

Борьба за инвестиции: Оман и Катар

08.10.2025

СТАТЬИ



Катар, являясь одной из богатейших стран мира по ВВП на душу населения, процветает благодаря огромным запасам природного газа. Это абсолютная монархия во главе с эмиром со столицей в Дохе. Большая часть территории страны - пустыня.

Государства Персидского залива вступили в новый этап конкуренции — не за экспорт ресурсов, а за человеческий капитал, технологии и прямые иностранные инвестиции. В центре событий Оман и Катар — две страны со схожими амбициями, но с разным подходом. Перед инвестором неизбежно встает вопрос, куда двигаться: в устойчивый и развивающийся Оман или в ориентированный на инновации Катар? При внешнем сходстве инвестиционных профилей подход стран в отношении доминирующих видов деятельности заметно различается.

Краткий обзор экономик в контексте национальных стратегий Vision

И Оман, и Катар реализуют масштабные национальные стратегии согласно Vision 2040 и

Vision 2030. Данные программы задали новый вектор развития: отказ от нефтегазовой зависимости и создание диверсифицированной экономики, в которую выгодно входить иностранным инвесторам.

Оман делает ставку на долгосрочную институциональную устойчивость. В центре внимания модернизация системы государственного управления, активные инвестиции в индустриальные и специальные экономические зоны, а также меры по поддержке населения. В рамках стратегии Vision 2040 запущена национальная платформа Invest Oman, а Королевским указом № 50/2019 проведена реформа законодательства об иностранных инвестициях. В результате ключевые секторы экономики были открыты для стопроцентного иностранного участия.

Катар, по-прежнему опираясь на газовую промышленность, стремится выстроить модель экономического роста по принципу симбиоза. Одновременно с масштабным развитием газового сектора создаются условия для притока иностранных инвестиций в неэнергетические отрасли. Среди приоритетных направлений — цифровые платежи, искусственный интеллект, облачные решения, страхование и блокчейн-технологии. Для координации этих процессов создана платформа Invest Qatar, а также учрежден государственный орган Qatar Free Zones Authority (QFZA), основная задача которого — формирование благоприятной деловой среды для иностранных компаний и технологических проектов. Согласно сухой статистике, обе страны демонстрируют положительный результат в рамках своих программ. Оман стабильно увеличивает объем прямых инвестиций: за последние пять лет в стране произошел значительный приток иностранного капитала (на 17,6%). Это продвинуло Оман вперед в международных рейтингах и развернуло плацдарм для усовершенствования промышленного сектора. В 2024 г. наблюдался существенный рост сразу в нескольких сферах экономики: в розничной торговле — на 7% и в обрабатывающей промышленности — на 8,5%.

[Катар после кратковременного оттока капитала](#) в 2022 г. на 2,38 млрд долларов сделал определенные выводы, и в 2024 г. благодаря политике, направленной на привлечение

иностранный капитал, показал резкий рост (более 2,7 млрд долларов прямых иностранных инвестиций), а также запуск более 240 новых проектов, в частности в высокотехнологичных секторах.

Налоги и сроки регистрации

Оценка инвестиционной привлекательности страны всегда начинается с анализа налоговой нагрузки и сопутствующих обязательств. И в Катаре, и в Омане налоговая система адаптирована к нуждам бизнеса, но при этом имеет важные отличия, о которых инвестору следует знать заблаговременно.

Сравнение налоговых моделей

В обеих странах действуют свободные экономические зоны (СЭЗ), предлагающие расширенные налоговые преференции. В Омане функционируют три СЭЗ: Salalah, Sohar и Al Mazunah, а также Khazaen Economic City, промышленная зона Madayn и особая экономическая зона Duqm. Данные СЭЗ предоставляют иностранным инвесторам стопроцентное право собственности, освобождение от корпоративного налога, нулевую ставку НДС, отмену таможенных пошлин и полную свободу репатриации капитала. Большинство зон специализируется на промышленности и логистике.

4 – clck.ru/3PcTXT *сноска из таблицы 1

5 – clck.ru/3PcTSh *сноска из таблицы 1

6 – В Катаре дивиденды не облагаются налогом, если получены из прибыли, облагаемой налогом в Катаре, или от компаний, освобожденных от уплаты налога в Катаре.—

clck.ru/3PcTRT *сноска из таблицы 1

Катар, в свою очередь, предлагает две крупные СЭЗ под управлением QFZA: Ras Bufontas, ориентированную на логистику, и Umm Alhoul, сосредоточенную на морских, энергетических

и производственных проектах. Инвесторам также предоставляются стопроцентное иностранное владение, освобождение от таможенных пошлин и доступ к системе единого окна для взаимодействия с администрацией СЭЗ.

