

**RECHTLICHE GRUNDLAGEN FÜR DIE
UNTERNEHMERISCHE BETÄTIGUNG
IN RUSSLAND**

MOSKAU

OKTOBER 2005

INHALTSVERZEICHNIS

| | |
|---|----|
| 1. VORBEMERKUNGEN | 3 |
| 2. GESCHÄFTLICHE OPERATIONSFORMEN..... | 3 |
| 2.1. Vorbemerkungen | 3 |
| 2.2. Handelsverträge | 3 |
| • Vorbemerkungen..... | 3 |
| • Inhalt des Vertrages | 4 |
| • Der Vertragspartner | 6 |
| • Absicherung der Vertragsleistung..... | 7 |
| 2.3. Nutzung unabhängiger Vertreter | 7 |
| • Vorbemerkungen..... | 7 |
| • Der Agent | 8 |
| • Weitere Rechtsformen..... | 8 |
| 2.4. Inoffizielle Arbeitsweise: Sitz in einer Wohnung | 9 |
| 2.5. Die Repräsentanz oder die Filiale..... | 9 |
| • Vorbemerkungen..... | 9 |
| • Die Repräsentanz | 9 |
| • Steuerrecht..... | 10 |
| • Die Filiale..... | 10 |
| • Schlussbemerkungen..... | 10 |
| 2.6. Gründung einer russischen Tochtergesellschaft..... | 11 |
| • Vorbemerkungen..... | 11 |
| • OOO und SAO..... | 12 |
| • Wesen der OOO..... | 14 |
| • Steuerrecht..... | 16 |
| • Schlussbemerkungen..... | 18 |
| 2.7. Schlussbemerkungen..... | 18 |
| 3. WEITERE WIRTSCHAFTSRECHTLICHE ASPEKTE..... | 19 |
| 3.1. Vorbemerkungen | 19 |
| 3.2. Genehmigungen, Lizenzen | 20 |
| 3.3. Finanzen und Versicherungen | 20 |
| 3.4. Gewerblicher Rechtsschutz und Wettbewerbsrecht | 21 |
| 3.5. Zollfragen | 22 |
| 3.6. Personal und ausländerrechtliche Aspekte | 23 |
| 3.7. Beendigung des wirtschaftlichen Engagements..... | 23 |
| 3.8. Schlussbemerkungen..... | 24 |
| 4. SCHLUSSBEMERKUNGEN, DIE AUTOREN | 24 |

1. VORBEMERKUNGEN

Deutschland und Russland verbindet eine jahrhundertlange Tradition von politisch-kulturellem Austausch und intensiven Handelsbeziehungen. Diese bilateralen Beziehungen sind mehr denn je in einem stetigen Wachstum begriffen. Politische Institutionen, wirtschaftliche Verbände und kulturelle Vereinigungen unterstützen den Fortgang dieser positiven Entwicklung auf allen Ebenen. Die äußeren Rahmenbedingungen für eine bilaterale unternehmerische Betätigung sind somit grundsätzlich gegeben.

Dennoch ist auf der anderen Seite weiterhin zu beobachten, dass es Unternehmern gelegentlich äußerst schwer fällt, im jeweilig anderen Land wirtschaftlich Fuß zu fassen. Die Gründe sind vielschichtig. Es können sprachliche Barrieren sein, das fehlende Verständnis für andere Mentalitäten und Kulturen. Manchmal ist es auch nur oder auch die Unkenntnis von den juristischen Voraussetzungen für eine unternehmerische Betätigung.

Nachfolgende Ausführungen sollen einen kurzen Überblick über die rechtlichen Möglichkeiten eines wirtschaftlichen Engagements in Russland geben. Sie richten sich an Unternehmer, die sich Schritt für Schritt den ausländischen Markt erschließen wollen oder beabsichtigen, ihre bereits bestehende Unternehmung in Russland zu intensivieren.

2. GESCHÄFTLICHE OPERATIONSFORMEN

2.1. VORBEMERKUNGEN

Üblicherweise wächst die Geschäftspräsenz wie im Heimatland, so auch auf fremden Märkten *in logischen, folgerichtigen Schritten*. Werden anfänglich nur Handelsverträge in Form von Import- und Exportverträgen abgeschlossen, entschließen sich Unternehmen später, mit ausländischen Partnern beständige Beziehungen aufzubauen. Will man dann sein eigenes Unternehmen in Russland repräsentiert sehen, ist daran zu denken, eine am Ort ansässige natürliche oder juristische Person dauerhaft mit der Interessenwahrnehmung zu beauftragen, und eröffnet später vielleicht sogar eine eigene Repräsentanz. Sind diese Schritte erfolgreich vollzogen, kann man die Gründung einer Tochterfirma in Erwägung ziehen und möglicherweise ganze Geschäftsbereiche nach Russland verlagern. Nicht selten entschließen sich Unternehmen, sofort eine Repräsentanz oder eigene Firma zu gründen, um vom ersten Augenblick an direkten Einfluss auf die weitere Entwicklung zu nehmen. Letztlich hängt der Umfang des wirtschaftlichen Engagements von vielen Faktoren ab, die der Unternehmer sorgfältig abwägen muss.

2.2. HANDELSVERTRÄGE

- VORBEMERKUNGEN

Waren und Dienstleistungen werden mittlerweile weltweit angeboten. So stellt der Unternehmer fest, dass das eigene Produkt in Russland gewinnbringend verkauft werden

oder die Maschinen für die eigene Produktion gerade in Russland zu einem günstigen Preis erworben werden können.

- **INHALT DES VERTRAGES**

Es werden dann Kauf- und Lieferverträge abgeschlossen. Diese weisen insofern keine Besonderheiten auf, als sowohl Deutschland als auch Russland Partei der *Wiener UN-Konvention über den Internationalen Warenkauf (CISG)* sind. Deshalb finden in der Regel, sofern nicht ausdrücklich ausgeschlossen, die internationalen Vorschriften über das Zustandekommen, die Form, die Leistungspflichten des Vertrages sowie die Rechtsfolgen bei Nicht- oder Schlechtleistung Anwendung.

Besondere Beachtung beim Abschluss von Handelsverträgen sollten dennoch nachstehende Punkte finden.

In der CISG sind zahlreiche andere Punkte, wie Fragen der Gültigkeit des Vertrages, des Eigentumsübergangs, der Verjährung u.a. nicht geregelt. Dann kommt es auf die *Rechtswahl* der Vertragsparteien an. Man neigt oft dazu, sein eigenes Recht zu wählen, zumal sich das *deutsche Zivilrecht* über einen Zeitraum von über einhundert Jahren den aktuellen Gegebenheiten anpassen konnte und man sich auf eine recht gefestigte Rechtsprechung verlassen kann, die etwaige Gesetzeslücken gefüllt hat. Man kann sich jedoch auch auf das *russische Recht* einlassen. Das russische Zivilgesetzbuch, welches seit über zehn Jahren existiert, weist umfassende, zum Teil recht moderne Regelungen zum Kaufrecht auf. Auch wenn einige Regelungen in beiden Ländern sehr ähnlich sind, sollten Sie sich beraten lassen, falls Ihr Vertragspartner vorschlägt, die Anwendung russischen Rechts festzuschreiben, denn naturgemäß gibt es einige Abweichungen. Insbesondere Fragen der Gewährleistung, d.h. wie und in welchem Umfang der Verkäufer für etwaige Mängel an den zu liefernden Waren einzustehen hat, sind unterschiedlich geregelt. Lässt man die ausdrückliche Rechtswahl weg, kommt in der Regel das Recht des Verkäufers zur Anwendung.

Da Verträge letztlich vor allem dazu da sind, Streitigkeiten mit dem Vertragspartner sachlich zu regeln, ist besonderes Augenmerk auf die Vereinbarung eines bestimmten Gerichts, eine sogenannte *Gerichtsstandsvereinbarung*, zu richten. Dabei stellt sich immer die Frage, wo man am besten seine Rechte durchsetzen kann. Es kann durchaus von Nachteil sein, wenn Sie darauf bestehen, die Auseinandersetzung vor Ihrem heimischen *Amts- bzw. Landgericht* zu führen, da Sie sich dort am besten auskennen und von einer gewissen Verlässlichkeit ausgehen dürfen. Zwischen Deutschland und Russland besteht jedoch noch kein Abkommen für die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung von Gerichtsurteilen. Auch wenn beide Staaten auf diesem Gebiet intensiv daran arbeiten, Veränderungen herbeizuführen, muss man im Moment noch davon ausgehen, dass ein Gerichtsurteil Ihres deutschen Gerichts in Russland, also bei Ihrem Vertragspartner, nicht vollstreckbar ist. Deshalb sollten Sie alternativ ein *russisches Gericht* vereinbaren. Dann könnte man im Land des russischen Vertragspartners auch vollstrecken. Allerdings benötigen Sie dann in der Regel russische

