

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Каримова Фарангиз Нарзилло қизи
Магистр факультета «Международное
коммерческое право», Ташкентский
Юридический Государственный Университет,
e-mail: farangizkarimova100@gmail.com

Аннотация: ушбу мақолада чет эллик инвесторлар ва турли давлат ҳукуматлари ўртасида инвестиция битимларни тузиш бўйича халқаро тажриба ва амалиёт ўрганилди. Тадқиқот инвестиция шартномаларини тартибга солишнинг назарий-ҳуқуқий асосларини таҳлил қилади, уларнинг ҳуқуқий моҳияти ва таснифини аниқлайди ҳамда давлатнинг инвестиция муносабатларидаги рўлини кўриб чиқади.

Аннотация: в данной статье изучены международный опыт и практика заключения инвестиционных соглашений между иностранными инвесторами и правительствами различных государств. Исследование анализирует теоретико-правовые основы регулирования инвестиционных соглашений, определяет их правовую природу и классификацию, а также рассматривает роль государств как субъекта инвестиционных отношений.

Калит сўзлар: инвестиция, инвестор, икки томонлама инвестиция шартномаси, кафолатлар, концессия шартномалари, ҳуқуқий режим.

Ключевые слова: инвестиция, инвестор, двусторонний инвестиционный договор, гарантии, концессионные договоры, правовой режим.

Зарубежные правовые системы уже давно применяют разнообразные конструкции и механизмы для регулирования инвестиционных отношений, что способствовало формированию устойчивости и ясного понимания процессов инвестиционной деятельности за рубежом. В качестве примера можно привести определённые предпосылки, повлиявшие на возникновение первых инвестиционных правоотношений в различных иностранных государствах.

Термин «инвестиции» появился в начале XVIII века, когда шотландские инвесторы начали приобретать фермерские земли на американском Западе с расчётом на будущую прибыль, тем самым положив начало формированию и развитию тогда ещё примитивного и высокорискованного американского рынка.

В 1822 году король Бельгии Вильям I основал первый инвестиционный траст — как его принято называть сегодня. Он был зарегистрирован в Брюсселе

и предоставлял возможность инвестирования через предоставление займов иностранным государствам.

В XX веке стала широко распространённой практика заключения инвестиционных соглашений между иностранными инвесторами и государствами, на территории которых они ведут свою предпринимательскую деятельность. Одной из первых форм таких соглашений были концессионные договоры, которые начали заключаться в континентальной Европе еще в начале XIX века. Изначально они применялись во Франции, затем получили распространение в Германии, Италии и других странах Западной Европы, в основном в сфере городского и коммунального хозяйства.

Существуют различные теоретические подходы к определению понятия инвестиционного соглашения (договора, контракта), отражающие его многогранную природу.

Инвестиционные отношения могут регулироваться нормами как гражданского, так и административного права, что обуславливает наличие нескольких точек зрения на правовую природу инвестиционного соглашения. В частности, О. Ю. Скворцов выделяет три основные позиции в рамках этой дискуссии: 1) инвестиционное соглашение рассматривается как гражданско-правовой договор (эта точка зрения является наиболее распространённой); 2) как соглашение публично-правового (административно-правового) характера; 3) как правовой инструмент, обладающий смешанной природой.

Сторонником первой, гражданско-правовой концепции, был Л.А. Лунц, который одним из первых охарактеризовал инвестиционное соглашение именно как гражданско-правовой договор. Суть этой позиции заключается в том, что все правоотношения, вытекающие из инвестиционного соглашения, регулируются исключительно нормами гражданского права.

З. Фархутдинов и В. А. Трапезников подчёркивают, что правовая сущность инвестиционных правоотношений и инвестиционной деятельности заключается в их принадлежности к гражданско-правовой сфере и наличии общих черт с другими видами гражданско-правовых отношений. На этом основании они определяют инвестиционные правоотношения как общественные отношения, связанные с инвестициями и инвестиционной деятельностью, урегулированные нормами гражданского права, в результате чего у участников возникают имущественные и личные неимущественные права и обязанности.

Тем не менее, даже среди сторонников гражданско-правового подхода существуют разногласия в понимании сущности инвестиционных правоотношений, что порождает разнообразие взглядов на определение инвестиционного договора.

Так, А. Н. Кичихин, В. Д. Рузанова и Н. А. Щербакова считают инвестиционный договор новым, самостоятельным видом гражданско-правового договора.

Согласно позиции В. Лисицы, инвестиционный договор представляет собой отдельный, непоименованный в законе тип гражданского договора, обязательным участником которого является инвестор.