Отдельного внимания заслуживает Qatar Financial Centre (QFC) — оншорный бизнес-хаб, функционирующий по принципам английского общего права. QFC предоставляет иностранным компаниям стопроцентное иностранное владение, фиксированную ставку корпоративного налога в размере 10 %, полную и свободную репатриацию прибыли и собственную судебную систему. Центр ориентирован на финансовые, консалтинговые и технологические компании, а также на компании — головные офисы (headquarters).

При этом важно учитывать социальную политику стран региона. И Катар, и Оман активно реализуют программы поддержки местного населения (как и большинство стран Залива), включая обязательства по найму граждан в рамках национальных инициатив: Qatarisation (катаризация) и Omanisation (оманизация). Обязанность соблюдать требования по поддержанию местного персонала в компаниях закреплена в Qatarisation Law No. 12/2024 и Royal Decree No. 53/2023 соответственно. Игнорирование предусмотренных норм может привести к наложению санкций, включая приостановку деятельности, отзыв лицензии или лишение налоговых льгот. На практике инвесторам настоятельно рекомендуется нанимать хотя бы одного гражданина Катара или Омана уже в первый год работы компании. Это, пожалуй, самая главная сложность в ведении бизнеса, однако на практике все не так страшно: «Эти нормы четко прописаны и при должном планировании легко выполнимы» — соглашается Сахил Танежа, партнер компании BSA LAW FIRM, совместно с ними мы реализовали ряд проектов в Омане. Регулятор заранее обозначает уровень местных сотрудников, которых (в отсутствие реальной необходимости у клиента) мы легко подбираем. В Катаре ситуация аналогичная, и, как упоминалось ранее, на практике клиенты даже не ощущают никаких сложностей (при должной поддержке).

Оман и Катар не выдвигают минимальные или максимальные требования в части уставного капитала (в отношении наиболее распространенных среди частного бизнеса

организационно-правовых форм). Однако на практике независимо от установленных минимальных требований возникает то, что можно назвать «рекомендованным размером уставного капитала». Уставный капитал — это первый маркер деловой состоятельности и финансовой надежности компании прежде всего для государственных органов и банковского сектора, а не для будущих или уже имеющих контрагентов. В таких случаях наличие реального оплаченного капитала в размере хотя бы нескольких тысяч долларов является фактическим условием прохождения банковского и государственного комплаенса. Некоторым юрисдикциям, в частности Оману и Катару, очень важно видеть серьезность намерений иностранного инвестора перед выходом на рынок.

В настоящее время отношения между Катаром и РФ стремительно развиваются. В 2025 г. они подписали соглашение, в соответствии с которым каждая страна внесет дополнительно 1 млрд евро в совместный инвестиционный фонд. Сделка с Qatar Investment Authority будет сосредоточена на инвестициях в технологии, здравоохранение, добычу полезных ископаемых и другие секторы, представляющие взаимный интерес.

В рамках Петербургского международного экономического форума в 2025 г. российская ИТ-компания «Цифра» и Nibras Digital, входящая в состав Nibras Group, крупнейшего многопрофильного холдинга из Омана, договорились о развитии проектов в области информационных технологий для нефтегазовой промышленности Омана, а также технологий дистанционного зондирования Земли, включающих экологический и геотехнический мониторинг.

Выбор между Катаром и Оманом

В первую очередь важно определить цель создания структуры. Это может быть организация производства, масштабирование действующего проекта, управление частным капиталом или построение холдинга. Каждая из этих задач требует своего подхода к выбору организационно-правовой формы, корпоративной структуры и юрисдикции. К примеру, для создания компании в сфере ИТ-деятельности или компании — главы холдинга больше

подойдет Катар, а именно бизнес-хаб QFC. Это обусловлено тем, что данная зона специализируется на таких проектах и предоставляет инвестору комфортную налоговую среду (вплоть до нулевой ставки), а также доступ к соглашениям об избежании двойного налогообложения (что важно для холдинговых и финансовых структур), разрешая иметь полный иностранный контроль над своей компанией.

