

# Локальное производство: инвестиции и контрактное производство

Зафар Вахидов

Партнер, Vakhidov & Partners

Советник Ассоциации представительств  
иностранных фармацевтических компаний и  
производителей в Республике Узбекистан

Председатель Комитета EuroUz по здравоохранению  
и фармацевтике

VAKHIDOV & PARTNERS

# О нас

- «Vakhidov & Partners» первый юридический консалтинговый бутик в Центральной Азии с фокусом на фармацевтику, медицинские изделия, здравоохранение, FMCG, ритейл, а также сферу IT/телеком.
- Наши юристы работали в ведущих международных юридических фирмах, различных крупных компаниях, консалтинговых компаниях большой четверки и государственных организациях.
- Мы уже более чем 17 лет консультируем и представляем интересы иностранных инвесторов в Казахстане, Узбекистане и других странах Центральной Азии по широкому спектру вопросов, включая корпоративные, регуляторные, лицензионные, антикоррупционные, антимонопольные, трудовые вопросы, а также вопросы интеллектуальной собственности.
- Члены нашей команды оказывали юридическую поддержку ведущим международным фармацевтическим, FMCG, телекоммуникационным, производственным и иным компаниям по сопровождению текущей бизнес-деятельности, решению сложных регуляторных вопросов, анализу и снижению юридических и комплаенс рисков в Узбекистане и Казахстане. Мы также сопровождали многие международные компании в сделках по слияниям и поглощениям, а также проектам корпоративной реструктуризации в Центральной Азии.
- На протяжении многих лет мы руководим деятельностью специализированных юридических комитетов ассоциаций и палат с целью проактивной поддержки индустрии и участвуем в определении стратегии, а также оказании юридической и GR поддержки для достижения стратегии развития крупных компаний на местных рынках.
- Мы верим, что обширный опыт, экспертиза и ресурсы нашей оперативной команды приведут ваш бизнес к поставленным целям с учетом высоких этических стандартов.



01

Обзор  
фармацевтического  
рынка

# Фармацевтическая промышленность в Республике Узбекистан

## Развитие фармацевтической отрасли

- Объем продаж фармпродукции за 2022 год – \$1,7 млрд.
- Объем внутреннего производства фармацевтической продукции – \$239.5 (436.5) млн.

## Политика правительства в области развития фармпромышленности

- Привлечение иностранных инвестиций
- Повышение качества и безопасности фармпродукции
- Поддержка местных производителей: Доведение доли отечественного производства фармпродукции до 80% к 2026 г.
- Регулирование цен на ЛС: Внедрение референтного ценообразования

# Инвестиционный климат



## Узбекистан

Улучшение инвестиционного климата для фармпромышленности: реализация инвестпроектов на сумму более \$370 млн. в 2022-2024 годах

