RYSKIYEVA & PARTNERS

Ведение бизнеса и инвестиции в Узбекистане

Практическое правовое руководство для иностранных инвесторов

2026

Создание бизнеса
Структурирование инвестиций
Управление деятельностью

Ташкент, Узбекистан
ryskiyeva.com

Содержание и введение

Кратко об Узбекистане 3
План выхода на рынок 4
Создание бизнеса 5–6
Корпоративное управление и соглашения участников 7
Защита инвестиций 8
Налогообложение и трансграничные платежи 9–10
Банковское обслуживание и репатриация прибыли 11
Трудовые отношения и деловая иммиграция 12–13
Лицензии и регуляторные согласования 14–15
Импорт и соблюдение таможенных требований 16
Земля и недвижимость 17
Специальные экономические зоны и IT Park 18
Приобретение бизнеса и антимонопольное согласование 19–20
Коммерческие договоры и обеспечение обязательств 21
Интеллектуальная собственность и персональные данные 22
Разрешение споров и исполнение решений 23
Государственные закупки и публичные проекты 24
Контрольный перечень инвестора и официальные ресурсы 25
Ryskiyeva & Partners 26

Об этом руководстве

Руководство предназначено для инвесторов, планирующих создать, приобрести или расширить бизнес в Узбекистане. В нём последовательно рассматриваются вопросы, обычно возникающие при выборе структуры, регистрации, запуске и дальнейшей деятельности. Основное внимание уделено правовым требованиям, способным повлиять на сроки инвестирования, распределение рисков и движение денежных средств.

Руководство содержит общую информацию по состоянию на сентябрь 2026 года и не является юридической или налоговой консультацией по конкретной сделке. Отраслевые правила, защита по международным договорам и льготы зависят от инвестора, вида деятельности и проекта. До вложения средств уточните с консультантами применимое законодательство, подзаконные акты и условия. Ссылки в руководстве ведут к нормативным актам и официальным ресурсам.

Кратко об Узбекистане

Узбекистан — страна Центральной Азии, не имеющая выхода к морю и граничащая с Казахстаном, Кыргызстаном, Таджикистаном, Афганистаном и Туркменистаном. Такое расположение делает транспортные маршруты, пограничные процедуры и региональные цепочки поставок важной частью инвестиционного планирования. Ташкент — столица и один из основных центров делового управления, финансов и профессиональных услуг.

Условия ведения деятельности

Параметр	Значение для инвестора
Валюта	Узбекский сум, сокращённо UZS. Планируйте местные расходы и валютную выручку отдельно.
Государственный язык	Узбекский. Учитывайте необходимость перевода корпоративных, кадровых и регуляторных документов.
Правовая система	Континентальная система права, основанная на законодательстве. Местные императивные нормы могут применяться независимо от выбора иностранного права в договоре.
Государственные услуги	Многие услуги доступны электронно, однако идентификацию, электронные подписи и подтверждающие документы следует подготовить заранее.

Оцените вид деятельности и местоположение

Производство, агробизнес, услуги, технологии, энергетика и инфраструктура ставят разные правовые вопросы. Одно лишь отнесение проекта к отрасли не подтверждает возможность получить лицензию, право на землю или льготу. До выбора организационной формы или специального режима определите фактические виды деятельности, продукцию, клиентов и источники выручки.

Для производственного или логистического проекта изучите мощности электро- и водоснабжения, подъездные дороги, таможенные условия и правовой статус участка. Для бизнеса в сфере услуг оцените персонал, профессиональные допуски, обработку данных и налоговые последствия работ в Узбекистане. Размещение в регионе может изменить операционные расходы, но не национальное корпоративное законодательство.

Основывайте инвестиционную модель на проверяемых условиях

Отделяйте предпосылки, зависящие от инвестора, от обязательств контрагентов или государственных органов. Сохраняйте подтверждения подключения к сетям, доступа к участку, разрешений и обещанной поддержки. Заявление о заинтересованности, предварительное выделение объекта или меморандум следует проверить на предмет возникновения юридически защищаемого права.

Подготовьте базовый сценарий без льгот, предоставляемых по усмотрению уполномоченных органов, и второй — с преимуществами, право на которые проект может подтвердить. Это позволит до инвестиционного решения оценить влияние задержек согласований, сроков действия льгот и условий сохранения права на них.

Источник: официальные сведения о стране и органах власти — gov.uz/en

План выхода на рынок

Правовое планирование следует начать с чёткого описания бизнес-модели. Юридическое лицо, заключающее договоры, местонахождение персонала, принадлежность активов и движение платежей определяют многие последующие требования. Зафиксируйте эти решения в кратком меморандуме о выходе на рынок и последовательно используйте его при взаимодействии с банками, регуляторами и контрагентами.

Этап	Основные действия	Сохраняемые подтверждения
Определить инвестицию	Установить виды деятельности, структуру владения, финансирование, клиентов и требования к площадке.	Утверждённая структура и исходные предпосылки.
Проверить реализуемость	Проверить ограничения, лицензии, налоги, права на землю, конкуренцию и льготы.	Правовой анализ и перечень необходимых условий.
Создать бизнес	Зарегистрировать или приобрести компанию, назначить руководство и организовать банковское обслуживание.	Корпоративные документы и комплект документов для банка.
Подготовить деятельность	Обеспечить персонал, помещения, разрешения, договоры, таможенные процедуры и работу с данными.	Операционные документы и полученные согласования.
Запустить и контролировать	Подтвердить готовность, назначить ответственных за соблюдение требований и отслеживать продления.	Контрольный перечень запуска и календарь обязательных мероприятий.

Учтите взаимозависимости до назначения даты запуска

Регистрация — лишь один этап. Банк может запросить подтверждения структуры владения, не требовавшиеся при создании компании. Для лицензии могут понадобиться помещения, профильные сотрудники или оборудование. Документы на ввозимое оборудование могут потребоваться ещё до пересечения границы. Иностранному руководителю может быть необходимо оформить миграционные документы до начала работы.

Составьте график с указанием того, кто готовит и кто принимает каждый документ. При необходимости предусмотрите перевод, нотариальное удостоверение и легализацию. Проверьте допустимую давность иностранных документов и необходимость оригиналов. Именно эти детали могут определять общий срок запуска, даже если сама государственная регистрация проходит быстро.

Распределите ответственность после регистрации

Назначьте ответственных за корпоративные документы, бухгалтерию, трудовые отношения, разрешения и налоговую отчётность. Определите, кто вправе использовать электронную подпись и банковскую систему и как будет прекращаться доступ при увольнении. Головной офис группы должен получать краткий отчёт о соблюдении требований с нерешёнными вопросами и ближайшими сроками.

До начала коммерческой деятельности проверьте готовность к заключению договоров, выставлению счетов, получению платежей и поставкам. Устраните условия, препятствующие законному исполнению обязательств. При поэтапном запуске зафиксируйте, какие виды деятельности уже разрешены, а какие ещё зависят от согласований.

Источник: государственные услуги и регистрация бизнеса — my.gov.uz/en

Выбор формы присутствия

Подходящая структура зависит от того, планирует ли инвестор вести коммерческую деятельность, владеть проектным активом, работать с партнёром или ограничиться представительскими функциями. До выбора формы сравните правоспособность, управление, налогообложение и механизмы выхода.

