



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

CENTRAL ASIAN REPUBLICS

ПРОЕКТ USAID ПО РЕГИОНАЛЬНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ (РЭС)

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТОРГОВЫХ
ОТНОШЕНИЙ УЗБЕКИСТАНА И АФГАНИСТАНА

21 November 2013

This publication was produced for review by the United States Agency for International Development. It was prepared by Chemonics International

ПРОЕКТ USAID ПО РЕГИОНАЛЬНОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ (РЭС)

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛА И ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТОРГОВЫХ
ОТНОШЕНИЙ УЗБЕКИСТАНА И АФГАНИСТАНА

Contract No. AID-176-TO-11-00001

[Optional elements: Contact Information] Style USAID Medium Subhead, Arial 11

[Optional elements: Finance Information] Style USAID Medium Subhead, Arial 11

[Optional elements: Partners] Style USAID Medium Subhead, Arial 11

[Optional elements: Abstracts] Style USAID Medium Subhead, Arial 11

[Optional elements: Series Information] Style USAID Medium Subhead, Arial 11

[Optional elements: Web addresses] Style USAID Medium Subhead, Arial 11

СОДЕРЖАНИЕ

Список сокращений	1
Глоссарий.....	3
Раздел I: Общий обзор технического задания.....	4
Раздел II: Торговые взаимоотношения Афганистана и Узбекистана	7
А. Торговые партнёры Афганистана	7
В. Торговое и экономическое сотрудничество Узбекистана и Афганистана	9
С. Импортные товары и продукция в Афганистане	10
Раздел III: Экспорт товаров и продукции Узбекистана	14
А. Потенциал и возможность экспорта в Афганистане	14
В. Экспортные правила и нормативы Узбекистана	16
С. Импортные правила и нормативы Афганистана	16
D. Существующие препятствия.....	15
E. Рекомендации	13
Раздел IV: Экспорт товаров и продукции Афганистана	21
А. Потенциал и возможности экспорта продукции в Узбекистан	21
В. Экспортные правила и нормативы Афганистана.....	21
С. Импортные правила и нормативы Узбекистана	21
D. Существующие препятствия.....	21
E. Рекомендации	21
Раздел V: Порядок регистрации бизнеса в Узбекистане.....	34
А. Преимущество открытия бизнеса в Узбекистане	34
В. Правила и нормативы регистрации предприятия	36
С. Существующие препятствия.....	40
D. Рекомендации	42
Приложения.....	47
А. Законодательные права и гарантии для иностранных инвесторов	47
В. Коммерческие банки Узбекистана	49
С. Ссылки.....	51

АКРОНИМЫ

РЭС	Региональное экономическое сотрудничество (www.car-rec.net)
МВЭСИТ	Министерство внешне экономических связей, инвестиции и торговли Узбекистана (www.mfer.uz)
МИД	Министерство иностранных дел Узбекистана (www.mfa.uz)
ТППУ	Торгово-промышленная палата Узбекистана (www.chamber.uz)
ГТК	Государственный Таможенный Комитет (www.customs.uz)
ГКС	Государственный комитет по статистике Узбекистана (www.stat.uz)
ТППА	Торгово-промышленная палата Афганистана
МСИА	Министерства торговли и Индустрии Афганистана (www.moci.gov.af)
АРЭК	Агентство по продвижению экспорта Афганистана (www.epaa.org.af)
ЦОСА	Центральная Организация по Статистике Афганистана (www.cso.gov.af)
МЗА	Министерство Здравоохранения Афганистана (www.moph.gov.af)
АБР	Азиатский банк развития (www.adb.org)
USAID	Американское агентство по международному развитию (www.usaid.gov)
ЦАР	Центрально-азиатский регион
ПРООН	Программа развития Организации Объединенных Наций (www.undp.org)

ГЛОССАРИЙ

Толлинг – толлинг" (от англ. *toll* - пошлина) употребляется для обозначения операций по переработке предоставляемого давальческого сырья. По договору толлинга переработчик обязуется изготовить для заказчика определенную продукцию из сырья и материалов заказчика, который в свою очередь обязуется оплатить работу переработчика. При этом заказчик остается собственником, как сырья, так и готовой продукции, а переработчик только перерабатывает сырье.

Налоги на экспорт – таможенные пошлины и внутренние налоги, которыми облагаются экспортируемые товары.

Экспорт– режим, при котором товары вывозятся за пределы таможенной территории без обязательства их обратного ввоза.

Реэкспорт– режим, при котором иностранные товары вывозятся с таможенной территории.

Краткое содержание

Афганистан, как и Узбекистан, является страной, не имеющей выхода к морю. Афганистан граничит с Туркменистаном, Таджикистаном, Узбекистаном, Китаем, Пакистаном и Ираном. Граница с Узбекистаном не такая протяженная, как с Туркменистаном и Таджикистаном, однако, Узбекистан является наиболее важным торгово-экономическим партнёром Афганистана в Центральной Азии. Автотранспортная и железная дороги, связывающие Афганистан с государствами Центральной Азии и Европы, производство разных товаров и продукции в Узбекистане должны способствовать широкому развитию торговых взаимоотношений и увеличению товарооборота. Несмотря на перечисленные преимущества, торговые отношения двух стран все еще нуждаются в улучшении и расширения. На данный момент есть важные факторы, которые могли бы содействовать улучшению торговых взаимоотношений.

Почти все товары и продукция, которые требуют переработку, в Афганистан импортируется из других стран ввиду отсутствия производства внутри страны. Создание производственных предприятий займет продолжительное время из-за ограниченной инфраструктуры: отсутствие собственных энергоресурсов, железной дороги внутри страны. Несомненно, что афганский рынок имеет значительный потенциал для расширения экспорта, в особенности для малого и среднего бизнеса.

По данным Государственного Комитета по Статистике, товарооборот между Узбекистаном и Афганистаном впервые в истории узбекско-афганских отношений превысил отметку в \$1 млрд. Узбекистана, в 2012 году объем товарооборота Узбекистана с Афганистаном составил \$1, 074 млрд. (из них экспорт — \$1 млрд. 073,3 млн., импорт — \$0,8 млн.)¹. Доля Афганистана в общем товарообороте республики составила 4,1%. Узбекистан поставляет в Афганистан электроэнергию, металл, сельскохозяйственную продукцию и продукты питания, предоставляет услуги в сфере строительства.

Стоит отметить, что электроэнергия и нефтепродукты составляют почти 94,4% от общего экспорта, которые экспортируются государственными компаниями или частными компаниями, где контрольный пакет контролируется государственными учреждениями. Другими товарами, которые нужно отметить по объему продаж являются удобрения, металлические листы, стальные балки, строительный лесоматериал, мужская обувь, туалетная бумага.

Для устойчивых торговых взаимоотношений, нужно содействовать не только экспорту товаров и продукции из Узбекистана в Афганистан, но также в обратную сторону. Экспорт из Афганистана, ввиду вышеописанного отсутствия производства, возможен только в виде сырья. Экспортные товары и продукция Афганистана разнообразна: высококачественный мрамор, драгоценные и полудрагоценные камни, сухофрукты, свежие фрукты, ковры ручной работы, шафран и каракуль.

РАЗДЕЛ I. Обзор технического задания

A. Обзор технического задания

Советник по содействию торговых взаимоотношений поможет проекту РЭС в оценке и анализе торгового режима между Узбекистаном и Афганистаном, включая тарифные и не тарифные меры, и предоставит рекомендации по их улучшению. Информация должна быть отражена в отчете, который должен быть представлен на круглом столе Узбекистана и Афганистана. Круглый стол Узбекистана и Афганистана подготовлен проектом РЭС и будет проведен в Термезе, Узбекистане в сентябре 25-26, 2013. Цели семинара для предпринимателей Узбекистана и Афганистана - содействие взаимопониманию деловых возможностей для обеих стран. Торгово-промышленная палата Узбекистана предоставит услуги в качестве партнера Проекта РЭС от лица Правительства Республики Узбекистана.

Советник по содействию торговых взаимоотношений выполнит нижеследующие задания.

- Провести анализ правил и нормативов экспорта и импорта, относящийся к торговым отношениям между Афганистаном и Узбекистаном;
- Провести встречи с государственными учреждениями и бизнес ассоциациями в Узбекистане для сбора информации
- Подготовить всесторонний и детальный отчет и рекомендации
- Разработать презентационный материал для представления правил и нормативов по регистрации и ведению бизнеса
- Подготовить презентацию для семинара в Термезе 7-8 ноября 2013г.
- Определить товары и продукцию, изготавливаемую в Узбекистане, которая заинтересует Афганских импортеров
- Определить товары и продукцию, изготавливаемую в Афганистане, которая заинтересует Узбекских импортеров
- Содействовать Проекту USAID по Региональному Экономическому Сотрудничеству в подготовке семинара в Термезе 7-8 ноября
- Принять активное участие в проведении семинара в Термезе 7-8 ноября

B. Цели технического задания

Цели технического задания заключаются в содействии пониманию условий и правил ведения бизнеса в обеих странах, а также предоставить практические рекомендации в разрезе каждой страны. Советник должен предоставить информацию о потенциале и возможностях каждой страны по экспортной продукции.

Раздел II. Торговые взаимоотношения Афганистана и Узбекистана

А. Торговые партнёры Афганистана

Афганистан, как и Узбекистан, является страной, не имеющей выхода к морю. Афганистан граничит с Туркменистаном, Таджикистаном, Узбекистаном, Китаем, Пакистаном и Ираном. Граница с Узбекистаном не такая протяженная, как с Туркменистаном и Таджикистаном, однако, Узбекистан является наиболее важным торгово-экономическим партнёром Афганистана в Центральной Азии. Автотранспортная и железная дороги, связывающие Афганистан с государствами Центральной Азии и Европы, производство разных товаров и продукции в Узбекистане должны способствовать широкому развитию торговых взаимоотношений и увеличению товарооборота. Несмотря на перечисленные преимущества, торговые отношения двух стран все еще нуждаются в улучшении и расширении. На данный момент есть важные факторы, которые могли бы содействовать улучшению торговых взаимоотношений.

Объёмы товарооборота с Россией и республиками Центральной Азии были довольно значительными до начала 1990-х годов. Такие продукты, как нелегированная сталь и продукты сталепроката, строительные материалы, нефтепродукты, предметы домашнего обихода, растительное масло, консервированные и основные продукты питания из России и центрально-азиатских государств, считались высококачественными в 1970-х, 1980-х и начале 1990-х гг. Гражданская война в Афганистане и последовавший за ней кризис привели к ослаблению с 1992 г. связей между Афганистаном и странами Центральной Азии.ⁱⁱ

Пакистан стал ключевым партнёром за последние два десятилетия. Впрочем, в течение предыдущих 3-4 лет, роль Пакистана как торгового партнёра существенно снизилась по ряду причин: 1) Возможная поддержка непримиримой оппозиции (Талибана) со стороны Пакистана; 2) Социально экономический и политический кризисы в Пакистанеⁱⁱⁱ; 3) Военные действия и нестабильность на границе Пакистана и Афганистана; 4) Стихийные бедствия, землетрясения в 2008 и наводнения 2011 гг.

Для улучшения торговых взаимоотношений при содействии США, Пакистан и Афганистан подписали Соглашение о транзитной торговле в июле 2010 года.^{iv} Однако на практике Пакистан создает различные бюрократические препоны для афганских предпринимателей, которые несут значительные убытки. В прошлые времена значительная часть импортируемых товаров в Афганистан доставлялась через порт Карачи в Пакистане. Однако после взаимных обвинений и нападок, товары Афганских предпринимателей стали зачастую задерживаться на длительное время при таможенных процедурах и отправке в Афганистан. Многие

товары афганских предпринимателей застревали по несколько месяцев. После 10 дней «несвоевременного вывоза» афганские предприниматели должны были платить 100 долларов США за каждый день простоя. Бывали случаи, когда контейнеры с товаром пропадали на территории Пакистана в пути из порта Карачи.^v

В качестве ответной меры, Афганистан создавал препятствия транзиту продукции Пакистана в Таджикистан.^{vi} В настоящее время предприниматели Афганистана рассматривают возможности использования альтернативных транспортных коридоров для экспорта и импорта через другие страны, в том числе через Туркменистан и Таджикистан. Тем не менее, по информации, полученной от афганских предпринимателей на данный момент транспортный коридор через Узбекистан, является наиболее безопасным и доступным. Стоимость транспортных услуг через Туркменистан и Таджикистан значительно выше. Наряду с этим, в последних двух странах также существуют определенные проблемы с безопасностью на дорогах при доставке груза до границы с Афганистаном и на его территории.

Экономическое сотрудничество Афганистана с Ираном имеет хорошие перспективы для развития, но есть и определённые ограничения в силу геополитических разногласий между Ираном и США, считающихся важным союзником Афганистана на данном этапе их сотрудничества. Хотя, следует ожидать потепления отношений между странами, особенно, после последних изменений в руководстве Ирана. При этом следует отметить, что Иран давно, активно и весьма эффективно инвестирует в экономику и развитие всех видов транспортных коммуникаций Афганистана. Интересы Ирана, прежде всего, сфокусированы на приграничных провинциях на западе Афганистана.

Ввиду экономических санкций по отношению к Ирану со стороны европейских стран, эта страна рассматривает Афганистан как опасного и серьезного конкурента в экспорте шафрана, где традиционно сильны позиции иранских производителей. Также необходимо отметить, что даже при расширении экономического сотрудничества, транспортного и производственного потенциала Ирана будет недостаточно что бы удовлетворить спрос Афганистана.