Anwälte, die Ihre Interessen vertreten, was zusätzliche Kosten auslöst. Im Gegensatz zu Deutschland sind in Russland nicht zwingend Anwälte zur Interessenvertretung in Handelssachen vorgesehen. Bemühungen, eine Art Anwaltszwang in Wirtschaftsstreitigkeiten einzuführen, sind mehrfach gescheitert. Nichts desto trotz ist es dennoch ratsam, einen russischen Juristen aufzusuchen, um all seine Rechte vollumfänglich ausschöpfen zu können. Diese kann man, im Gegensatz zu Deutschland, wo nicht selten mehrere Jahre bis zur letzten Entscheidung des nationalen Instanzenzuges verstreichen können, recht zügig in wenigen Monaten erstreiten. Einen Ausweg stellt die Vereinbarung eines *Internationalen Schiedsgerichts* dar. Diese befinden sich in zahlreichen europäischen Großstädten. Favorisiert war über viele Jahre das Schiedsgericht Stockholm. Mittlerweile geht man dazu über, in Moskau zu klagen. Die Verfahrensregeln entsprechen internationalen Standards. Der Vorteil liegt auf der Hand. Zum einen können Sie sich in der Regel selbst vertreten und haben bei der Besetzung mit drei Schiedsrichtern die Möglichkeit, einen Schiedsrichter selbst auszuwählen. Zum anderen ist die Entscheidung des Internationalen Schiedsgerichts abschließend, da man einen solchen Schiedsspruch nur aus bestimmten formellen Gründen anfechten kann. Somit sparen Sie sich den kostenintensiven und zeitaufwendigen Instanzenzug vor den nationalen Gerichten. Darüber hinaus sind Entscheidungen Internationaler Schiedsgerichte entsprechend eines Internationalen Vollstreckungsabkommens auch international vollstreckbar, in Deutschland, Russland und über 120 anderen Ländern. Damit haben Sie die unternehmerische Freiheit und Möglichkeit, Ihre Forderungen beinahe weltweit durchzusetzen.

Anzuraten ist die klare Vereinbarung von Lieferbedingungen entsprechend den Regeln der Internationalen Handelskammer zur Auslegung von Handelsklauseln – *Incoterms 2000*. Somit wird klargestellt, wer wann wohin zu liefern hat, wann die Gefahren des Verlusts übergehen und wer welche Kosten trägt. Vorteil einer solchen Vereinbarung ist die Klarheit der Bestimmungen, die im Streitfall keiner weiteren Auslegung bedürfen.

Insgesamt sollte ein Vertrag immer den entsprechenden Bedürfnissen angepasst werden. Je größer ein möglicherweise eintretender Schaden sein könnte, um so umfangreicher resp. klarer müsste das *Regelwerk des Vertrages* verfasst sein. Verträge werden durchaus nicht mehr nur per Handschlag bei einem Geschäftsessen abgeschlossen. Russische Vertragspartner legen nicht selten (zu) umfangreiche Vertragsentwürfe vor, die aus Vertragsmustern aus einer Zeit resultieren, als gesetzlich wenig festgelegt war und man darauf angewiesen war, die Rechte und Pflichten der Vertragspartner anderweitig zu fixieren. Heute sieht das russische Recht allerdings umfassende Regelungen zu fast allen Gebieten des Wirtschaftsrechts vor, weshalb das stupide Wiederholen aus dem Gesetzestext überflüssig wäre. Man sollte sich also von einer kolossalen Vertragsvorlage nicht irritieren lassen, sondern darauf achten, dass die eigenen Rechte gebührend berücksichtigt worden sind.

- **DER VERTRAGSPARTNER**

Wie Sie es auch aus Ihrem Heimatland mit deutschen Vertragspartnern kennen, so spielt auch im grenzüberschreitenden Warenverkehr gerade beim Beginn einer neuen Geschäftsbeziehung die *Zuverlässigkeit des Vertragspartners* eine entscheidende Rolle. Während sich jedoch in Deutschland eine gefestigte Unternehmerstruktur herausgebildet hat, blickt Russland auf eine eher jüngere unternehmerische Geschichte zurück. Insofern ist es gelegentlich schwierig, die Seriosität eines Unternehmers aus seiner Geschäftsentwicklung abzulesen. Jedoch hat man vielfältige anderweitige Möglichkeiten, sich Informationen über den Vertragspartner zu beschaffen. Zum einen können Sie Kontakt mit den deutschen Unternehmerverbänden in Russland, allen voran dem Verband der deutschen Wirtschaft in der RF, aufnehmen, die Ihnen möglicherweise bei der Informationsbeschaffung behilflich sein können. Zum anderen ist neben der Möglichkeit der klassischen Internetrecherchen an eine Bonitätsprüfung über internationale Unternehmen für Wirtschaftsauskünfte wie Dun & Bradstreet, Creditreform, Coface oder Bürgel zu denken. In besonderen Fällen kann man durchaus die Vorlage der aktuellen Bilanz des Unternehmens verlangen.

Oft stellt sich auch die Frage nach der *Vertretungsbefugnis* Ihres Geschäftspartners, also ob er denn auch für die bestimmte Firma handeln darf. In Russland existiert ein *staatliches Register juristischer Personen*. Dieses wird bei den Steuerbehörden geführt. Darin sind die entscheidenden Daten aller registrierten juristischen Personen enthalten, wie zum Beispiel Gesellschafter, Gründungsdatum, Stammkapital, Name der vertretungsberechtigten Personen und erteilte Lizenzen für bestimmte Tätigkeiten. Zudem ist hier auch eine Ausfertigung der Satzungen jeder juristischen Person zu finden. Die Informationen sind allgemein zugänglich. Auf Anfrage müssen die gewünschten Daten innerhalb von fünf Tagen zur Verfügung gestellt werden. Im Gegensatz zum uns bekannten Handelsregister besteht aber leider *keinerlei öffentlicher Glaube*. Das heißt: Wenn die Person, die für Ihren Geschäftspartner einen Vertrag unterzeichnet, im Register als Geschäftsführer verzeichnet ist und wenn nach der Satzung gemäß Register der Geschäftsführer zur Unterzeichnung des betreffenden Vertrags berechtigt ist, haben Sie trotzdem keine Sicherheit, dass das Geschäft bindend zustande kommt. Wenn nämlich ein Wechsel des Geschäftsführers oder eine Satzungsänderung vorgenommen wurde, ohne dass man die Änderung ins Register eingetragen hat, gilt die tatsächliche Rechtslage und nicht der Registerinhalt. Insofern sollte man sich bei einem größeren Vertragsabschluss immer auch die aktuelle Vertretungsberechtigung vorlegen lassen. Ihr russischer Vertragspartner wird das sicherlich verstehen, da in der Vergangenheit nichts anderes galt als gültige Vollmachten. Wir gehen jedoch davon aus, dass das russische Handelsregister in – wenn auch unbestimmter – Zukunft ähnliche Funktionen ausüben wird, wie die Handelsregister der westeuropäischen Länder. Dann wird sich sicherlich auch durchsetzen, dass man sich auf den Inhalt des Registerauszugs im Rechtsverkehr verlassen kann. Außerdem kann sich der Vertragspartner natürlich auch durch Vorlage einer Vollmacht von einer vertretungsberechtigten Person legitimieren.

- **ABSICHERUNG DER VERTRAGSLEISTUNG**

Letztlich stellt sich die Frage, wie die Vertragsleistung Ihres Geschäftspartners selbst sichergestellt werden kann, wenn beispielsweise Ihre Lieferung nicht erst nach einer hundertprozentigen Vorauszahlung erfolgt. Zu denken ist dabei an die klassischen Sicherungsinstrumente, wie die *Bankgarantie* oder auch das *Dokumentenakkreditiv*. Zunehmender Popularität erfreuen sich auch *Factoringfirmen*, die – vereinfacht ausgedrückt – letztlich gegen ein gewisses Entgelt das Risiko des Forderungsausfalls übernehmen. Wie das deutsche Recht kennt die russische Gesetzgebung und Rechtspraxis auch den sog. *Eigentumsvorbehalt* oder *Pfandrechte*. Mit diesen Möglichkeiten blieben Ihnen gewisse Rechte an den gelieferten Waren erhalten. Allerdings ist die Vereinbarung derartiger Sicherungsinstrumente aus praktischen Erwägungen nicht zu empfehlen, wenn leicht weiterverkäufliche Waren geliefert worden sind. Dann sind diese in der Regel schon längst nicht mehr im Besitz Ihres Vertragspartners, und Sie haben kaum eine Möglichkeit der Verwertung. Auch ist die Geltendmachung und endgültige Durchsetzung solcher Rechte kostenaufwendig und langwierig. Im Wege des *einstweiligen Rechtsschutzes* können bereits Maßnahmen, wie Beschlagnahme, eingeleitet werden. Damit werden – ähnlich wie in Deutschland – auch kurzfristig Rechte gesichert, wobei die praktische Umsetzung eher selten gewährleistet ist.

2.3. NUTZUNG UNABHÄNGIGER VERTRETER

- **VORBEMERKUNGEN**

Ist man als ausländischer Unternehmer aus logistischen oder finanziellen Gründen selbst nicht in der Lage, vor Ort in Russland seine Geschäftstätigkeit zu realisieren und möchte man noch nicht den Schritt der Akkreditierung einer Repräsentanz oder gar einer Tochtergesellschaft wagen, kann man sich unabhängige Vertreter in Russland zu Nutzen machen. Diese könnten den Kauf bzw. Verkauf von Waren organisieren, Werbekampagnen realisieren oder andere Marketingaufgaben wahrnehmen. Da die Vertreter recht unabhängig agieren, ist grundsätzlich besonderes Augenmerk auf die *Auswahl des Vertreters* zu richten.