Другие представители гражданско-правового подхода рассматривают инвестиционный договор как один из видов гражданско-правовых договоров, предусмотренных действующим законодательством.

Практически все упомянутые исследователи рассматривают инвестиционный договор в узком смысле — как соглашение, заключаемое между равноправными субъектами. При этом, например, международные инвестиционные соглашения зачастую остаются вне рамок их анализа. Соответственно, вопрос о наличии публичного элемента в таких договорах и необходимости его учета фактически не поднимается.

Однако такой подход нельзя признать полностью удовлетворительным. Во-первых, потому что на практике инвестиционные договоры с участием публичного элемента достаточно распространены, а некоторые их виды изначально предполагают наличие публичных отношений, сопровождающих инвестиционные (например, концессионные соглашения). Во-вторых — и это более значимо — существует альтернативная точка зрения, согласно которой инвестиционные правоотношения в целом носят публичный характер.

В отличие от нормативных актов и международных документов, регулирующих деятельность неопределённого круга иностранных юридических лиц и организаций с участием инвесторов, инвестиционные соглашения имеют индивидуальный характер и предназначены для специального регулирования взаимоотношений между принимающим государством и конкретным иностранным юридическим лицом. При этом возможен выпуск нормативных актов принимающим государством, которые устанавливают определенным рамки заключения таких соглашений и ограничивают свободу сторон в определении их условий. Несмотря на наличие общего законодательного регулирования, каждое инвестиционное соглашение сохраняет свою уникальность, обеспечивая отдельным иностранным инвесторам специальный правовой режим, отличающийся от общего режима, применяемого ко всем иностранным инвесторам из определённого государства.

Вопрос о сущности и правовом статусе инвестиционного соглашения остаётся одним из наиболее дискуссионных и недостаточно изученных в современной юридической науке.

По мнению М. И. Кулагина, инвестиционное соглашение представляет собой договор между частным инвестором и государством, устанавливающий условия его деятельности в данной стране, а также взаимные права и обязательства обеих сторон. А. Г. Богатырев, в свою очередь, рассматривает такие соглашения как инструмент, позволяющий уточнять и адаптировать положения инвестиционного законодательства развивающихся государств, определяя права и обязанности иностранных инвесторов и принимающих инвестиции государств.

А. Б. Киринов выделяет несколько ключевых особенностей инвестиционных соглашений.

Во-первых, такие соглашения заключаются государством с отечественными или иностранными инвесторами в отношении объектов государственной или муниципальной собственности. Эти объекты могут быть частично или полностью исключены из гражданско-правового оборота согласно национальному законодательству. Кроме того, соглашения касаются отдельных видов деятельности, подпадающих под государственную монополию, известную как естественные монополии.

Во-вторых, в отличие от стандартных гражданско-правовых сделок, инвестиционные соглашения могут предусматривать исключения из национального гражданского законодательства в сфере финансовых отношений между государством и инвесторами. Они также могут устанавливать односторонние преимущественные права государства.

В-третьих, для признания концессионных и иных договоров с иностранными инвесторами юридически действительными требуется разрешение государственных органов. Такое разрешение может быть выдано либо до заключения договора, либо после него в виде лицензии или другого официального разрешения, если подобный порядок предусмотрен законодательством.

В-четвёртых, во многих странах, использующих концессионные договоры, действует механизм правовой защиты инвесторов, известный как «дедушкина оговорка». Он предусматривает мораторий на внесение неблагоприятных изменений в законодательство для инвесторов в течение срока действия договора.

Очевидно, что не все указанные характеристики следует считать определяющими признаками инвестиционного соглашения. Например, выдача разрешительного акта, такого как лицензия, не обязательно должна быть условием его заключения в сферах, где подобный порядок предусмотрен национальным законодательством. Более того, принимающее государство может

предусмотреть, что заключение инвестиционного соглашения заменяет необходимость получения такого разрешительного документа.

Также наличие «дедушкиной оговорки» не всегда является обязательным элементом инвестиционного соглашения. Ее отсутствие в конкретном договоре не исключает его признания инвестиционным, если он содержит другие ключевые элементы, определяющие его правовую природу.

Не все перечисленные характеристики можно считать существенными признаками инвестиционного соглашения. Например, необходимость получения разрешительного акта (лицензии и т. п.) не всегда является обязательным условием его правомерности в правовых сферах, где соответствующий разрешительный порядок установлен национальным законодательством. Принимающее государство вправе установить правило, согласно которому заключение инвестиционного соглашения заменяет необходимость выдачи такого разрешительного документа.