Особое внимание занимает возрастающая роль Туркменистана в транзите товаров через сухопутный порт Акинав провинции Фарьяб на севере-западе Афганистана. В марте, по данным Таможенной службы Афганистана за первое полугодие 2013 года, доходы порта Акина выросли на 21% и составили 35 млн. долларов. Афганистан, Таджикистан и Туркменистан подписали Меморандум о взаимопонимании по проекту строительства железной дороги. Согласно первой фазе реализации данного проекта намечено строительство железной дороги из города Атамурат-Имамназар в Туркменистане до Андхой-Акина в Афганистане.^{vii}

Среди других стран Центральной Азии стоит отметить возрастающую роль Казахстана как торгово-экономического партнера. Так, в сентябре 2013 Казахстан и

Афганистан подписали Меморандум о взаимопонимании. В документе отражены взаимодействия двух стран в торгово-экономической, транзитной, сельскохозяйственной и образовательной сферах. При содействии проектов Региональное экономическое сотрудничество (REC) и Содействие и продвижение торговли Афганистана (ТАФА), финансируемых ЮСАИД (USAID) были проведены встречи казахстанских и афганских предпринимателей в Алматы 27-28 июня и в Кабуле 2-3 июля 2013 года. Также стоит отметить успешную работу Комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству и представительства Торговой Палаты Казахстана открытое при Посольстве Республики Казахстан в Исламской Республике Афганистан, расквартированное в городе Кабул.

В. Торговые и экономические взаимоотношения Узбекистана и Афганистана

В силу географических, геополитических и геоэкономических факторов Узбекистан является одним из ключевых партнеров Афганистана в Центрально-Азиатском регионе. Следует особо отметить, что, по мнению афганских предпринимателей наиболее доступный и безопасный транспортный коридор пролегает по территории Узбекистана, ввиду наличия автомобильной и железной дороги и моста через Амударью до порта Хайратон – приграничного города Афганистана в 60 км от города Мазари-Шариф, находящихся в Балхской области.

Узбекистан и Афганистан подписали ряд договоров о расширении торгово-экономических отношений между двумя странами в 2007 году. Была создана межправительственная комиссия по торгово-экономическому сотрудничеству. Правительство Узбекистана обязалось оказывать помощь Афганистану в транзите и транспортировке товаров и других грузов, строительстве шоссейных и железных дорог и мостов, и практически всей инфраструктуры транспортных коммуникаций, развитии сельского хозяйства, ирригации и туризма, а также согласилось поставлять Афганистану большое количество электроэнергии.

Также, в рамках проектов по реконструкции Афганистана, Узбекистаном было построено 11 мостов на участке “Мазари-Шариф–Кабул”^{viii}. Предполагается, что Узбекистан увеличит поставки электроэнергии в Кабул и другие провинции после завершения строительства высоковольтной линии от Кабула в сторону государственной границы с Узбекистаном.

По данным Государственного Комитета по Статистике, товарооборот между Узбекистаном и Афганистаном впервые в истории узбекско-афганских отношений превысил отметку в \$1 млрд. долларов США. В 2012 году объем товарооборота Узбекистана с Афганистаном составил \$1, 074 млрд. (из них экспорт — \$1 млрд. 73,3 млн., импорт — \$0,8 млн.)^{ix}. Доля Афганистана в общем товарообороте республики составила 4,1%. Узбекистан поставляет в Афганистан электроэнергию, метал, сельскохозяйственную продукцию и продукты питания, предоставляет услуги в сфере строительства.

Таблица 1

(миллионы долларов США)

Экспорт	2010	2011	2012
Экспорт из Узбекистана в Афганистан	\$655.6	\$797.7	\$1,073.3
Экспорт из Афганистана в Узбекистан	\$0.2	\$0.9	\$0.8

Узбекистан завершил строительство железной дороги, соединяющей Узбекистан с городом Мазари-Шариф, ранее железная дорога проходила до порта Хайратон. Построенная железная дорога имеет длину в 106,5 км, протяженность главных путей равна 75 км, пропускная способность дороги составляет 8 пар поездов в сутки, или более 9 млн. тонн грузов в год. Строительство было начато в конце мая 2010 года. Работы проводились при финансовой поддержке Азиатского банка развития. Грант в сумме 165 миллионов долларов США для строительства железнодорожной линии «Хайратон - Мазари-Шариф» выделил Афганистану АБР. За выполнение их технического аспекта отвечала узбекская частная компания. Узбекистан был заинтересован в осуществлении проекта, поскольку новая ветка соединила Афганистан с сетью узбекских железных дорог.

Линия должна быть оборудована устройствами сигнализации, телекоммуникаций и электроснабжения в соответствии с техническими стандартами и требованиями, применяемыми в Узбекистане. В рамках проекта было предусмотрено строительство двух станций и двух разъездов, контейнерного двора на станции Мазари-Шариф, а также осуществление модернизации действующей станции Хайратон.^x В ноябре 2010 года строительство дороги было завершено. Дорога передана во временное управление компании «Узбекистонтемирйуллари».

«Узбекистонтемирйуллари» в настоящее время разрабатывает технико-экономическое обоснование для расширения железной дороги идущей на Герат,^{xi} город в западном регионе Афганистана, прокладка, которой намечена на 2013-2015 годы. Железная дорога свяжет пограничный таджикско-афганский пункт на реке Пяндж с существующей веткой в Мазари-Шарифе. Оттуда рельсы будут проложены в Герат, где их можно будет соединить с еще незавершенной дорогой до западной границы страны.

Решением правительства Узбекистана совместному предприятию в форме общества с ограниченной ответственностью «UzVneshTrans» и министерству внешних экономических связей, инвестиций и торговли поручено проработать вопрос о создании международного центра логистики с применением европейских и международных стандартов и ноу-хау в Сурхандарьинской области.^{xii} Финансирование проекта общей стоимостью \$10,4 млн. будет осуществлено за счет гранта Комиссии Европейского Союза в размере \$2,6 млн. и

средств узбекской стороны — \$7,8 млн. По оценкам экспертов, создание международного центра логистики в Сурхандарьинской области будет содействовать увеличению объема узбекско-афганского товарооборота.

С. Импортные товары и продукция в Афганистане

Импорт Афганистана составлял 6,390 миллиарда долларов США за фискальный период (21 марта) 2011-2012 годов. В то время за период 2010-2011 составлял 5,154 миллиарда долларов США. Основные импортируемые товары: нефтепродукты (33% от общего импорта), машинное оборудование (15%), продукты питания (14%), металл и изделия из металла (9%).

Таблица 2

Страны	2010-2011		2011-2012	
	в долларах США	%	в долларах США	%
Пакистан	597 502 822	11,59%	877 754 493	13,74%
Россия	181 394 091	3,52%	804 167 856	12,58%
Узбекистан	1 087 926 520	21,11%	732 449 509	11,46%
Иран	386 411 377	7,50%	581 655 193	9,10%
Китай	703 845 093	13,66%	577 177 968	9,03%
Туркменистан	117 059 599	2,27%	352 976 980	5,52%
Япония	494 368 703	9,59%	411 827 185	6,44%
Казахстан	207 982 552	4,04%	333 309 029	5,22%
Германия	422 289 588	8,19%	244 398 439	3,82%
Таджикистан	98 127 788	1,90%	226 888 290	3,55%
ОАЭ	105 570 830	2,05%	199 638 491	3,12%
Латвия	0	0,00%	149 711 338	2,34%
Турция	108 694 018	2,11%	138 211 010	2,16%
Индия	112 907 128	2,19%	103 876 928	1,63%
Корея	57 254 020	1,11%	98 716 435	1,54%
США	78 480 105	1,52%	90 619 835	1,42%
Азербайджан	53 694 555	1,04%	70 476 931	1,10%
Малайзия	53 283 536	1,03%	59 921 524	0,94%
Саудовская Аравия	53 694 555	1,04%	50 975 773	0,80%
Другие страны (меньше 1%)	233 762 988	4,54%	285 557 740	4,47%
Всего импорта	5 154 249 868	100%	6 390 310 947	100%

Статистические данные были предоставлены Центральной Организацией по Статистике Афганистана.

Стоит отметить, что многие предприятия, расположенные в приграничных городах в Пакистане (Пешавар и Кветта) и Иране (Мехоед) ориентированы только на производство товаров для Афганистана. Низкие цены на транспортировку, наличие каналов социальной сети и общий язык, т.е. отсутствие лингвистических барьеров для общения и нахождения взаимопонимания, в Пакистане и Иране, а из Китая – низкая стоимость товара являются важными факторами, создающими взаимовыгодные условия для наращивания товарооборота.

Примечательно, что за период 2010-2011 годов, Узбекистан занимал первую строчку в поставке товаров в Афганистан, до 21,11% от всего импорта. Это значительно превышает импорт из Пакистана в 11,59% и Китая до 13,66%. Однако импорт значительно снизился с 21,11% до 11,46%, стоит проанализировать причины спада импорта товаров из Узбекистана. Импорт из России увеличился в 3,5 раза за тот же период. Общая тенденция показывает увеличение товарооборота с Центрально-Азиатскими Республиками.

Анализ данных по странам за 2005 показывает возрастающую роль как импортеров следующих стран: России, Узбекистана, Казахстана, Китая, Туркменистана и Таджикистана. По данным Центральной Организации по Статистике Афганистана импорт из Узбекистана был ниже следующим:

Таблица 3

Наименование товара	2010-2011		2011-2012	
	В долларах США	%	В долларах США	%
Энергоносители	364 389 657	33,49%	377 102 664	51,49%
Дизель	265 974 873	24,45%	109 993 686	15,02%
Металлические прутья	167 560 861	15,40%	103 529 501	14,13%
Бензин	147 161 749	13,53%	82 058 683	11,20%
Бобовые	13 718 015	1,26%	16 277 506	2,22%
Жидкий газ	36 057 728	3,31%	13 442 718	1,84%
Пшеница и мука	4 830 295	0,44%	5 966 590	0,81%
Удобрения	6 405 277	0,59%	2 811 977	0,38%
Металлические листы	11 990 216	1,10%	2 102 148	0,29%
Жидкая смола	2 568 236	0,24%	1 106 348	0,15%
Зеленый горох	516 188	0,05%	1 033 595	0,14%
Луцанный горох	422 702	0,04%	960 217	0,13%
Стальные балки	3 919 247	0,36%	851 645	0,12%

Строительный лесоматериал	1 398 762	0,13%	669 462	0,09%
Мужская обувь	379 080	0,03%	574 752	0,08%
Туалетная бумага	704 435	0,06%	552 306	0,08%
Другие товары	59 929 199	5,51%	13 415 711	1,83%
Всего импорта	1 087 926 520	100%	732 449 509	100%

Необходимо подчеркнуть, что данные предоставленные Центральной Организацией по Статистике Афганистана отличаются от данных Государственного комитета по статистике Узбекистана из-за подсчета периода фискального года. Однако, необходимо отметить, что по данным Центральной Организации по Статистике Афганистана, импорт из Узбекистана снижается, что отличается от данных Государственного комитета по статистике Узбекистана.

Стоит отметить, что электроэнергия и нефтепродукты составляют почти 94,4% от общего экспорта, которые экспортируются государственными компаниями или частными компаниями, где контрольный пакет контролируется государственными учреждениями. Другими товарами, которые нужно отметить по объему продаж являются удобрения, металлические листы, стальные балки, строительный лесоматериал, мужская обувь, туалетная бумага.

Узбекистан производит широкий спектр товаров, которые имеют постоянный спрос в Афганистане. В дополнение к существующему списку, Узбекистан может поставлять или увеличить экспорт нижеследующих товаров:

- Продукты питания: детское питание, консервированные продукты, растительное масло (подсолнечное, хлопковое)
- Молочные продукты
- Напитки: соки, минеральную воду, другие безалкогольные напитки
- Медикаменты: лекарственные препараты, медицинское оборудование
- Минеральные удобрения
- Табачные изделия
- Строительные материалы: краску, изделия из пластика, пластиковые трубы
- Автомобили, и запасные части
- Текстильную продукцию
- Пластмассовые изделия
- Электроприборы, собираемые в Узбекистане
- Одежду и обувь

После встречи с представителями государственной акционерной внешнеторговой компании “Uzmarkazsanoateksport” и внешнеторговой компании “Uztadbirkoreksport”, работающих при МВЭСИТ, было установлено, что особых ограничений на экспорт товаров и продукции в Афганистан не существует. Оба учреждения признали, что доля малого и среднего бизнеса незначительна, а значит

нужно более детально проработать вопросы создания более благоприятных условий для деятельности узбекских предпринимателей.

Раздел III. Экспорт товаров и продукции Узбекистана

А. Потенциал и возможности экспорта в Афганистан

Как было уже отмечено выше, почти все товары и продукция, которые требуют переработку, в Афганистан импортируется из других стран ввиду отсутствия производства внутри страны. Создание производственных предприятий займет продолжительное время из-за ограниченной инфраструктуры: отсутствие собственных энергоресурсов, железной дороги внутри страны. Несомненно, что афганский рынок имеет значительный потенциал для расширения экспорта, в особенности для малого и среднего бизнеса. Ниже следующее представляет возможности рынка в Афганистане.

- **Население.** По данным Всемирного Банка, население Афганистана составляло около 31 миллиона человек на 2011 год. Это большой рынок потребителей, которым нужны различные товары.
- **Производство.** В Афганистане отсутствует производство в промышленных масштабах. За годы гражданской войны были разрушены и прекратили работу многие заводы, построенные при помощи Советского Союза. Существуют недавно построенные небольшие заводы и перерабатывающие предприятия, которые не могут удовлетворить внутренний рынок.
- **Себестоимость товаров.** Отсутствие электроэнергии создает серьезные издержки при производстве, вследствие этого является высокая себестоимость производимых товаров и продукции. За годы гражданской войны была разрушена энергетическая инфраструктура. На 2012 год только 33% населения Афганистана и 70% населения в Кабуле имели доступ к электроэнергии.^{xiii} Электроэнергия импортируется из Узбекистана, Таджикистана, Туркменистана и Ирана. Предприятия используют электрические генераторы, которые работают на дизельном топливе.