Wie im deutschen Recht stehen auch in Russland vielfältige Möglichkeiten der Interessenvertretung zur Verfügung. Entscheidend bei der Wahl der Rechtsform ist letztlich die Intention des Investors, inwiefern er sich finanziell beteiligen und welche Befugnisse er seinem unabhängigen Vertreter zugestehen möchte. Denkbar sind verschiedene Varianten, die dann vertraglich ausgehandelt werden müssten. *Bei der sprachlichen Gestaltung im Vertragswerk* ist genau auf die Wortwahl zu achten, da sich die einzelnen Arten von Vertretern mit ihren jeweiligen, spezifischen Besonderheiten in beiden Rechtssystemen zum Teil unterscheiden.

- **DER AGENT**

Beispielsweise kennt das russische Recht im Gegensatz zum deutschen Rechtssystem nicht den sog. Agenten, einem beliebten Rechtsinstitut in der russischen Praxis. Die Regelungen des russischen Zivilgesetzbuchs sind wohl dem amerikanischen Recht entlehnt und stehen *nach deutschem Verständnis zwischen dem Auftrag und dem Kommissionsvertrag*. Durch die Agentierung verpflichtet sich der Agent (natürliche oder juristische Person), im Auftrag und auf Rechnung seines Auftraggebers in dessen Interesse juristische und andere faktische Handlungen durchzuführen. Und zwar, entweder in seinem eigenen Namen oder im Namen seines Auftraggebers. Diese Form der Interessenvertretung hat den eindeutigen Vorteil der Kostenersparnis. Der potentielle Agent besitzt oft die nötige Infrastruktur und bewahrt den westlichen Unternehmer vor den bürokratischen Eintrittshürden in den russischen Markt. Durch die Beteiligung des Agenten an Gewinnen hat dieser auch ein wirtschaftliches Interesse an seiner Tätigkeit. Auf der anderen Seite besteht natürlich auch die Gefahr, in Abhängigkeit des Agenten zu geraten und den zukünftigen, vollen Markteintritt nicht richtig einschätzen bzw. kontrollieren zu können. Durch die räumliche und organisatorische Trennung ist es schwer, Veränderungen des russischen Marktes realistisch einschätzen zu können. Deshalb ist bei der Auswahl des Agenten – wie erwähnt – Sorgfalt an den Tag zu legen. Neben dem Agenten kann man andere unabhängige Vertreter in Russland einsetzen, die die Interessen des Unternehmers in Russland vertreten.

Eine weniger bindende Form des Agenturvertrages kann sich darauf beschränken, dass lediglich die Infrastruktur benützt und die rechtliche Basis zur Verfügung gestellt wird.

- **WEITERE RECHTSFORMEN**

Neben dem Agenten kann man andere unabhängige juristische Personen oder Privatpersonen in Russland einsetzen, die die Interessen des ausländischen Unternehmers vertreten. Das russische Recht kennt sowohl den klassischen Handelsvertreter als auch den Beauftragten.

Der Handelsvertreter ist eine solche Person, die ständig und selbständig andere Unternehmer bei Vertragsabschlüssen vertritt. Er ist damit eine Art Vertreter mit Abschlussvollmacht. Allerdings sind die Rechte und Pflichten des Handelsvertreters und seine Verantwortlichkeit nicht weitergehend beschrieben. Und überhaupt taucht der Handelsvertreter lediglich im Rahmen der Regelungen zur Vertretung und Vollmacht auf. Wohl auch wegen dieser lückenhaften Bestimmungen fand der Handelsvertreter kaum Eingang in die Rechtspraxis.

Der Beauftragte ist eine solche Person, die im Namen und auf Rechnung des Auftraggebers eine rechtlich bedeutsame Handlung vornimmt, im Grundsatz unentgeltlich. Der Auftrag fand, ob seiner umfangreichen Regelungen, als eine Art Stellvertretervertrag Eingang in die Rechtspraxis. Steht in seiner Verbreitung jedoch dem Agenturvertrag nach, da dieser wegen seiner verschiedenen Variationsmöglichkeiten größere Popularität genießt.

Entscheidend bei der *Wahl der Rechtsform* ist wohl die Intention des Investors, inwiefern er sich finanziell beteiligen und welche Befugnisse er seinem unabhängigen Vertreter zugestehen möchte. Denkbar sind viele Varianten, die vertraglich ausgehandelt werden müssten. Insofern existieren wie in den westlichen Ländern große Gestaltungsspielräume. Sie sollten sich einfach, wie auf dem heimischen Markt, darüber Gedanken machen, wie sie sich eine Ausgestaltung vorstellen können. Vor Ort wird sie dann in die richtige Passform gegossen.

2.4. INOFFIZIELLE ARBEITSWEISE: SITZ IN EINER WOHNUNG

Eine Form der «Niederlassung» von westeuropäischen Gesellschaften oder Geschäftsleuten in Russland ist der Kauf einer Wohnung in Moskau. Diese wird zur Ausführung der geplanten Geschäftstätigkeit als Büro eingerichtet. Die Registrierung der unternehmerischen Tätigkeit beziehungsweise des eingereisten Ausländers wird unterlassen. Formlos wird die geplante gewerbliche Geschäftstätigkeit in Angriff genommen. Diese Handlungsweise *verletzt zahlreiche Bestimmungen der russischen Rechtsordnung*. Es drohen administrative Sanktionen wie Geldstrafen und sogar strafrechtliche Verfolgungsmaßnahmen. Es liegt auf der Hand, dass man nicht empfehlen kann, eine Karriere auf dem russischen Markt auf diese Weise zu beginnen. Außerdem hat Russland – wie gezeigt und noch später näher erläutert – zahlreiche Formen der unternehmerischen Betätigung geschaffen, die ein wirtschaftliches Engagement in Russland auf ganz legale Weise ermöglichen.

2.5. DIE REPRÄSENTANZ ODER DIE FILIALE

• VORBEMERKUNGEN

Hat der ausländische Investor einmal erfolgreich die ersten Schritte auf dem russischen Markt gewagt, sollte er sich allmählich Gedanken über eine Struktur machen, die für das heimatliche Unternehmen in bestimmter Weise Funktionen nach außen wahrnehmen kann, und zwar mit dem Namen der Gesellschaft, um die Präsenz auf dem russischen Markt auch für die Konkurrenz und potentielle Geschäftspartner deutlich zu machen. Wie im deutschen Recht – wo man von sog. Zweigniederlassungen oder auch Filialen spricht – existieren in Russland ähnliche Rechtsformen, die Repräsentanz und die Filiale.

• DIE REPRÄSENTANZ

Eine Repräsentanz ist definiert als Niederlassung einer juristischen Person mit Sitz an einem anderen Ort als dem Hauptsitz der Gesellschaft, welche deren Interessen vertritt und durchsetzt. Die akkreditierte Vertretung ist selbst *keine juristische Person* – wie die Aktiengesellschaft oder die GmbH –, sondern handelt als eine Art «verlängerter Arm» der ausländischen juristischen Person, die sie in Russland vertritt. Die Interessenvertretung umfasst alle Arten unterstützender Tätigkeiten, wie zum Beispiel Vertragsanbahnung, Organisation von Ausstellungen, Werbung, Marktforschung u.a. Bei sachkundiger Unterstützung kann das *Verfahren zur Akkreditierung* inklusive Benachrichtigung aller erforderlichen Behörden und Eröffnung von Bankkonten in einem Monat durchgeführt werden. Hinzu kommt noch die Zeit, die zur Erstellung und Legalisierung aller notwendigen

Dokumente über die Hauptniederlassung nötig ist. Je nach Verfahrensart betragen die Akkreditierungsgebühren zwischen 2500 und 3500 US-Dollar.

- **STEUERRECHT**

Nicht ganz klar ist, inwieweit die Vertretung auch selbst unternehmerisch, also kommerziell tätig werden darf. Grundsätzlich soll sie das nicht, allerdings sieht die russische Steuergesetzgebung diese Möglichkeit vor. Der Vertragsabschluss oder die Vertragserfüllung – nach formeller Betrachtungsweise der Steuerbehörden immer dann gegeben, wenn die Repräsentanz auf einem Lieferschein oder Abnahmeprotokoll aufgeführt ist – gehören beispielsweise bereits zur unternehmerischen Tätigkeit als solcher. Diese ist der Repräsentanz – wie erwähnt – nicht ausdrücklich verboten. Sie wird dann jedoch als so genannte *Betriebsstätte* wie eine juristische Person besteuert. Man sollte mithin darauf achten, dass man sich auf reine «Marketingaktivitäten» konzentriert und darüber hinaus auch nur technische Operationen für das eigene Haus erledigt. Sobald Arbeiten für Fremdfirmen besorgt werden – auch wenn diese demselben Konzern angehören –, gilt dies als kaufmännische, kommerzielle Erwerbstätigkeit, womit die beschriebenen Folgen einhergehen. Sofern in steuerlicher Hinsicht eine Betriebsstätte entsteht, wird auf die Ausführungen zur Besteuerung von Kapitalgesellschaften hingewiesen.

Solange sie selbst keine kommerzielle Tätigkeit ausführen, genießen Repräsentanzen bestimmte *Steuervergünstigungen*.

