



Sicher nach Russland exportieren

Ein 10-Punkte-Plan



Haftungsausschluss

Dieser Bericht dient ausschließlich zu Informationszwecken und stellt keinerlei Empfehlung für bestimmte Transaktionen, Investments oder Strategien an jedwede Leser dar. Der Leser muss bezüglich der gelieferten Informationen seine eigenen Entscheidungen gleich welcher Art treffen. Obgleich Atradius sich bemüht hat sicherzustellen, dass nur Informationen aus zuverlässigen Quellen in diesen Bericht einfließen bzw. enthalten sind, übernimmt Atradius keinerlei Gewähr für die in diesem Bericht enthaltenen Informationen. Insbesondere wird keinerlei Gewähr oder Garantie – weder ausdrücklich noch implizit – übernommen in Bezug auf die Vollständigkeit, Richtigkeit, Aktualität der hierin enthaltenen Informationen oder die aus deren Verwendung abgeleiteten Resultate. Jegliche Haftung von Atradius, von mit Atradius verbundenen Unternehmen, Geschäftspartnern, Vertretern oder Mitarbeitern für Schäden und Folgeschäden, die auf Entscheidungen beruhen, die im Vertrauen auf die in diesem Bericht enthaltenen Informationen getroffen wurden, ist ausgeschlossen, selbst wenn auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurde.

Cover-Foto »Basilius-Kathedrale – Moskau – Russland«, Bild von Atradius, teilweise in Grautönen bearbeitet.

Copyright Atradius N.V. 2015

Zehn Empfehlungen für erfolgreiche Geschäfte mit russischen Kunden

Die gute Nachricht lautet: Abgesehen von den aktuell weitreichenden Sanktionen unterscheiden sich Warenexporte nach Russland hinsichtlich rechtlicher Aspekte kaum von Exporten vergleichbarer Waren in andere Länder. Die juristischen Rahmenbedingungen für Russland entsprechen weitestgehend jenen, die für westliche Industrieländer sowie für Lieferverhältnisse mit anderen Abnehmern gelten. Einige Besonderheiten rechtlicher Art wie auch im Hinblick auf Geschäftspraktiken gilt es jedoch bei Warenlieferungen an russische Abnehmer zu beachten. Die folgende Übersicht zeigt zehn Grundsätze auf, die einfach umsetzbar sind und den Aufbau dauerhafter und erfolgreicher Geschäftsbeziehungen mit russischen Kunden erleichtern können.

Atradius dankt der internationalen Anwaltskanzlei DLA Piper für die Unterstützung bei der Erarbeitung dieses Berichts.



01

Die passende Rechtswahl treffen

Bei grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zwischen einer russischen und einer nicht-russischen Gesellschaft steht es den Parteien frei, eine eigene Rechtswahl zu treffen. Doch Vorsicht: Auch bei eigener Rechtswahl können bestimmte Regelungen, die nach russischem Recht zwingend sind, Anwendung finden. Der weit überwiegende Teil vertraglicher Vereinbarungen ist aber frei verhandelbar, da nur wenige zwingende gesetzliche Vorschriften für Warenlieferungen existieren.

Üblicherweise ziehen es Lieferanten vor, das Recht ihres Heimatlandes auf ihre Warenlieferungen nach Russland anzuwenden. In der Praxis kommt häufig deutsches, englisches, französisches oder schweizerisches Recht zur Anwendung. Mitunter erfolgen Warenlieferungen zwar auch auf der Grundlage russischen Rechts, bei grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen kommt aber in der Regel ausländisches Recht zum Tragen. Für ausländische Lieferanten, die eine russische Gesellschaft

gegründet haben und ihre Verkäufe an russische Kunden über diese abwickeln, ist bei lokalen Lieferbeziehungen das russische Recht bindend. Lieferverträge auf der Grundlage der Wiener Konvention zu Verträgen über den internationalen Warenkauf sind hingegen die Ausnahme.