Форма	Типичное назначение	Основные вопросы
Общество с ограниченной ответственностью	Операционная дочерняя компания, совместное предприятие или проектная компания.	Гибкость владения и управления; особого внимания требуют устав, вклады в капитал и права участников.
Акционерное общество	Проекты, которым нужна акционерная структура или более формализованный порядок формирования капитала.	Могут применяться более подробные требования к управлению, ценным бумагам и раскрытию информации.
Представительство	Аккредитованное присутствие для разрешённых представительских функций и взаимодействия.	Полномочия ограничены; аккредитация не даёт общего права вести местную коммерческую деятельность.
Приобретение действующей компании	Выход на рынок с готовой операционной базой, персоналом или активами.	Необходима проверка обязательств, прав на активы, разрешений и требований при смене контроля.

Общество с ограниченной ответственностью

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) — удобная исходная форма для многих частных инвестиций. Оно является самостоятельным юридическим лицом. Ответственность участников, как правило, ограничена с учётом предусмотренных законом исключений и обязательств по неоплаченным вкладам. Иностранной материнской компании также следует оценить последствия выдачи гарантий и участия в управлении.

Новый Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» № ЗРУ-1137 от 21 апреля 2026 года вступил в силу 22 июля 2026 года. При подготовке устава, анализе прав участников или приобретении действующего ООО руководствуйтесь актуальным законом. Старые шаблоны необходимо проверить перед повторным использованием.

Ограничения в отношении владения и деятельности

Проверьте, установлены ли для планируемой деятельности требования к структуре владения, капиталу, профессиональной квалификации или согласованию с регулятором. Обычная регистрация компании не означает права заниматься любым видом деятельности или получить специальный статус. Если местный партнёр коммерчески полезен, согласуйте его вклад, полномочия и условия выхода до создания компании.

Работа без создания юридического лица, через агента или дистрибьютора также может повлечь местные налоговые и регуляторные обязательства. Оценивайте фактические действия сторон, включая полномочия вести переговоры или заключать договоры, а не только название соглашения.

Источник: Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» № ЗРУ-1137 — lex.uz/docs/8152146

Регистрация и первые шаги в работе

Начните регистрацию с полного комплекта сведений о собственниках и руководстве. Иностранные корпоративные документы должны подтверждать инвестора, его уполномоченных представителей и решение об инвестиции. Уточните требования к переводу, нотариальному удостоверению, апостилю или консульской легализации с учётом освобождений по применимым международным договорам.

Подготовьте корпоративные документы

Выберите наименование, юридический адрес, основные виды деятельности, структуру управления и капитал компании. Отразите в уставе структуру владения и права по согласованию решений. Для совместного предприятия согласуйте устав с коммерческим соглашением, чтобы компания могла реализовать договорённости об управлении.

По Закону об ООО размер капитала определяется уставом, а минимальные требования к нему могут устанавливаться лицензионными правилами. Участники обязаны полностью внести вклады в срок, предусмотренный учредительными документами, но не позднее одного года с даты регистрации. Неденежные вклады требуют обоснованной оценки и необходимых одобрений. Размер капитала должен соответствовать плану финансирования и регуляторным требованиям.

Завершите регистрацию и обеспечьте доступ к рабочим системам

Государственная регистрация проводится по применимой процедуре, включая правила, установленные постановлением Кабинета Министров № 66 от 9 февраля 2017 года. Уточните способ подачи и действующие требования к документам для предполагаемых учредителей. Храните подтверждение регистрации, устав и решения о назначениях в едином корпоративном архиве.

После регистрации компания должна выполнить действия, необходимые для её конкретной деятельности:

- Открыть банковские счета и представить запрошенные банком документы о собственниках и происхождении средств.
- Обеспечить идентификацию директора, получение электронной подписи и оформление делегированных полномочий на подписание.
- Организовать бухгалтерский учёт, налоговую регистрацию и порядок выставления счетов.
- Оформить документы на помещения и трудовые отношения, получить необходимые разрешения.

Отделяйте регистрацию от готовности к работе

Свидетельство о регистрации не подтверждает получение лицензии, разрешения на работу или специального налогового статуса. Оно также не заменяет самостоятельную проверку банка. Предусмотрите расходы на эти этапы и избегайте безусловных обязательств перед клиентами, предполагающих их немедленное завершение.

Составьте календарь внесения вкладов, корпоративных одобрений и отчётности. Зафиксируйте, кто хранит оригиналы и как материнская компания получает копии при выдаче или изменении документов.

Источник: порядок регистрации бизнеса по постановлению № 66 — lex.uz/docs/3111342

Источник: положения о капитале ООО, статьи 15 и 16 — lex.uz/docs/8152146

Корпоративное управление и соглашения участников

Управление должно обеспечивать работу компании и контроль над решениями, существенно влияющими на инвестицию. Устав, решения участников, назначения руководителей и корпоративный договор между участниками должны согласовываться между собой и с законодательством Узбекистана. Законодательство об ООО прямо признаёт право учредителей или участников заключать корпоративный договор об осуществлении своих прав в соответствии с Гражданским кодексом.

Чётко распределите полномочия

Определите компетенцию общего собрания, исполнительного органа и, при наличии, наблюдательного совета. Отнесите новые заимствования, отчуждение активов, сделки со связанными лицами и изменения бизнес-плана к компетенции соответствующего органа одобрения. Пороговые значения для одобрения должны соответствовать ожидаемым сделкам компании.

Подготовьте матрицу полномочий, разграничивающую корпоративное одобрение и право подписи. Подпись директора или представителя сама по себе не устраняет отсутствие необходимого одобрения. Проверьте объём, срок действия и право передоверия по доверенностям. При изменении полномочий обновляйте доступ к банковским и электронным системам.

Урегулируйте риски совместного предприятия заранее

Вопрос	Условия для рассмотрения
Финансирование	Сроки вкладов, обязательства по дополнительному финансированию и последствия недовнесения средств.
Контроль	Вопросы особого одобрения, порядок голосования, права на информацию и представительство в совете.
Передача долей	Преимущественные права, разрешённые передачи, требования к одобрению и оценке.
Тупиковые ситуации и выход	Передача вопроса на более высокий уровень, согласованные механизмы выкупа и исполнимые действия по завершению.

Договорные права необходимо проверять на соответствие императивным нормам, уставу и регистрационным требованиям. Корпоративный договор, регулируемый иностранным правом, может не решать вопросы местной реализации. Оцените возможность исполнения в Узбекистане опциона, принудительной передачи доли или обеспечительной конструкции.

Ведите доступный корпоративный архив

Храните подписанные решения, протоколы, сведения об участниках, подтверждения вкладов и раскрытия о связанных лицах. Выявляйте сделки, для которых закон требует одобрения, включая крупные сделки и сделки с заинтересованностью по Закону об ООО. Внутригрупповое одобрение не всегда заменяет выполнение требований местной компании.

Для приобретений и совместных предприятий подготовьте годовой календарь корпоративных процедур и порядок срочных решений. Используйте согласованные переводы ключевых решений, чтобы компания и инвестор действовали на одинаковых утверждённых условиях. Директора должны понимать свои обязанности перед компанией и ожидания участника в части отчётности.

Источник: управление ООО и правила одобрения сделок — lex.uz/docs/8152146

Защита инвестиций

Закон «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» устанавливает систему прав и гарантий инвесторов. Защиту следует оценивать вместе с проектными документами, отраслевым законодательством и применимыми инвестиционными соглашениями. Государственная принадлежность инвестора и структура владения инвестицией могут влиять на анализ.