- **DIE FILIALE**

Ein dem Rep-Office ähnliches Rechtskonstrukt ist die Filiale. Unterschiede ergeben sich lediglich in der Sphäre der Tätigkeiten. Während die Repräsentanz die Interessen nur in allgemeiner Weise vertreten soll, darf die Filiale darüber hinaus zum Teil Funktionen der betreffenden ausländischen juristischen Person ausüben. Auch wird eine Filiale – im Gegensatz zur Repräsentanz mit maximal drei Jahren – für maximal fünf Jahre akkreditiert. Die Einführung von Filialen war wohl ursprünglich für eine *mehr kommerzielle Ausrichtung* einer Niederlassung gedacht. Da letztlich auch Repräsentanzen als steuerliche Betriebsstätten behandelt werden können, hat sich die Filiale in der Praxis noch nicht sehr weit verbreitet. Dies um so mehr, als Repräsentanzen nicht in Filialen umgewandelt werden können, weshalb viele ausländische Unternehmen bei ihrer ursprünglichen Rechtsform geblieben sind.

- **SCHLUSSBEMERKUNGEN**

Die Akkreditierung einer Vertretung ist jedenfalls dann zu empfehlen, wenn ausschließlich die Durchführung von Außenhandelsgeschäften geplant ist. In diesem Fall sind folgende *Vorteile der Akkreditierung gegenüber der juristischen Person* hervorzuheben:

- Bis zu fünf ausländische Mitarbeiter sind von der Arbeitserlaubnispflicht befreit. Hier ist jedoch die Rechtsentwicklung ständig im Fluss und unterliegt Veränderungen.

- Die Vertretung genießt gewisse Einfuhrerleichterungen von Sachen, zum Beispiel Möbel, Computer, die sie zur Durchführung ihrer nichtkommerziellen Aktivitäten benötigt.
- Die Vertretung und ihre akkreditierten Mitarbeiter zahlen bei der Miete von Wohn- und Geschäftsräumen keine Mehrwertsteuer.
- Vereinfachte Buchführung.

Sind in Russland indessen «*Rubelgeschäfte*» geplant, das heißt die Teilnahme am Binnenmarkt, so ist prinzipiell die Gründung einer juristischen Person nach russischem Recht zu empfehlen, denn die Akkreditierung unterliegt nicht nur im Hinblick auf die Gewinnausfuhr zahlreichen Beschränkungen. Darüber hinaus sind russische Vertragspartner hoch erfreut, mit einer russischen Kapitalgesellschaft Verträge abzuschließen, bleibt es ihnen dann doch erspart, sich um die Beachtung devisenrechtlicher Regelungen und Zollprobleme aller Art zu bemühen.

2.6. GRÜNDUNG EINER RUSSISCHEN TOCHTERGESELLSCHAFT

• VORBEMERKUNGEN

Falls Sie also in Russland eine selbständige Operation durchführen wollen, Waren produzieren oder importieren, um diese selbst im deutschen Markt zu vertreiben, so ist im Prinzip die Gründung einer eigenen juristischen Person deutschen Rechts die geeignete Form.

In erster Linie ist entsprechend dem Zweck der Geschäftstätigkeit, den Interessen, der Haftung und Gesichtspunkten der Unternehmensführung die richtige Rechtswahl zu treffen. Das russische Recht sieht ähnlich dem deutschen Recht *unterschiedliche Rechtsformen* vor. Entsprechend ihrer Zwecksbestimmung wird in der russischen Gesetzgebung unterschieden zwischen kommerziellen und nichtkommerziellen Unternehmen. Für den westlichen Unternehmer kommen dabei in der Regel allenfalls kommerzielle Unternehmen in Betracht, insbesondere die sog. Handelsgesellschaften als Personen- und Kapitalgesellschaften.

Die *Personengesellschaften* der Vollen Partnerschaft (ähnlich der deutschen OHG) und der Partnerschaft auf Vertrauen (Kommanditgesellschaft, ähnlich der deutschen Kommanditgesellschaft) sind dabei wegen ihrer erweiterten Haftung der Partner nicht von großem Interesse.

Als *Kapitalgesellschaften* sind die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die Gesellschaft mit zusätzlicher Haftung, die Offene Aktiengesellschaft und die Geschlossene Aktiengesellschaft geregelt. Bemerkenswert ist der offensichtliche Einfluss verschiedener ausländischer Berater auf die russische Gesetzgebung. Während das GmbH-Gesetz stark an die kontinentaleuropäischen Gesetze angelehnt ist, rühren wohl die Gesellschaftsformen des Aktienrechts vom Einfluss des US-amerikanischen Rechts her.

Die *Offene Aktiengesellschaft* ist vorgesehen für börsenkotierte und leicht übertragbare Aktien und spielt als Rechtsform für eine Tochtergesellschaft eher eine untergeordnete Rolle, wenn nicht in naher Zukunft ein going public vorgesehen ist. In der Regel soll ja aber gerade eine Kontrolle über die Tochtergesellschaft bewahrt werden, eine Idee, die mit dem freien Handel von Anteilen torpediert würde.

Die *Gesellschaft mit zusätzlicher Haftung* genießt ebenfalls keine große Popularität. Sieht sie doch gegenüber der Gesellschaft mit beschränkter Haftung eine zusätzliche Haftung der Gesellschafter vor.

- **OOO UND SAO**

Von Interesse sind also in erster Linie die *Gesellschaft mit beschränkter Haftung (OOO)* und die *Geschlossene Aktiengesellschaft (SAO)*. Die SAO unterscheidet sich gegenüber der klassischen Form der Aktiengesellschaft vor allem darin, dass die Übertragbarkeit der Aktien diversen Beschränkungen unterliegt. Insofern ähnelt sie sehr der OOO. Nur ist ihr Stammkapital nicht bloß in Anteile aufgeteilt, sondern eben in Aktien, in Wertpapiere. Dabei handelt es sich um Namensaktien, über die ein Zertifikat erstellt wird. Die Aktien müssen im Aktionärsregister beim staatlichen Komitee für Wertpapiere registriert werden.

Die *Registrierung einer SAO* dauert damit etwa drei bis vier Wochen länger als diejenige einer GmbH, da das Komitee für Wertpapiere langwierige Überprüfungen tätigt. Die SAO führt ein Aktionärsregister, das Informationen über jeden Aktionär, die Anzahl und die Kategorien von Aktien enthält. Es ist zu erwarten, dass das Komitee für Wertpapiere in Zukunft periodische Berichte über den Stand des Aktionärsregisters einer SAO einfordern wird.

Ansonsten ist das *Gründungsverfahren für beide Gesellschaftsformen* fast identisch. Kernstück des Verfahrens ist die Registrierung im von den Steuerbehörden geführten «Einheitlichen Register der juristischen Personen». Die Registrierungsfristen brauchen dabei keinen internationalen Vergleich zu scheuen, denn sie hat von Gesetzes wegen innerhalb von fünf Tagen zu erfolgen. Erst danach hat man das Anmelde- und Registrierungsverfahren bei den anderen Behörden einzuleiten. Über den Gründer müssen diverse Dokumente aus dem Herkunftsland vorgelegt werden, deren notarielle Beurkundung und Apostillierung in Deutschland einigen Aufwand verursacht. Weiter ist der offizielle Firmenstempel zu erstellen und muss die gegründete Gesellschaft bei diversen Sozialfonds und beim Statistikamt angemeldet werden. Als Letztes werden, um die juristische Person handlungsfähig zu machen, die Bankkonten eröffnet. Das gesamte Verfahren kann bei professioneller Durchführung und wenn alle erforderlichen Dokumente über den Gründer vorliegen in etwa vier Wochen abgeschlossen werden.

Das russische Recht behandelt die beiden Gesellschaftsformen im wesentlichen gleich. Hinsichtlich der Besteuerung und Haftung vor fiskalischen und staatlichen Behörden weisen

beide Rechtsformen keine Besonderheiten auf. *Unterschiede* ergeben sich vor allem innerhalb der Gesellschaft bzgl. der Organisation, der Kompetenzverteilung der Entscheidungsorgane, der Rechte und Pflichten der Aktionäre respektive der Gesellschafter. Das GmbH-Recht überlässt den Gesellschaftern einen größeren Gestaltungsspielraum.

UNTERSCHIEDE (BEISPIELHAFT)

- Bei der GmbH müssen, anders als bei der SAO, 50 Prozent des *Stammkapitals* bereits bei der Eintragung auf ein vorläufiges Konto eingezahlt sein. Letzteres ist vor allem dann problematisch, wenn das Stammkapital durch Sacheinlagen gedeckt werden soll, für die bei der Einfuhr Zollvergünstigungen bestehen.

- Die SAO kann *Vorzugsaktien* (Recht auf Fixdividende ohne Berücksichtigung der Einkünfte der Gesellschaft) und *Nichtvorzugsaktien* (Recht auf gewinnabhängige Dividende) emittieren. Bei den Gesellschaftsanteilen einer GmbH gibt es keine Aufgliederung in Vorzugs- bzw. Nichtvorzugsanteile. Allerdings erlaubt das GmbH-Gesetz eine Gewinnverteilung auch nicht proportional zum Kapitalanteil der einzelnen Gesellschafter, wenn dies in der Satzung vorgesehen ist.