Grundsätzlich ist es ratsam, dass sich die Vertragsparteien für eine Rechtsordnung entscheiden, die beiden vertraut ist. Darüber hinaus sollte das anzuwendende Recht im Falle einer Streitigkeit ohne weiteres von Schiedsrichtern angewendet werden können. Mit anderen Worten sollte eine Rechtsordnung mit einer gefestigten Rechtsprechung gewählt werden, die es beiden Parteien ermöglicht, ein erfahrenes Schiedsgericht hinzuzuziehen.



Kennzahlen

Russland

BIP (2014)

Mrd. \$ 1.860

BIP-Wachstumsrate (Prognose 2015)

-4,1 %

Branchen

Russland zählt zu den weltweit größten und technologisch modernsten Produzenten in den Bereichen Bergbau, Kohle, Öl, Gas, Chemikalien und Metalle; Maschinenbau, Verteidigung einschließlich Radar, Flugkörperproduktion und Schiffsbau; Transportmaschinen für Straße und Schiene; Kommunikationseinrichtungen; Land- und Baumaschinen; Stromerzeugungs- und -übertragungsanlagen; medizinische und wissenschaftliche Instrumente; langlebige Gebrauchsgüter, Textilien.

Exporte – jährliche (Prognose 2015)

Wachstumsrate -5,3 %

Importe – jährliche (Prognose 2014)

Wachstumsrate -13,7 %

Quelle: IHS

02

Die richtigen Voraussetzungen schaffen

Grenzüberschreitende Lieferungen erfolgen in der Regel erst, nachdem die maßgeblichen vertraglichen Vereinbarungen in allen wesentlichen Punkten schriftlich dokumentiert worden sind. Dennoch kommt es häufig vor, dass Forderungen aus Lieferverhältnissen nicht durchgesetzt werden können, weil die Vertragsunterlagen grundlegende Mängel aufweisen. In Russland ist es beispielsweise häufig der Fall, dass unterschiedliche Gesellschaften denselben Namen tragen. Deshalb ist es unerlässlich, in den Vertragsunterlagen Firma sowie Rechtsform und Geschäftsanschrift des russischen Geschäftspartners exakt zu verzeichnen. Nur so lässt sich die Identität des Vertragspartners klar definieren. Ebenso unumgänglich ist es, Spezifikation, Menge und Qualität der zu liefernden Waren sowie Kaufpreis und Zahlungsbedingungen schriftlich zu fixieren. Gleiches gilt für Lieferbedingungen und -fristen, etwa durch eine Vereinbarung der INCOTERMS (International Commercial Terms) oder anderer international anerkannter Handelsregeln.



03

Komplizierte Importstrukturen vermeiden

In den vergangenen beiden Jahrzehnten gab es unter russischen Handelspartnern die Tendenz, für Importe nach Russland komplizierte Verträge zu vereinbaren, häufig unter der Beteiligung von Offshore-Gesellschaften als Wiederverkäufer. Die Lieferadressen befanden sich hierbei außerhalb Russlands. Importe erfolgten über eine separate Transaktion zwischen Wiederverkäufer und russischem Importeur. Solche Strukturen erlaubten es Vertriebshändlern, die Bewertung importierter Waren zu variieren und Gewinne aus Russland über Offshore-Gesellschaften wieder ins Land zu holen. Obwohl sich dieser Trend allmählich zugunsten direkter Importpraktiken wandelt, sind solche indirekten Lieferstrukturen in verschiedenen Branchen nach wie vor gängige Praxis.

Es mag Gründe geben, Lieferbeziehungen indirekt über nicht-russische Gesellschaften abzuwickeln – allerdings sind die meisten dieser Strukturen rechtswidrig, wenn sie Zölle oder Einfuhrsteuern umgehen und darauf abzielen, Gewinne aus Russland illegal ins Land zurückzuführen.

