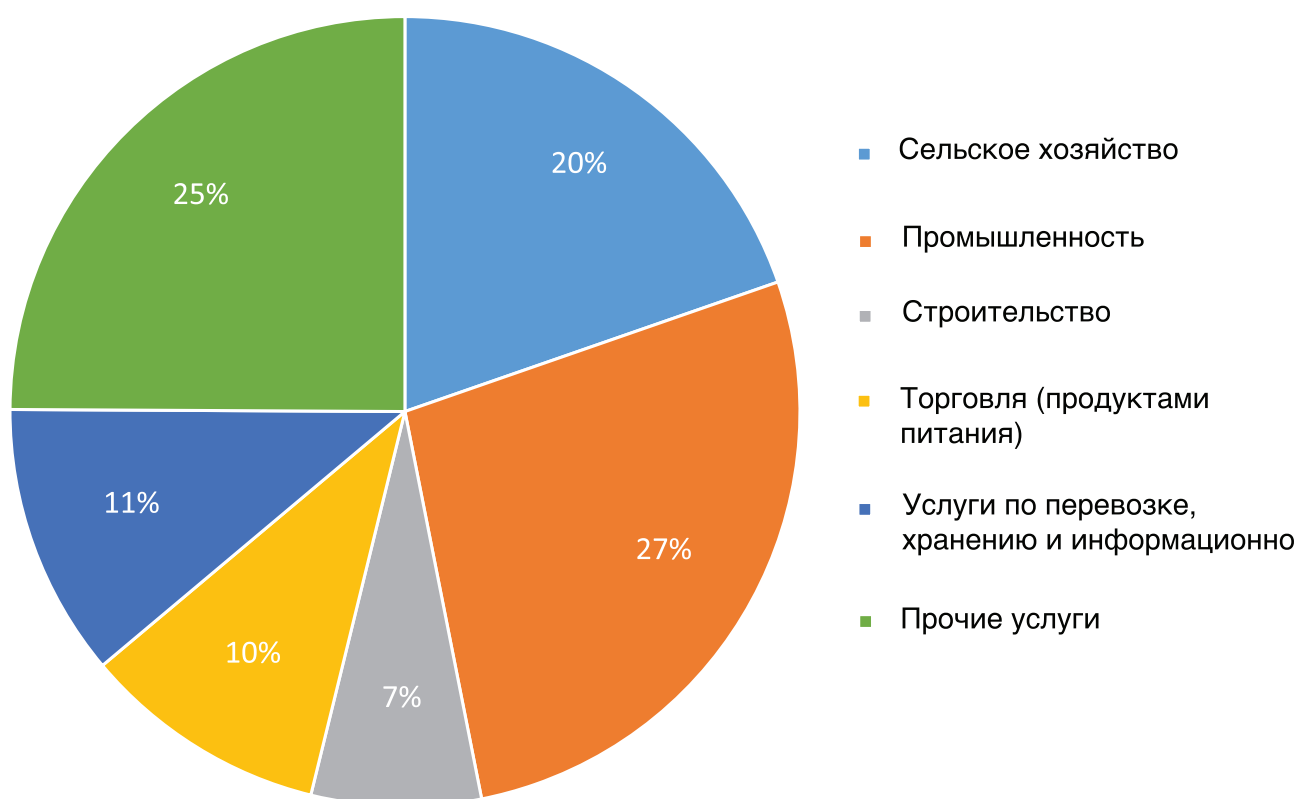
⁵⁴ *Drom.ru*. General Motors продал свою долю в GM Uzbekistan. 21 декабря 2018 г. <https://news.drom.ru/General-Motors-GM-Uzbekistan-66207.html>

⁵⁵ *Les Echos*. PSA открывает микро-завод в Узбекистане (PSA implante une micro-usine en Ouzbékistan). 17 мая 2017 г. https://www.lesechos.fr/17/05/2017/LesEchos/22447-080-ECH_psa-implante-une-micro-usine-en-ouzbekistan.htm и

Novastan. PSA выходит на рынок Узбекистана (PSA s'implante en Ouzbékistan). 17 мая 2017 г. <https://www.novastan.org/fr/ouzbekistan/psa-simplante-en-ouzbekistan/>

Среди перспективных отраслей промышленности в Узбекистане можно назвать и фармацевтическое производство. В августе 2018 года был опубликован проект «Концепции развития фармацевтической отрасли Узбекистана на 2018—2022 годы», которая направлена на реструктуризацию отрасли с целью расширения доступа населения и учреждений системы здравоохранения к лекарственным средствам местного производства, а также изделиям медицинского назначения, включенным в список основных лекарственных средств (СОЛС)⁵⁶. Предприятия модернизированной фармацевтической отрасли должны будут вести разработку и производство лекарственных средств в соответствии с международными стандартами. Наряду с этим, проект подчеркивает необходимость защищать молодую фармацевтическую отрасль страны, в нем также упоминается импортозамещение. Следовательно, иностранным инвесторам следует сразу подумать о возможностях локализации производства, хотя следует учитывать тот факт, что Узбекистан не является частью единого рынка лекарственных средств Евразийского экономического союза.