Несомненно, вышеописанными преимуществами для экспорта в Афганистан обладают и другие страны. Однако стоит отметить, что существуют несколько преимуществ, которыми обладает Узбекистан по сравнению с другими странами. Эти преимущества исходят из географического расположения, исторического развития взаимоотношения двух стран и других факторов:

- **Предыдущий опыт торговых взаимоотношений.** Торговые отношения Узбекистана и Афганистана имеют предыдущий положительный опыт торговых взаимоотношений. Узбекистан имеет хорошую репутацию экономического и торгового партнера.

- Стоимость транспортировки. Афганистан импортирует многие товары из других стран. Товары доставляются через различные порты. Как было уже отмечено, Афганистан не имеет выхода к морю, а значит требуются дополнительные расходы на доставку товара. Это означает, что затраты на доставку товара из Узбекистана значительно ниже.
- Безопасность ведения бизнеса. Северный регион Афганистана является наиболее безопасным местом по сравнению с другими регионами. Провинция Балх является третьей наиболее развитой и индустриальной зоной после Кабула и Герата. По данным Торгово-Промышленной Палаты Афганистана, экономический рост провинции Балх составлял 22% в 2011 и 35% в 2012 годов. Высокий экономический рост был обеспечен благодаря высокому уровню безопасности и созданной инфраструктуре, а также активной деятельности бизнес сообщества.
- Инфраструктура в северном регионе. Многие предприниматели из других провинций стараются перенести предприятия в провинцию Балх из-за существующей инфраструктуры, такой как доступ к транспортному коридору, широкая разветвлённая асфальтированная дорога, соединяющая с другими провинциями, доступ к электроэнергии, активно работающие местные рынки. Транспортная дорога соединяет все провинции в северном регионе, а также Кабул, столицу Афганистана.
- Экономический и деловой центр. Город Мазари-Шариф является важным экономическим и деловым центром всего северного региона, также используется предпринимателями как место для оптовой продажи товаров в другие провинции не только в северном регионе.
 - В Мазари-Шарифе есть несколько оптовых рынков: рынок по обмену и переводу денежных средств, рынок одежды, рынок различных видов мебели, рынок медикаментов, рынок электроприборов, рынок ковров, рынок офисной оргтехники, рынок пластмассовых изделий, рынок сухофруктов, рынок свежих фруктов, рынок зерновых культур, площадка для продажи автомобилей, рынок металлических изделий (арматуры, железных щитов), и рынок золотых изделий.
 - Также есть складские помещения, гостиницы, автобусные станции, стоянка для большегрузных машин, заправочные станции, мастерские по ремонту грузовых машин.
 - В Мазари-Шарифе работают филиалы 10 коммерческих банков, предоставляющие широкий спектр финансовых услуг.
 - В Мазари-Шарифе есть несколько частных и один государственный университет.
- Сегмент населения: Основную часть населения в северном регионе составляют этнические узбеки, таджики и туркмены. Количество узбеков и туркмен - около 2,7 миллиона (9% от общей численности населения) и 0,9 миллионов (3% от общей численности населения) соответственно - по

данным Афганского центра социально-экономических исследований.^{xiv} Это облегчает преодоление языкового барьера на начальном этапе общения, установления и развития контактов и сотрудничества.

В. Экспортные правила и нормативы Узбекистана

В Узбекистане существует пошлины на экспортируемые товары.^{xv} Однако необходимо отметить, что некоторые товары облагаются акцизным налогом при реализации, как на внутреннем рынке, так и при экспорте: алкогольные и табачные изделия, природный газ, нефтепродукты. В настоящее время в Узбекистане предприятия, осуществляющие централизованный экспорт (газ, хлопок, драгметаллы), обязаны продавать 100% валютной выручки; нецентрализованный экспорт - 50%. В Узбекистане существуют различные льготы для экспортеров.

- Налог на добавленную стоимость. В соответствии с Налоговым кодексом Республики Узбекистан (статья 212), экспорт товаров за свободно конвертируемую валюту облагается по нулевой ставке, что значит освобождение их от уплаты суммы налога на добавленную стоимость за материальные ресурсы, использованные на производство экспортируемых товаров. Исключение составляют посреднические организации, а также предприятия, производящие на экспорт сырьевые товары. К таким товарам относятся драгоценные металлы.
- Акцизный налог. Не подлежит обложению акцизным налогом: реализация подакцизных товаров на экспорт их производителями, за исключением отдельных видов подакцизных товаров, определяемых Кабинетом Министров РУ; передача подакцизных товаров - продуктов переработки, произведенных из товаров, помещенных под таможенный режим "переработка на таможенной территории", при условии их последующего вывоза с таможенной территории Республики Узбекистан
- Налог на доходы. Указом Президента Республики Узбекистан от 5 июня 2000 года "О дополнительных мерах по стимулированию производителей экспортной продукции" (№ УП-2613 от 05.06.2000г), предприятия-экспортеры всех форм собственности (за исключением торгово-посреднических и предприятий, экспортирующих сырьевые товары) освобождены от уплаты налога на доходы, полученные от экспорта продукции собственного производства за свободно конвертируемую валюту. Данная мера была распространена на малые предприятия, являющиеся плательщиками единого налога.

Для предприятий - экспортеров устанавливается порядок уплаты налога на доходы в зависимости от доли экспорта товаров собственного производства за свободно конвертируемую валюту в общем объеме реализации: при доле экспорта от 15 до 30 процентов – установленные ставки налога на доходы

снижаются на 30 процентов; - при доле экспорта от 30 и более процентов – установленные ставки налога на доходы снижаются в 2 раза.

Указанная льгота не распространяется на торгово-посреднические предприятия, а также на производственные предприятия, экспортирующие товары, перечень которых утвержден Указом Президента Республики Узбекистан от 10.10.1997г. №УП-1871

- Налог на имущество. Указом Президента Республики Узбекистан от 5 июня 2000 года "О дополнительных мерах по стимулированию производителей экспортной продукции" (№ УП-2613 от 05.06.2000г) введен порядок уплаты налога на имущество, согласно которому его размер зависит от доли экспорта товаров собственного производства в общем объеме реализации. Так, при доле экспорта в размере 20-50%, установленная ставка налога снижается на 50%, при 50 и более процентах - налог на имущество не взимается.

Данная льгота распространена на предприятия всех форм собственности, производящих экспортную продукцию и реализующих ее самостоятельно или через специализированные внешнеторговые объединения и фирмы. Указанные льготы не распространяются на торгово-посреднические предприятия, а также на производственные предприятия, экспортирующие за свободно конвертируемую валюту сырьевые товары - хлопковое волокно, хлопчатобумажную пряжу, нефть, нефтепродукты, газовый конденсат, газ природный, электроэнергию, драгоценные, цветные и черные металлы.

Постановлением Президента Республики Узбекистан от 28 марта 2011 года №ПП-1512 "О дополнительных мерах по стимулированию ускоренного развития предприятий текстильной промышленности» до 1 января 2016 года освобождены от уплаты налога на имущество предприятия текстильной промышленности республики, реализующие 80 и более процентов объема своей продукции, в том числе полуфабрикаты (пряжу, ткани, трикотажное полотно и отходы хлопкопрядения) за свободно конвертируемую валюту.

Некоторые товары в Узбекистане находятся под частичным запретом. Разрешение на вывоз дает соответствующее государственное учреждение или Кабинет Министров Республики Узбекистан:

- Зерно: пшеница, рожь, ячмень, овес, рис, кукуруза, гречиха;
- Хлебобулочные изделия (кроме мучных кондитерских изделий, пирожных, печенья собственного производства);
- Мука, крупа;
- Скот, птица;
- Мясо и пищевые мясные субпродукты, пищевые субпродукты домашней птицы;
- Сахар;

- Сухомолоко
- Спиртэтиловый
- Чайносырье, чай,
- Растительные масла;
- Кожевенное сырье (включая нестандартное), пушно-меховое сырье, в том числе каракулевое (включая нестандартное);
- Лом и отходы цветных металлов;
- Кокон шелкопряда, пригодные для размотки, шелк-сырец (некрученный), отходы шелковые (включая коконы, не пригодные для размотки, отходы коконной нити и разрыхленные отходы);
- Отходов и вторичного сырья из полиэтилентерефталата
- Вооружение, боеприпасы к нему, военная техника, запасные части, комплектующие изделия и приборы к ним
- Ядерные материалы (включая материалы в виде тепловыделяющих сборок), технологии, оборудование, установки, специальные неядерные материалы - источники ионизирующего излучения.
- Ракетно-космические комплексы, системы связи и управления, нормативно-техническая документация на их производство и эксплуатацию.
- Результаты научно-исследовательских и проектных работ, а также фундаментальных поисковых исследований по созданию вооружения и военной техники.
- Аннулированные ценные бумаги, драгоценные и редкоземельные металлы, их полуфабрикаты и сплавы в сыром виде, а также их отходы и лом, драгоценные и полудрагоценные камни.

Указанные в настоящем пункте предметы могут быть вывезены по разрешению Кабинета Министров Республики Узбекистан.

- Животные, растения, декоративные растения, занесенные в Красную книгу Республики Узбекистан;
- Произведения искусства и предметы старины (картины, скульптуры, рисунки, изделия из фарфора, хрусталя, кожи, керамики, дерева, драгоценных и недрагоценных камней и металлов, художественная одежда, книги, музыкальные инструменты, почтовые марки) и другие предметы, представляющие художественную, научную или культурную ценность;

Указанные в настоящем пункте предметы могут быть вывезены по разрешениям Министерства культуры Республики Узбекистан, по согласованию с МВЭСИТ Республики Узбекистан и с уплатой таможенной пошлины в размере 100 % оценки, указываемой в разрешениях на вывоз.

С. Импортные правила и нормативы Афганистана

Политика Правительства Афганистана в торговле достаточно свободна. Ввиду отсутствия производства в индустриальных масштабах, условия для импорта вполне благоприятны. Запреты на импорт действуют в отношении всего нескольких продуктов. Отсутствуют и сезонные ограничения, квоты и прочие нетарифные импортные барьеры. Нижеследующий список товаров, подлежащий полному запрету на ввоз в Афганистан:

Таблица 4

Наименование товара	Источник
Алкогольные напитки	Указанно в гармонизированном тарифе Афганистана
Оружие и амуниция	Указ Президента №1971 от 21 марта 2010 года
Химические удобрения, аммонием нитрат	Указ Президента Афганистана №28 от 21 января 2010 года
Семена хлопка	Указанно в гармонизированном тарифе Афганистана
Свиньи в живом виде, все продукты из свинины	Указанно в гармонизированном тарифе Афганистана
Наркотики, наркотические вещества	Указанно в гармонизированном тарифе Афганистана
Пластиковые пакеты	Акт Кабинета Министров №1 от 28 марта 2011

Данные были получены с веб-сайта Министерства Торговли и Инвестиции Афганистана. Документ "AnInventorytoimportinggoodsinto Afghanistan" был разработан при содействии проекта TAF/USAID.

Другие товары разрешены для ввоза, однако, на некоторые товары существуют определенные ограничения. Прежде чем завести данный товар или продукцию, очень важно проверить наличие разрешения или его нужно получить от соответствующей государственной инстанции в Афганистане.

Предпринимателям Узбекистана следует заранее проконсультироваться с партнерами из Афганистана относительно товара, требующего в получении лицензии. Поскольку если товар будет задержан на таможне до выяснения деталей, это может значительно осложнить дальнейшее сотрудничество.

В нижеследующей таблице рассмотрим только товары и продукцию, которую можно поставить из Узбекистана.

Таблица 5

Наименование товара	Источник
Агро химикаты и пестициды	Директорат по защите растениеводства и карантина, Министерство сельского хозяйства, ирригации и животноводства
Продовольственные товары (кроме животных, продуктов животноводства, свежих фруктов и овощей), медикаменты, вода	Лаборатория департамента по контролю продуктами и лекарствами, Министерство здравоохранения
Свежие фрукты и овощи	Директорат по защите растениеводства и карантина, Министерство сельского хозяйства, ирригации и животноводства
Фармацевтические препараты, медицинские препараты, фармацевтические инструменты	Генеральный директорат по вопросам фармацевтики, Министерство здравоохранения
Семена	Директора по семеноводству, Министерство сельского хозяйства, ирригации и животноводства
Ветеринарное оборудование и медикаменты	Генеральный директорат здравоохранению животноводства, Министерство сельского хозяйства, ирригации и животноводства

Данные были получены с веб-сайта Министерства Торговли и Индустрии Афганистана. Документ "AnInventorytoimportinggoodsintoAfghanistan" был разработан при содействии проекта TAFU/USAID.

Некоторые государственные учреждения публикуют на веб-сайте список разрешенной продукции. Например, список лекарственных и медицинских препаратов и инструментов, можно найти на сайте министерства здравоохранения. На данный момент этот сектор имеет хорошие перспективы для расширения, так по данным статистики Министерства торговли и промышленности Афганистана, Афганистан импортирует 96% лекарство, причём 60% из них производятся в Пакистане. Пакистан ежегодно экспортирует в Афганистан медицинские товары общей стоимостью более 1 млрд. долларов США. Афганистан стал одним из самых крупных потребителей антибиотиков в мире.^{xvi}

D. Существующие препятствия

Несомненно, предприниматели Узбекистана и Афганистана имеют достаточно преимуществ для расширения торговых взаимоотношений. Однако, несмотря на близость границ, существуют определенные препятствия. Необходимо рассмотреть существующие препятствия, ограничивающие успешное сотрудничество.