Die russischen Behörden betrachten solche indirekten Importstrukturen inzwischen mit wachsendem Misstrauen. Die Folge sind zahlreiche Ermittlungen durch die Zoll- und Strafverfolgungsbehörden, was häufig zur Beschlagnahmung der importierten Waren führt. Für den Exporteur bedeutet dies in der Regel, dass die gelieferten Waren unbezahlt bleiben. Darüber hinaus liefern indirekte Importstrukturen oftmals Anlass für umfangreiche Steuerstreitigkeiten.

Deshalb ist es in der Regel ratsam, sich auf einfache und transparente Lieferstrukturen zu beschränken – und zwar in Form einer Direktbelieferung des russischen Kunden durch den ausländischen Lieferanten sowie, im Gegenzug, einer Direktzahlung vom Konto des russischen Partners auf jenes des Exporteurs. Bei Lieferverträgen, die dritte Parteien, Offshore-Gesellschaften oder indirekte Lieferungen einschließen, sollte sichergestellt sein, dass die Vereinbarung auf einer schlüssigen ökonomischen Intention fußt, die den Behörden bei Bedarf plausibel erläutert werden kann.

Russland

Wichtigste Branchen

2014, % des BIP

Dienstleistungen	60%
Industrie	36%
Landwirtschaft	4%

Wichtigste Einfuhrländer

2014, % der Gesamtimporte

China	18,7%
Deutschland	11,7%
USA	6,0%
Weißrussland	4,5%

Wichtigste Exportmärkte

2014, % der Gesamtexporte

Niederlande	11,8%
China	7,6%
Deutschland	7,5%
Italien	6,2%

Hauptdevisenkosten

43%

Investitions-
güter

18%

Nahrungsmittel

17%

Chemikalien

Hauptdevisenquellen

67%

Öl/Gas

13%

Metalle

5%

Maschinen



04

Kaufpreisforderung absichern

Es gibt keinen Grund, sich Sorgen um die Begleichung des Kaufpreises zu machen, nur weil Waren für den Export nach Russland bestimmt sind. Die meisten Geschäftsbeziehungen zwischen ausländischen Lieferanten und russischen Abnehmern bestehen seit Jahren erfolgreich und zu den vereinbarten Bedingungen. Dennoch macht es Sinn, auf eine ebenso gute Absicherung der Kaufpreisforderung zu achten wie bei Verkäufen im eigenen Land oder an andere Drittländer. Es sollten also ausschließlich kreditwürdige Abnehmer beliefert werden, deren Vermögenslage garantiert, dass Zahlungsansprüche durchgesetzt werden können. Ist diese Voraussetzung nicht erfüllt, sollte der Lieferant auf zusätzliche Sicherheiten durch ein solventes verbundenes Unternehmen oder einen dritten Sicherheitengeber bestehen. In diesem Zusammenhang sollten folgende Aspekte bei der Sicherung von Liefergeschäften beachtet werden:

Unabhängig von der Art der Sicherheitenbestellung ist es entscheidend, die Zahlungsverpflichtung im zugrundeliegenden Liefervertrag exakt zu definieren, um sicherzustellen, dass die zu besichernden Forderungen hinreichend bestimmt sind. Dies ist besonders wichtig, wenn es sich bei dem Liefervertrag um einen Rahmenvertrag handelt, auf dessen Basis zahlreiche Einzellieferungen und -zahlungen erfolgen. Generell legen russische ebenso wie ausländische Gerichte bei solchen Vereinbarungen äußerst strenge Maßstäbe an. Schließlich ist die Stellung von Sicherheiten nur dann sinnvoll, wenn sich die daraus ergebenden Rechte tatsächlich gerichtlich durchsetzen lassen.

Ein wichtiger Hinweis: Vollstreckungsverfahren in Russland sind häufig langwierig und beschwerlich. Falls der russische Abnehmer Teil einer internationalen Unternehmensgruppe ist oder Vermögen außerhalb Russlands besitzt, ist die Vereinbarung einer Sicherheitsleistung außerhalb Russlands oftmals vorzuziehen. Dies bewahrt im Ernstfall auch davor, einen außerhalb Russlands erwirkten Schiedsspruch mithilfe russischer Gerichte vollstrecken zu müssen.