- Der Gesellschafter der GmbH hat ein jederzeitiges *Austrittsrecht*. Die Gesellschaft hat ihm in diesem Fall den seinem Anteil entsprechenden Betrag von den Aktiven innerhalb von sechs Monaten nach Ende des Geschäftsjahres, in dem er ausgetreten ist, auszubezahlen. Er erhält somit den tatsächlichen Wert seiner Beteiligung. Bei der SAO besteht keine Aktienrücknahmepflicht. Vielmehr kann der Aktionär seine Aktien lediglich verkaufen.

- Für Gesellschafter der GmbH, die mindestens 10 Prozent der Anteile auf sich vereinigen, besteht die Möglichkeit, eine gerichtliche *Ausschlussklage* gegen einen anderen Gesellschafter zu erheben, der seine Pflichten aus dem Gesellschaftsvertrag verletzt, beim Aktionär ist dies nicht möglich.

- Bei der GmbH ist die Bildung eines «*Rücklagenfonds*» fakultativ; die SAO ist hingegen gesetzlich dazu verpflichtet, Rücklagen zu bilden, die mindestens 5 Prozent des Aktienkapitals ausmachen müssen und nur zweckbestimmt verwendet werden dürfen.

Durch Satzung können bei der SAO keine *Zusatzpflichten* der Anteilseigner vorgesehen werden, was bei der GmbH möglich ist.

- Der Umfang der *Kompetenz der Aktionärsversammlung* als oberstes Verwaltungsorgan ist bei der SAO zwingend festgelegt. Die Sperrminorität in der Aktionärsversammlung kann in der SAO nicht unter 25 Prozent gesenkt werden.

- Das GmbH-Recht lässt den Gesellschaftern grundsätzlich einen größeren Gestaltungsspielraum als das Recht über die Aktiengesellschaften. Der Gesellschaftsvertrag und die Satzung (Statuten) können besser an die konkreten Bedürfnisse der Gesellschafter angepasst werden, während das Aktienrecht in vielen Fragen zwingende Standards vorschreibt.

- Daraus darf aber nicht geschlossen werden, dass die GmbH der SAO in jedem Fall vorzuziehen ist. Welche Rechtsform für eine Niederlassung in der Russischen Föderation gewählt werden soll, hängt von den Bedürfnissen des jeweiligen Unternehmens oder der jeweiligen Person und dem angestrebten wirtschaftlichen Engagement in Russland ab und lässt sich nur nach einer einzelfallbezogenen Prüfung entscheiden.

GEMEINSAMKEITEN (BEISPIELHAFT)

- Das Mindeststammkapital muss einem Betrag von hundert gesetzlichen Mindestarbeitslöhnen

entsprechen, das sind insgesamt etwa 285 Euro.

- Beschränkungen hinsichtlich der Veräußerung der Anteile (GmbH) und der Aktien (SAO) an Dritte: Aktionäre und Gesellschafter haben ein gesetzliches Vorkaufsrecht.
- Steuerliche Gleichbehandlung.
- Formen, wie das Grundkapital aufgebracht werden kann (mit Geld, Wertpapieren, anderen Sachen bzw. Sachrechten oder mit anderen geldwerten Rechten).
- Maximale Anzahl der Gesellschafter/Aktionäre: fünfzig.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Gründung einer GmbH einfacher, schneller und kostengünstiger ist als diejenige einer SAO. Das liegt vor allem an der staatlichen Registrierung der Aktien, dem Führen von Aktionärsregister etc. Letztlich hängt die Wahl der Rechtsform jedoch von den individuellen Interessen und Bedürfnissen, dem angestrebten wirtschaftlichen Engagement des Unternehmens in Russland ab.

Im Folgenden soll sich auf die *Rechtsform der OOO* konzentriert werden. Sie wird erfahrungsgemäß auch von ausländischen Unternehmern bevorzugt. Wie im deutschen Rechtssystem existiert ein eigenständiges *Gesetz über die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (OOO)*. Natürlich nehmen auch viele andere Gesetze Einfluss auf die Rechte und Pflichten von OOO und ihre Gesellschafter.

• **WESEN DER OOO**

In wesentlichen Grundzügen ist die russische OOO mit der deutschen GmbH vergleichbar. Nachfolgende Tabelle soll einen kurzen Überblick über die entscheidenden Unterschiede und Gemeinsamkeiten geben.

| MERKMAL | DEUTSCHLAND | RUSSISCHE FÖDERATION |
|---|---|--|
| Mindestzahl der Gesellschafter zum Gründungszeitpunkt | Einmanngesellschaft zulässig | Einmanngesellschaft zulässig, Ausnahme: Der Gesellschafter selbst ist eine Einmanngesellschaft |
| Höchstzahl der Gesellschafter | keine gesetzliche Beschränkung | 50 |
| Stammkapital | mindestens EUR 25 000 | hundertmal aktuellen Minimallohn (etwa EUR 285) |
| Mindestbetrag der Stammeinlage | EUR 100 | gesetzlich nicht vorgesehen |
| Einzahlung zum Gründungszeitpunkt | mindestens ein Viertel des Gesamtbetrages bei Bareinlagen, jede Sacheinlagen voll; dabei Gesamtbetrag mindestens EUR 12 500 | 50 Prozent des Stammkapitals |
| Gründungsgebühren | EUR 100 (ohne Sacheinlagen), EUR 150 (mit Sacheinlagen), plus Auslagen | etwa EUR 60 |

| | | |
|--|--|---|
| <i>Übersetzungskosten</i> | pro Zeile EUR 2 bis 3 netto | pro Seite (etwa 22 Zeilen) EUR 15 bis 20 |
| <i>Notariats- und Rechtsanwaltskosten (Pauschale)</i> | etwa EUR 2000 bis 4000 ¹ (ohne Übersetzungskosten) | etwa EUR 7000 (mit Übersetzungskosten) |
| <i>Behördengänge und Zeitaufwand</i> | gering | Zahlreiche Behördengänge / etwa vier Wochen |
| <i>Konkurrenzverbot</i> | gesetzlich nicht vorgesehen, jedoch ausnahmsweise unter bestimmten Voraussetzungen Wettbewerbsverbot kraft Treuepflicht bejaht | gesetzlich nicht vorgesehen |
| <i>Beschlusserfordernisse bei Auflegung zusätzlicher Pflichten</i> | Abänderung des Gesellschaftsvertrages nur mit drei Viertel der abgegebenen Stimmen (Zustimmung des betroffenen Gesellschafters erforderlich) | – Alle Gesellschafter betreffend: einstimmiger Beschluss – Einen bestimmten Gesellschafter betreffend: drei Viertel aller Stimmen inkl. der Stimme des Betroffenen |
| <i>Austrittsrecht des Gesellschafters (AusR)</i> | gesetzlich nicht vorgesehen, jedoch nach Satzung möglich; außerdem möglich: aus wichtigem Grund (von der Rechtsprechung anerkannt) | jederzeitiges, nicht begründungsbedürftiges, gesetzliches AusR. |
| <i>Ausschlussrecht (AR)</i> | gesetzlich nicht vorgesehen, jedoch möglich: aus wichtigem Grund (von der Rechtsprechung anerkannt) | AR des Gesellschafters, dessen Anteil mindestens 10 Prozent des Stammkapitals beträgt |
| <i>Übertragung eines Gesellschaftersanteils</i> | bedarf eines in notarieller Form geschlossenen Vertrages (erforderliche Genehmigung der Gesellschafter kann in der Satzung festgeschrieben werden) | – an andere Gesellschafter: Zustimmung aller Gesellschafter allenfalls per Satzung – an Dritte: Vorkaufsrecht der Gesellschafter + formelle Erfordernisse (D) |
| <i>Gesellschafterversammlung</i> | Beschlussfähigkeit gesetzlich nicht geregelt, kein bestimmtes Quorum vorgesehen | kein bestimmtes Quorum vorgesehen |
| <i>Geschäftsführer (GF)</i> | mindestens ein GF | ein GF |
| <i>Wirtschaftsprüfung</i> | – intern: keine zwingenden Bestimmungen | – intern: keine zwingenden Bestimmungen |

¹ Enthalten sind Notariatskosten (etwa 400 Euro), Bekanntmachung (bis 500 Euro), Anwaltshonorar (wird nach Aufwand kalkuliert)

| | | |
|------------------------------------|---|---|
| | – extern: keine zwingenden Bestimmungen | – extern: ab Umsätzen in der Höhe des 500-fachen gesetzlichen Minimallohns pro Jahr |
| <i>Haftung des Gesellschafters</i> | solidarisch in der Höhe der nicht voll bezahlten Stammeinlage, Durchgriffshaftung unter bestimmten Voraussetzungen (Unterkapitalisierung) | solidarisch in der Höhe der nicht voll einbezahlten Stammeinlage |
| <i>Rücklagen</i> | keine zwingenden Bestimmungen | keine zwingenden Bestimmungen |