1. Языковой барьер. Большая часть населения Афганистана разговаривает на двух языках: дари и пушту. Это создает серьезные ограничения для переговоров предпринимателей двух стран. После 2001 года, многие афганцы стали изучать английский язык, им владеет большая часть молодежи. Знание русского языка встречается у небольшой части старшего поколения, кто учился в Кабульском университете. Несмотря на знание узбекского языка этническими узбеками в северном регионе, языковой барьер ограничивает переговоры и обсуждение условий контракта с другими этническими группами. Необходимо также отметить, что при регистрации контракта в государственных учреждениях, предприниматели должны иметь оригинал на английском и дари. В настоящее время многие компании в Афганистане имеют сотрудников со знанием английского языка.
2. Отсутствие информации на товарах на местных языках. Товары, которые экспортирует Узбекистан в данный момент, такие как электроэнергия и нефтепродукты, не требуют детальной информации о составе. Однако на другие товары, где поставки из Узбекистана незначительны и имеют большой потенциал (продукты питания или лекарственные препараты), важно пересмотреть информацию, которая представляет товар. Импортёрам Афганистана необходима детальная информация о составе, способе применения и другая информация о товаре на дари и желательно на пушту.
3. Продвижение товара. Названия торговых марок, выпускаемых в Узбекистане, не знакомы потребителям Афганистана. Предприниматели Афганистана не имеют достаточно знаний о товарах, предлагаемых производителями Узбекистана. Например, торговая марка лекарства от головной боли может ассоциироваться с другим препаратом.
4. Стоимость товаров и продукции. Узбекские предприниматели зачастую предлагают завышенные цены на свою продукцию или товар. Возможно, это происходит из-за предположения, что большинство товаров в Афганистан импортируется из других стран. Однако необходимо учитывать, что товары из Узбекистана ещё не имеют своих постоянных потребителей. По словам предпринимателя из Афганистана, цены на сельскохозяйственную технику из Узбекистана на 10%-15% выше по сравнению с аналогичной промышленной продукцией из России.
5. Культурные и религиозные традиции. При рекламировании товара или продукции, представляемой в Афганистане, необходимо учитывать культурные ценности. При импортировании мясной продукции или консервов, необходимо указать, что животное было забито по исламским

канонам. Например, на упаковках курятины или говядины, поставляемых из Бразилии, на английском и арабском языках указано, что мясо является «халаль».

6. Отсутствие информации о товарах, которые пользуются спросом. Предприниматели Узбекистана не имеют представления о конъюнктуре рынка в Афганистане. Будет целесообразным провести маркетинговое исследование и начать поставку продукции, где позиции конкурентов не стабильны.
7. Трудности в получении визы. Важно смягчить визовый режим для предпринимателей из Афганистана. Одна из основных причин, тормозящих развитие торговых взаимоотношений - трудности получения визы. Возможное введение упрощенных правил для предпринимателей Афганистана облегчило бы процесс получения визы.
8. Отсутствие должного внимания со стороны государственных учреждений, бизнес ассоциаций. В Узбекистане развитию торговых отношений с Афганистаном не уделяют должного внимания.
9. Разногласия по транспорту и логистике. Необходимо решить вопросы, адресованные Торговой Палатой относительно задержки товаров и продукции, то есть импорта следующего в Афганистан из других стран и экспорта из Афганистана в другие страны.

Е. Рекомендации

Без сомнения, товары и продукция из Узбекистана имеют хорошие возможности для сбыта на рынке Афганистана. Принимая во внимание географическое расположение и снижение товарооборота с Пакистаном, предприниматели Узбекистана обладают уникальной возможностью заполнить образовавшуюся нишу и расположить к себе потенциальных потребителей. Улучшение и налаживание торговых взаимоотношений не требуют больших капиталовложений. Однако прежде чем начинать деловую деятельность, очень важно учитывать специфику ведения бизнеса в Афганистане.

1. Содействие в получении визы предпринимателям Афганистана. При серьезном интересе двух сторон, имеет смысл провести личные встречи для установления личного контакта, и при необходимости ознакомить с производством. Получение визы гражданами Афганистана - очень сложный процесс. Предпринимателям Узбекистана нужно оказать содействие в получении визы партнерам из Афганистана. Для того чтобы убедиться в серьезных намерениях предпринимателей Афганистана, можно проконсультироваться с Торгово-Промышленной палатой Афганистана. При

- необходимости можно проверить данные предпринимателя и компании через консульство Узбекистана в Мазари-Шарифе.
2. Проведение выставки товаров и продукции в Мазари-Шарифе. Проведение выставок и ярмарок - это серьезный шаг для повышения осведомленности афганских импортеров относительно предлагаемых товаров из Узбекистана. Очень важно провести первую выставку товаров и продукции Узбекистана в Мазари-Шарифе в ближайшее время. Безопасность можно будет обеспечить при содействии Торгово-Промышленной Палаты Афганистана и администрации губернатора Балха.
 3. Определение стоимости товаров или продукции. Узбекским предпринимателям необходимо провести сравнительный анализ цен на похожую продукцию на рынках Афганистана. На предварительном этапе для вхождения на рынок, возможно, потребуются установить минимальную прибыль.
 4. Упрощение процедуры разрешения на товары. Некоторые товары Узбекистана требуют разрешения на вывоз. Например, на вывоз фасоли или маша, требуется разрешение, получение которого занимает определенное время. Введение режима упрощенной торговли с Афганистаном могло бы существенно улучшить ситуацию.
 5. Объединение усилий для вхождения на рынок. Наиболее эффективным подходом будет объединение усилий нескольких компаний. Например, фармацевтические компании Узбекистана могли бы объединить усилия по рекламной компании и представлению услуг по обучению врачей Афганистана в клиниках и больницах Узбекистана. Обучение афганских врачей очень важный подход для создания лояльной группы для последующего продвижения товара.
 6. Открытие торгового дома или выставочного павильона. Другим серьезным шагом было бы открытие торгового дома с демонстрацией разнообразной продукции из Узбекистана. Возможно также открытие выставочного помещения при офисе Торгово-Промышленной палаты, который находится в центре города Мазари-Шариф. Это обеспечит свободный доступ для предпринимателей. Существующее законодательство Узбекистана разрешает открывать торговые дома и представительства для маркетинговых исследований за рубежом.
 7. Реанимировать работу межправительственной комиссии по торговым взаимоотношениям. Положительный опыт работы можно позаимствовать у комиссий по торговым отношениям Казахстана и Афганистана. За последнее время достигнут значительный прогресс в торговых взаимоотношениях между этими странами.

8. Проведение регулярных деловых встреч. Необходимо наладить проведение регулярных деловых встреч по секторам. Встречи нужно проводить в Афганистане и Узбекистане. Торгово-Промышленная палата Афганистана и Торговая Палата Узбекистана могут координировать деловые встречи. Предприниматели Афганистана имеют слабое представление об особенностях товаров из Центральной Азии. Необходимо отметить значительный успех, достигнутый после проведения деловой встречи в формате “business-to-business” между предпринимателями Афганистана и Казахстана.
9. Рекламная кампания. Товары и продукция из Узбекистана могут быть не знакомы потребителям в Афганистане, поэтому, необходимо пройти весь путь представления новой торговой марки. Необходимо совершить переворот в предпочтениях потенциальных потребителей. Возможно, потребуется агрессивная рекламная кампания в зависимости от товара или продукции. Доступные рекламные каналы в Афганистане: телевидение, радио, рекламные щиты, журналы.
10. Информации о товаре на дари и пушту. Без сомнения, предприниматели Узбекистана должны обратить особое внимание на данный вопрос. Состав, способ применения и другую полезную информацию нужно предоставить на дари и желательно на пушту на этикетке продукта.
11. Название торговой марки. Необходимо проконсультироваться с местными предпринимателями, и при необходимости, заменить название товара на русском или других языках на более созвучный на дари или пушту.
12. Культурные и религиозные ценности. Рекламные материалы, представляющие товар и продукцию, не должны противоречить культурным ценностям. Нужно отметить, что в Афганистане очень важную роль играет религиозный фактор. Если в рекламной продукции есть образ женщины, нужно удостовериться, что она изображена в соответствии с культурными ценностями.
13. Тесные контакты с Торгово-Промышленной палатой провинции Балх. Взаимное сотрудничество Торгово-Промышленной Палаты Афганистана и Торговой Палаты Узбекистана нуждается в серьезном улучшении. Существуют другие организации в Узбекистане, которые могут работать с Торгово-Промышленной Палатой Афганистана.
14. Представительство Торговой палаты Узбекистана в Афганистане. На основе положительного опыта расширения товарооборота между Казахстаном и Афганистаном, рекомендуется открыть представительство при консульстве Узбекистана в Мазари-Шарифе.

15. Иметь постоянный доступ к носителю таджикского или английского языка. Знание таджикского языка может значительно облегчить переговоры. Дари и таджикский язык не имеют особого различия. Однако при заключении контрактов, необходимо иметь доступ к носителю английского языка.

Раздел IV. Экспорт товаров и продукции из Афганистана

А. Потенциал и возможности экспорта продукции в Узбекистан

Для устойчивых торговых взаимоотношений, нужно содействовать не только экспорту товаров и продукции из Узбекистана в Афганистан, но также в обратную сторону. Экспорт из Афганистана, ввиду вышеописанного отсутствия производства, возможен только в виде сырья. Экспортные товары и продукция Афганистана разнообразна: высококачественный мрамор, драгоценные и полудрагоценные камни, сухофрукты, свежие фрукты, ковры ручной работы, шафран и каракуль. Однако, для защиты своего внутреннего рынка, Узбекистан установил импортные тарифы. В нижеследующей таблице предоставлены импортные тарифы Узбекистана на товары и продукцию, которую Афганистан экспортирует в данное время в другие страны:

Таблица 6

Описание продукта	Коэффициент тарифа
Виноград свежий	60%
Яблоки свежие	60%
Гранаты	60%
Изюм красный	60%
Миндаль	60%
Лакричный корень	20%
Мрамор	60%
Арбузы	60%
Драгоценные камни	60%
Хлопок	20%
Ковры	60%
Шафран	20%

Данные были получены с веб-сайта Министерства Торговли и Инвестиции Афганистана.

Большинство продукции указанные выше производятся и в Узбекистане, поэтому надо рассмотреть возможности, которые действительно заинтересуют предпринимателей в Узбекистане. В противном случае, Узбекиские предприниматели будут рассматривать товары и продукцию из Афганистана в качестве конкурентных товаров. Так по информации Торгово-Промышленной Палаты Афганистана, Узбекистан несколько раз задерживал отправку сухофруктов направляемых в Россию на границе с Афганистаном. Однако Узбекистан опроверг эту информацию и заявил, что не препятствует экспорту сухофруктов Афганистана в Россию.

Если принять во внимание трудности экспорта сухофруктов через Пакистан, это хорошая возможность для узбекских предпринимателей для сотрудничества. Это подтверждают и слова заместителя главы ТППА Хан ДжанАлокозая, который заявил, что ранее 80% фруктов из Афганистана попадали в Индию через Пакистан. Однако в настоящее время этому препятствуют пограничники на территории Пакистана. Из-за этого больше половины фруктов либо продается по бросовым ценам, либо портится на складах.^{xvii}

В рамках проекта Содействие и продвижение торговли Афганистана (ТАФА) в Афганистане, финансируемого USAID, реализованного корпорацией Кемоникс (Chemonics) было оказано содействие участию группы предпринимателей из Афганистана в международной выставке "Сельское хозяйство - AgroWorldUzbekistan" в Ташкенте 3-5 апреля 2013. Предприниматели демонстрировали сухофрукты, свежие фрукты и семена. Посетители выставки, ознакомившись с сельхозпродукцией, отметили нижеследующее:

- Органический вкус, нет привкуса химикатов или других добавок. Химические удобрения запрещено импортировать в Афганистан.
- Натуральный вид. Ввиду того, что фермеры Афганистана используют старые технологии при сушке, сухофрукты принимают натуральный вид. Послесушки не используются масла или химикаты для обработки.
- По сравнению с сельхозпродукцией, выращиваемой в Узбекистане, некоторая продукция Афганистана отличается нижеследующим:
 - Кандагарские и Ташкурганские гранаты имеют особые отличия. Кандагарские гранаты являются тонкокожими и содержат повышенную концентрацию сока. Кандагарские гранаты - самый знаменитый сорт граната. Ташкурганские гранаты являются толстокожими, и могут храниться от 6 до 9 месяцев, в зависимости условий хранения. Оба сорта имеют сладкий вкус.
 - Светло-зеленый изюм не производится в Узбекистане, имеет хороший вкус и не очень сладкий по сравнению с черным изюмом

Предприниматели Узбекистана были заинтересованы работать с партнерами из Афганистана. Отметив особенности продукции Афганистана, предприниматели Узбекистана были заинтересованы в реэкспорте. Очень важным фактором то, что продукция Афганистана имеет свою нишу на традиционных рынках Узбекистана. Также в рамках проекта ТАФА образцы мрамора и оникса были предоставлены строительным компаниям в Узбекистане, которые были заинтересованы в импорте белого оникса. Белый оникс используется при проведении отделочных работ. Однако объем импорта небольшой, ввиду того, что оникс дорогостоящий материал, а, значит, применяется при декорировании дорогостоящих объектов.