Структура ВВП Узбекистана по отраслям



Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике, 2017

Укрепление регионального сотрудничества

Вновь открытые для товарообмена границы, ожившие или заново образованные региональные транспортные коридоры, соглашения о совместных проектах в области энергетики и сельского хозяйства, подписанные с соседними странами, а также стремление развивать промышленность и туризм, несомненно, поспособствовали росту привлекательности Узбекистана в качестве экономического партнера и терри-

⁵⁶ GMP News. Узбекистан подготовил свой проект концепции для развития фармацевтической промышленности. (Uzbekistan prepared its concept of pharma industry development). 21 августа 2018 г.
<http://www.intellinews.com/uzbekistan-to-buy-out-general-motors-stake-in-gm-uzbekistan-142637/>

тории для размещения инвестиций. Совершенствование визовой политики (введение зеленого таможенного коридора на въезде в страну, переход на систему электронных виз, осуществленный летом 2018 года, а также безвизовый режим на срок до пяти дней для транзитных пассажиров) значительно облегчит посещение Узбекистана. По словам заместителя премьер-министра Республики Узбекистан Азиза Абдухакимова, в 2018 году страну посетили около 4 миллионов туристов, что на 50% больше, чем в 2017⁵⁷. С февраля 2019 года туристы из 45 стран мира получают возможность безвизового въезда в Узбекистан на срок до 30 дней. Президент страны Шавкат Мирзиёев объявил о данном решении 5 января. Оно направлено на привлечение в страну иностранных туристов⁵⁸.

Ожидается, что отсутствующая еще до недавнего времени взаимная торговля Узбекистана с Таджикистаном в ближайшем будущем достигнет годового объема в 500 миллионов долларов США⁵⁹. Узбекские компании заключили несколько соглашений по проектам производственного сотрудничества с Кыргызстаном, включая проект сборки пассажирских автомобилей в Оше. Кроме того, страны договорились о совместном строительстве Камбаратинской гидроэлектростанции в Кыргызстане⁶⁰. Весной 2018 года между узбекскими и туркменскими компаниями было подписано большое количество контрактов и соглашений о совместных проектах в промышленности и других секторах экономики, сумма которых превысила 250 миллионов долларов США⁶¹. В 2017 году начнется совместное узбекско-казахстанское производство автомобилей Ravon Nexia в городе Костанай в Казахстане⁶². Было также заключено соглашение о транзите электроэнергии из Туркменистана в Казахстан и Кыргызстан через энергосистему Узбекистана. Ожидается рост годового товарооборота между Узбекистаном и Казахстаном, который традиционно является важнейшим экономическим партнером страны в Центральной Азии: к 2020 году он достигнет 5 миллиардов долларов США⁶³.

⁵⁷ Trend news agency. Число туристов выросло вдвое, но Узбекистан не намерен останавливаться. 6 ноября 2018 г. <https://www.trend.az/business/tourism/2976063.html>

⁵⁸ The Diplomat. Граждане еще 45 стран мира смогут получить безвизовый въезд в Узбекистан (Citizens of 45 More Countries to Get Visa-Free Access to Uzbekistan.) 9 января 2019 г. <https://thediplomat.com/2019/01/citizens-of-45-more-countries-to-get-visa-free-access-to-uzbekistan/>

⁵⁹ Aliyeva K. Узбекистан и Таджикистан рассчитывают довести объем двусторонней торговли до 500 млн долларов (Uzbekistan, Tajikistan eye to bring bilateral trade to \$ 500 mln). Azernews. 17 августа 2018 г. <https://www.azernews.az/region/136353.html>