Установите правовую основу защиты

Определите, какие права возникают из общего законодательства, инвестиционного соглашения, концессии или иного проектного договора. Проверьте полномочия государственного органа, принимающего обязательство, и получение необходимых согласований. Сохраняйте окончательные документы и доказательства выполнения инвестором их условий.

Законодательные гарантии от неблагоприятных изменений имеют определённые пределы и условия. Их нельзя считать общей заморозкой всех налогов или регулирования. Если стабильность существенна для инвестиционной модели, установите конкретную гарантию, круг защищаемых инвесторов, изменение, запускающее её применение, и порядок использования.

Статья 19 Закона «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» предусматривает гарантию от определённых неблагоприятных изменений законодательства. Если последующее законодательство ухудшает условия инвестирования, инвестор в установленных пределах вправе применять законодательство, действовавшее на соответствующую дату инвестирования, в течение десяти лет с этой даты. Начало срока зависит от формы инвестиции. Гарантия имеет законодательные ограничения и не распространяется на изменения, непосредственно связанные с защитой интересов национальной безопасности Узбекистана.

Проверьте договорную защиту при выборе структуры

Двусторонний или многосторонний инвестиционный договор может предоставлять дополнительную защиту при соблюдении требований к государственной принадлежности, инвестиции и иных юрисдикционных условий. Изучите его охват до вложения средств. Одного места регистрации холдинговой компании может быть недостаточно, особенно если имеют значение реальная деятельность, структура владения или положения об отказе в преимуществах.

Разрешение споров — отдельный вопрос. Не предполагайте, что иностранная инвестиция автоматически даёт право на международный арбитраж. Установите действительное основание согласия на арбитраж и изучите требования к уведомлению, периоды ожидания и процессуальные варианты до начала действий по спору.

Сохраняйте доказательства на протяжении проекта

Документируйте сумму и происхождение вложенных средств, права на активы, переписку с регуляторами и выполнение инвестиционных обязательств. Для согласованной льготы или обязательства государства сохраняйте подтверждения этапов проекта, обязательств по занятости и капитальных затрат. Это поможет доказать право на защиту, если режим проекта впоследствии будет оспорен.

Планируйте не только защиту, но и изменения. При необходимости договоры должны регулировать изменения законодательства, задержки разрешений и дополнительные расходы. Страхование, поэтапное финансирование и обеспечение за счёт активов, на которые возможно обратить взыскание, могут дополнять правовые механизмы, но требуют отдельной оценки условий применения и возмещения.

Источник: Закон «Об инвестициях и инвестиционной деятельности» № ЗРУ-598 — lex.uz/docs/4664144

Система налогообложения

Рассчитывайте налоговую нагрузку исходя из фактической деятельности, оборота, активов, персонала и платежей компании. Общие ставки — лишь отправная точка: отраслевые правила, налоговые базы, освобождения и специальные режимы могут существенно изменить результат. До утверждения структуры рассчитайте налоги к уплате и определите обязанности по отчётности.

Налог	Общий ориентир на 2026 год	Что учитывать
Налог на прибыль	15%	Для отдельных плательщиков и видов деятельности — иные ставки и правила.
Налог на добавленную стоимость (НДС)	12%	Оцените регистрацию, зачёт входного НДС, место реализации и НДС при импорте.
Налог на доходы физических лиц	12% — стандартная ставка	Резидентство и вид дохода могут менять порядок налогообложения.
Социальный налог	12% — стандартная ставка	Проверьте расходы работодателя и специальные ставки.
Налог на имущество юридических лиц	1,5% — общая ставка	Важны состав облагаемого имущества и правила оценки.
Налог с оборота	4% — общая ставка	Только при соблюдении установленных условий; возможны специальные ставки.

Определите применимый режим

С 1 июня 2026 года до 1 января 2030 года отвечающие установленным условиям предприятия, основной деятельностью которых являются общественное питание, торговля или оказание услуг, вправе выбрать упрощённый порядок уплаты НДС. Он недоступен крупным налогоплательщикам и предприятиям с государственной долей 50% и более. При этом режиме НДС исчисляется по ставке 6% с оборота по реализации товаров и услуг, а ставка налога на прибыль составляет 0%. До перехода проверьте право на режим и сравните последствия с общим порядком уплаты НДС и налога на прибыль.

Сравните общий режим с доступным налогом с оборота или льготами, связанными со статусом резидента. Право на режим определяется не только ставкой. Проверьте предельный оборот, исключённые виды деятельности, последствия для НДС и переходные правила. Низкая ставка с валовой выручки может быть менее выгодной для бизнеса со значительными затратами.

Составьте календарь отчётности по налогу на прибыль, НДС, выплатам персоналу и налогам на активы или ресурсы. При необходимости учтите акциз, земельный налог, налоги за пользование водными ресурсами и недрами. Назначьте ответственных за учёт, электронные счета-фактуры и ответы налоговому органу.

Проверьте операционную модель

Договоры должны определять предмет поставки, место исполнения и обоснование цены. Для вычетов и зачёта НДС сохраняйте доказательства деловой цели и фактического исполнения. До первого счёта проверьте платежи связанным лицам, расходы на финансирование и методы распределения затрат.

Строительство, дистанционные услуги, цифровые поставки и трансграничное направление персонала требуют отдельного налогового анализа. Услуга, названная в договоре оказываемой за рубежом, всё же может создавать обязательства в Узбекистане. Согласуйте налоговое планирование с коммерческой структурой, чтобы оформление счетов и платежей соответствовало предполагаемому налоговому режиму.

Источник: Налоговый кодекс, включая специальные ставки и условия применения — lex.uz/docs/4674893

Источник: разъяснение Министерства экономики и финансов о налоговой политике на 2026 год — api.mf.uz/media/filestore/Sharx_26-11.pdf

Трансграничное налогообложение и платежи

До определения цены установите правовую и экономическую цель каждого платежа. Для дивидендов, процентов, роялти, услуг и выручки от продажи активов могут действовать разные правила об источнике дохода, удержании налога и НДС. Договор, счёт, бухгалтерский учёт и банковские документы должны описывать сделку согласованно.

Налог у источника и льготы по международным договорам

Для иностранного юридического лица, получающего облагаемый доход из источников в Узбекистане, не связанный с постоянным учреждением в стране, ставка налога у источника зависит от вида дохода. Налоговый кодекс в общем случае предусматривает 10% для дивидендов, процентов и премий по страхованию, сострахованию и перестрахованию; 6% для доходов от международной связи и международных перевозок; 0% для отдельных установленных доходов иностранных финансовых организаций и операций по платёжным услугам; 20% для прочих облагаемых доходов. Эти базовые ставки могут снижаться или не применяться по международному налоговому договору либо иной законной льготе.

Для льгот по международному договору важны налоговое резидентство, фактическое право на доход, документы и порядок применения. Получите подтверждения заблаговременно, чтобы плательщик правильно удержал налог. Согласуйте, кто предоставляет документы, оформляет возврат при необходимости и предусматривает ли цена увеличение платежа на сумму удерживаемого налога.

Постоянное учреждение и сделки со связанными лицами

Проверьте, создаёт ли деятельность иностранного инвестора облагаемое постоянное учреждение. Значение могут иметь местное место деятельности, длительность проекта, персонал и полномочия заключать договоры. Определения и пороги по международному договору могут отличаться от внутренних норм. Создание дочерней компании не обязательно устраняет все риски материнской компании.