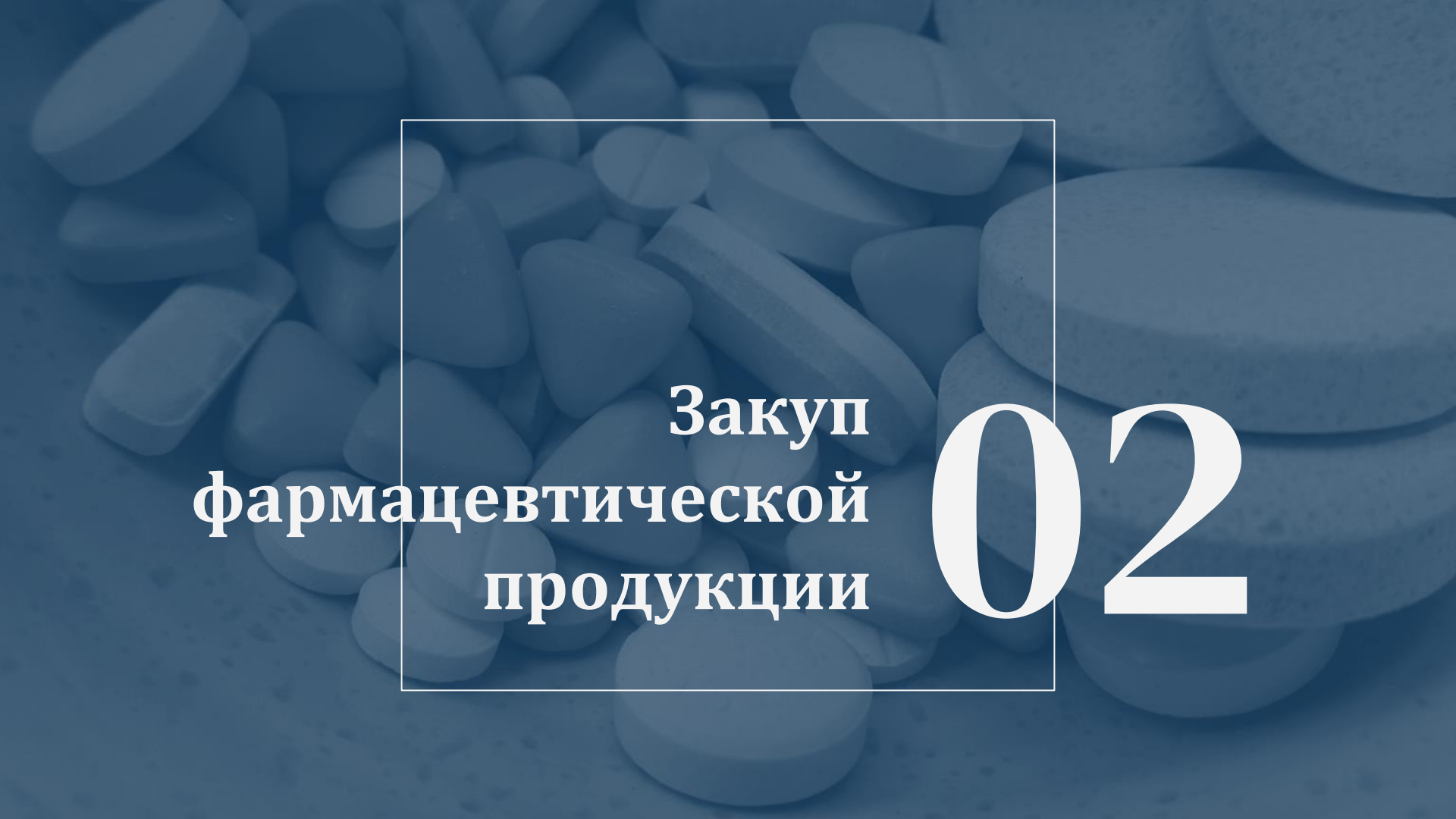
Инвестпроекты, которые сейчас находятся на стадии разработки, с прогнозной стоимостью \$804,8 млн. в 2022-2026 годах

Содействие правительства в привлечении иностранных инвестиций: образование СЭЗ, специализирующихся на выпуске фармпродукции (включая «Tashkent Pharma Park»), и особый налоговый, таможенный и валютный режим в СЭЗ

Льготы по налогам и таможенным платежам: Освобождение от НДС на импорт сырья для производства ЛС и ИМН (по перечню согласно ПКМ №1008), а также освобождение от таможенных платежей при ввозе строительных материалов, тех. оборудования (не производимых в РУз).

Облегчение бюрократических барьеров:

- минимальный размер уставного фонда предприятия с иностранными инвестициями – 400 млн. сумов;
- минимальный размер доли иностранных инвестиций в уставном фонде ИП – 15%;
- Упрощение прохождения разрешительных процедур в сфере осуществления трудовой деятельности иностранных инвесторов и привлечения иностранной рабочей силы.