Bei den genannten Sicherungsinstrumenten fehlt es jedoch an hinreichender Praxiserfahrung und einschlägiger Rechtsprechung. Es bleibt daher abzuwarten, wie sie sich in der Praxis bewähren.

Bürgschaft

Das am häufigsten eingesetzte Sicherungsinstrument ist die Bürgschaft, die üblicherweise von einer anderen Konzerngesellschaft (z. B. der Muttergesellschaft des Abnehmers) gestellt wird. Nach russischem Recht ist eine Bürgschaft akzessorisch. Das heißt: Die Vollstreckbarkeit einer Bürgschaft ist vom rechtskräftigen Bestand der Kaufpreisforderung aus dem Liefervertrag abhängig.

Wenn die Warenlieferungen nach Russland durch komplexe Offshore-Strukturen oder die Einbindung Dritter gekennzeichnet sind, wirkt sich das deshalb häufig auch auf die Vollstreckung von Bürgschaftsansprüchen aus. Auch vor diesem Hintergrund sollten die zugrundeliegenden Lieferbeziehungen transparent und rechtskonform gestaltet werden.

Unabhängige Garantie

In der Vergangenheit konnte eine Garantie nach russischem Recht als nicht-akzessorisches Sicherungsinstrument, das nicht von der zugrundeliegenden Verbindlichkeit abhängt, nur von einer Bank oder einer Versicherungsgesellschaft gestellt werden, nicht jedoch von anderen Unternehmenseinheiten. Daher kamen in der Praxis gelegentlich nach ausländischem, z. B. nach deutschem oder englischem Recht, gestellte Garantien zum Einsatz. Seit dem 1. Juni 2015 allerdings stehen nicht-akzessorische Garantien nach russischem Recht für alle gewerblichen Rechtseinheiten zur Verfügung.

Nicht-akzessorische Sicherheiten zeichnen sich dadurch aus, dass die Zahlungsverpflichtung unabhängig neben dem Grundgeschäft besteht, so dass der Sicherheitengeber etwaige Einreden des Schuldners aus dem zugrundeliegenden Vertragsverhältnis nicht gegen seine Zahlungsverpflichtung einwenden kann.

Bankgarantie

Von Bankgarantien wird eher selten Gebrauch gemacht. Der Grund sind die damit verbundenen, oft erheblichen Kosten, die das Lieferverhältnis unattraktiv machen. Bankgarantien können jedoch dann eine gute Lösung sein, wenn andere Sicherheiten nicht zur Verfügung stehen.

Kontopfändung

Das russische Recht erlaubt inzwischen die Verpfändung von Bankkonten. Sie kann die gesamten oder einen Teil der Barmittel eines Kontos betreffen, z. B. durch die Festlegung eines Mindestbetrags, der auf dem Konto verbleiben muss. Der Inhaber des verpfändeten Kontos kann dieses nur mit Zustimmung des Pfandgläubigers auflösen. Zudem müssen alle Kontotransaktionen mit der Verpfändungsvereinbarung vereinbar sein. Um die Pfändung eines Bankkontos durchzusetzen, muss der Pfandgläubiger der Bank, die das zu pfändende Konto führt, eine Kopie der Verpfändungsvereinbarung vorlegen.