Кроме того, включение в соглашение положений о стабилизационной оговорке («дедушкиной оговорке») не является обязательным элементом инвестиционного соглашения. Ее отсутствие не лишает договор статуса инвестиционного, если он содержит другие юридически значимые элементы, определяющие его правовую природу.

При определении инвестиционного соглашения ключевым критерием следует считать предоставление иностранному инвестору особого правового режима, который выделяет его среди остальных иностранных юридических лиц, ведущих предпринимательскую деятельность в данном государстве. Именно с этой позиции необходимо проводить разграничение явлений, относимых к категории инвестиционных соглашений.

Таким образом, не каждый документ, подписанный между иностранным инвестором и принимающим государством, может автоматически квалифицироваться как инвестиционное соглашение. Если его содержание полностью соответствует положениям международных договоров, заключенных с участием принимающего государства, а также нормам национального инвестиционного законодательства, то такой документ не изменяет общий правовой режим иностранного инвестора и фактически лишь подтверждает сложившееся положение вещей, не вводя правовую специфику.

Статус инвестиционного соглашения может быть обоснован только в том случае, если договор между иностранным инвестором и принимающим государством предусматривает специальный правовой режим деятельности данного инвестора, включая дополнительные льготы, преимущества или исключения по сравнению с общей категорией иностранных инвесторов. Только

при наличии таких условий соглашение может быть квалифицировано как инвестиционное.

Для корректной квалификации инвестиционных отношений прежде всего необходимо определить их экономическую направленность. От этого зависит выбор правовых механизмов, с помощью которых осуществляется регулирование таких отношений. Анализ совокупности нормативно-правовых актов, регулирующих инвестиционную сферу, позволяет сформировать вывод о наиболее адекватной правовой природе инвестиционного соглашения и подобрать соответствующую правовую конструкцию для их регулирования.

Учитывая сложность правовой природы инвестиционных отношений, отнести их исключительно к одному из существующих подходов представляется затруднительным.

Наиболее обоснованной представляется точка зрения, согласно которой инвестиционное соглашение следует рассматривать как правовую конструкцию, способную охватывать различные подходы — как в чистом виде, так и в их сочетании. Выбор конкретного подхода зависит от характера инвестиционных правоотношений. Так, например: финансовая аренда отражает инвестиционные отношения гражданско-правового характера; соглашение о разделе продукции — инвестиционные отношения с преобладанием публично-правового начала; концессионное соглашение — отношения комплексной (смешанной) правовой природы; договор международного франчайзинга — инвестиционные отношения в сфере международного частного права; соглашение об учреждении Международного инвестиционного банка — пример инвестиционных отношений, основанных на нормах международного публичного права.

С развитием глобализации возникают разнообразные формы инвестиционных соглашений, каждая из которых создана для урегулирования специфических юридических и экономических вопросов.

Двустороннее инвестиционное соглашение (ДИД) представляет собой договор между двумя государствами, целью которого является обеспечение защиты и стимулирование капиталовложений, осуществляемых инвесторами одной страны на территории другой. Такие соглашения обычно включают положения о гарантиях безопасности инвестиций и механизмах урегулирования возможных споров.

Как правило, ДИД содержат положения о разрешении споров, позволяющие инвесторам обращаться в арбитраж, если они сталкиваются с проблемами в принимающей стране. Такая доступность стимулирует инвестиции, обеспечивая безопасную среду, в которой инвесторы могут рассчитывать на справедливое отношение в соответствии с международным правом.

Многие страны заключили многочисленные ДИД с целью повышения своей привлекательности в качестве места для инвестиций. Например, Соединенные Штаты имеют около 40 ДИД, что способствует созданию климата стабильности и доверия для американских инвесторов за рубежом.

ДИД играют стратегическую роль в международных инвестиционных соглашениях, обеспечивая сотрудничество стран в деле поощрения прямых иностранных инвестиций. Устанавливая четкие правила и руководящие принципы, эти договоры служат основополагающими элементами в ландшафте глобальных экономических отношений.

Республика Узбекистан активно заключает двусторонние инвестиционные соглашения и на сегодняшний день подписала такие договоры с 52 странами. Однако три из них — с Республикой Корея, Исламской Республикой Иран и Республикой Беларусь — не вступили в силу из-за несоблюдения одной из сторон условий вступления соглашения в силу. Большинство этих соглашений имеют название «Соглашение о взаимном поощрении и защите инвестиций».