Для внутригрупповых сделок определите коммерческое обоснование, метод ценообразования и подтверждающие документы. Оцените трансфертное ценообразование, вычитаемость расходов и ограничения затрат на финансирование. Политики группы следует адаптировать к местным требованиям и фактическим функциям каждой компании.

Подготовьте матрицу платежей

Для каждого регулярного трансграничного платежа укажите получателя, валюту, договор, налоговую квалификацию, порядок удержания и документы для банка. Включите режим НДС, обязанности по отчётности и ответственного за получение справок.

Включите в анализ планирование выхода. Продажа долей или активов, ликвидация и возврат финансирования могут иметь разные налоговые и процедурные последствия. Рассчитайте доход инвестора после налогов, расходов по сделке и юридически обязательных ограничений платежей; пересматривайте модель при изменении финансирования или структуры владения.

Источник: Налоговый кодекс, в частности доходы нерезидентов и статья 353 — lex.uz/docs/4674893

Банковское обслуживание и репатриация прибыли

Начните взаимодействие с банком ещё при доработке корпоративной структуры. Открытие счёта предполагает самостоятельную проверку компании, её собственников, уполномоченных лиц и ожидаемых операций. Предоставьте понятную схему владения и объясните коммерческую цель местного бизнеса.

Подготовьте комплект документов для банка

Банк может запросить регистрационные документы, устав, решения о назначениях, удостоверения личности, доверенности, сведения о бенефициарных собственниках и происхождении средств. Требования зависят от банка, структуры и характера операций. До подготовки большого комплекта согласуйте допустимые переводы и удостоверения.

Проверьте практическую возможность перевода инвестиционных средств, оплаты импорта и распределения прибыли. Корреспондентские отношения, санкционные проверки и внутренние правила банка могут влиять на сроки даже при законности самой операции. Назначьте уполномоченного финансового сотрудника для оперативных ответов и используйте согласованные описания операций.

Документируйте форму финансирования

Разграничивайте вклады в капитал, займы участников и платежи за товары или услуги. Каждая форма требует отдельного корпоративного, договорного и налогового оформления. Зафиксируйте валюту, сумму, срок, проценты и порядок возврата займов, а также применимые требования к отчётности или регистрации.

Платежи и расчёты за товары, работы и услуги на территории Узбекистана, как правило, осуществляются в узбекских сумах, кроме установленных законом исключений. Цены и тарифы обычно должны выражаться в сумах и не могут привязываться к иностранной валюте или условным единицам, за исключением предусмотренных законом случаев. Трансграничные расчёты и валютные операции должны соответствовать валютному законодательству и банковским процедурам.

Планируйте распределения до их объявления

Убедитесь, что дивиденды обеспечены прибылью, подлежащей распределению, надлежащим корпоративным решением и отсутствием законодательных ограничений на выплату. Определите обязанности по удержанию налога и документы для договорных льгот, затем передайте банку необходимые подтверждения. Оценка свободных денег руководством не заменяет правовой и бухгалтерский анализ.

Для возврата займов, выплаты роялти и оплаты услуг сохраняйте подписанный договор и подтверждение наступления срока платежа. Необоснованные назначения платежей могут задержать проведение операции и вызвать налоговые вопросы. Ведите прогноз оборотного капитала, налогов, обслуживания долга и распределений, чтобы репатриация не мешала исполнению обязательств перед работниками и кредиторами.

Источник: Закон «О валютном регулировании» № ЗРУ-573 — lex.uz/docs/4562834

Источник: Центральный банк Узбекистана — cbu.uz/en

Трудовые отношения и управление персоналом

Кадровые документы должны соответствовать Трудовому кодексу и фактической организации бизнеса. Шаблоны группы часто требуют адаптации в части найма, рабочего времени, отпусков, дисциплины и увольнения. Оформите надлежащие документы до начала работы сотрудников.

Приём на работу и основные условия

В трудовых договорах указывайте должность, место работы, оплату и режим труда. Проверьте законность срочного договора: одного желания работодателя сохранить гибкость недостаточно. Условие об испытании необходимо согласовать и проверить с учётом установленных пределов и защищённых категорий работников.

Нормальная продолжительность рабочей недели не должна превышать 40 часов. Минимальный ежегодный основной отпуск составляет 21 календарный день, а для отдельных работников предусмотрен более длительный отпуск. Планируйте смены, сверхурочную работу и отпуска по применимым правилам и ведите точный учёт. При расчёте зарплаты проверяйте действующие требования к оплате труда.

Организуйте кадровый учёт

Подготовьте должностные инструкции, правила внутреннего трудового распорядка, порядок расчёта зарплаты и меры охраны труда. Вносите обязательные электронные сведения о трудовых отношениях и ведите единое досье на каждого работника. Для дистанционной или комбинированной работы чётко определите оборудование, расходы, доступность, доступ к данным и допустимое место работы.

Квалифицируйте отношения с исполнителями по их фактическому содержанию. Контроль работы, включённость в бизнес и другие обстоятельства могут влиять на признание отношений трудовыми. Договор услуг нельзя использовать для обхода обязательных гарантий работникам.

Внимательно оформляйте изменения и увольнения

Изменение обязанностей, оплаты или места работы может требовать отдельного согласия либо установленной процедуры. До взыскания или увольнения определите правовое основание, доказательства, уведомления и выплаты. Документируйте недостатки работы по мере возникновения, а не восстанавливайте их при увольнении.

Используйте перечень действий при увольнении: окончательный расчёт, имущество компании, доступы, конфиденциальная информация и передача документов. Оцените исполнимость ограничительных условий по местному праву. Положения о конфиденциальности и интеллектуальной собственности должны ясно определять защищаемую информацию и принадлежность прав; не все ограничения, принятые в группе, обязательно исполнимы.

Проверяйте соблюдение трудовых требований при изменении численности, сменности или условий труда. Назначьте ответственного кадрового сотрудника для согласования правовых требований с руководителями подразделений и расчётом зарплаты.

Источник: Трудовой кодекс, включая статьи 182 и 217 — lex.uz/docs/6257291

Деловая иммиграция и иностранный персонал

Въезд, законное пребывание и право на работу — отдельные вопросы. Безвизовый въезд или деловая поездка не дают автоматического права на трудоустройство. До поездки или направления сотрудника проверьте его гражданство, роль, работодателя и планируемую деятельность.

Выберите подходящее миграционное основание

Определите, будет ли лицо участвовать во встречах, представлять иностранную организацию, руководить местной компанией или выполнять текущую работу. Установите необходимую визу или иное основание въезда, порядок регистрации пребывания и требуемое разрешение либо подтверждение права на работу. Исключения должны соответствовать конкретному статусу и деятельности; руководящая должность или владение бизнесом сами по себе их не подтверждают.

Если разрешение необходимо, согласуйте заявление с трудовым договором, документами компании и решениями о назначении. Предусмотрите время на подготовку документов и рассмотрение органом. Отслеживайте изменения работодателя, должности или места работы, способные повлиять на разрешение.

Согласуйте правовые требования при направлении персонала

Направление	Вопросы до начала работы
Миграция	Какие разрешения и регистрации нужны, кто подаёт заявления и когда истекают сроки?
Трудовые отношения	Какая компания нанимает сотрудника или руководит им и какие обязательные нормы действуют?
Налоги и оплата труда	Где облагается вознаграждение и возникают ли обязанности у работодателя или материнской компании?
Корпоративные полномочия	Может ли сотрудник подписывать документы, распоряжаться счетами и использовать нужные электронные системы?