Ähnlich wie in westeuropäischen Ländern haften die Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft in der Regel für Verbindlichkeiten der Gesellschaft *zivilrechtlich* nicht über ihre Stammeinlagen hinaus. Doch auch in Russland existieren einige Ausnahmeregelungen. So haften Gesellschafter, die ihre Stammeinlage nicht vollständig eingebracht haben, solidarisch für Verbindlichkeiten der Gesellschaft im Rahmen des nicht eingezahlten Teiles der Einlage. Auch kann eine subsidiäre *Haftung der Gesellschafter* gegeben sein, wenn sie schuldhaft die Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft verursacht haben, dann bis zur Höhe der offenen Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Das gleiche Schicksal ereilt im Übrigen weisungsberechtigte Personen, wie Generaldirektoren, die den Konkurs zu verantworten haben. Das deutsche Recht nennt diese Haftungsform die Organhaftung. Insofern muss man in Russland die gleiche Sorgfalt an den Tag legen, wie man es in seinem Heimatland auch tun würde. Man sollte aber eben immer im Auge behalten, dass der Gesellschafter durchaus die Muttergesellschaft sein kann, was mit der beschriebenen sog. Durchgriffshaftung weitreichende Konsequenzen nach sich ziehen könnte. Neben der erwähnten zivilrechtlichen Haftung ist auf mögliche *strafrechtliche Konsequenzen* hinzuweisen. Selbstverständlich dürfte die strafrechtliche Haftung von weisungsberechtigten Personen sein, wenn sie sich gegen die Interessen der Gesellschaft wenden und sich am Vermögen der Gesellschaft persönlich bereichern. Auch die in Russland immer noch verbreitete «doppelte» Buchführung kann strafrechtlich verfolgt werden, wenn mit ihrer Hilfe Steuerhinterziehung begangen wird. Schließlich kann die Verletzung der Devisengesetzgebung ebenfalls *administrative Strafen* nach sich ziehen, und zwar bis zur Höhe der den Devisenbestimmungen zuwiderlaufenden Operation.

- **STEUERRECHT**

Es ist erkennbar, dass sich das russische Steuersystem vom Konzept her denen Westeuropas angleichen soll. Umfassende Gesetzesreformen wurden in den letzten Jahren realisiert. Die praktische Umsetzung weist noch ihre Tücken auf.

Jede russische *ООО* ist auch in Russland *unbeschränkt steuerpflichtig*. Die *ООО* wird als Kapitalgesellschaft wie in Deutschland als eigenständiges Steuersubjekt betrachtet. Das russische Steuersystem ist hinsichtlich der Unternehmensbesteuerung äußerst komplex. Für

eine steuerlich sinnvolle unternehmerische Betätigung ist der konkrete Einzelfall zu prüfen. Hier sollen deshalb nur aus Verständnisgründen Grundzüge erläutert werden.

Die *Mehrwertsteuer* (Umsatzsteuer) beträgt grundsätzlich 18 Prozent und wird im Allgemeinen monatlich entrichtet. Bestimmte Dienstleistungen, wie zum Beispiel die meisten Bankoperationen, sind von der Mehrwertsteuer befreit, Exportgeschäfte ebenso. Eine Mehrwertsteuervergünstigung besteht zum Beispiel bei Einlagen der Gründungsgesellschafter in das Stammkapital.

Die obligatorischen staatlichen *Sozialversicherungsabgaben* (Pensionsfonds, föderale und territoriale Krankenversicherungen, Sozialfonds) sind als Steuer ausgestaltet. Der Steuersatz ist degressiv in drei Stufen geregelt. Je höher der Lohn, desto kleiner der Sozialversicherungsbeitrag. Diese einheitliche Sozialsteuer, deren Höchstsatz für 2005 auf 26 Prozent herabgesetzt wurde, ist monatlich durch die Buchhaltung an die einzelnen Fonds abzuführen. Diese Abgaben sind allein vom Arbeitgeber zu entrichten.

Die *Einkommenssteuer* beträgt 13 Prozent. Es handelt sich um eine Quellensteuer, die vom Arbeitgeber jeden Monat direkt abgeführt werden muss. Für Personen ohne ständigen Wohnsitz in Russland (jene, die sich weniger als 183 Tage in Russland aufhalten) beträgt der Steuersatz 30 Prozent.

Eine *Gewinnsteuer* auf Erträge russischer Firmen – egal, ob mit russischem oder ausländischem Kapital oder ausländischer Gesellschaften – wird in Höhe von 24 Prozent erhoben.

Es gibt noch diverse *andere Steuern*, wie beispielsweise die *Akzise*, eine Art Luxussteuer auf Autos, Alkohol oder Tabak.

Neben den beschriebenen föderalen Steuern existiert für bestimmte Fälle eine Steuerhoheit der Regionen. Moskau beispielsweise erhebt eine *Vermögenssteuer* in Höhe von 2,2 Prozent. Objekt der Besteuerung sind alle beweglichen und unbeweglichen Vermögensgegenstände, soweit sie nach russischem Steuerbilanzrecht zum Anlagevermögen gehören.

Um die Doppelbesteuerung von Personen, die in Russland und anderen Ländern gleichzeitig steuerpflichtig sind, zu vermeiden, hat Russland eine Reihe von entsprechenden internationalen Verträgen abgeschlossen, zum Beispiel 1996 mit Deutschland das sog. *Doppelbesteuerungsabkommen*. Dieses betrifft in Russland vor allem die Gewinn- und Vermögenssteuer von juristischen Personen sowie die Einkommens- und Vermögenssteuer von natürlichen Personen. Grundsätzlich besitzt derjenige Vertragsstaat das Vorrecht, Steuern zu erheben, auf dessen Gebiet die zu besteuerten Werte entstanden sind. Beispiel Gewinnsteuer: Gewinne eines ausländischen Unternehmens, die durch seine ständige Vertretung (die Betriebsstätte) auf dem russischem Staatsgebiet erwirtschaftet wurden, sind ausschließlich in Russland zu versteuern.

Die *Möglichkeit, betriebliche Ausgaben abzusetzen* und damit den ausgewiesenen Gewinn zu schmälern, hat sich in den letzten Jahren positiv entwickelt und sind im Grundsatz mit den westlichen Bestimmungen vergleichbar. Geblieben ist jedoch die Problematik der für westliche Unternehmer verhältnismäßig geringen Höchstbeträge und das äußerst strenge, formelle Absetzungsverfahren.

Auch in Russland existiert die *Möglichkeit der steuerlichen Abschreibung*, beispielsweise von Anlagen. Die Abschreibungssätze richten sich nach einem recht komplizierten System der Zuordnung des Abschreibungsobjekts.

Einzelne Steuervorschriften und Ausführungsbestimmungen ändern sich jedoch ständig, so dass es beinahe ausgeschlossen ist, die aktuelle Entwicklung als Unternehmer zu verfolgen. Außerdem ist die *Steuerbuchhaltung* mit einem äußerst komplizierten und arbeitsintensiven bürokratischen Aufwand verbunden, weshalb nicht selten die Buchhaltung komplett an externe Firmen vergeben wird.

Eine *vereinfachte Besteuerung*, jedoch keine vereinfachte Buchführung, wurde für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) eingeführt. Dies betrifft in erster Linie die Gewinn- und Mehrwertsteuer und die Sozialabgaben.

• SCHLUSSBEMERKUNGEN

Resümierend ist festzuhalten, dass die Gründung einer OOO die geeignete Form einer unternehmerischen Betätigung ist, wenn man Inlandsgeschäfte abwickeln, dabei die volle Kontrolle über die Geschäftstätigkeit haben und das Risiko auf ein angelegtes Kapital – das Gesellschaftervermögen – begrenzen möchte. Nur wenn man auch eine börsennotierte Unternehmung anstrebt, ist die Gründung einer AO erstrebenswert. Insgesamt ist jedoch die Gründung einer GmbH auf Grund ihrer Einfachheit und ihrer Organisationsstruktur die ideale Rechtsform für Sie als ausländischer Unternehmer, um in Russland zu agieren.

2.7. SCHLUSSBEMERKUNGEN

Möchten Sie vorerst auf die Infrastruktur Dritter zurückgreifen, ist die Einsetzung eines unabhängigen Dritten, in welcher rechtlichen Ausgestaltung auch immer, empfehlenswert. Als Zwischenlösung ist die Akkreditierung einer Repräsentanz sicherlich der richtige Weg. Für sog. Rubelgeschäfte mit russischen Vertragspartnern ist die Gründung einer russischen Kapitalgesellschaft als Tochterfirma zu empfehlen. Um ein breites Spektrum an unternehmerischer Betätigung abdecken zu können, ist auch an eine Kombination verschiedener Rechtsformen zu denken. Dies ermöglicht flexible Gestaltungsmöglichkeiten aus logistischer oder auch steuerlicher Sicht.

Als Abwägungskriterien stehen beispielhaft folgende Merkmale:

Gegenüber der *Nutzung unabhängiger Vertreter* hat die *Akkreditierung einer Repräsentanz* einige Vorteile. Sie etablieren sich auf dem deutschen Markt mit der eigenen Firma, der eigenen Gesellschaftsbezeichnung. Sie haben die Kontrolle des neuen Einzugsgebiets mit eigenen Mitarbeitern, gestalten offizielle Repräsentationen Ihres heimatlichen Unternehmens und realisieren unabhängig die Marketingaktivitäten und Vertragsanbahnungen. Als nachteilig wäre allenfalls der administrative, kostenintensive Aufwand aufzuführen.