Pfändung von Vermögenswerten

Von Fall zu Fall kann eine Pfändung von Vermögenswerten in Betracht gezogen werden. Dabei kann es sich entweder um die zu liefernden Waren oder andere bewegliche Gegenstände aus dem Eigentum des russischen Abnehmers handeln. Pfändungen sind allerdings häufig mit erheblichem Aufwand verbunden, und eine reibungslose Pfandverwertung ist nicht immer gewährleistet, etwa nach einer vertragswidrigen Veräußerung der verpfändeten Gegenstände an eine dritte Partei. Angesichts der Verbesserung der russischen Pfändungsvorschriften durch aktuelle Gesetzesänderungen kann dieser Schritt dennoch eine Alternative sein. Beispielsweise können die besicherten Verpflichtungen nun beschrieben werden (i) durch Bezugnahme auf den zugrundeliegenden Vertrag ohne detaillierte Beschreibung der besicherten Verpflichtungen oder (ii) als alle Verpflichtungen bis zu einem gewissen Betrag, die ein Pfandschuldner einem Pfandgläubiger schuldet. Zusätzlich kann eine Pfändung beweglicher Gegenstände freiwillig in einem speziellen, notariell geführten Register eingetragen werden. Der Rang der jeweiligen Pfändung wird entsprechend der Reihenfolge der Eintragung bestimmt. Eine außergerichtliche Pfandverwertung bleibt weiterhin möglich, allerdings gilt es hier einige Besonderheiten im Rahmen der entsprechenden Pfändungsvereinbarung zu beachten. In Einzelfällen kann – anstelle anderer Sicherheiten – die Muttergesellschaft des Abnehmers dem Lieferanten Anteile an der Abnehmerfirma anbieten.

Hypothek

Auch Hypotheken auf Immobilien, die dem Abnehmer oder Dritten gehören, eignen sich für die Absicherung von Lieferantenforderungen. Für die Bestellung einer Hypothek ist jedoch der Abschluss eines detaillierten Hypothekenvertrages erforderlich, der in das russische Grundbuch einzutragen ist. Auch wird sich der Lieferant von der Werthaltigkeit des zu belastenden Grundstücks überzeugen wollen. Deshalb ist die Bestellung einer Hypothek zur Absicherung von Lieferantenforderungen in der Regel zu aufwendig. Auch sind russische Abnehmer selten bereit, beim Warenkauf einer Hypothekenbestellung zuzustimmen. Konkret kommt die Alternative „Hypothek“ in der Praxis selten vor – außer bei ungewöhnlichen Umständen, etwa wenn die zu liefernden Waren besonders hochwertig sind, der ausländische Lieferant einer längerfristigen Ratenzahlung zugestimmt hat oder falls Anlagen geliefert werden, die für das zu belastende Grundstück oder für Gebäude vorgesehen sind.

Alternative Sicherungsmöglichkeiten

Das russische Recht erfuhr vor Kurzem umfassende Änderungen. Nun sind neue Konzepte möglich, die es in der Vergangenheit noch nicht gegeben hat und auf die in Lieferantenverträgen Bezug genommen werden kann, inklusive Hinterlegung, Freistellungserklärungen oder Treuhandvereinbarungen.



05

Zustimmungserfordernisse beachten

Lieferantenverträge werden üblicherweise vom Generaldirektor der russischen Gesellschaft oder von einer bevollmächtigten Person unterzeichnet. Der Generaldirektor einer russischen Gesellschaft ist kraft Gesetz berechtigt, die Gesellschaft nach außen zu vertreten und zu verpflichten. Nach den aktuellen Gesetzesänderungen kann eine russische Gesellschaft nun mehrere Generaldirektoren haben, die gemeinsam oder unabhängig handeln. Um die Vertretungsbefugnis eines Generaldirektors zu überprüfen, ist es durchaus üblich, sich die Satzung der Gesellschaft sowie den Gesellschafterbeschluss über die Bestellung des Generaldirektors vorlegen zu lassen. Wird ein Vertrag von einer anderen Person als dem Generaldirektor unterzeichnet, sollte um die Vollmacht, die die Befugnisse dieser Person bestätigt, gebeten werden.