Закуп  
фармацевтической  
продукции

02

# Закуп лекарственных средств и медицинских изделий в Республике Узбекистан

## Заказчики



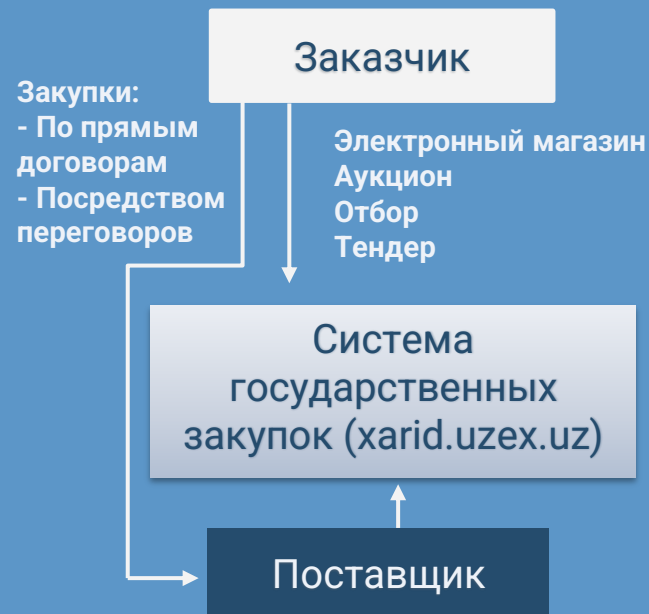
- Бюджетные заказчики (Минздрав напрямую и в лице ООО «O'zmedimpreks», территориальные медучреждения, государственные медицинские центры и др.)
- Корпоративные заказчики (Госпредприятия, юр. лица с гос. долей не менее 50% и др., например, АО «БИОКИМЮ»)