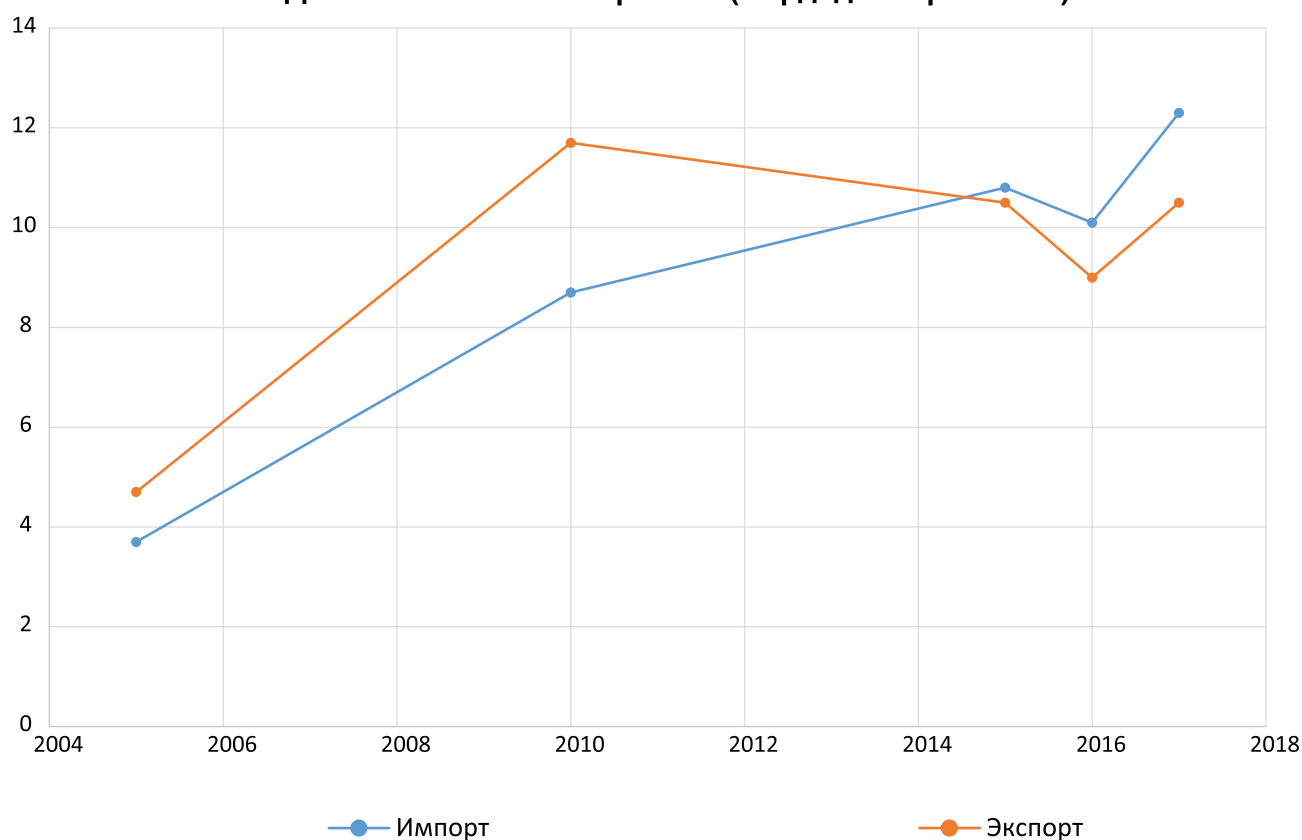
⁶⁰ Asia-plus. Узбекистан рассчитывает на участие в строительстве гидроэлектростанции Камбар-Ата-1 в Кыргызстане (Uzbekistan expects to participate in construction of Kambar-Ata-1 HPP in Kyrgyzstan). 28 декабря 2017 г. <https://news.tj/en/news/centralasia/20171228/uzbekistan-expected-to-participate-in-construction-of-kambar-ata-1-hpp-in-kyrgyzstan>

⁶¹ Ритм Евразии. Узбекистан и Туркменистан подписали контракты на 250 миллионов долларов. 25 апреля 2018 г. <https://www.ritmeurasia.org/news--2018-04-25--uzbekistan-i-turkmenistan-podpisali-kontrakty-na-250-millionov-dollarov-36163>

⁶² The Astana Times. Казахстан, Узбекистан будут производить Ravon Nexia R3 (Kazakhstan, Uzbekistan to produce Ravon Nexia R3). 8 апреля 2017 г. <https://astanatimes.com/2017/04/kazakhstan-uzbekistan-to-produce-ravon-nexia-r3/>

⁶³ Kazinform. Казахстан и Узбекистан намерены нарастить товарооборот до 5 млрд долларов. 4 мая 2018. http://lenta.inform.kz/ru/kazakhstan-i-uzbekistan-namereny-narastit-tovarooborot-do-5-milrd-dollarov_a3242156

Динамика внешней торговли (млрд. долларов США)



Источник: UNCTAD, 2017

Взаимоотношения с Россией, Китаем и Европейским союзом

Внешняя и торговая политика Ислама Каримова строилась вокруг двух основных принципов: выдерживание одинаковой дистанции по отношению к мировым центрам силы и сохранение нейтралитета путем отказа от присоединения к какому-либо военному или экономическому блоку. Новое руководство Узбекистана не собирается изменять данным принципам, что подтвердило высказывание министра иностранных дел Абдулазиза Камилова, который заявил в июле 2017 года: «Узбекистан не будет вступать в ОДКБ (Организация Договора о коллективной безопасности) и Евразийское экономическое сообщество»⁶⁴. Несмотря на то, что в Узбекистане было принято решение не присоединяться к Евразийскому экономическому союзу, страна прилагает немалые усилия, чтобы добиться как можно более прагматичного и взаимовыгодного сотрудничества с Россией. В 2017 году торговый оборот между Узбекистаном и Россией вырос на 25% и составил около 3,6 миллиардов долларов США⁶⁵. Ожидается, что к концу 2018 года он достигнет 6 миллиардов долларов США⁶⁶.

На протяжении последних двух лет росла заинтересованность российских компаний в ведении бизнеса в Узбекистане. В первой половине 2018 года объем инвестиций, поступивших в страну из России, составил порядка 591 миллиона долларов

⁶⁴ Эргашев Б. Узбекистан не вступит в ЕАЭС, но может рассмотреть зону свободной торговли – эксперт. Eurasia Expert. 9 августа 2017 г. <http://eurasia.expert/uzbekistan-ne-vstupit-v-eaes-no-mozhet-rassmotret-zony-svobodnoy-torgovli-ekspert/>

⁶⁵ База данных Comtrade ООН.