Gegenüber der *Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft* hat die *Errichtung einer Repräsentanz* ebenfalls Vorteile aufzuweisen. Während für eine Tochtergesellschaft, gemeint ist eine Kapitalgesellschaft, eben das Stammkapital aufgebracht werden muss, kann eine Repräsentanz ohne eigenes Betriebsvermögen auskommen. Auch kann die Beendigung der Aktivitäten mit einer Zweigniederlassung einfacher, schneller und kostengünstiger abgewickelt werden, als es bei einer Tochtergesellschaft im Rahmen eines Liquidationsverfahrens der Fall ist. Der Repräsentanzleiter kann in der Vertretungsmacht beschränkt werden, während der Geschäftsführer Ihrer Tochtergesellschaft beinahe uneingeschränkt nach außen tätig werden kann. Nachteilig ist sicherlich die unmittelbare Haftung der Hauptniederlassung für die Tätigkeit der Repräsentanz, während Sie als ausländisches Unternehmen in der Regel nicht für die Aktivitäten Ihrer Tochtergesellschaft haften. Eine sog. Durchgriffshaftung ist wie im deutschen Recht theoretisch denkbar, in der Praxis allerdings selten durchsetzbar.

Abschließend lässt sich sagen, dass die *Gründung einer Repräsentanz* sicherlich dann zu empfehlen ist, wenn ausschließlich die Durchführung von Außenhandelsgeschäften geplant ist. Hat sich das ausländische Unternehmen auf dem russischen Markt etabliert, beständige Geschäftspartner an seiner Seite oder möchte es Teile seines Geschäftsbereichs ausgliedern, so ist die *Gründung einer Tochtergesellschaft*, einer juristischen Person nach russischem Recht zu empfehlen. Dies ermöglicht die Beteiligung am Inlandsgeschäft. Auch vereinfacht es die Geschäftskontakte mit den russischen Unternehmern. Verträge können direkt zwischen der Tochtergesellschaft und dem russischen Unternehmer abgeschlossen werden. Eventuelle Probleme mit der Verzollung, devisenrechtliche Beschränkungen fallen in dieser direkten Geschäftsbeziehung weg. Auf die haftungsrechtlichen Vorteile wurde bereits hingewiesen.

3. WEITERE WIRTSCHAFTSRECHTLICHE ASPEKTE

3.1. VORBEMERKUNGEN

Die unternehmerische Betätigung in Russland weist noch einige Besonderheiten auf, die Sie zum einen auch aus Ihrer Praxis in Deutschland kennen, zum anderen aber spezifische *Eigenheiten des russischen Wirtschaftslebens* bedeuten. Beispielhaft und deshalb nicht abschließend sei auf folgende Aspekte hingewiesen.

3.2. GENEHMIGUNGEN, LIZENZEN

Der Beginn einer unternehmerischen Betätigung in Russland hängt gelegentlich noch von weiteren Faktoren ab. Unter bestimmten Voraussetzungen ist beispielsweise die Genehmigung der *Antimonopolbehörde* einzuholen beziehungsweise die Behörde informiert zu werden. Diese Art Kartellamt kontrolliert u.a. die Präsenz ausländischen Kapitals in Russland und soll eine Vormachtstellung ausländischer Konzerne auf dem russischen Markt verhindern. Erfahrungsgemäß stellt dieses Erfordernis, sofern überhaupt notwendig, lediglich eine Formalität dar. Unterlässt man es jedoch, ist mit erheblichen Geldstrafen zu rechnen. Bisher betraf dies sogar Mittelständler, wobei sich in Zukunft auf tatsächlich große Unternehmen konzentriert werden soll und deshalb die Bewertungskriterien verändert werden.

Einzelne Tätigkeiten unterliegen möglicherweise der *Lizenzpflicht*. Ohne Genehmigung der Lizenzbehörden ist die Tätigkeit rechtswidrig. Deshalb sollte man sich vor Beginn einer eigenen Aktivität in jedem Fall diesbezüglich informieren.

3.3. FINANZEN UND VERSICHERUNGEN

Noch immer fehlt in Russland ein entwickeltes Finanzsystem mit geordneter Refinanzierung bei der Zentralbank oder staatlichen Förderinstitutionen. In Russland gibt es bis heute kein intaktes und zuverlässiges *Bankensystem*, das die volkswirtschaftliche Aufgabe, Investitionskredite zu besorgen, erfüllen könnte. Derzeit existieren etwa 1400 Banken. Gleichzeitig gibt es immer noch zahlreiche Regionen, die mit Banken überhaupt nicht versorgt sind. Sehr wenige Banken besitzen ein Filialnetz. Praktisch nur die *Sberbank*, die Nachfolgerin der sowjetischen Sparkasse, hat ein flächendeckendes Filialnetz. Zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs ist zu empfehlen, sich an eine Bank zu wenden, hinter der ein Mutterhaus aus dem Westen steht. Theoretisch ist auch in Russland das Bankgeheimnis festgeschrieben, welches bestimmt, dass Kreditinstitute grundsätzlich niemandem Auskünfte über Konten, Kontostände, Transaktionen u.ä. erteilen dürfen.

Der *Kapitalverkehr zwischen Deutschland und Russland* unterliegt einigen Beschränkungen und wird sowohl von deutscher Seite, zum Beispiel mit dem Außenwirtschaftsgesetz, wonach ausnahmsweise bestimmte Meldevorschriften einzuhalten sind, als auch von russischer Seite, beispielsweise mit dem Devisengesetz, beeinflusst. Die Regelungen sind recht komplex und unterliegen ständigen Veränderungen. Hier ist im Einzelfall zu prüfen, unter welchen Voraussetzungen Transfers ins jeweilig andere Land vorgenommen werden können und dürfen. An dieser Stelle sei lediglich erwähnt, dass die Gewinne, die Sie als Gesellschafter Ihrer russischen Tochtergesellschaft erzielt haben, zwar der Besteuerung unterliegen, jedoch dann zu Ihrer freien Verfügung stehen, also auch an Sie nach Deutschland überwiesen werden können.

Finanzierungen von Import- oder Exportgeschäften sind denkbar. Lassen Sie sich von den Banken diesbezüglich individuell beraten. Das Thema Handelskredite wird mittlerweile

auch für mittelständische Unternehmen im grenzüberschreitenden Verkehr von den großen Kreditanstalten sehr ernst genommen. Politisch unterstützt wurde diese Entwicklung gerade in der jüngsten Zeit durch den Abschluss diverser Kooperationsverträge. Zu diesem Thema bedarf es jedoch einer individuellen Beratung. Daneben gibt es natürlich auch in Russland alternative Finanzierungsinstrumente wie das Factoring.

Ähnliches gilt für den Versicherungsmarkt. Sie können in Russland praktisch jede *Versicherung* für sich als Unternehmer oder Privatperson erhalten. Zum Teil ist dies auch ratsam, da der Versicherungsschutz Ihrer deutschen Versicherung im Ausland in der Regel nur gegen eine erhöhte Prämie erhältlich ist. Große Versicherer sind mit dem Umgang mit ausländischen Kunden aus dem Wirtschaftsbereich vertraut, zum Teil sogar auf die ausländische Klientel spezialisiert. Auch hier ist eine Empfehlung schwierig auszusprechen, da verschiedene Versicherungssparten auch ggf. den Abschluss von Verträgen mit verschiedenen Versicherern erfordern.

3.4. GEWERBLICHER RECHTSSCHUTZ UND WETTBEWERBSRECHT

Ein wichtiger Faktor bei der unternehmerischen Betätigung ist der Rechtsschutz für Marken und Patente. Sollten Sie bereits in Deutschland über eine Warenzeichenregistrierung verfügen, stellt sich die Frage nach einem Rechtsschutz in Russland. Wie auch Deutschland ist Russland Mitglied zahlreicher internationaler Verträge und Abkommen. Somit können Sie beispielsweise für Ihre Marke im Wege der *internationalen Registrierung* gem. Madrider Abkommen Rechtsschutz in Russland erhalten. Daneben steht Ihnen natürlich alternativ die nationale russische Registrierung offen, denn die internationale Anmeldung ist mit Nachteilen verbunden: Sie kann erst nach der nationalen Registrierung erfolgen. Das sechsmonatige internationale Prioritätsrecht läuft aber schon sechs Monate nach der nationalen Anmeldung aus. Ein Warenzeichen direkt im jeweiligen Land anzumelden ist also schneller – und deshalb sicherer – und im Falle Russlands bestimmt auch billiger.

Für Russland gibt es noch einen anderen gewichtigen Grund, das Warenzeichen hier gesondert anzumelden: Westeuropäische Warenzeichen sind meist begleitet von einem Schriftzug in lateinischen Buchstaben. Da sich in Russland, vor allem in der Provinz, die Konsumenten einen lateinischen Schriftzug nur schwer einprägen können, empfiehlt es sich, für den russischen Markt ein *Warenzeichen mit kyrillischem Schriftzug* registrieren zu lassen. Die Prozedur der Eintragung dauert in Russland etwa ein Jahr.

Zwar genießen Sie als vollumfänglicher Rechtsinhaber dann einen umfassenden *Rechtsschutz* – ähnlich wie man es in Deutschland kennt – , allerdings sei darauf hingewiesen, dass bereits nach drei Jahren dieser Schutz verloren geht, wenn das Warenzeichen nicht benutzt wird.