## Виды закупок

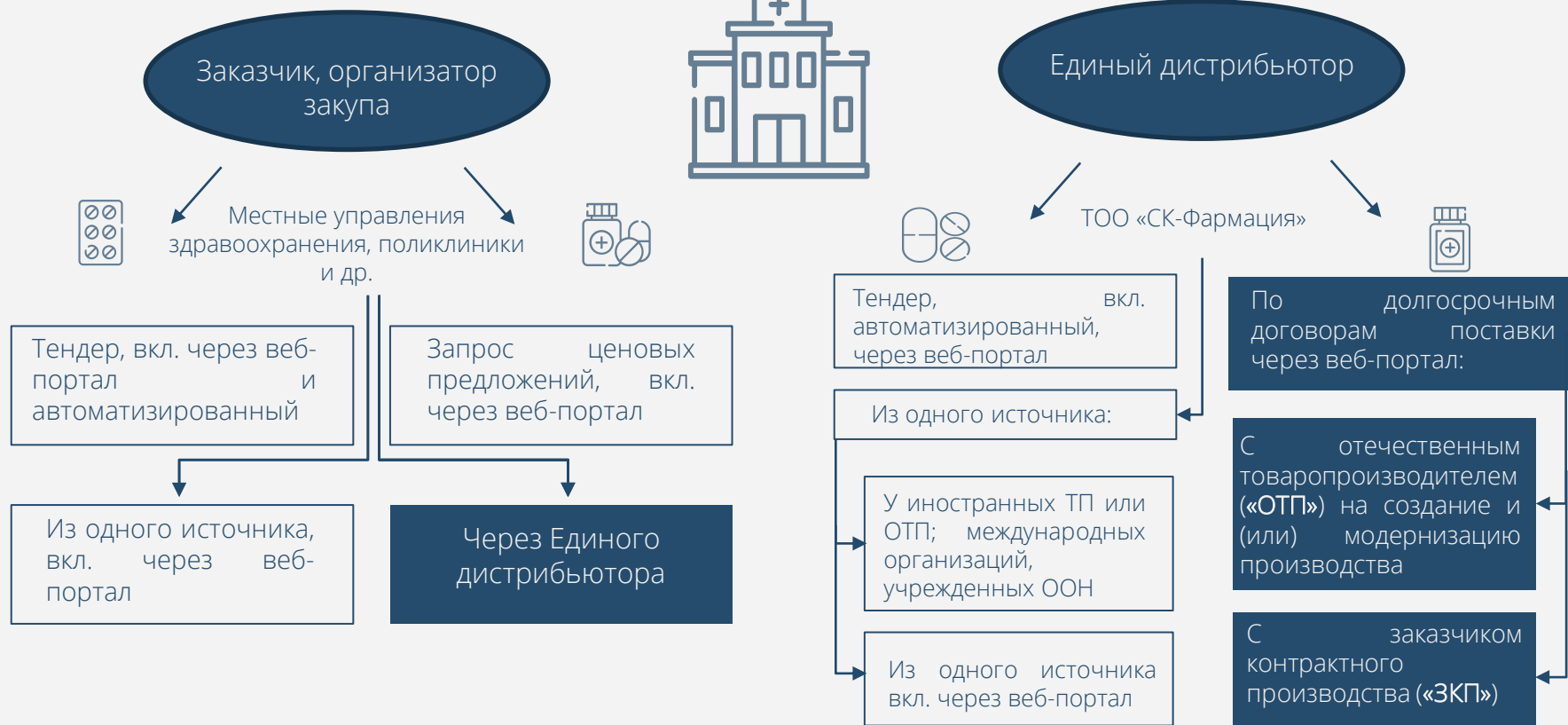


- Электронный магазин
- Аукцион
- Отбор
- Тендер
- Закупки по прямым договорам
- Закупки посредством переговоров (только Корпоративные заказчики)

## Процедура



# Формы закупа лекарственных средств и медицинских изделий в Республике Казахстан







03

Государственная  
поддержка  
фармпроизводства в  
Республике Узбекистан

## Поддержка местных производителей фармацевтической продукции в Республике Узбекистан

- Гарантированный закуп фармпродукции посредством заключения договора на основе конкурса сроком на 3 года с отечественными производителями (Механизм?)
- Неограниченный срок государственной регистрации фармацевтической продукции, производимой отечественными организациями-производителями, а также отмена обязательной сертификации фармпродукции при наличии сертификата GMP и ISO:13485
- Покрытие 75% расходов отечественных организаций-производителей по проведению регистрации фармпродукции в зарубежных странах
- Налоговые и таможенные льготы: освобождение от (i) налогообложения (включая НДС при ввозе) ЛС и ИМН (за исключением указанных в перечне согласно ПКМ №49), а также сырья для производства ЛС и ИМН (ввозимого по перечню согласно ПКМ №1008); (ii) таможенных пошлин при ввозе сырья для производства ЛС и ИМН
- Субсидии для покрытия до 50% перевозки автомобильным и железнодорожным транспортом (без учета транспортных расходов) при экспорте фармпродукции в другие страны
- Предоставление револьверных кредитов на пополнение оборотных средств



04

Контрактное  
производство в  
Республике Казахстан

# Контрактное производство лекарственных средств и (или) медицинских изделий в Республике Казахстан

## Заказчик контрактного производства



Юридическое лицо, заключившее договор на контрактное производство с производителем, расположенным на территории Республики Казахстан

## Лекарственные средства



- Оригинальные запатентованные ЛС и МИ
- биоаналогичные лекарственные препараты (предлагается убрать)

## Начало поставки



Период с момента заключения долгосрочного договора поставки («ДДП») с заказчиком контрактного производства и до даты начала поставки ЛС и (или) МИ не превышает 3-х лет. В случае превышения, Единый дистрибьютор («ЕД») вправе односторонне расторгнуть договор



## Условия закупа



Среди требований:

- Включение ЛС в список ЕД;
- СТ-KZ;
- GMP, ISO 13485.