⁶⁶ Каткова Е. Торговый маршрут: Путин взял Ташкент инвестициями. Gazeta.ru. 19 сентября 2018 г. <https://www.gazeta.ru/business/2018/10/19/12027277.shtml>

США⁶⁷. В октябре 2018 года между Россией и Узбекистаном было подписано около 800 торговых и инвестиционных соглашений и меморандумов на сумму 25 миллиардов долларов США. Страны также подписали программу экономического сотрудничества на 2019—2024 годы⁶⁸. Осенью 2018 года в Москве было подписано соглашение о строительстве атомной электростанции в Навоийской области Узбекистана. Проект включает в себя возведение двух энергоблоков. Запуск первого энергоблока запланирован на конец 2028 года⁶⁹.

«Объем накопленных российских инвестиций в узбекскую экономику приближается к 9 миллиардам долларов США, но я считаю, что это только начало», — сказал президент России Владимир Путин в октябре 2018 года, во время первого межрегионального форума двух стран, организованного в Ташкенте⁷⁰. На данный момент в Узбекистане зарегистрировано более тысячи компаний с участием российского капитала. Однако, Россия вынуждена конкурировать за присутствие в Узбекистане с Китаем и Европейским союзом (ЕС).

В 2015 году Китай впервые занял первое место среди стран, экспортирующих в Узбекистан. Наибольшим спросом со стороны Китая пользуются узбекский природный газ, хлопок, удобрения, а также другая минеральная продукция. Важным этапом в развитии узбекско-китайских отношений стал государственный визит президента Шавката Мирзиёева в Китай в мае 2017 года, во время которого было подписано более ста инвестиционных соглашений и контрактов, общий объем которых составил порядка 23 миллиардов долларов США⁷¹. Следует также отметить прогресс, достигнутый в строительстве новой железной дороги, которая будет проходить через Киргизстан и соединит Китай со странами Центральной Азии. Она позволит осуществлять снабжение и развитие рынков стран Западной Азии и Ближнего Востока и станет одним из кратчайших путей, по которому возможно будет производить грузовые перевозки из Китая в Европейский союз. Согласно текущему плану, маршрут грузоперевозок из Восточной Азии в страны Ближнего Востока и Южной Европы сократится примерно на 900 километров, что соответствует 7—8 дням пути.

Инвестиции китайских компаний затрагивают множество различных отраслей экономики Узбекистана. К примеру, в декабре 2017 года компания Wanbang вложила 500 миллионов долларов США в реализацию сельскохозяйственных проектов. Наряду с этим между Узбекистаном и Китаем было подписано соглашение о совместном строительстве комплекса для производства поливинилхлорида (ПВХ), каустической соды и метанола. Производственный комплекс стоимостью 440 миллионов долларов США займет территорию в 33 гектара в Навоийской области⁷².

Еще одним значимым игроком, представленным на узбекском рынке, является компания Yema Group — китайское экспортно-импортное предприятие, имеющее офис в Узбекистане. Yema Group разработала свою маркетинговую систему и получила дилерские права на продукцию нескольких известных китайских

⁶⁷ Ритм Евразии. Узбекистан до конца года планирует реализовать пять региональных инвестпроектов. 31 августа 2018 г. <https://www.ritm Eurasia.org/news--2018-08-31--uzbekistan-do-konca-goda-planiruet-realizovat-pjat-regionalnyh-investproektov-38288>

⁶⁸ ТАСС. Россия и Узбекистан подписывают программу экономического сотрудничества (Russia and Uzbekistan sign economic cooperation program). 19 октября 2018 г. <http://tass.com/economy/1026844>

⁶⁹ Официальный портал Президента России. Дан старт реализации проекта строительства первой АЭС в Узбекистане. 19 октября 2018 г. <http://kremlin.ru/events/president/news/58859>

⁷⁰ Каткова Е. Торговый маршрут: Путин взял Ташкент инвестициями. Gazeta.ru. 19 сентября 2018 г. <https://www.gazeta.ru/business/2018/10/19/12027277.shtml>

⁷¹ Regnum. Узбекистан и Китай подписали 105 соглашений на сумму около \$23 млрд. 14 мая 2017 г. <https://regnum.ru/news/2274485.html>

⁷² UzDaily. Китайский EximBank выделит 300 млн долларов на строительство ПВХ-комплекса в Узбекистане (Chinese Eximbank to issue US\$300m to construction of PVC complex in Uzbekistan.) 2 октября 2013 г. <https://www.uzdaily.com/articles-id-24953.htm>

производителей промышленной техники и оборудования. Компания не только обеспечивает узбекский рынок высококачественным промышленным оборудованием, но также оказывает финансовую поддержку клиентам и осуществляет сервисное обслуживание. Для этого Yema Group открыла в Узбекистане дочернюю компанию, которая отвечает за выделение микрокредитов и другие виды финансовой поддержки.

Европейский союз находится на четвертом месте среди торговых партнеров Узбекистана после Китая, России и Казахстана. На товарооборот со странами Евросоюза приходится 12% его внешнеторгового баланса, а объем взаимной торговли с этими странами достиг 1,9 миллиардов евро в 2017 году. Среди стран Евросоюза самым крупным торговым партнером Узбекистана является Германия, объем взаимной торговли с которой составил в первые девять месяцев 2018 года 542 миллионов евро⁷³.