Ведите календарь миграционных сроков

Отслеживайте действие паспорта, виз, разрешённого пребывания, регистрации по месту пребывания и права на работу. При необходимости включите членов семьи. Распределите обязанности между компанией, работником и миграционным консультантом; сохраняйте подтверждения подач и разрешений.

Соглашение о временном направлении работника должно определять руководство, распределение расходов, страхование и отношения иностранного и местного работодателей. Наряду с личным налоговым резидентством учитывайте социальные обязательства и расчёты по оплате труда. Одного количества дней пребывания может быть недостаточно для решения всех налоговых и трудовых вопросов.

Для иностранного директора согласуйте назначение, миграционный статус, трудовые отношения и практический доступ к банкам и государственным услугам. Корпоративное назначение не решает все остальные вопросы. Проверяйте документы перед продлением или изменением условий направления и прекращайте соответствующие регистрации по его окончании.

Источник: государственная услуга по подтверждению права на работу — my.gov.uz/ru/service/270

Источник: Трудовой кодекс — lex.uz/docs/6257291

Лицензии и регуляторные согласования

Определяйте регулируемую деятельность по фактически поставляемому товару или оказываемой услуге. Широкое описание деятельности в уставе не определяет необходимость лицензии, разрешения или уведомления. Общие правила лицензирования и отраслевые нормы следует изучать совместно.

Определите надлежащую разрешительную процедуру

Закон «О лицензировании, разрешительных и уведомительных процедурах» разграничивает формы государственного регулирования. Проверьте вид деятельности, ответственный орган, способ подачи, условия и текущие обязанности. Некоторые виды деятельности также требуют профессиональной квалификации, соблюдения технических норм или допуска объектов.

Для проекта с несколькими направлениями составьте реестр разрешений. Производству могут отдельно требоваться соблюдение строительных, экологических, промышленных и товарных требований. Приобретение компании может поставить вопросы передачи разрешений или смены контроля, даже если необходимые разрешения у неё уже есть.

Поле реестра разрешений	Значение
Деятельность и правовое основание	Определяет, какая часть бизнеса регулируется.
Заявитель и орган	Указывает, кто обращается и кто принимает решение.
Предпосылки и документы	Выявляет зависимость от персонала, помещений или оборудования.
Срок действия и условия	Помогает планировать продление и соблюдать требования.
Изменения, требующие действий	Показывает, когда смена собственников, адреса или деятельности требует оформления.

Временная деятельность без лицензии

С августа 2026 года законодательство Узбекистана позволяет заявителям, отвечающим установленным условиям, по определённым лицензируемым или разрешаемым видам деятельности начать работу на срок до трёх месяцев без предварительного получения лицензии или разрешения, уведомив компетентный орган через установленную электронную систему или Единый портал интерактивных государственных услуг. За этот срок заявитель обязан привести деятельность в соответствие с требованиями и получить лицензию или разрешение либо прекратить деятельность. Режим распространяется только на прямо предусмотренные соответствующими правилами виды деятельности и не должен считаться доступным для любой регулируемой деятельности.

Согласуйте коммерческие обязательства с условиями разрешений

Не обещайте дату запуска без учёта проверок, испытаний и необходимых документов. Распределите риск задержки разрешений в аренде, поставках и договорах с клиентами. Если поставщик помогает с согласованиями, определите результаты его работы и отличайте содействие от гарантии положительного решения регулятора.

Контролируйте разрешения после запуска

Назначьте ответственного за каждое разрешение и сохраняйте заявление, решение и подтверждения. Проверяйте, требуют ли изменения адреса, руководителей, оборудования, направлений деятельности или собственников уведомления, переоформления или нового заявления. Отслеживайте не только срок действия, но и условия разрешения.

При замечаниях органа сохраняйте переписку и отвечайте в установленный срок. Оцените влияние на текущую деятельность и договорные обязательства. Поданное заявление или обжалование само по себе не означает права вести деятельность, для которой нужна действующая лицензия.

Источник: Закон № ЗРУ-701 о лицензировании — lex.uz/docs/5511879

Источник: электронная система лицензирования — license.gov.uz

Импорт и таможенные требования

Планируйте таможенное оформление до согласования цены покупки и даты отгрузки. Стоимость ввоза зависит от классификации, таможенной стоимости, происхождения, пошлин, налогов и подтверждённых освобождений. Требования к продукции могут стать отдельным препятствием даже при правильном расчёте таможенных платежей.

Определите модель импорта

Установите официального импортёра и ответственных за декларирование, пошлины, документы и разрешения на продукцию. Проверьте соответствие этому распределению условий поставки в договоре. Инкотермс регулируют определённые коммерческие обязанности, но не решают все налоговые, вещно-правовые и регуляторные вопросы.

Согласуйте описание и тарифную классификацию товара по техническим характеристикам. При наличии права на преференцию получите подтверждение происхождения. Проверьте включаемые в таможенную стоимость расходы, в том числе соответствующие перевозку, страхование, роялти и расчёты со связанными лицами. Таможенный брокер может помочь с оформлением, но компания должна сохранять исходные доказательства и понимать собственные обязанности.

Получите документы на продукцию до отгрузки

Определите применимые требования к оценке соответствия, маркировке, санитарному, ветеринарному, фитосанитарному и иному контролю. Они зависят от товара и назначения. Проверьте, должны ли документы выдаваться в Узбекистане или могут основываться на признаваемых иностранных документах.

Для оборудования уточните правила в отношении новых и бывших в употреблении изделий, монтажа, запасных частей и обслуживания. Рассматривайте временный ввоз, переработку и иные специальные таможенные режимы только при соответствии предполагаемого использования их условиям. Отслеживайте сроки и ограничения на отчуждение или передачу.

Подтверждайте льготы и сверяйте учёт

Таможенная льгота может распространяться только на определённое оборудование, утверждённый перечень, установленный круг пользователей или период. До включения в финансовую модель установите правовое основание и получите подтверждающие документы. Последующая продажа или изменение использования могут повлиять на сохранение льготы.

По каждой поставке храните договор, инвойс, упаковочные сведения, транспортные документы, декларацию, обоснование стоимости и разрешения на продукцию. Сверяйте таможенные сведения со складским, бухгалтерским учётом и платежами. Оперативно выясняйте расхождения, особенно при разделении товара на партии или изменении цены после ввоза.

Такой же порядок полезен для экспорта. Проверьте требования страны назначения, экспортные ограничения и условия оплаты, сохраняйте доказательства для соответствующего налогообложения и подтверждения поставки.

Источник: Таможенный комитет Узбекистана и применимые таможенные требования — customs.uz

Земля и недвижимость

Правовая проверка недвижимости должна подтверждать и право на здание, и основание использования земли под ним. Владение зданием автоматически не даёт неограниченного права собственности или пользования участком. Ключевое значение имеют статус инвестора и категория земли.