Во время выполнения данного технического задания был проведен ряд встреч с предпринимателями, представителями "Uzmarkazsanoateksport" и

“Uztadbirkoreksport”, представителями проекта ПРООН. Результат данных встреч показал, что предприятия Узбекистана могут быть заинтересованы в предоставлении услуг по переработке сырья. С изменением конъюнктуры рынка, некоторые европейские страны переходят на импорт услуг по переработке. В Узбекистане уже есть опыт по переработке сырья и выпуску продукции. После анализа полученной информации и основываясь на практическом опыте содействия экспорту товаров и продукции Афганистана, были определены нижеследующие направления:

1. Прямой экспорт. Прямой экспорт продукции Афганистана возможен только по высококачественному мрамору и драгоценным камням. В Узбекистане добывается мрамор, однако, нет залежей оникса. Спрос незначительный и не будет играть существенной роли в увеличении экспорта из Афганистана. На данный момент в Узбекистане нет масштабных строительных проектов, которые нуждались бы в большом количестве оникса.
2. Реэкспорт сухофруктов, свежих фруктов. Сухофрукты и свежие фрукты из Узбекистана имеют свое торговое имя, или бренд, и пользуются большим спросом в Казахстане, России, Украине и Белоруссии. Выход к рынкам этих стран возможен при содействии и заинтересованности узбекских предпринимателей.
3. Толлинг или экспорт услуг по переработке сырья. В Узбекистане есть многочисленные многоотраслевые предприятия по переработке различной продукции. Узбекистан может предложить услуги по переработке сырья и дальнейшему экспорту.

В. Переработка сырья

Если проанализировать возможности экспорта, описанные выше, то можно сделать заключение что переработка сырья из Афганистана на предприятиях в Узбекистане является наиболее перспективным и взаимовыгодным направлением по нижеследующим причинам:

- i. Любая переработка сырья в Афганистане или в Европейских странах будет стоить намного дороже, ввиду отсутствия инфраструктуры в Афганистане и высокой стоимости операционных расходов в Европейских странах. Переработка сырья в Узбекистане будет намного дешевле так как, уже существует налаженное производство по тем видам сырья, которые производятся в Афганистане.
- ii. В Афганистане много предпринимателей занимающиеся продажей сухофруктов и свежих фруктов. Однако только некоторые имеют свои перерабатывающие предприятия. Зачастую на существующих перерабатывающих предприятиях стоит очередь для переработки сырья.

Количество перерабатывающих предприятий, которые отвечают международным стандартам качества очень мало.

- iii. Перерабатывающие предприятия можно создать в Термезе или на пути транспортного коридора, чтобы сократить транспортные расходы. Наиболее перспективным будет открыть предприятия по переработке сухофруктов, в частности изюма и урюка: сушке, сортировке и упаковке.
- iv. Афганские предприниматели могут сами заниматься переработкой, они могут открыть иностранное или совместное предприятие в Узбекистане. Очень важный фактор того, что афганские предприниматели могут контролировать полную цепь производства. Условия открытия иностранного или совместного предприятия будет обсуждаться в следующей главе.

Например, афганский предприниматель заключает контракт с покупателем в Европе на поставку сухофруктов, свежих фруктов, мрамора или драгоценных камней. Переработка в Афганистане и Европейской стране стоит больших затрат, вследствие чего цена на продукцию возрастет. Афганский предприниматель заключает контракт с узбекским предпринимателем на переработку сырья. В соответствии с контрактом, афганский предприниматель отправляет сырье в Узбекистан. После переработки сырья, афганский предприниматель возмещает узбекскому предпринимателю расходы, понесенные по переработке и определенную сумму в качестве прибыли.

Все условия обговариваются в договоре, при этом право на переработанную продукцию остаётся за афганским предпринимателем. После переработки Узбекский партнер должен отправить переработанную продукцию обратно в Афганистан или дальше в страну импортер. Развитие сотрудничества по переработке сырья оказало бы позитивное воздействие на экономическое развитие Сурхандарьинской области. Предприятия в Термезе можно было бы полностью ориентировать на переработку сырья из Афганистана. Такое сотрудничество является взаимовыгодным, обе страны только выиграют от данного торгового взаимодействия:

Таблица 7

Преимущества Афганистана	Преимущества Узбекистана
<ul style="list-style-type: none"> • Транспортный коридор. Как уже было выше сказано, Узбекистан находится на пути транспортного коридора из Афганистана в Европу. Узбекистан может переработать сырье и отправить дальше в страну импортер. 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание новых предприятий. При повышенном интересе афганских предпринимателей, занимающихся реализацией сухофруктов и свежих фруктов, будет потребность в создании дополнительных предприятий.
<ul style="list-style-type: none"> • Услуги сертификации. Афганские предприниматели могут 	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение дохода предприятий в виде свободно-конвертируемой валюте.

<p>воспользоваться услугами сертификации товара после переработки, которая отвечает мировым стандартам.</p>	<p>Услугина переработку сырья будет способствовать увеличению оборота и доходности узбекских предприятий.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Упаковка переработанной продукции. Дополнительное преимущество – доступная стоимость упаковочного материала, так как Узбекистан производит некоторые виды сырья для упаковочного материала. 	<ul style="list-style-type: none"> Создание дополнительных рабочих мест. Создание новых предприятий будет способствовать созданию новых рабочих мест.

С. Правила и нормативы экспорта из Афганистана

Особых ограничений для экспорта их Афганистана не существует. Для того чтобы начать экспорт, необходимо зарегистрировать предприятие в Центральном отделе регистрации бизнеса Афганистана при Министерстве Торговли и Инвестиции Афганистана или в Агентстве по поддержке инвестиций Афганистана, если предприниматель намерен вкладывать инвестиции в экономику Афганистана. Если же предприниматель намерен заняться коммерцией, то нужно получить лицензию от Директората Бизнес Лицензии при Министерстве Торговли и Индустрии Афганистана.

- В перечень товаров, экспорт которых находится под полным запретом, включены предметы старины, древние артефакты, археологические реликвии.
- Среди товаров, экспорт которых ограничен, названы полезные ископаемые, металлолом, использованное стекло, изделия из пластика и уголь. Разрешение на экспорт можно получить от Министерства горной промышленности на полезные ископаемые и от Министерства торговли и инвестиций на металлолом, использованное стекло, изделия из пластика и уголь.

В Афганистане есть несколько учреждений, содействующих экспортным процедурам и оформлению документов: Торгово-Промышленная Палата, Агентство по продвижению экспорта при Министерстве Торговли и Индустрии, «Единое окно по экспорту» при департаменте таможни.

Активное содействие оказывает Торгово-Промышленная Палата Афганистана, которая не только занимается поддержкой бизнеса, но и выдает документы для экспорта. Торгово-Промышленная палата Афганистана выдает сертификат о происхождении товара. Плата за услуги для выдачи сертификата 50 Афгани (1 доллар США равен 50 Афгани), и административный взнос равный 0,1% на условиях доставки FOB стоимости товара, которые предполагают экспортировать, если требуется содействие Палаты для заполнения форм.

Товары, экспортируемые из Афганистана, облагаются или освобождаются от пошлины в соответствии с классификацией товара, которая подробно описана в Гармонизированном перечне тарифов Афганистана за 2012 год. Предприниматели должны проводить и другие платежи по экспорту, к примеру, такие как:

Таблица 8

Наименование вида	Ставка	Комментарии
Фиксированные налоги	2% (таможенная пошлина + таможенная стоимость) или 3% (таможенная пошлина + таможенная стоимость) если у предпринимателя нет лицензии на ведение бизнеса	Применяется ко всему экспорту и рассматривается как предварительная оплата подоходного налогового обязательства предпринимателя
Налоги с оборота бизнеса	2% (таможенная пошлина + таможенная стоимость)	Не рассматривается в качестве предварительной платы

D. Правила и нормативы импорта и экспорта из Узбекистана

Как было выше указано, предприниматели Узбекистана могут быть заинтересованы в реэкспорте и экспорте услуг. В данной главе рассмотрим общее представление реэкспорта. В соответствии со статьей 20, Таможенного кодекса Республики Узбекистана, реэкспортом является режим, при котором иностранные товары вывозятся с таможенной территории.

- При ввозе товаров на таможенную территорию, импортные таможенные пошлины, налоги и меры экономических санкции не применяются, если товары заявляются таможенному органу в качестве предназначенных исключительно для последующего вывоза в режиме реэкспорта. Фактический вывоз таких товаров осуществляется не позднее шести месяцев со дня принятия таможенной декларации.
- При неосуществлении фактического вывоза уплачиваются импортные таможенные пошлины, налоги, а также проценты с них в порядке, предусмотренном законодательством.
- При вывозе товаров в режиме реэкспорта не взимаются экспортные таможенные пошлины, налоги и не применяются меры экономических санкции, действующие при вывозе, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.
- При вывозе товаров в режиме реэкспорта подлежат возврату уплаченные импортные таможенные пошлины и налоги при одновременном соблюдении следующих требований:

- реэкспортируемые товары находятся в том же состоянии, в котором они находились на момент ввоза, кроме изменений вследствие естественного износа, либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения;
- вывоз товаров в режиме реэкспорта происходит в течение двух лет с момента ввоза;
- реэкспортируемые товары не использовались в целях извлечения дохода.

Отметим основные положения по толлингу, описанные в статье 30, Таможенного кодекса Республики Узбекистана:

- Под операциями по переработке на территории Республики Узбекистан (далее - операции по переработке) понимается деятельность хозяйствующих субъектов Республики Узбекистан, направленная на осуществление с иностранными лицами операций по:
 - переработке и обработке товаров;
 - ремонту товаров, включая их восстановление и приведение в порядок;
 - изготовлению товара, включая монтаж, сборку и подгонку под другие товары;
 - использованию полностью или частично иных товаров, содействующих переработке либо облегчающих ее.
- При переработке на таможенной территории Республики Узбекистан иностранные товары используются в установленном порядке для переработки на таможенной территории без применения к ним мер экономических санкций и с возвратом уплаченных при ввозе сумм импортных таможенных пошлин и налогов при условии вывоза продуктов переработки за пределы таможенной территории в режиме экспорта.
- При переработке под таможенным контролем иностранные товары используются в установленном порядке на таможенной территории Республики Узбекистан без применения таможенных пошлин, налогов и мер экономической санкции для их переработки под таможенным контролем с последующим помещением продуктов переработки под режим выпуска для свободного обращения или под иной таможенный режим.
- Под мерами экономических санкций понимаются ограничения на ввоз в Республику Узбекистан и вывоз из Республики Узбекистан товаров и транспортных средств, включающие квотирование, лицензирование, а также другие меры регулирования взаимодействия экономики республики с мировым хозяйством.
- Ввоз специфических товаров, определенных Правительством Республики Узбекистан, для проведения операций по переработке осуществляется в соответствии с действующим законодательством.

Е. Существующие препятствия

Правительство Узбекистана очень осторожно относится к расширению торговых взаимоотношений с Афганистаном ввиду известных причин: распространение терроризма, религиозного фундаментализма, и транзит наркотических веществ. Афганистан стоит на первом месте по производству наркотических веществ опийной группы. Любая форма торговых взаимоотношений привлечет к себе возможность транзита наркотических веществ через Узбекистан.

1. Вопросы безопасности. Вопросы безопасности весьма актуальны, в преддверии вывода международного контингента войск в 2014 году. Важно привлечь все государственные учреждения в Узбекистане для согласования сотрудничества между странами во избежание незапланированных задержек и проверок.
2. Недостаток информации. После беседы с предпринимателями, представителями «Uzmarkazsanoateksport» и “Uztadbirkoreksport”, международными организациями было обнаружено, что бизнес-сообщество Узбекистана имеет слабое представление о том, что происходит в Афганистане. Основную информацию об этом оно получает из источников масс-медиа, которые в основном передают негативные события.
3. Слабое взаимодействие Торговых палат и государственных учреждений. Торгово-Промышленная палата Афганистана выражает заинтересованность в расширении сотрудничества с партнерами из Узбекистана. По сравнению с другими соседними странами, граничащими с Афганистаном, Узбекистан и Туркменистан слабо взаимодействует с партнерами из Афганистана.

Ф. Рекомендации

Как было выше описано, наиболее перспективным направлением является толлинг или переработка сырья из Афганистана на предприятиях в Узбекистане. Принимая во внимание географическое расположение Узбекистана и наличие производственных предприятий, Узбекистан может установить долгосрочное сотрудничество. Преимущество данного направления в том, что афганские предприниматели сами могут заниматься переработкой при создании иностранного или совместного предприятия в Узбекистане. Для успешного расширения данного сотрудничества, необходимо предпринять нижеследующие меры:

1. Провести консультации и встречи с Торговой Палатой Афганистана и Торговой Палатой Узбекистана, а также привлечь государственные компании, функционирующие при МВЭСИТ для определения плана действий. План действий будет включать поэтапное исполнение

- мероприятий. Очень важно подключить проекты международных организаций в Узбекистане и Афганистане.
2. Назначить координатора в Узбекистане и Афганистане для взаимодействия по исполнению плана действий. Координаторы могут быть назначены от Торговых Палат Узбекистана и Афганистана.
 3. Провести инвентаризацию предприятий в Узбекистане, занимающихся переработкой сухофруктов, свежих фруктов, мрамора, драгоценных камней. Провести опрос предпринимателей в Афганистане через Торговую Палату, заинтересованных в переработке данной продукции в Узбекистане.
 4. Провести встречу предпринимателей Узбекистана и Афганистана в формате “business-to-business”. Важно провести первую встречу в Ташкенте. Необходимо тщательно подготовить информацию о предприятиях с подробным описанием услуг, фото и видеоматериалами, а также демонстрацией образцов переработанной продукции.
 5. Техническое и возможное частичное финансирование пилотных проектов по толлингу. Для достижения практического опыта, рассмотреть техническое и, возможно, частично финансовое содействие пилотным проектам. Если пилотные проекты будут успешными, афганские предприниматели обязательно обратят внимание на данное направление.
 6. Предоставить информацию о деловых возможностях в Афганистане. Необходимо, проведение несколько мероприятий при посольстве для разъяснения возможностей ведения бизнеса в Афганистане при содействии Посольства Афганистана в Узбекистане
 7. Вопросы транспорта и логистике. Необходимо принять меры по разрешению вопросов транспорта и логистике на границе Узбекистана и Афганистана. Рассмотреть возможность установить более прозрачные процедуры при переходе груза через границу. Задержка груза на границе создает серьезные препятствия для продвижения бизнеса.