Анализ хронологии заключения двусторонних инвестиционных соглашений (ДИС) показывает, что наиболее активный период подписания таких договоров пришелся на 1993–2000 годы, в течение которых было заключено большинство соглашений. В последующие годы темпы заключения ДИС снизились, и с 2000 по 2017 год были подписаны лишь 18 новых соглашений. Среди них можно выделить договоры с правительствами Российской Федерации (обновлен в 2017 г.), Республики Таджикистан (2018 г.), Республики Беларусь (2019 г.), Австрии (2000 г.), Венгрии (2002 г.), Испании (2003 г.), Литвы (2002 г.), Португалии (2001 г.), Словении (2003 г.), Швеции (2001 г.), Бахрейна (2009 г.), ОАЭ (2007 г.), Саудовской Аравии (2011 г.), Кувейта (2004 г.), Омана (2009 г.), Китая (2011 г.), Сингапура (2003 г.), Японии (2008 г.), Бангладеш (2000 г.). В то же время соглашения с Италией (1997 г.) и Индией (1999 г.), утратившие силу в 2014 и 2017 годах соответственно, пока не были обновлены. Таким образом, на данный момент Узбекистан имеет 47 действующих двусторонних инвестиционных соглашений о взаимном поощрении и защите инвестиций.

Сравнение текстов этих соглашений показывает, что они были заключены на основе типового документа, широко используемого в практике международного экономического сотрудничества. Большинство соглашений включают идентичные положения и состоят из 12–13 статей, охватывающих ключевые вопросы, такие как определение понятий, поощрение и защита инвестиций, режим регулирования, условия экспроприации, возмещение ущерба, перевод платежей, суброгация, порядок разрешения споров между инвестором и государством, разрешение межгосударственных споров, проведение консультаций, применение соглашения, условия вступления в силу и срок его

действия. Вместе с тем эффективность этих соглашений могла бы значительно повыситься, если бы они заключались с учетом специфики и национальных интересов договаривающихся сторон, а также содержали более детализированные и конкретные нормы, избегая унифицированного подхода.

Многосторонние инвестиционные соглашения (МИС) – это договоры между тремя или более странами о создании основы для международных инвестиций. Эти соглашения выступают за всеобъемлющие стандарты защиты инвестиций, обеспечения справедливого отношения и содействия трансграничным инвестиционным потокам.

Значение многосторонних инвестиционных соглашений заключается в их способности гармонизировать регулирование между подписавшими их странами. Это способствует созданию более предсказуемого инвестиционного климата, способствуя увеличению объема прямых иностранных инвестиций. Они также могут укрепить экономические связи и сотрудничество между государствами-членами, что приведет к укреплению международных экономических отношений.

Основным примером МИС является Договор к Энергетической Хартии энергетическом секторе. Он устанавливает правила для трансграничных инвестиций в энергетику, обеспечивая защиту инвесторов от дискриминации и незаконной экспроприации. В рамках ЕСТ инвесторы могут обращаться в международный арбитраж в случае нарушения их прав принимающей стороной.

В условиях стремительно меняющейся мировой экономики расширение многосторонних соглашений может стать важным шагом для формирования единой платформы сотрудничества. Такой подход позволяет государствам согласовывать стандарты, снижать барьеры для инвесторов и упрощать процедурные процессы.

Инвестиционные соглашения продолжают эволюционировать, отражая динамику международной торговли. Глубокое понимание их разновидностей становится критически важным как для инвесторов, так и для правительств, стремящихся создать благоприятную среду для капиталовложений. По мере развития экономических партнерств взаимодействие таких соглашений будет определять направление международных инвестиций, помогая их участникам уверенно ориентироваться в сложной системе международного права.

Использованная литература:

1. Закон Республики Узбекистан от 25.12.2019 г. № ЗРУ-598 «Об инвестициях и инвестиционной деятельности»;
2. Постановлении Кабинета Министров № ПКМ-621 от 24.07.2019 г. «Об организации деятельности агентства по привлечению иностранных

инвестиций при Министерстве инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан»;

3. Международное инвестиционное право : курс лекций / сост. Л.Ф. Трацевская. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2022. – 50 с;
4. Ильясов У.Б., Двусторонние инвестиционные соглашения: сущность и роль в регулировании инвестиционных отношений, Вестник юриста, г. Ташкент, 2024. – 31 с;
5. Лаптева А.М., Скворцов О.Ю., Инвестиционное право: учебник для бакалавриата и магистратуры, Издательство Юрайт, 2019 – 96 с.