3.5. ZOLLFRAGEN

Befasst man sich mit dem grenzüberschreitenden Warenverkehr, ist immer auch die Frage zu beantworten, unter welchen Voraussetzungen und Bedingungen Waren importiert und exportiert werden können. Zu beachten sind in diesem Zusammenhang sowohl die *Regelungen des deutschen als auch des russischen Zollrechts*.

Der russische Zoll wird wohl nicht zu Unrecht als eine der größten Problempunkte im internationalen Handel betrachtet. Die Einführung eines neuen *Zollgesetzbuchs* 2004 soll den Grenzverkehr für Unternehmer und Privatpersonen vereinfachen und beschleunigen.

Seit 2005 ist auch die *Höhe der Zollgebühren* neu, gesetzlich festgelegt und in den Zollkodex integriert. Beschrieben sind sowohl die Zollgebühren als auch die Ein- und Ausfuhrzölle, die Mehrwertsteuer und die Akzisen. Das Verfahren zur Festlegung der Zollgebührenehöhe ist geregelt, auch das der Zollabfertigung. Die Zollgebühren (Zollabfertigung, zollamtliche Begleitung und Verwahrung) orientieren sich am Warenwert und beginnen mit etwa 14 Euro für einen Warenwert bis 5500 Euro und maximal 2740 Euro bei einem Warenwert von mehr als 822 000 Euro. Ausnahmsweise ist die Ein- bzw. Ausfuhr von der Entrichtung von Zollgebühren befreit, wie beispielsweise bei der Einfuhr von Waren durch natürliche Personen für ihren persönlichen Bedarf. Zollgebühren werden mit der Abgabe der Zollerklärung fällig. Gebühren für die Verwahrung von Waren in einem Zolllager orientieren sich hingegen am Gewicht der Ware.

Bei der Einfuhr von Handelsware ist zu beachten, dass für viele Waren eine *Zertifizierungspflicht* besteht. Zahlreiche Zertifizierungsgesellschaften, u.a. auch bestimmte, in Deutschland ermächtigte Firmen, geben die entsprechenden Qualitätsausweise aus.

Bei der Verzollung muss zugleich die *Einfuhrmehrwertsteuer* von generell 18 Prozent entrichtet werden.

Die *Zolltarifnummern* sind im Prinzip an die standardisierten EU-Warenkategorien angepasst. Da jedoch die Ausfuhrdokumente des Exportlandes nicht mit der Einfuhrdeklaration in Russland verglichen werden, ist es durchaus möglich, dass in Russland nach einer anderen Zollnummer deklariert wird, als im Herkunftsland exportiert wurde.

Derzeit bestehen je nach Ware *Zollsätze* von 0 bis 20 Prozent, je in Fünferschritten. Die Höhe hängt von der jeweiligen Zolltarifnummer ab. Da selbst innerhalb einer Warengruppe verschiedene Zolltarife bestehen können, soll hier nicht weiter darauf eingegangen werden.

In der praktischen Umsetzung sind leider noch immer zahlreiche Formen von *„Zolleinsparungen“* wie Unter- oder Falschfakturierung, Falschangaben von

Zolltarifnummern und ähnlichem, kombiniert mit Bestechungsgeldern an Zollbeamte, durchaus verbreitet.

3.6. PERSONAL UND AUSLÄNDERRECHTLICHE ASPEKTE

Haben Sie sich entschlossen, eine russische Tochtergesellschaft zu gründen, stellt sich die Frage nach den Mitarbeitern. Es liegt auf der Hand, dass Sie zum Teil *Ihre heimischen Arbeitskräfte* nutzen möchten, da diese Ihre Gesellschaft und das bestimmte Produkt immer noch am besten kennen dürften. Grundsätzlich ist es unter bestimmten Voraussetzungen auch ausländischen Personen gestattet, in Russland zu arbeiten.

Es sollte sich von selbst verstehen, dass man als Ausländer in Russland einer staatlichen *Arbeitserlaubnis* bedarf, um eine nichtselbständige Tätigkeit aufzunehmen. Gleiches gilt letztlich auch für den russischen Bürger in Deutschland. Das Verfahren bis zum Erhalt einer Arbeitserlaubnis gliedert sich in drei Etappen an drei verschiedenen Orten mit jeweils verschiedenem Anforderungsprofil. Zunächst hat der russische Arbeitgeber an eine so genannte Arbeitsvermittlungsbehörde eine Stellungnahme zu schicken, welche die Zweckmäßigkeit der Einstellung und des Einsatzes einer ausländischen Arbeitskraft beschreibt. In der nächsten Etappe wird durch den Arbeitgeber beim Föderalen Migrationsdienst die Erteilung einer Erlaubnis beantragt, die es ihm gestattet, ausländische Arbeitnehmer in seinem Unternehmen einzustellen. Als dritten Schritt beantragt der Arbeitnehmer seine persönliche Arbeitsbewilligung, die es ihm erlaubt, einer bestimmten, konkreten Tätigkeit in einem bestimmten, konkreten Unternehmen nachzugehen. Bei jedem der beschriebenen Verfahrensschritte ist ein Komplex von Unterlagen vorzulegen, die zum Teil absurden Formerfordernissen genügen müssen. Eine Arbeitsbewilligung wird für die Dauer von einem Jahr erteilt. Das Verfahren bis zum Erhalt nimmt sehr viel Zeit in Anspruch.

Die gültigen Regelungen aus dem *Arbeitsrecht* sind äußerst arbeitnehmerfreundlich. *Arbeitsverträge* sind schriftlich abzuschließen, die Arbeit kann aber auch faktisch angetreten werden. Die gesetzliche *Arbeitszeit* beträgt vierzig Stunden, Überstunden können vom Arbeitgeber mit Zustimmung des Arbeitnehmers festgelegt werden. Ein Grundsatz lautet, dass alles *dokumentarisch* erfasst sein muss. Es muss einen beispielsweise einen Stellenplan geben, der ein Organigramm enthält, samt einer Soll-Stellenzahl pro Abteilung und der Lohnspanne zwischen Minimum und Maximum pro Position. Ein wichtiges Thema ist die *Kündigung*, die in der Praxis sehr schwierig auszusprechen ist, da die zulässigen Kündigungsgründe streng limitiert sind. In der Praxis sind sie darüber hinaus sehr schwer durchzusetzen, da die Gerichte sehr arbeitnehmerfreundlich entscheiden.

3.7. BEENDIGUNG DES WIRTSCHAFTLICHEN ENGAGEMENTS

Wirtschaftliche Unternehmungen werden begonnen, um sie auch erfolgreich fortzusetzen. Aus den verschiedensten Gründen ist jedoch eine Beendigung des wirtschaftlichen Engagements notwendig, um negative Folgen zu verhindern. Die *Akkreditierung* von Repräsentanzen bzw. Filialen läuft dabei nach Ablauf der Gültigkeitsfrist einfach aus.

Gesellschaften müssen hingegen *liquidiert* werden. Das Verfahren gestaltet sich in etwa spiegelgleich zu dem der Gründung, nur dass es eben im umgekehrten Sinne abgewickelt wird, es ist also auch recht aufwändig und kostenintensiv. Die hoffentlich nicht eintretende Zahlungsunfähigkeit der Kapitalgesellschaft kann jedoch zur Einleitung eines *Insolvenzverfahrens* führen.

3.8. SCHLUSSBEMERKUNGEN

So wie Deutschland seine Besonderheiten bei der wirtschaftlichen Betätigung von Unternehmern aus dem Ausland aufweist, ist auch in Russland auf spezielle Eigenheiten zu achten. Betrachtet man sich diese Aspekte jedoch genauer, erkennt man, dass es durchaus große Ähnlichkeiten in beiden Rechtssystem gibt.

4. SCHLUSSBEMERKUNGEN, DIE AUTOREN

Es wurde aufgezeigt, dass Russland auch ausländischen Unternehmern *vielfältige Möglichkeiten zu einer wirtschaftlichen Betätigung* bietet. Man kann sein Engagement auf dem russischen Markt in logischen Schritten vollziehen oder auch bei Bedarf und Notwendigkeit sofort ein umfassendes unternehmerisches Projekt starten. Letztlich hängt die Wahl der Rechtsform von den strategischen Konzepten des Unternehmers ab und von der Beantwortung der Frage, wie groß das finanzielle Risiko sein kann und darf.

Neben dem Wissen um die erläuterten rechtlichen und wirtschaftlichen Aspekte trägt ein besonderes *Verständnis um die russische Kultur und Mentalität* sicherlich zu einem Gelingen der Tätigkeit bei. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer unternehmerischen Betätigung in Russland.



SCHMIEDER & ECKSTEIN
Rechtsanwälte
Berlin · Moskau

Prof. Dr. Karl Eckstein
RECHTSANWALT

Frank Schmieder
RECHTSANWALT

Uliza Pokrovka 42/5
105062 Moskau / Russland
Tel.: +7 - 095 - 916 45 00
Fax.: +7 - 095 - 916 00 42
info@eckstein.ru
www.eckstein.ru

Meinekestrasse 24
10719 Berlin / Deutschland
Tel.: +49 - (0)30 - 887 12 28 - 0
Fax: +49 - (0)30 - 887 12 28 - 8
info@schmieder-eckstein.de
www.schmieder-eckstein.de