«Узбекистан сейчас проходит через период активного реформирования, что очень положительно воспринимается немецкими компаниями. Страна с населением, превосходящим 30 миллионов жителей, в данный момент открывает доступ к своему рынку, который представляет множество интересных перспектив», — рассказал в апреле 2018 года Михаэль Хармс, управляющий директор Восточного комитета германской экономики. «Благодаря инициативе “Один пояс и один путь” китайские государственные компании выходят на рынки стран Центральной Азии с все возрастающей уверенностью. В Европе же ни политики, ни компании пока не нашли надлежащего стратегического подхода к данной ситуации. Германия и Европа не должны позволять Китаю себя обогнать», добавил он⁷⁴.

Примером успешного развития бизнеса на узбекском рынке может служить немецкая компания KNAUF, которая занимается производством строительных материалов на основе гипса и имеет широкую известность в Узбекистане. Благодаря одним из самых высоких объемов строительства среди стран Центральной Азии, на рынке строительных материалов Узбекистана такие компании, как KNAUF, могут найти множество возможностей для развития бизнеса и роста прибыли. Успех KNAUF в Узбекистане подтверждают инвестиции в размере 16 миллионов евро, вложенные компанией в расширение производственной линии в Бухаре, реконструкция которой завершилась в мае 2018 года. Опираясь на понимание того, что Узбекистан вступил в фазу активного развития, что повлекло за собой увеличение объемов строительства по всей стране, менеджмент компании KNAUF разработал долгосрочную стратегию, направленную на удовлетворение постоянно растущего спроса на строительные материалы.

Для того, чтобы укрепить экономические взаимоотношения, ЕС и Узбекистан принимают различные меры, направленные на увеличение объемов взаимной торговли и инвестиций. Евросоюз поощряет экспорт ключевых товаров из Узбекистана путем снятия барьеров на их ввоз на европейские рынки. В декабре 2016 года Европейский парламент утвердил «текстильный протокол» к Соглашению о партнерстве и сотрудничестве, нацеленный на увеличение объемов торговли хлопком и текстильной продукцией посредством снижения таможенных пошлин на ввозимые из Узбекистана

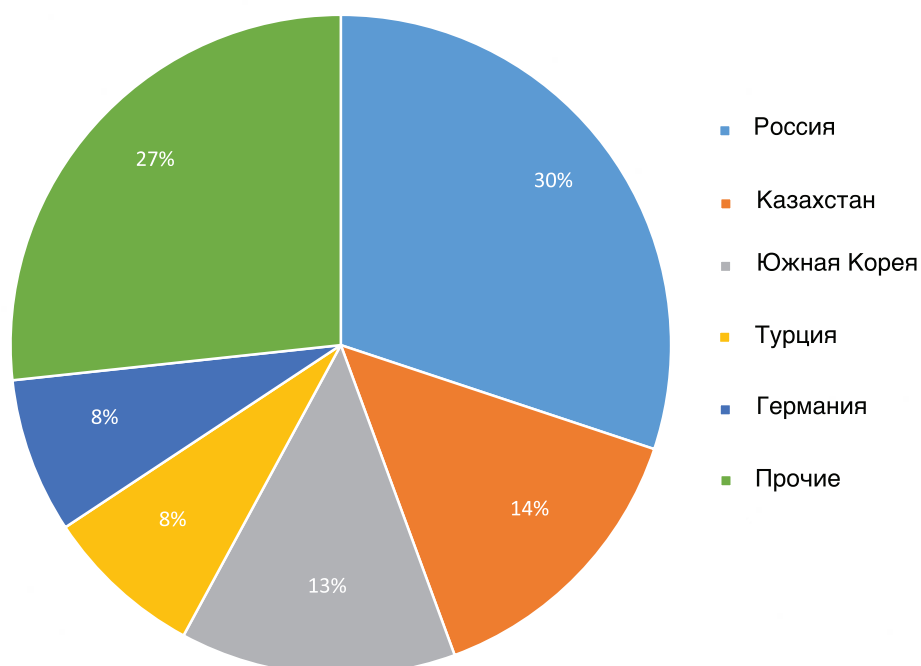
⁷³ ASIA-Plus. Узбекистан и Германия договорились в Берлине на \$4 миллиарда (*Uzbekistan and Germany agree on \$4 billion in Berlin.*) 15 января 2019 г.

<https://www.news.tj/ru/news/centralasia/20190115/uzbekistan-i-germaniya-dogovorilis-v-berline-na-4-milliarda>

⁷⁴ ОАОВ. Рекордная делегация побывала на деловых переговорах в Узбекистане и Казахстане (*Rekord-Delegation zu Wirtschaftsgesprächen in Usbekistan und Kasachstan*). <https://www.oaov.de/de/rekord-delegation-zu-wirtschaftsgespraechen-usbekistan-und-kasachstan>