## Срок ДДП



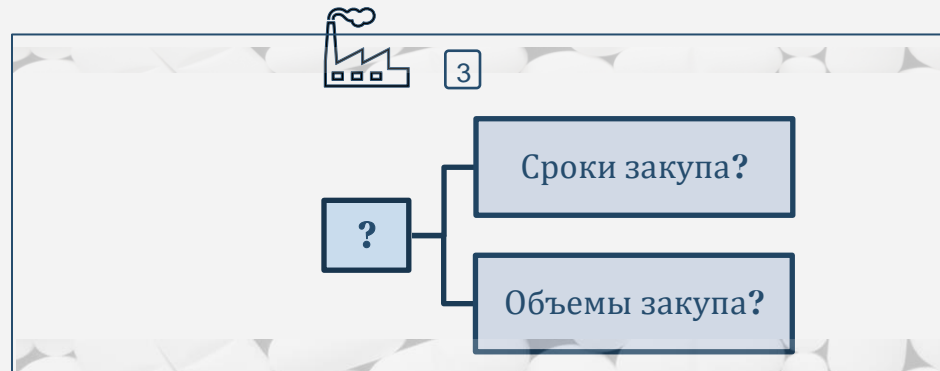
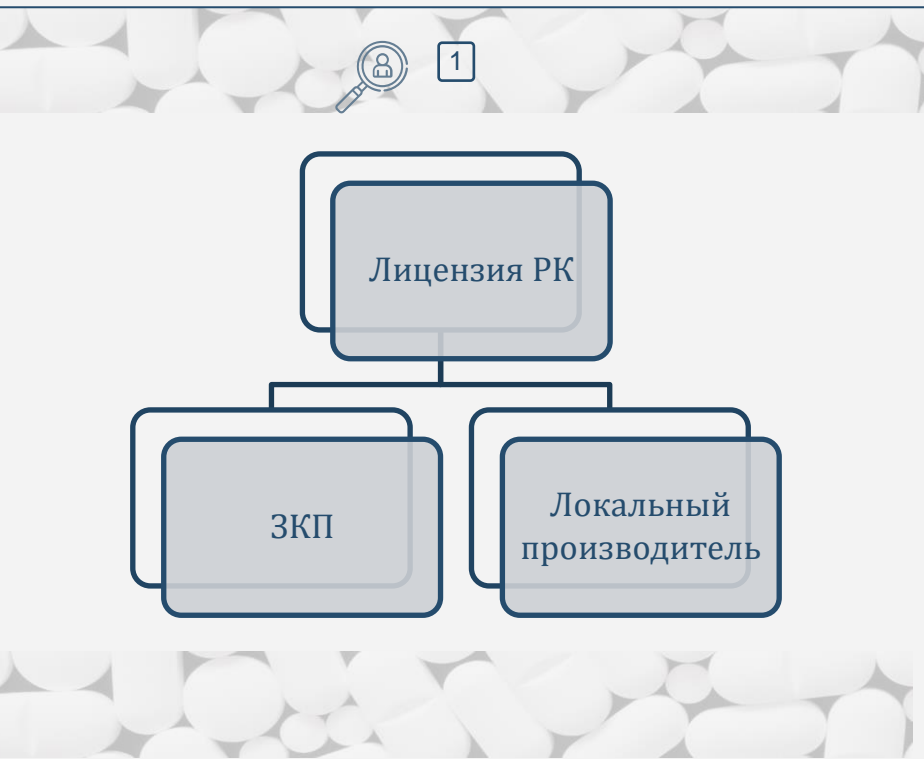
- До 10-ти лет

## Основания расторжения ДДП



- превышение срока реализации проекта
- нарушение обязательств, предусмотренных ДДП
- отказ поставщика от производства и поставки до начала поставки либо отказ от поставки в течение 2-х лет с даты начала поставки
- документ уполномоченного органа в области здравоохранения о недоказанной клинической эффективности оригинального запатентованного ЛС

# Пробелы, связанные с заключением ДДП с ЗКП в Республике Казахстан



# Основание и применение материалов презентации

- Настоящая презентация предназначена исключительно для участников Форума и не предназначена для распространения или использования каким-либо иным лицом или организацией
- Информация, содержащаяся в материалах презентации, отражает основные, по нашему мнению, моменты в законодательстве, но не охватывает все детали
- Фирма не несет ответственности за ущерб, причиненный каким-либо лицам в результате действий или, напротив, отказа от действий на основании сведений, содержащихся в данной презентации

**Благодарим за  
внимание!**

Имеются ли у Вас вопросы?

[info@vakhidovlaw.com](mailto:info@vakhidovlaw.com)

+7 705 209 91 59

+998 97 727 03 45

[vakhidovlaw.com](http://vakhidovlaw.com)

VAKHIDOV & PARTNERS