Как Узбекистан, так и Афганистан имеют опыт в толлинге. В Узбекистане растет количество предприятий, предоставляющих услуги по переработке. Афганистан поставляет ковры ручной работы в Пакистан, где ковры проходят дальнейшую обработку и экспортируются из Пакистана в другие страны. Другой пример с драгоценными камнями в Джайпуре, Индии: Афганские предприниматели поставляют сырье в Джайпур, где драгоценные камни проходят огранку, и затем дальше экспортируются в другие страны. Также стоит отметить, экспорт мраморных блоков из Афганистана в другие страны, где блоки разрезают и полируют.

Раздел IV. Правила и порядок регистрации предприятия в Узбекистане

А. Преимущество открытия бизнеса в Узбекистане

Как уже было выше упомянуто, переработка сырья из Афганистана с последующим экспортом в другие страны является наиболее перспективным направлением. Однако многие афганские предприниматели предпочитают контролировать всю цепочку производства от получения сырья до готовой продукции, что позволяет сократить расходы на производство. Для достижения этой цели, афганские предприятия могут открыть собственное предприятие на территории Узбекистана.

В Министерстве внешних экономических связей, инвестиций и торговли Узбекистана аккредитованы 19 представительств афганских фирм и компаний. Согласно базе данных Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан, на сегодняшний день в республике действуют 112 предприятий с участием афганского капитала, в том числе 24 предприятий со 100 процентным иностранным капиталом.

В банковской сфере функционируют 30 коммерческих банков, с лицензией от Центрального Банка Узбекистана. Положительные международные рейтинги имеют 28 коммерческих банков. Коммерческие банки могут предложить широкий спектр финансовых услуг (более подробную информацию смотрите в приложении В).

В Узбекистане созданы все условия для иностранных граждан и зарубежных юридических лиц для создания и введения собственного бизнеса. Рост цен на некоторые виды экспортных товаров в дополнении к эффективным мерам макроэкономической политики, крупным финансовым резервам и накоплениям средств в Фонде реконструкции и развития Узбекистана помогли защитить экономику страны от мирового финансового кризиса. Нижеследующее является более детальным разъяснением о преимуществах открытия бизнеса в Узбекистане:

- Политическая и экономическая стабильность. Узбекистан одна из стабильно развивающихся стран в Центрально-Азиатском регионе. За последний год, Узбекистан показывает успешный рост экономики. По данным Всемирного Банка рост валового внутреннего продукта (ВВП) Узбекистана по итогам за 2012 год составил 8,2 %, ^{xviii} который поддерживается за счет доходов от экспорта сырьевых товаров, переводов средств гражданами, работающими за рубежом (в основном из России), и крупной государственной инвестиционной программы. Согласно прогнозу Всемирного банка рост ВВП по итогам 2013 может составить 7,5%. По данным Международного валютного фонда, внешние позиции Узбекистана остаются прочными и опираются на высокие темпы роста экспорта и повышение притока денежных переводов.

- Инвестиционный климат. В Узбекистане разработана и принята широкая система правовых гарантий и льгот для иностранных инвесторов, создан благоприятный инвестиционный климат. В Узбекистане принят закон "О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов», который устанавливает гарантии и меры защиты прав иностранных инвесторов, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории Республики Узбекистан и закон «Об иностранных инвестициях», который определяет правовые основы и порядок осуществления иностранных инвестиций на территории Республики Узбекистан. В Узбекистане успешно работают несколько международных компаний, такие как Coca-Cola, General Motors, Nestle, Class, Knaufи другие.

В случае если последующее законодательство Республики Узбекистан ухудшает условия инвестирования, то к иностранным инвесторам в течение десяти лет с момента инвестирования применяется законодательство, действовавшее на дату инвестирования. Иностранный инвестор имеет право по своему усмотрению применять те положения нового законодательства, которые улучшают условия его инвестирования. Более подробно законодательные права можно рассмотреть в Приложении А.

- Квалифицированные трудовые ресурсы. В Узбекистане существует квалифицированные трудовые ресурсы, которые поддерживаются за счет опыта работы на различных многоотраслевых предприятиях и системой образования. Рабочая сила достаточно доступна по стоимости и экспортируется в другие страны.
- Многочисленные льготы для инвесторов. В Узбекистане установлен режим, предусматривающий предоставление иностранным инвесторам условий не менее благоприятных, чем соответствующие условия для инвестиций, осуществляемых юридическими и физическими лицами Республики Узбекистан. В Узбекистане законодательно поощряются прямые иностранные инвестиции, особенно в приоритетных отраслях экономики, таких как производство и переработка сельскохозяйственной продукции, производство товаров народного потребления и строительных материалов, медицинского оборудования, машин и оборудования для сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности, заготовка и переработка вторичного сырья и бытовых отходов.
- Инфраструктура: транспортные дороги, электричество. В Узбекистане располагает разветвленной сетью железных дорог, общей длиной 3986 километров, и автомобильных дорог, общей протяженностью свыше 183 тысяч километров. Узбекистан вырабатывает достаточно электроэнергии, не только на собственные нужды, но также экспортирует в другие страны.
- Свободные индустриально-экономические зоны (СИЭЗ). В Узбекистане есть свободно-экономические зоны в Навои и Ангрене, где действуют

дополнительные таможенные, валютные и налоговые льготы. Предприятия, зарегистрированные в СИЭЗ «Навои» и «Ангрен» освобождаются от уплаты всех видов налогов. На территории СИЭЗ «Навои» и «Ангрен» созданы благоприятные условия для упрощенного режима въезда, выезда, пребывания и трудового найма иностранных граждан в соответствии с утверждёнными правилами.

Ангрен был изначально построен как индустриальный город, где есть производственных объектов, которые могут быть задействованы без вложения большого объема инвестиций и квалифицированная рабочая сила. Преимущества Навои в мульти-модальном транспортном узле и расположении на пути транспортного коридора. В Навои был открыт международный логистический центр по воздушным перевозкам.

В. Правила и нормативы регистрации предприятия

Узбекистан отсутствуют какие-либо ограничения относительно формы вложения инвестиций. Иностранные инвесторы могут создавать на территории республики предприятия в любой, допускаемой законодательством, организационно-правовой форме.

- Иностранное предприятие, присутствие иностранного капитала полное;
- Совместное предприятие, присутствие иностранного капитала частичное;
- Приобретение части либо полного пакета акций приватизируемых предприятий;

Учредителями могут быть как иностранные граждане, так и зарубежные юридические лица. Предприятиями с иностранными инвестициями признаются вновь создаваемые предприятия, отвечающие следующим условиям:

- Размер уставного фонда предприятия не менее суммы, эквивалентной 150 тыс. долларов США;
- Одним из участников предприятия является иностранное юридическое лицо;
- Доля иностранных инвестиций составляет не менее 30 процентов уставного фонда предприятия.

Юридическое лицо с участием иностранного капитала, будь оно ИП или СП, при соблюдении определенных условий, может получить статус «предприятия с иностранными инвестициями», с дальнейшим получением ряда преференций и льгот в виде освобождения от налогов и таможенных платежей и других преференций и льгот на определенные сроки.

1. Форма предприятия

Предприятия могут создаваться в форме хозяйственного товарищества (полного и командитного), общества с ограниченной и дополнительной ответственностью, акционерного общества (открытого и закрытого), дочернего предприятия, унитарного предприятия и других формах, не запрещенных законодательством.

- Общество с ограниченной ответственностью (ООО). В соответствии с законодательством Узбекистана зарубежные инвесторы могут создавать:
 - Простое общество с ограниченной ответственностью (предприятие с участием иностранного капитала) – регистрируется в инспекциях по регистрации субъектов предпринимательства при хокимиятах районов, городов (мэрия). Минимальный уставный капитал: 40 МРП (примерно 1 600 долларов США). Участниками обычного ООО могут быть как иностранные юридические лица, так и иностранные физические лица. Срок формирования уставного капитала – 1 год.
 - Общество с ограниченной ответственностью, как «предприятие с иностранными инвестициями» – доля иностранного капитала должна составлять не менее 30%; регистрируется в Министерстве Юстиций Узбекистана. Иностраным участником предприятия с иностранными инвестициями могут быть только иностранные юридические лица. Минимальный уставный капитал: 150 000 долларов США. Срок формирования уставного капитала – 1 год.
- Акционерное общество (АО). В Узбекистане акционерные общества делятся на общества открытого и закрытого типа. Также акционерные общества могут создаваться как предприятия с иностранными инвестициями, однако, при этом необходимо соблюсти минимальные требования относительно уставного капитала. Минимальный уставный капитал – 400 000 долларов США для всех видов акционерных обществ.
- Представительство/филиал. В Узбекистане существует возможность открытия исключительно представительств иностранных коммерческих компаний. Срок аккредитации от 1 года до 3 лет (с последующим продлением). Госпошлина на аккредитацию представительства на сегодняшний день остается фиксированной и составляет 1200 долларов США.
Регистрация филиалов иностранных компаний законами Узбекистана не предусмотрено.

В зависимости от формы создаваемого юридического лица государственная регистрация с одновременной постановкой на учет в налоговых и статистических органах осуществляется:

- Министерством юстиции Республики Узбекистан - предприятий с иностранными инвестициями;
- Инспекциями по регистрации субъектов предпринимательства при хокимиятах районов и городов - всех субъектов предпринимательства, включая предприятия с участием иностранного капитала, за исключением предприятий с иностранными инвестициями.

2. Документы

Подготовка необходимого пакета документов для государственной регистрации может быть осуществлена как самими учредителями юридического лица, так и на договорной основе Торгово-промышленной палатой Республики Узбекистан либо иными консалтинговыми фирмами, другими лицами.

Для государственной регистрации субъектов предпринимательства в качестве юридического лица в регистрирующий орган (в явочном порядке или по почте) представляется заявление установленной формы. К заявлению о государственной регистрации прилагаются:

- Двух экземплярах оригиналы учредительных документов на государственном языке (в Республике Узбекистан государственным языком признан узбекский язык), нотариально заверенных в установленном порядке (учредительным документом, представляемым в регистрирующий орган для государственной регистрации юридического лица, является устав либо учредительный договор и устав, либо только учредительный договор, при этом для обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью - учредительный договор и устав, а для хозяйственных товариществ - только учредительный договор, для акционерных обществ - только устав);
- Банковский платежный документ об уплате государственной пошлины или регистрационного сбора, размеры которых устанавливаются законодательством. При этом государственная пошлина за государственную регистрацию предприятий с иностранными инвестициями в Министерстве юстиции Республики Узбекистан взимается в размере 5 минимальных заработных плат, а также 500 долларов США;
- Оригинал справки об отсутствии тождественных или сходных до степени смешения фирменных наименований, оформляемой в районных (городских) органах государственной статистики в течение периода, не превышающего 2 рабочих дней;
- Эскизы печати и штампа в трех экземплярах.

Кроме того, при регистрации предприятий с иностранными инвестициями и иных предприятий с участием иностранного капитала одновременно с указанными документами представляются:

- Выписка об иностранном учредителе из торгового реестра по месту регистрации юридического лица, легализованная в установленном порядке консульским учреждением Республики Узбекистан. Выписка об иностранном учредителе из торгового реестра должна содержать наименование иностранного юридического лица, его местонахождение, размер уставного фонда, организационно-правовую форму, дату регистрации и срок деятельности и данные лица, имеющего право подписи от имени иностранного юридического лица. Указанная выписка действительна в течение 1 года с момента выдачи. Если вкладом иностранного учредителя в уставный фонд предприятия (организации) является интеллектуальная собственность, то заявитель должен представить отчет об оценке, составленный оценщиком в установленном законодательством порядке;
- Документы, подтверждающие внесение каждым из учредителей 30% от размера его доли в уставном фонде предприятия (банковская справка о внесении денежных средств на временные накопительные сумовый и валютный счета, таможенный документ, подтверждающий ввоз на территорию Республики Узбекистан имущества, акт приема-передачи имущества, документ, подтверждающий право на вносимое имущество и др.).

После государственной регистрации для начала предпринимательской деятельности субъект предпринимательства в обязательном порядке обращается в банки - за открытием необходимых для его деятельности счетов. Для открытия счетов в банке субъектом предпринимательства представляются в банк следующие документы:

- Заявление с указанием адреса места деятельности субъекта предпринимательства и видов открываемых счетов;
- Копия свидетельства о государственной регистрации;
- Нотариально заверенные образцы подписей руководителя и главного бухгалтера и два экземпляра оттисков круглой печати.

3. Период регистрации и расходы

Как было выше описано необходимо собрать документы, которые подлежат переводу на государственный язык с нотариальным заверением перевода.