Уточните доступное право на землю

Законодательство Узбекистана разграничивает собственность, формы землепользования и аренду. Иностранные граждане, иностранные юридические лица и предприятия с иностранными инвестициями, как правило, не вправе приватизировать земли несельскохозяйственного назначения и, если иное не предусмотрено законом, приобретать приватизированные участки. Если в разрешённом законом случае у такого лица возникает право собственности на участок, его обычно необходимо отчуждить в течение шести месяцев. Поэтому иностранным инвесторам следует чётко различать собственность на здания и право пользования землёй под ними, уточняя доступные земельные права для выбранной структуры.

При аренде или ином праве пользования проверьте полномочия предоставляющего лица, разрешённое назначение, границы, срок, плату, ограничения передачи и основания прекращения. Подтвердите кадастровые и регистрационные сведения, выявите обременения, споры и пользование третьими лицами. Сопоставьте зарегистрированные сведения с фактическим использованием.

Оцените возможность реализации проекта

До покупки или долгосрочной аренды изучите зонирование, разрешённое использование, доступ, мощности сетей и экологические ограничения. Определите согласования для проектирования, строительства, переустройства и ввода в эксплуатацию. Обещание будущего подключения к сетям рассматривайте как отдельное обязательство, требующее подтверждений и юридически исполнимых условий.

Для существующего здания проверьте строительные документы и ввод в эксплуатацию, самовольные изменения и допустимость планируемого использования. Отсутствие дефектов зарегистрированного права само по себе не подтверждает законность размещения предполагаемой деятельности.

Распределите риски недвижимости в договоре

При необходимости предусмотрите условия о надлежащих правах, разрешениях и доступе. Определите ответственность за регистрацию, обустройство, ремонт, эксплуатационные платежи, страхование и восстановление. В аренде урегулируйте перерывы доступа, досрочное прекращение и возмещение согласованных улучшений.

Промышленные и инфраструктурные площадки могут требовать экологического обследования наряду с юридической проверкой. Определите ответственность за прежнее загрязнение, отходы, восстановление и мониторинг. Отразите выводы в цене, условиях завершения сделки и дальнейших обязательствах. После сделки храните окончательные кадастровые документы и разрешения, не ограничиваясь материалами переговоров.

Источник: Земельный кодекс — lex.uz/docs/149947

Источник: Закон «О приватизации земельных участков несельскохозяйственного назначения» № ЗРУ-728 — lex.uz/docs/5729969

Специальные экономические зоны и IT Park

Специальные режимы могут улучшить финансовую жизнеспособность проекта, но условия получения и сохранения статуса — часть инвестиционного решения. Сравните обычный режим с конкретным набором преимуществ для предполагаемой компании. Льготы могут зависеть от одобренной деятельности, инвестиционных обязательств, местонахождения, выручки и иных критериев.

Специальные экономические зоны

Изучите назначение конкретной зоны, порядок приёма и требования к проекту. Условия предоставления земли или помещений проверяйте отдельно от статуса участника. Уточните налоговые и таможенные льготы по действующему законодательству и соответствие им планируемого импорта и операций.

Проверьте соглашение участника и решения на предмет сроков инвестирования, отчётности, обязательств по занятости или производству и оснований утраты статуса. Невыполнение обязательства может повлечь не только отмену льготы. До принятия условий оцените возможность взыскания ранее предоставленных льгот и прекращения соглашения.

IT Park

Резидентство IT Park связано с разрешёнными видами деятельности и правилами приёма и работы. Подготовьте бизнес-план, соответствующий договорам, персоналу и ожидаемой выручке компании. Рассмотрите разделение направлений бизнеса, если условиям отвечают лишь некоторые из них.

Проверьте актуальное налогообложение, отчисления резидентов, экспортные и иные показатели, требования к отчётности за соответствующий период. Не считайте, что рекламное описание льготы применимо к каждому резиденту, платежу или виду деятельности. Специальный миграционный режим, если доступен, также требует отдельной проверки права на применение.

Сравните выгоду с затратами на соблюдение требований

Критерий решения	Необходимые подтверждения
Право на участие	Действующие правила и подтверждение режима планируемой деятельности.
Выгода	Расчёт налогов, таможенных расходов и платежей резидента за срок проекта.
Сохранение статуса	Условия сохранения статуса и последствия нарушения или реорганизации.
Выход	Ограничения на отчуждение активов, переезд или прекращение льготируемой деятельности.

Применяйте такой же анализ к новым и формирующимся специальным режимам. До использования льгот компанией рамочный закон или объявление могут требовать подзаконных актов и индивидуального решения о допуске. Фиксируйте правовое основание и дату вступления в силу каждой льготы в документах проекта.

Источник: Закон «О специальных экономических зонах» № ЗРУ-604 — lex.uz/docs/4737514

Источник: официальная информация IT Park и требования к резидентству — it-park.uz/en

Приобретение бизнеса и антимонопольное согласование

Приобретение может сразу дать доступ к активам, персоналу и клиентам, но также передать инвестору существующие риски или подвергнуть его им. Сначала определите предмет сделки: доли, отдельные активы, подразделение бизнеса или их сочетание. Структура влияет на согласования, налоги, сохранение договоров и отношения с работниками.

Ориентируйте проверку на инвестиционное решение

Проверьте структуру владения и права на активы, корпоративные полномочия, финансовые и налоговые риски, ключевые договоры, персонал, разрешения, недвижимость, споры и интеллектуальную собственность. При существенности включите персональные данные и экологию. Сверяйте информацию с доступными публичными реестрами и оригиналами, не полагаясь только на анкеты продавца.

Классифицируйте выявленные вопросы по влиянию на сделку. Одни требуют выполнения условия до завершения, другие отражаются в цене, обязательстве возместить потери, удержании средств или действиях после сделки. Заверение полезно лишь при возможности доказать нарушение и получить возмещение от давшего его лица.

Приобретение доли в узбекском ООО может повлечь обязанности по Закону об ООО независимо от антимонопольного контроля. Лицо, кроме государства, которое стало владельцем 50% и более уставного капитала, ранее не имея доли либо владея менее 50%, обязано в течение 15 дней предложить миноритарным участникам продать ему доли по рыночной стоимости. При письменном согласии миноритарного участника в течение 30 дней приобретатель обязан купить предложенную долю. Это правило необходимо учитывать при сделках с переходом через порог владения 50%.

Проверьте антимонопольные требования до подписания

Закон «О конкуренции» регулирует экономическую концентрацию. Для определения необходимости предварительного согласия проанализируйте группы сторон, финансовые показатели, приобретаемые доли и права контроля. Проверьте исключения и связанные этапы сделки. Иностранная сделка также требует анализа при наличии значимой связи с Узбекистаном.

По общему пороговому критерию государственный контроль экономической концентрации применяется, если балансовая стоимость активов или годовая выручка одного из участвующих хозяйствующих субъектов за предыдущий календарный год превышает 250 000 базовых расчётных величин либо их совокупные активы или годовая выручка превышают 500 000 базовых расчётных величин. Если экономическая концентрация требует предварительного согласия, заявление подаётся до соответствующего действия или завершения сделки. Законодательные исключения и точную структуру сделки необходимо оценивать отдельно.

Включите необходимые согласования в порядок подписания и завершения сделки. Определите ответственность за подачу, сотрудничество, меры по требованиям регулятора и предельный срок завершения. Обязательства до закрытия и обмен информацией должны защищать инвестицию, не передавая контроль и не создавая преждевременных антимонопольных рисков.