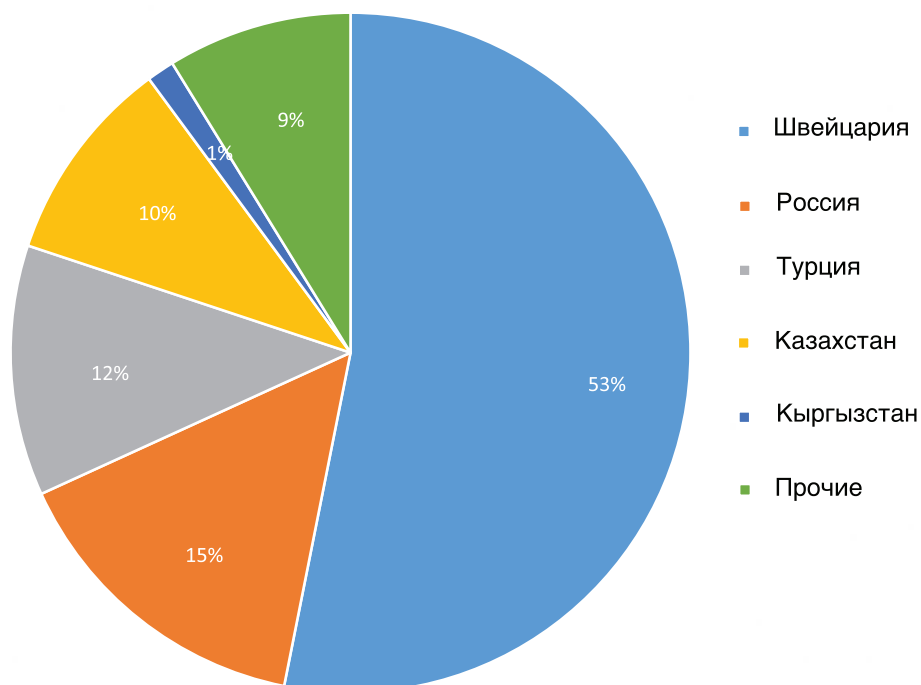
товары данной группы, что позволило облегчить их движение внутри единого рынка ЕС⁷⁵.

Основные партнеры по импорту



Источник: UNCTAD, 2017

Основные партнеры по экспорту



Источник: UNCTAD, 2017

⁷⁵ European Union External Action Service. Посол Э. Стипрайс рассказал о торговом и инвестиционном сотрудничестве между ЕС и Узбекистаном (Ambassador Stiprais speaks about EU-Uzbekistan trade and investment cooperation). 17 января 2017 г. https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/19358/ambassador-stiprais-speaks-about-eu-uzbekistan-trade-and-investment-cooperation_en

Прямые иностранные инвестиции

В 2017 году основная часть иностранного капитала была вложена в промышленность Узбекистана. На нее пришлось около трех четвертей общего объема капиталовложений в узбекскую экономику. 57% инвестиций поступило в производственные секторы экономики, относящиеся к нефтегазовой промышленности. В обрабатывающую промышленность было инвестировано 13% капиталов. Остальные инвестиции были направлены в основном на мобильную связь (10%) и здравоохранение (3%)⁷⁶. Начинает приносить свои плоды новый этап деятельности по привлечению инвестиций в текстильную промышленность. Узбекистан является одним из крупнейших в мире производителей хлопка и хлопкового волокна. В последнее время возросла вовлеченность иностранных компаний в сельскохозяйственные проекты (выращивание фруктов и овощей, обеспечение их хранения и логистики). Кроме того, все еще наблюдается оживление в сфере жилищного строительства. В столице Узбекистана Ташкенте стартовал крупный проект по строительству нового современного делового центра (Международный деловой центр «Ташкент-Сити»). Стоимость проекта оценивается в 1,4 миллиарда долларов США⁷⁷.

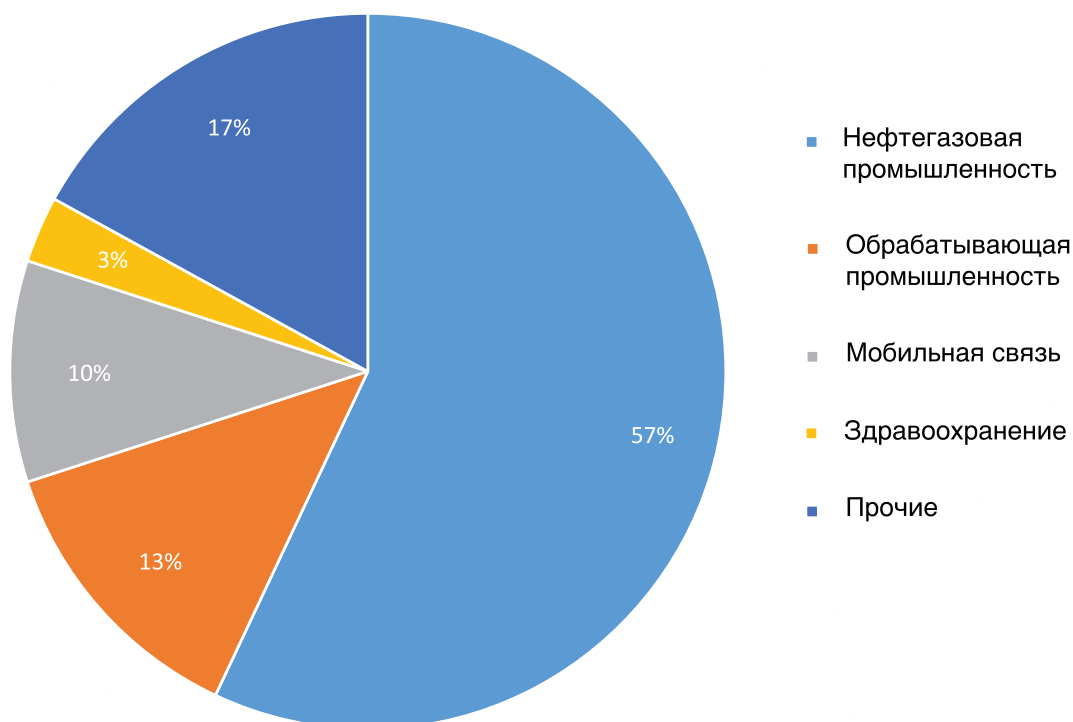
Распространенные ошибки иностранных инвесторов