- Период регистрации в различных государственных органах занимает от 7 до 30 дней, в зависимости от сложности каждого случая.
- Решение о государственной регистрации или мотивированном отказе в регистрации регистрирующим органом принимается со дня получения заявления о регистрации с приложением необходимых документов не позднее 3 рабочих дней.
- Срок рассмотрения заявления и открытия счетов банком не превышает 2 банковских дней со дня получения указанных документов

Таблица 9

Название услуги	Стоимость (в Узбекских сумах)
Нотариальное заверение учредительного договора (за один документ) (25% от минимальной заработной платы)	22 882,50
Нотариальное свидетельствование подлинности подписей при открытии счетов в банке (2% от МЗП)	1 830,60
Регистрационный сбор (2 МЗП)	183 060,00
Консульская легализация выписки об иностранном учредителе из торгового реестра (около 7-10 долларов США)	-
Перевод выписки из торгового реестра (за страницу) (около 7-10 долларов США)	22,000 - 27,000
Нотариальное заверение подлинности подписи переводчика (10% от МЗП)	9 153,00
Изготовление печати и штампов	100 000 - 140 000
Государственная пошлина (5 МЗП)	457 650
Государственная пошлина для предприятий с иностранными инвестициями	\$500
Перевод документов на узбекский язык	-

Стоимость введения бизнеса и другую полезную информацию о других услугах можно найти в справочнике «Стоимость введения бизнеса в Узбекистане», разработанной Торговой Палатой Узбекистана при поддержке проекта Программы Развития ООН.

С. Существующие препятствия

Несомненно, афганские предприниматели заинтересованы в открытии собственных предприятий в Узбекистане, однако, несмотря на выше описанные преимущества открытия собственного бизнеса, афганские предприниматели пока не спешат

открывать собственные предприятия в Узбекистане. На сегодняшний день существуют определенные препятствия для того, чтобы привлечь афганских предпринимателей.

Встреча с г-ном Азизом Шах Куфи, коммерческим атташе и г-ном Фардином Фротаном, главой экономического отдела Посольства Афганистана в Узбекистане, а также с афганскими предпринимателями, заинтересованными, и уже работающими в Узбекистане, выявила существующие препятствия для открытия и ведения собственного бизнеса в Узбекистане. Основные причины связаны с существующим положением, принятым по отношению к гражданам Афганистана.

1. Виза в Узбекистан.

- Афганские предприниматели отметили трудности в получении визы в Узбекистан как одну из основных причин. Получить визу не могут даже крупные предприниматели. Есть случаи, когда виза была правильно оформлена через туристическое агентство и одобрена Министерством иностранных дел Узбекистана, но было отказано в ее выдаче в консульстве Узбекистана в Афганистане. Многие туристические агентства отказываются оформлять визу гражданам Афганистана, ввиду большой вероятности отказа. Обычно рассмотрение визовой заявки занимает около 3 недель для граждан Афганистана.
- Долгосрочные визы для предпринимателей Афганистана. В настоящее время визы выдаются на 6 месяцев. Повторное обращение занимает некоторое время, что создает определённые неудобства. Хотя стоит отметить, что визы в Афганистан тоже выдаются на 6 месяцев.

2. Транзит товаров и продукции через Узбекистан

- Проверка импортируемой и экспортируемой продукции отправляемой транзитом через Узбекистан занимает значительное время. Таможенные процедуры Узбекистана подразумевают полный досмотр всех импортируемых и экспортируемых товаров из Афганистана, которые отправляют через Узбекистан. Это создаёт существенные неудобства. Например, даже если товар отправлен и запечатан в России или Китае, таможенная служба Узбекистана все равно вскроет запечатанные товары для досмотра.
- Транспортировка импортируемых и экспортируемых товаров через речной порт Термез. По железной дороге контейнеры доставляются до границы, где контейнеры разгружаются и отправляются в речной порт Термез. Контейнеры грузятся на баржу, которая доставляет их на территорию Афганистана. Как следствие афганские предприниматели несут дополнительные расходы на разгрузку и

погрузку, а также теряют время. По словам афганских предпринимателей, товары некоторые товары из России, Украины, Казахстана и России отправляются через станцию Галаба. Однако, мука, пшеница и нефтепродукты отправляются по железной дороге до Хайратона.

3. Операции со свободно конвертируемой валютой в Узбекистане.
 - Ограничения на конвертацию валюты. Одной из причин, сдерживающих вклад инвестиции в Узбекистан, являются ограничения на конвертацию валюты. Афганские предприниматели высказывают опасения по поводу репатриации прибыли.
 - Обязательная продажа части валютной выручки. В Узбекистане существует требование по обязательной продаже валютной выручки, до 50% от суммы валютных поступлений.
4. Отсутствие инвестиций в Афганистане со стороны предпринимателей Узбекистана. В Афганистане есть много иностранных и совместных предприятий с участием других стран, однако, отсутствуют предприятия с участием капитала из Узбекистана.
5. Настороженность предпринимателей Узбекистана. Встречи и беседы с узбекскими предпринимателями выявили определенную настороженность предпринимателей Узбекистана. Предприниматели Узбекистана неохотно идут на сотрудничество по причине негативного образа об Афганистане созданного за последний год различными масс-медиа. Больше всего опасений по поводу оплаты или совместного вложения инвестиций, несмотря на территориальную близость и прочие «сближающие» факторы, узбекские предприниматели не в состоянии свободно передвигаться в Афганистане по ряду причин, обусловленных, в том числе, и местной спецификой ведения бизнеса.

D. Рекомендации

Афганские предприниматели заинтересованы в стабильности экономического развития Узбекистана. Многие предприниматели в северном регионе выражают заинтересованность в открытии собственного предприятия, а несколько крупных афганских предприятий уже работают в Узбекистане. Несомненно, решение проблем по привлечению афганских предпринимателей для вложения инвестиций в Узбекистане, описанных выше, требует содействия со стороны государственных органов и учреждений.

Стоит также отметить, что для серьезного прорыва в улучшении торговых взаимоотношениях необходимо поддержка и содействие на уровне правительств обеих стран. На данный момент складывается благоприятная

ситуация для обеих стран: Афганистан нуждается в альтернативном транспортном коридоре, новых рынках сбыта и альтернативных товарах для внутреннего рынка. В то время как Узбекистан также нуждается в новых рынках для своей продукции и услуг на экспорт.

Очень важно отметить, что есть заинтересованность обеих сторон, которым необходимо создать условия для дальнейшего развития. Очень важным шагом для успешного сотрудничества будет определение организаций, которые помогут продвижению инициатив, исходящих от афганских предпринимателей.

1. Провести переговоры с предпринимателями Узбекистана, которые заинтересованы в открытии совместных предприятий с предпринимателями Афганистана. Как уже выше было сказано, можно предложить перерабатывающим предприятиям предоставить долю для участия вложения афганскими предпринимателями. Необходимо провести инвентаризацию перерабатывающих предприятий в Узбекистане, определить мощность и выявить предприятия, которые нуждаются в модернизации и увеличения мощности.
2. Провести переговоры с государственными учреждениями, где возможно содействие. Необходимо связаться с государственными учреждениями, такими как Государственный таможенный комитет, Министерство иностранных дел, Министерство внешнеэкономических связей, инвестиции и торговли. Возможно, потребуется проведение дополнительного анализа для поиска практического решения препятствий.
3. Проработать вопросы, связанные с выдачей виз МИД и туристическими агентствами. Как известно, есть два вида визы - деловая и туристическая:
 - Наиболее оптимальный вариант получения виз для граждан Афганистана - через туристические агентства. Необходимо проанализировать случаи отказа в выдаче визы гражданам Афганистана и проинформировать туристические агентства относительно процедуры выдачи для последующего информирования граждан Афганистана.
 - Необходимо изучить процедуры выдачи деловой визы и проанализировать случаи отказа в выдаче визы гражданам Афганистана и проинформировать Торговую Палату Узбекистана и Афганистана для предоставления консультаций предпринимателям.

Обратиться в МИД относительно продолжительности пребывания и процесса получения повторной визы для тех предпринимателей, которые открыли свои предприятия в Узбекистане.

4. Обратиться к Государственной Таможенной Службе для получения дополнительной информации относительно процедуры осмотра.

- Проанализировать случаи нарушений афганскими предпринимателями таможенных процедур и провести разъяснительную работу. Проанализировать случаи задержки товара и продукции следующие ви из Афганистана и разработать методика для избежания задержек связанные с неполным и неправильным оформлением документов.
5. Обратиться к МВЭСИТ с предложением о возобновлении работы Межправительственной Комиссии по экономическому сотрудничеству. Необходимо обсудить и добиться предоставления гарантий со стороны государственных органов для выработки механизма посозданию благоприятной среды сотрудничества на взаимовыгодных условиях. Это посодействует предпринимателям относиться более серьезно к взятым на себя обязательствам.
 6. Обратиться к Торговой Палате Узбекистана с предложением для определения перспективных сфер инвестиционных проектов в Узбекистане, которые могли бы заинтересовать афганских предпринимателей. Перспективные проекты могут быть в области переработки сухофруктов, свежих фруктов, ковров ручной работы, драгоценных камней.
 7. Обратиться к Торговой Палате провинции Балхс предложением для определения перспективных сфер инвестиционных проектов в северном регионе, которые могли бы заинтересовать узбекских предпринимателей. Перспективные проекты могут быть в области добычи полезных ископаемых, минералов, нефти, газа, дальнейшего развития инфраструктуры сетей и объектов электроэнергетики, транспортных и прочих коммуникаций. На данном этапе было бы целесообразно привлечь инвестиции из Узбекистана под гарантии правительства Афганистана.
 8. Условия по конвертации для совместных или иностранных предприятий. Для привлечения инвестиций, обратиться к МВЭСИТ с предложением для создания дополнительных льгот по конвертации для совместных и иностранных предприятий. Объем конвертации может быть пропорционален инвестициям или капиталовложению иностранного партнера.
 9. Оказать содействие предпринимателям Афганистана. Необходимо кардинально изменить представление предпринимателей Узбекистана об афганских предпринимателях. Техническое содействие и частичное финансирование пилотных проектов по переработке оказало бы позитивное влияние на имидж афганских предпринимателей. Необходимо широкое освещение через масс-медиа различных предприятий, работающих с афганскими предпринимателями.

Приложение А. Законодательные права и гарантии для иностранных инвесторов

Типы гарантий	Содержание гарантий и льгот	Законодательные документы
<p>Гарантии стабильности законодательства</p>	<p>В случае если последующее законодательство Республики Узбекистан ухудшает условия инвестирования, то к иностранным инвестициям в течение десяти лет с момента инвестирования применяется законодательство, действовавшее на дату инвестирования, в следующих случаях:</p> <ul style="list-style-type: none"> - увеличение размера (ставки) налога на доходы, получаемые в виде дивидендов, выплачиваемых иностранному инвестору; - введения дополнительных требований, усложняющих процедуру репатриации или уменьшающих размер доходов (прибыли) иностранного инвестора, переводимых за границу, за исключением случаев приостановления государством репатриации средств иностранного инвестора на условиях недискриминационного применения актов законодательства в случаях неплатежеспособности и банкротства предприятия с иностранными инвесторами или защиты прав кредитора, уголовных деяний или административных правонарушений, совершенных иностранным инвестором – физическим лицом, либо иной необходимости приостановления такой репатриации в соответствии с судебным или арбитражным решением; - введение количественных ограничений на объемы осуществления инвестирования и иных дополнительных требований по размеру инвестиций, в том числе в виде увеличения минимального размера иностранных инвестиций в предприятия с иностранными инвестициями; - введения ограничений по доле участия иностранного инвестора в уставных фондах предприятий республики; - введения дополнительных процедур оформления и продления виз иностранных инвесторов, а также иных дополнительных требований по осуществлению иностранных инвестиций. <p>При наступлении любого из вышеперечисленных видов ухудшения условий инвестирования иностранный инвестор уведомляет соответствующий уполномоченный орган о применении гарантии. В случае несогласия с уведомлением иностранного инвестора уполномоченный орган может обратиться в Министерство юстиции Республики Узбекистан за юридическим заключением. В случае наличия юридического заключения Министерства юстиции о неправомерности применения иностранным инвестором гарантии уполномоченный орган может обратиться в суд с соответствующим иском без уплаты государственной</p>	<p>Закон Республики Узбекистан "О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов", <i>статья 3</i>;</p> <p>Приложение №1 к постановлению Кабинета Министров от 2 августа 2005г. №180 «Положение о порядке применения гарантии, установленной частью четвертой статьи 3 Закона Республики Узбекистан «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов»».</p>