Документируйте каждый этап завершения сделки

Подготовьте перечень действий по закрытию: одобрения, снятие обременений, оплату, передаточные документы, регистрации, смену руководства и передачу архива. Уточните, что вступает в силу при подписании, а что требует последующих действий. Используйте эскроу или иной подходящий механизм, если оплату и передачу нельзя безопасно провести одновременно.

После завершения обновите банковские полномочия, корпоративные документы, лицензии и договорные уведомления. Интегрируйте процедуры соблюдения требований приобретаемой компании и устраняйте выявленные пробелы по приоритетному плану. Отдельно учитывайте требования к продавцу и сроки уведомлений, чтобы интеграция не привела к утрате договорных средств защиты.

Источник: Закон «О конкуренции» № ЗРУ-850 — lex.uz/docs/6518383

Источник: переход долей и корпоративные требования к ООО — lex.uz/docs/8152146

Коммерческие договоры и обеспечение обязательств

Договоры должны превращать коммерческие договорённости в обязательства, которые можно исполнить, подтвердить и защитить. Сначала установите надлежащих юридических лиц и полномочия подписантов. Для существенных сделок проверьте корпоративные одобрения, структуру владения и финансовое положение контрагента.

Составляйте договор с учётом исполнения

Определите предмет, спецификации, поставку, приёмку и документы, служащие основанием оплаты. Установите порядок работы с недостатками, задержками и запросами на изменения. Чёткая приёмка снижает споры о наступлении обязанности оплатить и поддерживает бухгалтерский и налоговый учёт.

Прямо урегулируйте валюту, курс, удержания, банковские комиссии и увеличение платежа на сумму налога. Согласуйте требования к счетам с банковскими и налоговыми процедурами. Для долгосрочных отношений рассмотрите изменение цены и законодательства, риски задержки разрешений и перебоев поставок.

Осознанно выбирайте право и средства защиты

Оговорку о применимом праве следует оценивать вместе с императивными нормами Узбекистана, местонахождением активов и местом исполнения. Условие о спорах должно определять эффективный орган рассмотрения и соответствовать нужным сторонам средствам защиты. Проверьте ограничения ответственности, неустойки, расторжение и форс-мажор по применимому праву.

В двуязычных договорах определите преимущественный язык и единообразно используйте термины. Согласуйте переводы технических приложений и изменений. Убедитесь в практической применимости порядка уведомлений и сохраняйте доказательства доставки важных сообщений.

Проверьте действенность обеспечения

Механизм	Вопросы для местного правового анализа
Залог или ипотека	Право собственности, допустимые активы, форма, регистрация, приоритет и взыскание.
Гарантия или поручительство	Полномочия, объём, срок, условия требования и допустимые возражения.
Обеспечительный платёж или удержанные средства	Хранение, условия высвобождения, риски несостоятельности и порядок платежей.
Договорная защита	Право приостановления, поэтапная оплата, страхование и права при прекращении.

Польза обеспечения зависит от активов и процедуры его реализации. По возможности проверьте существующие обременения, получите необходимые согласия и выполните действия для юридической действительности и противопоставимости обеспечения третьим лицам. После сделки контролируйте стоимость и сохранность предмета обеспечения. Если взыскание затрагивает другую страну, заранее оцените там признание, приоритет и практическое получение средств.

Источник: законодательство, включая Гражданский кодекс и нормы об обеспечении обязательств — lex.uz/en

Интеллектуальная собственность и персональные данные

Защитите бренды, технологии и информацию до предоставления местного доступа. Инвестиция может зависеть от прав материнской компании, учредителей, работников или внешнего разработчика. Установите владельца каждого существенного актива и оформите право местной компании на его использование.

Оформите и защитите интеллектуальные права

Проводите проверочные поиски до использования наименования компании, бренда или продукта. Регистрация компании и домена не заменяет охрану товарного знака. Оцените национальную регистрацию или международную процедуру с указанием Узбекистана и ведите календарь продлений и других сроков.

В трудовых договорах, договорах разработки и услуг урегулируйте права на результаты, передачу прав, лицензии и конфиденциальность. Уточните формальности и регистрацию уступок или лицензий. При использовании бренда дистрибьютором контролируйте допустимое использование, рекламные материалы, домены и последствия прекращения отношений.

Сохраняйте доказательства использования и отслеживайте неправомерные регистрации и нарушения. Для коммерческой тайны применяйте ограничения доступа и организационные меры вместе с договорными условиями. Маркируйте конфиденциальные материалы, фиксируйте раскрытия и прекращайте доступ после ухода работника или поставщика.

Спланируйте обработку данных до выбора систем

Составьте перечень персональных данных работников, клиентов и других лиц. Определите цели, правовые основания, получателей, сроки хранения и места хранения и доступа. Предоставьте надлежащие уведомления и установите порядок обработки запросов и инцидентов.

В марте 2026 года Узбекистан изменил правила локализации персональных данных. Для граждан Узбекистана обязательному хранению в стране подлежат биометрические, генетические данные и данные физических лиц, использующих услуги операторов телекоммуникаций, работающих в Узбекистане. Базы с персональными данными, подлежащими обязательному местному хранению, необходимо регистрировать в Государственном реестре баз персональных данных.

Прочие персональные данные при соблюдении установленных условий могут храниться и обрабатываться за пределами Узбекистана, в том числе если иностранная юрисдикция обеспечивает адекватную защиту, оператор внедряет утверждённые стандартные договорные условия или обязательные корпоративные правила либо соблюдает международные стандарты управления и хранения персональных данных из перечня компетентного органа. До внедрения проверьте на соответствие этим требованиям облачное размещение, удалённую поддержку и кадровые системы группы.

Назначьте ответственного за проверку новых целей использования данных и смены поставщиков. Изначально соответствующая требованиям система может стать непригодной при добавлении чувствительных данных, новых получателей или обработки в другой юрисдикции.

Источник: законодательство о товарных знаках — lex.uz/docs/6936

Источник: Закон «О персональных данных», включая статью 27¹ в редакции 2026 года — lex.uz/docs/4396428

Разрешение споров и исполнение решений

Выбирайте механизм разрешения споров при согласовании сделки. Учитывайте предмет, стоимость, вероятные средства защиты, местонахождение активов и возможность исполнения решения. Известность органа рассмотрения сама по себе не обеспечивает практического взыскания.

Суды и арбитраж

Экономические суды Узбекистана рассматривают коммерческие споры в пределах своей компетенции. Для конкретного требования необходимо оценить подсудность, досудебные процедуры, доказательства, язык производства и обжалование. Некоторые споры подчинены обязательным правилам, которые нельзя просто изменить договором.

Международный коммерческий арбитраж может подходить при действительном соглашении и арбитрабельности спора. Точно определите учреждение или регламент, место арбитража, язык и число арбитров. Место арбитража определяет процессуальное право и компетентные контрольные суды; оно отличается от места проведения слушания.

Для инвестиционных споров отдельно от коммерческой арбитражной оговорки анализируйте согласие по соответствующему международному договору, закону или контракту. Соблюдайте уведомления и периоды ожидания. Действия в одном органе могут повлиять на возможности обращения в другой.

Планируйте признание и взыскание

Для иностранного судебного и арбитражного решения действуют разные режимы признания. Узбекистан участвует в Нью-Йоркской конвенции, но арбитражное решение всё равно проходит применимую процедуру признания и исполнения с возможностью отказа по установленным основаниям. Не предполагайте одинаковый режим для судебного и арбитражного решения.