Султанат Оман в настоящий момент подписал не более 35 СИДН, в то время как [Катар имеет более 80 соглашений](#) с различными юрисдикциями. В рассматриваемом случае, если требуется создание холдинговой структуры с получением пассивного дохода от дочерних компаний, Катар вызывает особый интерес. Отсутствие соглашений об избежании двойного налогообложения с большинством стран может существенно увеличить налоговую нагрузку при трансграничных переводах.

Если говорить, например, о логистических компаниях, то следует рассмотреть Оман и его варианты свободных зон, сравнить географическое расположение, специальные требования и предоставляемые льготы. При этом все зоны (при выполнении «входящих» условий) предоставляют освобождение от налогообложения, стопроцентное владение иностранцами, доступ к инфраструктуре и даже пониженные требования в части оманизации.

Сахил Танежа также отмечает, что Оман особенно благоприятен для компаний, работающих в сфере нефтегазовых услуг, возобновляемой энергетики, рыболовства, судоходства и логистики. «Стратегическое расположение на пересечении глобальных торговых маршрутов, наличие природных ресурсов и законодательство, разрешающее стопроцентное иностранное владение, создают прочную основу для регионального присутствия», — отмечает эксперт. Правительство активно инвестирует в инфраструктуру: такие проекты, как порт Дукм, инициативы по зеленому водороду, новые рыбоводческие хозяйства и расширение судостроительных мощностей в Сухаре, направлены на поддержку указанных отраслей. Свободные экономические зоны по всей стране также предлагают значительные льготы, включая налоговое послабление и упрощенные таможенные процедуры, что существенно облегчает выход инвестора на

рынок и масштабирование бизнеса.

Однако оценка, в частности налоговой нагрузки, должна быть комплексной. Недостаточно ориентироваться только на основные ставки (например, на налог на прибыль и НДС). Важно учитывать затраты на содержание структуры, наем сотрудников, аренду офиса, проведение аудита и подачу отчетности. Кроме того, в ряде юрисдикций действует требование о реальном экономическом присутствии (substance), что предполагает наличие деловой активности в стране регистрации. Катар и Оман в этом плане схожи и предъявляют одинаковые требования. Например, при регистрации материковой компании законодатель обязывает инвестора снимать офисное помещение для успешного получения бизнес-лицензии. В случае использования СЭЗ при регистрации компании предъявляются аналогичные требования, однако администрация экономических зон предлагает уже готовые варианты офисов в виде Flexi Desk. Данный формат офиса обеспечивает инвестору возможность арендовать рабочее место в одном из офисов на территории зоны. Конечно, один из основных вопросов, встающий перед бизнесом, решение которого, как правило, представляет собой сложность, — это работа банков. Открывают ли они счета для местных компаний с российским участием счета? Осуществляют ли платежи в Россию и принимают ли их? Это больше всего волнует бизнес и может разрушить даже самую детально проработанную модель. Спешим обрадовать: ни Оман, ни Катар глобально не препятствуют банковским расчетам с Россией. ***Ханиин Аль Сийаби, старший юрист в BSA LAW FIRM, отмечает: «Правительство Омана не вводило санкции против России, и местные банки не ограничены в праве открывать корпоративные счета для компаний с российскими акционерами».*** Однако в случае, если бенефициар или иное лицо, участвующее в структуре компании, является санкционным, может быть назначена расширенная процедура комплаенса. Что касается международных переводов в Россию, то они возможны при условии подключенной системы SWIFT у принимающего банка.

Для прохождения успешного комплаенса в банке (не только в Омане или Катаре) необходимо тщательно подготовиться, составить досье и бизнес-план, указать партнеров,

объемы и суммы транзакций и прочее. Как показывает практика, при наличии полной и подробной информации гораздо большее количество банков будет готово сотрудничать с клиентом.

Таким образом, выбор юрисдикции — это не только поиск низких налоговых ставок, а прежде всего умение сопоставить цели бизнеса, юридические риски, финансовые перспективы и административные реалии той страны, в которой вы планируете начать работу. Рациональный подход на этом этапе позволяет избежать дорогостоящих ошибок и закладывает прочный фундамент для роста международного бизнеса.



**Наталья
Пацева**

управляющий партнер FTL Advisers, Ltd



**Даниил
Зайков**

юрист международной практики FTL Advisers

СТАТЬИ