Типы гарантий	Содержание гарантий и льгот	Законодательные документы
	<p>пошлины.</p> <p>Несогласие уполномоченного органа с уведомлением иностранного инвестора, его обращение в Министерство юстиции Республики Узбекистан за юридическим заключением и в суд с иском о неправомерности применения гарантии иностранным инвестором не является основанием для приостановления применения в отношении иностранного инвестора гарантии.</p>	
Гарантии сохранения собственности	<p>Иностранные инвестиции и иные активы иностранных инвесторов в Республике Узбекистан не подлежат национализации. Иностранные инвестиции и иные активы иностранных инвесторов не подлежат реквизиции, за исключением случаев стихийных бедствий, аварий, эпидемий, эпизоотии. Решение о реквизиции принимается Кабинетом Министров Республики Узбекистан.</p> <p>Выплачиваемая в этих случаях иностранному инвестору компенсация должна быть адекватной причиненному убытку.</p>	Закон Республики Узбекистан "О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов", <i>статья 5</i>
Гарантии использования средств	<p>Доходы иностранного инвестора, полученные в Республике Узбекистан, могут быть реинвестированы на территории Республики Узбекистан или использованы любым иным способом, по усмотрению иностранного инвестора.</p> <p>Предприятия с иностранными инвестициями, в соответствии с законодательством имеют право:</p> <ul style="list-style-type: none"> • открывать, использовать и распоряжаться счетами в любой валюте, в любом банке на территории Республики Узбекистан, а также за её пределами; • получать и возвращать ссуды в иностранной валюте. 	Закон Республики Узбекистан "О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов", <i>статья 6</i>
Гарантии перевода средств	<p>Иностранным инвесторам гарантируется свободный перевод денежных средств в иностранной валюте в Республику Узбекистан и из неё, без каких-либо ограничений, при условии уплаты ими налогов и других обязательных платежей в порядке, установленном законодательством Республики Узбекистан</p>	Закон Республики Узбекистан "О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов", <i>статья 7</i>
Гарантии возврата иностранных инвестиций в связи с прекращением инвестиционной деятельности	<p>После прекращения инвестиционной деятельности иностранный инвестор имеет право на свободную репатриацию в денежной либо натуральной форме своих активов, полученных в результате прекращения инвестиционной деятельности, без ущерба для выполнения обязательств иностранного инвестора в отношении Республики Узбекистан либо других кредиторов.</p>	Закон Республики Узбекистан "О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов", <i>статья 8</i>
Страховая защита	<p>Страхование иностранных инвестиций обеспечивает страховую защиту и гарантии от политических и иных рисков, в том числе включающих:</p> <ul style="list-style-type: none"> • экспроприацию собственности, а также любые законодательные и административные меры, ведущие к изъятию собственности или отчуждению от неё, потере 	Закон Республики Узбекистан "Об иностранных инвестициях", <i>статья 16</i>

Типы гарантий	Содержание гарантий и льгот	Законодательные документы
	<p>контроля над ней или доходами, получаемыми от нее;</p> <ul style="list-style-type: none"> • введение ограничений на перевод иностранной валюты за пределы страны; • внесение изменений в законодательство, имеющих дискриминационный характер в отношении отдельных групп инвесторов; • вмешательство органов государственного управления, органов государственной власти на местах и их должностных лиц в договорные отношения инвесторов; • войны, гражданские волнения или другие подобные события; • другие виды политических и иных рисков, связанных с иностранными инвесторами и иностранными инвестициями. 	
<p>Гарантии перевода заработной платы за границу</p>	<p>Вопросы оплаты труда, предоставления отпусков, пенсионного обеспечения иностранных работников должны решаться в трудовых договорах с каждым из них. Заработная плата этих работников может переводиться ими в другие страны без каких-либо ограничений после уплаты, установленных законом, налогов и обязательных платежей.</p>	<p>Закон Республики Узбекистан "Об иностранных инвестициях", <i>статья 14</i></p>
<p>Дополнительные, к установленным законодательством гарантии и меры защиты (льготы и преференции)</p>	<p>Предоставляются иностранным инвесторам в каждом конкретном случае при инвестировании:</p> <ul style="list-style-type: none"> - в приоритетные отрасли, обеспечивающие устойчивый экономический рост, прогрессивные структурные изменения экономики страны; - в приоритетные проекты, обеспечивающие укрепление и расширение производственного и экспортного потенциала республики, ее интеграцию в мирохозяйственные связи; - в проекты в сфере малого предпринимательства, реализация которых направлена на переработку сырья и материалов, производство потребительских товаров и услуг, обеспечения занятости населения. <p>В целях обеспечения выполнения обязательств иностранными инвесторами, которым предоставляются дополнительные гарантии и меры защиты (льготы и преференции), между Правительством Республики Узбекистан в лице Министерства внешних экономических связей инвестиций и торговли Республики Узбекистан и иностранным инвестором (инвесторами) в обязательном порядке заключается инвестиционный договор, проект которого предоставляется в уполномоченные органы, рассматривается ими в течение четырнадцати рабочих дней и вступает в силу с даты принятия решения о его утверждении, если иное не предусмотрено этим решением.</p>	<p>Приложение №2 к постановлению Кабинета Министров от 2 августа 2005г. №180 «Положение о порядке заключения и реализации инвестиционных договоров»</p>

Приложение В. Коммерческие банки Узбекистана

	Наименование банка	Адрес	Телефон
1	Национальный банк внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан	100084, г. Ташкент, Юнусабадский район, ул. Амира Темура, 101 http://www.nbu.com/	238-56-65 238-56-56
2	Государственно-коммерческий Народный банк Республики Узбекистан	100017, г. Ташкент, Хамзинский район, ул. Катартал, 46 http://www.halkbank.uz/	273-86-48
3	Государственно-акционерный коммерческий банк «Асака»	100015, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Нукуская, 67 http://www.asakabank.com/	120-81-10
4	Акционерно-коммерческий ипотечный банк «Ипотека-банк»	100000, г. Ташкент, М.Улугбекский район, ул. Мустакиллик 17 http://www.ipotekabank.uz/	150-11-22
5	Открытый акционерно-коммерческий банк «Узпромстройбанк»	100000, г. Ташкент, Юнусабадский район, ул. Шахрисабзская, 3 http://www.uzpsb.uz/	120-45-45 120-45-01
6	Открытый акционерно-коммерческий банк «Агробанк» (бывш. ПахтаБанк)	100096, г. Ташкент, Чиланзарский район, ул. Муками, 43 http://www.pakhtabank.com/	120-88-33 273-25-15 150-25-42
7	Открытый акционерно-коммерческий банк «Кишлоккурилиш банк» (бывш. Галлабанк)	100060, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Шахрисабзская, 36 http://www.gallabank.com/	233-42-25
8	Открытый акционерно-коммерческий банк «Турон банк»	100011, г. Ташкент, Шайхантаурский район, ул. Абая, 4-а http://www.turonbank.uz/	244-33-94
9	Открытый акционерно-коммерческий банк «Микрокредитбанк»	100069, г. Ташкент, Чиланзарский район, ул. Лутфия 14 http://www.microkreditbank.uz/	273-28-12
10	Узбекско-Германский открытый акционерно-коммерческий банк «Савдогарбанк»	100060, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Сайида Барака, 78 http://www.savdogarbank.uz/	252-72-21
11	Открытый акционерно-коммерческий банк «Алокабанк»	100000, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Ойбека, 30 http://www.alokabank.uz/	252-78-74
12	Частный открытый акционерный биржевой банк «Трастбанк»	100015, г. Ташкент, Шайхантаурский район, ул. Навои, 7 http://www.trastbank.uz/	244-76-22 242-23-43
13	Акционерный инновационно-коммерческий банк «ИпакЙули»	100135, г. Ташкент, Чиланзарский район, ул. Фархадская, 12 http://www.ipakyulibank.com/	276-85-52 120-38-88
14	Открытый акционерно-коммерческий банк «Хамкорбанк»	110011, г. Андижан, проспект Бабура, 85 http://www.hamkorbank.uz/	(8-3742) 24-70-39 22-30-11
15	Акционерно-коммерческий банк «Капиталбанк»	100000, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Матбуотчилар, 32 http://www.kapitalbank.uz/	232-07-01 113-01-31
16	Частный открытый акционерный коммерческий инвестиционный банк «Туркестан»	100000, г. Ташкент, Юнусабадский район, ул. Амира Темура, пр.1, 6	232-09-34 233-89-37
17	Открытый акционерно-коммерческий банк «Самарканд»	103008, г. Самарканд, ул. Фирдавсий, 75 http://www.samarqandbank.uz/	(8-366) 233-02-75 233-69-75
18	Частный открытый акционерно-коммерческий банк «Универсал Банк»	113000, г. Коканд, ул. Истиклол, 18 http://www.universalbank.uz/	(8-373) 552-98-05
19	Частный открытый акционерно-коммерческий банк «Равнак-Банк»	100021, г. Ташкент, Шайхантаурский район, ул. Фурката, 2	120-36-66

		http://www.ravnakbank.uz/	
20	Частный закрытый акционерный коммерческий банк "Давр-банк"	100011, г. Ташкент, Шайхантаурский район, ул. Навои-Заркайнар, Блок-А	244-90-42
21	Открытый акционерно-коммерческий банк "Кредит-Стандарт"	100000, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Кунаева, 25 http://www.credit-standard.uz/	232-24-32 140-12-00
22	Акционерное общество закрытого типа "УзКДБ Банк"	100000, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Ойбека, 32 http://www.kdb.uz/	120-80-00
23	Закрытое акционерное общество "Узбекско-Турецкий банк"	100043, г. Ташкент, Чиланзарский район, пр. Дружбы Народов, 15а http://www.utbk.uz/	273-83-25 181-30-30
24	Закрытое акционерное общество "Royal Bank of Scotland Uzbekistan NB"	100000, г. Ташкент, Юнусабадский район, ул. У. Насырова 77 http://www.abnamro.com/	120-61-41
25	Дочерний банк БАНКА САДЕРАТ ИРАНА в Республики Узбекистан	100060, г. Ташкент, Мирабадский район, ул. Чехова, 10 http://www.saderbank.uz/	140-16-53 152-75-89
26	Частный открытый акционерно-коммерческий банк "InvestFinanceBank"	100000 г. Ташкент, Шайхантаурский район ул. Навои, 18-а	140-50-60
27	Частный открытый акционерно-коммерческий банк "Amirbank"	148108, г. Самарканд ул. М. Барака, 49	(8-366) 231-07-22
28	Частный открытый акционерный коммерческий банк «AsiaAlliancebank»	100128, г. Ташкент, ул. Шайхантаурский, 87-А http://www.aab.uz/	241-22-66
29	Закрытое акционерно-коммерческий банк "Hi-TechBANK"	100060, г. Ташкент, ул. Тараса Шевченко, 35Б, д. А http://www.htb.uz/	150-68-33
30	Частный закрытый акционерно-коммерческий банк "Orientfinans"	100029, г. Ташкент, ул. Яккачинар, 7а	

Приложение С. ССЫЛКИ

ⁱТоварооборот между Узбекистаном и Афганистаном впервые превысил отметку в \$1 млрд.

<http://www.12news.uz/news/2013/02/20/товарооборот-между-узбекистаном-и-аф/>

ⁱⁱАфганистан и региональная торговля: больше или меньше импорта из Центральной Азии? Саид Парто, ДжосВинтерс, ЭхсанСаадат, МохсинУсян и Анастасия Хозяинова// Доклад №3, 2013. Университет Центральной Азии

ⁱⁱⁱСоциально-экологический кризис в Пакистане: история и современное состояние. В.Я. Белокреницкий// Журнал: *История и современность*. Выпуск №1(15)/2012.

http://www.socionauki.ru/journal/files/iis/2012_1/164-179.pdf

^{iv}Afghanistan Pakistan Trade Transit Agreement.28 October, 2010/Aqrab.6.1389.<http://customs.mof.gov.af/en/page/1010>

^vВ Афганистане призывают ввести санкции против пакистанских товаров, идущих в Среднюю Азию// 27.07.2012. <http://www.afghanistan.ru/doc/23399.html>

^{vi}АРТТА Delay Damages the Economy of Afghanistan and Pakistan//

<http://www.acci.org.af/home/54-slider/169-aptta-delay-damages-the-economy-of-afghanistan-and-pakistan.html>

^{vii}Turkmenistan-Afghanistan-Tadjikistan Railway Project Inaugurated. SergeiMedrea//6 December 2013. <http://www.cacianalyst.org/publications/field-reports/item/12760-turkmenistan-afghanistan-tadjikistan-railway-project-inaugurated.html>

^{viii} Экономическое обозрение: У Узбекистана есть что предложить.

БахтиерЭргашев18 сентября 2009.<http://meta.kz//327870-jekonomicheskoe-obozenie-u-uzbekistana-est-что.html>

^{ix}Товарооборот между Узбекистаном и Афганистаном впервые превысил отметку в \$1 млрд.

<http://www.12news.uz/news/2013/02/20/товарооборот-между-узбекистаном-и-аф/>

^xПресс-релиз. О сотрудничестве Узбекистана и АБР в строительстве железной дороги «Хайратон - Мазари-Шариф» 04.03.2010 19:03.

http://mfa.uz/rus/prensa_i_media_servis/znam_data/abr/o_sotrudnichestve_uzbekistana_i_abr_v_stroitelstve_jeleznoy_dorogi_hayraton_mazari_sharif.mgr

^{xi}Узбекистан намерен расширить железную дорогу Хайратон-Мазари-Шариф.

<http://www.afghanistan.ru/doc/64213.html>

^{xii} Постановление Кабинета Министров Узбекистана от 29 марта 2013 года №90 «О мерах по привлечению в Республику Узбекистан средств безвозмездного технического содействия (грантов) стран-доноров, международных и иностранных правительственных и неправительственных организаций в 2013 — 2015 годах».

^{xiii}Electricity only reaches one in three Afghans, By Agnieszka Flak, Jan 9, 2012

<http://www.reuters.com/article/2012/01/09/us-afghanistan-power-idUSTRE8080C920120109>

^{xiv}AfghanistanDemographicsProfile2013//

http://www.indexmundi.com/afghanistan/demographics_profile.html

^{xv} Указ Президента Республики Узбекистан "О дополнительных мерах по стимулированию экспорта" от 10 октября 1997 N УП-1871

^{xvi} Afghan-Pak Transit Issue Adversely Affecting Medicine Imports. Zabiullah Jahanmal.
<http://tolonews.com/en/afghanistan/12119-afghan-pak-transit-issue-adversely-affecting-medicine-imports>

^{xvii} Пакистан препятствует экспорту афганских фруктов//28.04.2012.
<http://www.afghanistan.ru/doc/22633.html>

^{xviii} WB: Uzbekistan's GDP to grow by 7.5% in 2013. 16 January 2013.
<http://www.uzdaily.com/articles-id-21656.htm#sthash.IUKAvzBo.dpbs>