- Не учитывать огромное значение, которое имеет наличие личных связей с государственными служащими для успешного развития бизнеса в Узбекистане.
- Низкие затраты на рабочую силу делают узбекский рынок привлекательным, однако они также являются источником скрытых рисков. Прием на работу местных специалистов и поставщиков услуг позволяет сократить расходы на заработную плату, но может привести к снижению качества результатов работы. Для того чтобы гарантированно получить результаты высокого качества, следует нанимать профессиональных работников с большим опытом и заработной платой, сравнимой по уровню с международными стандартами.
- Недостаточно тщательный анализ рынка. Так как Узбекистан в течение 25 лет пребывал в изоляции, развитие многих отраслей экономики происходит практически с чистого листа, благодаря чему в стране имеются широкие возможности для роста фактически любого бизнеса. Однако, если не провести тщательный анализ рынка и не выработать отдельную стратегию по развитию в Узбекистане, у компании могут возникнуть трудности еще на начальных этапах выхода на узбекский рынок, которые воспрепятствуют успешному ведению бизнеса.
- Перед тем как выйти на рынок Узбекистана напрямую, целесообразно проконсультироваться с компаниями, имеющими опыт работы в стране. Предпочтительнее всего обратиться в местное представительство иностранной консалтинговой компании с положительной репутацией на международном уровне, которая окажет инвесторам помощь в выборе наиболее быстрого и эффективного способа выхода на узбекский рынок.

⁷⁶ GTAI *Wirtschaftsdaten Kompakt*, ноябрь 2018 г. https://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/MKT/2016/11/mkt201611222014_159890_wirtschaftsdaten-kompakt---usbekistan.pdf?v=6

⁷⁷ *The Tashkent Times*. *Hi-Tech City переименовали в Delta City (Hi-Tech City renamed to Delta City)*. 5 июля 2018 г. <http://tashkenttimes.uz/national/2578-hi-tech-city-renamed-to-delta-city>

Отрасли инвестирования



Источник: GTAI, 2018

Важным шагом стало возобновление сотрудничества с Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), который снова занимается поддержкой значимых социальных проектов в Узбекистане. ЕБРР уже предоставил кредитную линию на сумму порядка 190 миллионов долларов США для поддержки предприятий малого и среднего бизнеса и торгового финансирования. Кроме того, на рассмотрении сейчас находятся еще 20 проектов в сфере транспорта и муниципальной инфраструктуры, банковского дела и малого бизнеса на сумму более 1,5 миллиардов долларов США⁷⁸.

Партнерские связи были также установлены с Европейским инвестиционным банком (ЕИБ), что поспособствовало созданию новых возможностей для получения инвестиций из Европы. Кроме того, быстро развивается сотрудничество с Всемирным банком, Международным валютным фондом (МВФ), Азиатским банком развития (АБР), Исламским банком развития (ИБР) и Азиатским банком инфраструктурных инвестиций (АБИИ).

Возможности для иностранных инвесторов и взгляд в будущее

Узбекское правительство и международные наблюдатели прогнозируют рост экономики Узбекистана на 5% в 2019 году⁷⁹. Основными факторами роста станут новые проекты в области строительства, а также транспорт, торговля и сельское хозяйство. В 2018 году узбекская экономика показала впечатляющие результаты: заключены договоренности относительно реализации 1 080 проектов стоимостью 52 миллиарда долларов США, 456 из которых (стоимостью 23 миллиарда долларов США) предполагают участие иностранных партнеров⁸⁰. Согласно данным Государственного комитета

⁷⁸ Aliyeva K. ЕБРР выделит Узбекистану 600 миллионов долларов (EBRD to allocate \$ 600 mln to Uzbekistan). Azernews. 2 августа 2018 г. <https://www.azernews.az/region/135686.html>

⁷⁹ Asian Development Bank. Retrieved from <https://www.adb.org/countries/uzbekistan/economy>

Республики Узбекистан по статистике, в январе—декабре 2018 года в Узбекистане было зарегистрировано 2 385 новых предприятий с иностранным капиталом, что на 989 компаний больше, чем в январе-декабре 2017 года⁸¹.

Правительство Узбекистана приветствует иностранные капиталовложения во все секторы экономики страны. Запрещены любые формы дискриминации против зарубежных инвесторов по национальности, месту жительства или стране происхождения. Однако, ключевые отрасли промышленности находятся под государственным контролем, что имеет дискриминационные последствия для иностранных инвесторов. Это приводит к тому, что государство продолжает осуществлять жесткий контроль экономических процессов и сохраняет за собой контрольную долю собственности в ключевых отраслях, таких, как энергетика, телекоммуникации, авиаперевозки и добывающая промышленность. Оно также продолжает регулировать потоки инвестиций и капитала на рынке хлопкового сырья и контролирует весь объем шелка, продаваемого в стране, чем гасит иностранные инвестиции в текстильной и ковровой промышленности. Многие ключевые секторы экономики находятся под влиянием государства, а компании частично являются государственной собственностью.