До начала разбирательства изучите активы должника, существующее обеспечение и риски несостоятельности. Оцените доступность обеспечительных мер и место обращения за ними. При участии государственной организации проверьте её самостоятельный правовой статус, полномочия и применимые вопросы иммунитета.

Заранее сохраняйте доказательства

Храните подписанные договоры, изменения, счета, документы приёмки, переписку и подтверждения платежей. Соблюдайте договорный порядок уведомлений и сроки исковой давности. Сохраняйте электронные доказательства в форме, обеспечивающей подлинность и возможность представления на требуемом языке.

При попытке урегулирования понимайте исполнимость предлагаемых условий. Соглашение должно определять сроки платежей, обеспечение, освобождение от требований и последствия нарушения. Получите корпоративные одобрения и уточните порядок завершения текущих разбирательств.

Источник: Закон «О международном коммерческом арбитраже» № ЗРУ-674 — lex.uz/docs/5294087

Источник: Экономический процессуальный кодекс — lex.uz/docs/3523895

Государственные закупки и публичные проекты

Государственные контракты, государственно-частное партнёрство и приватизация регулируются разными процедурами. Сразу определите применимые правила и компетентный орган. Само участие в процедуре не создаёт права на договор, актив или государственную поддержку.

Государственные закупки

До расходов на участие изучите допуск, технические требования, формальности подачи, обеспечение и критерии оценки. Проверьте правила для консорциумов, субподрядчиков и иностранных документов. Направляйте запросы разъяснений разрешённым способом и сохраняйте полный архив переписки.

Коммерческий анализ должен охватывать источники оплаты, приёмку, изменение цены, обеспечение исполнения, штрафы и прекращение договора. Уточните допустимость отклонений от условий и переговоров. Добросовестность, конфликты интересов и запрещённые действия требуют чёткого контроля сотрудников, агентов и консультантов, участвующих в закупке.

Государственно-частное партнёрство

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) предполагает распределение проектных рисков на весь срок отношений. Изучите полномочия органа, порядок отбора и согласования вместе с проектом соглашения. Оцените землю, строительство, эксплуатационные стандарты, тарифы или платежи за доступность, государственную поддержку и обязательства по возврату объекта.

Кредиторы уделяют внимание предсказуемой выручке, компенсации при прекращении, обеспечению, страхованию и правам вмешательства в проект. Необходимо оценить правовую допустимость и исполнимость условий, включая согласования государственных обязательств. Предварительное заявление о поддержке нельзя считать суверенной гарантией.

Приватизация

При продаже государственного актива или долей изучите опубликованную процедуру, условия торгов, права на объект и инвестиционные либо социальные обязательства покупателя. Оцените ограничения отчуждения, изменения использования и последствия неисполнения. Покупная цена может составлять лишь часть экономических обязательств.

Проведите правовую проверку в пределах процедуры и выявите недостающую информацию и договорную защиту. Обуславливайте предложение только там, где это допускают правила. После приобретения составьте календарь отчётности по обязательствам и сохраняйте доказательства исполнения.

Во всех этих процедурах отличайте заявления о политике от обязательных проектных документов. До признания возможности договорно обеспеченной подтвердите действующий нормативный акт, окончательные согласования и финансирование.

Источник: Закон «О государственных закупках» № ЗРУ-684 — lex.uz/docs/5382983

Источник: Закон «О государственно-частном партнёрстве» № ЗРУ-537 — lex.uz/docs/4329272

Источник: Закон «О приватизации государственного имущества» № ЗРУ-907 — lex.uz/docs/6800650

Контрольный перечень инвестора и официальные ресурсы

Используйте перечень при одобрении инвестиции и повторно перед запуском. Назначьте ответственных и сохраняйте подтверждения по каждому пункту; для нерешённых вопросов определите действия и сроки.

Область решения	Что необходимо подтвердить
Структура и собственники	Форма выхода на рынок, конечные собственники, корпоративные полномочия и отраслевой допуск.
Финансирование и налоги	Финансовые документы, налоговая модель, подтверждения для международных договоров и рабочий платёжный маршрут.
Компания и управление	Регистрация, действующий устав, назначения руководителей и календарь вкладов.
Площадка и разрешения	Проверенные права на землю и помещения, лицензии, разрешения на продукцию и сети.
Персонал и системы	Кадровые документы, миграционные разрешения, расчёт зарплаты, данные и электронные доступы.
Договоры и защита	Ключевые соглашения, интеллектуальные права, обеспечение, страхование и условия о спорах.
Текущее соблюдение требований	Ответственные за отчётность, продления, условия резидентства и обязательства перед государством.

Основные официальные ресурсы

LexUZ lex.uz
Нормативные акты и изменения. Проверяйте редакцию, действующую на соответствующую дату.

Правительственный портал gov.uz
Министерства, государственные органы и официальные объявления.

Портал государственных услуг my.gov.uz
Подача заявлений и требования к государственным услугам.

Налоговый комитет soliq.uz
Налоговое администрирование, электронные сервисы и разъяснения.

Центральный банк cbu.uz
Банковское регулирование, валютная информация и официальные курсы.

Таможенный комитет customs.uz
Таможенные процедуры и сведения об импорте и экспорте.

Портал лицензирования license.gov.uz
Электронное лицензирование и соответствующие государственные услуги.

IT Park it-park.uz
Сведения о резидентстве и материалы соответствующих программ.

Порталы служат отправной точкой для проверки. Уточняйте обязательный текст нормы, компетентный орган и условия конкретного проекта. Храните датированную копию документов, на которых основано инвестиционное решение или решение о соблюдении требований.

Ryskiyeva & Partners

Ryskiyeva & Partners — юридическая фирма в Ташкенте, Узбекистан. Мы консультируем бизнес по правовым вопросам создания и деятельности местных компаний, заключения коммерческих соглашений и разрешения споров.

Сопровождение инвестиций

Наша работа может начаться с анализа предполагаемой структуры и правовых требований к выходу на рынок. Для новой дочерней компании или совместного предприятия она включает корпоративные документы, организацию управления и договоры, необходимые для запуска.

По мере развития бизнеса мы помогаем с коммерческими договорами, трудовыми и миграционными вопросами, лицензированием, недвижимостью, интеллектуальной собственностью и конкуренцией. При возникновении спора оцениваем доступные средства защиты и сопровождаем клиента в соответствующей процедуре.

Первая беседа наиболее полезна, если определены планируемая деятельность, структура владения, сумма инвестиций, сроки и рассматриваемые площадка или партнёр. Затем мы согласуем объём юридической работы, определим документы для проверки и дальнейшие действия. При необходимости налоговые, бухгалтерские и технические вопросы координируются с профильными консультантами.

Контакты

Юридическая фирма Ryskiyeva & Partners
Улица Эльбек, 7
Ташкент, Узбекистан
Телефон: +998 (99) 174-00-25
Электронная почта: info@ryskiyeva.com
Сайт: ryskiyeva.com

Перед первой консультацией

Направьте краткое описание проекта и его текущей стадии, а также предполагаемую корпоративную структуру, основные условия сделки или документы действующей компании. Укажите срочные решения и уже принятые обязательства. Перед отправкой конфиденциальной информации согласуйте с нами подходящий канал связи.

Руководство носит общий ознакомительный характер. Рекомендации по конкретной инвестиции зависят от обстоятельств, документов и законодательства, действующего на момент соответствующего действия.

Источник: сведения о фирме и направления работы — ryskiyeva.com