Несмотря на это, делегации от иностранных компаний в Узбекистан не перестают множиться. Нет сомнения в том, что на повестке дня сейчас оптимистичные прогнозы относительно происходящего в стране, однако чрезмерный оптимизм здесь неуместен, так как невозможно сравнивать находящийся под контролем государства процесс либерализации страны со свободной рыночной экономикой в европейском понимании. Иностранным торговым компаниям и инвесторам следует быть готовыми к тому, что модель, по которой проводятся реформы в Узбекистане, сохранит местную специфику.

Проблемы, с которыми сталкиваются иностранные компании

- Проблема бюрократических проволочек, которой все еще подвержена страна, и которые могут затормозить процесс развития проектов и поступления инвестиций.
- Отсутствие права частной собственности на землю создает барьер на пути локализации производственных мощностей, которую предлагает осуществить государство. 17 свободных экономических зон, расположенных в Узбекистане, являются важной частью государственной стратегии, направленной на преодоление данной проблемы в течение следующих двух лет. На территории СЭЗ инвесторам не угрожает изъятие земель. Они также могут воспользоваться приоритетными условиями для ведения бизнеса, среди которых налоговые льготы и пониженные таможенные пошлины.
- Недостаток местных специалистов. Большинство из них или требуют высокую заработную плату, или имеют недостаточный уровень профессионализма.
- Имеется риск того, что успешная иностранная продукция или идея будет тут же скопирована и распространена на узбекском рынке по значительно более низкой цене. Чтобы решить данную проблему, правительство в данный

⁸⁰ *Regnum. В Узбекистане реализуются 456 проектов на общую сумму \$23 млрд. 29 декабря 2019 г.*
<https://regnum.ru/news/economy/2546894.html>

⁸¹ *Спутник Таджикистан. РФ лидирует по числу созданных в Узбекистане иностранных предприятий. 15 января 2019 г.*
<https://sptnkne.ws/kEtF>

момент заканчивает создание программы по усилению защиты авторских прав в Узбекистане.

- Возможности использования международных платежных методов (таких, как VISA, MASTERCARD, AMEX и т.д.) очень ограничены. Узбекские банки сейчас усиленно работают над введением такой возможности.

Правительство Узбекистана планирует осуществить масштабное увеличение объемов экспорта, которые должны достигнуть 30 миллиардов долларов США к 2022 году (в 2017 году они составили 14,6 миллиардов долларов США)⁸². В 2018—2022 гг. товары на экспорт будут производить более тысячи новых компаний при поддержке узбекских и зарубежных инвесторов. Финансовую помощь окажут также международные организации, которые в течение ближайших лет выделяют несколько миллиардов долларов США в рамках софинансирования приоритетных проектов и для поддержки малого и среднего предпринимательства.

Широкий выбор инвестиционных возможностей предлагают новые программы по развитию промышленности в таких отраслях, как добывающая промышленность (добыча газа и руд), производство электроэнергии, текстиля, одежды, строительных материалов, кожевенная, химическая промышленность, металлургия. Особый интерес для зарубежных инвесторов представляют 17 свободных экономических зон, а также многочисленные технопарки, которые предоставляют своим резидентам налоговые льготы.

Роль сельскохозяйственного сектора в процессе диверсификации экономики Узбекистана заслуживает особого внимания, так как и внутреннее потребление, и продажи на международных рынках (особенно в России и Китае) предлагают благоприятные условия для успешного развития бизнеса и получения высокой прибыли. Согласно исследованию, проведенному Восточным комитетом германской экономики, немецкие компании считают сельскохозяйственный сектор наиболее быстро растущим сектором узбекской экономики. На втором месте в данном рейтинге находится строительство, за ним — сырьевая и добывающая промышленность, нефтегазовый сектор, а также оптовая и розничная торговля. Около 7% опрошенных видят потенциал в развитии сектора возобновляемых источников энергии⁸³.

Динамика поведения экономики Узбекистана будет в ближайшие годы определяться тремя факторами: улучшение условий ведения экономической деятельности в частном секторе, смещение фокуса государственных промышленных ассоциаций в сторону от планирования и контроля, а также ожидаемая реструктуризация крупных государственных предприятий. Удачно проведенные реформы позволяют предположить, что новые общегосударственные и региональные инвестиционные и секторальные программы и многочисленные проекты, согласованные с зарубежными партнерами, будут успешно реализованы.

⁸² *The Tashkent Times*. Узбекистан намерен увеличить экспорт до 30 млрд. долларов США к 2022 году (Uzbekistan intends to increase exports up to US\$ 30 billion by 2022). 28 декабря 2017 г. <http://tashkenttimes.uz/economy/1877-uzbekistan-intends-to-increase-exports-up-to-us-30-billion-by-2022>

⁸³ ОАОВ. Обзор о деловом климате Казахстана и Узбекистана 2018 (*Geschäftsklima-Umfrage Kasachstan und Usbekistan 2018*). <https://www.oaov.de/de/geschaeftsklima-umfrage-kasachstan-und-usbekistan-2018>