Darüber hinaus ist es möglich, dass gesellschaftsrechtliche Zustimmungserfordernisse auf russischer Seite berücksichtigt werden müssen, was im Wesentlichen zwei Situationen betrifft. Erstens: Ist der Wert der zu liefernden Waren besonders hoch, sollte geprüft werden, ob der Liefervertrag für den russischen Abnehmer ein sogenanntes „Großgeschäft“ darstellt, zu dem die Gesellschafter zustimmen müssen. Zweitens könnte es sich, wenn von einem mit dem Abnehmer verbundenen Unternehmen eine Sicherheit gestellt wird, um ein sogenanntes „Partizipationsgeschäft“ handeln. Die sicherheitgebende Gesellschaft benötigt dann möglicherweise eine gesellschaftsrechtliche Zustimmung nach einem speziellen Verfahren. Aus Lieferantensicht ist dann wichtig zu prüfen, ob eine derartige Bürgschaft oder Garantie unter die einschlägigen Vorschriften über Partizipationsgeschäfte fällt. Deshalb ist es entscheidend, alle relevanten Informationen zur Beziehung und möglichen Unternehmenszugehörigkeit zwischen Abnehmer und dem Sicherheitengeber einzuholen.

Ausblick
Branchenentwicklung

Landwirtschaft



Regnerisch



Aufwärts von Stürmisch auf Regnerisch

06

Wettbewerbsregeln beachten

Unabhängig von der zwischen den Parteien getroffenen Rechtswahl sind bei Lieferbeziehungen auf russisches Territorium einige russische Wettbewerbsregeln zu beachten. Die russischen Vorschriften für vertikale Lieferbeziehungen entsprechen weitgehend denen der Europäischen Union. Kurz gefasst: Vertragliche Regelungen sind dann untersagt, wenn hierdurch (i) eine Preisbindung zweiter Hand erfolgt, d.h. in die freie Festsetzung des Wiederverkaufspreises durch den Abnehmer eingegriffen wird, (ii) das Recht des Käufers, auch konkurrierende Waren zu vertreiben, beschnitten wird, oder (iii) der Wettbewerb auf dem betroffenen Markt in anderer Weise beschränkt wird.

Ausgenommen von diesen Beschränkungen sind vertikale Lieferverträge zwischen Parteien, die auf keinem ihrer Märkte einen Marktanteil von mehr als 20 Prozent besitzen.

Sofern eine der Parteien eine marktbeherrschende Stellung innehat (in der Regel ab einem Anteil von 50 Prozent, bei einer gemeinsam ausgeübten Marktbeherrschung oder in einigen anderen Fällen auch weniger), gelten besondere Vorschriften. Diese verbieten es beispielsweise einem marktbeherrschenden Unternehmen, einzelne Kunden zu diskriminieren, eine Belieferung willkürlich zu verweigern oder den Verkauf bestimmter Waren an die gleichzeitige Abnahme anderer Produkte zu knüpfen



MarktMonitor – Klicken Sie hier, um die aktuellste Ausgabe herunterzuladen.

Ausblick
Branchenentwicklung

**Automobile/
Transport**



Stürmisch

**Chemie/
Pharma**



Durchschnittlich

**Bau/
Baumaterialien**



Regnerisch



Aufwärts von Regnerisch auf Durchschnittlich



07

Über ein bloßes Lieferverhältnis hinausgehende Leistungen berücksichtigen

Grundsätzlich sind für Verträge über Warenlieferungen nach Russland keine Lizenzen, Eintragungen oder Genehmigungen erforderlich. Es können jedoch weitere Regelungen greifen, falls ein Liefervertrag Elemente anderer Vertragstypen aufweist, für die es nach russischem Recht obligatorische Vorschriften gibt. Deshalb ist es notwendig zu prüfen, ob einer der folgenden Fälle vorliegt:

- Sofern ein Warenliefervertrag Franchiseelemente enthält, können speziell für Franchiseverträge bestimmte Regeln greifen. Insbesondere müssen Franchiseverhältnisse bei Rospatent, dem russischen föderalen Dienst für geistiges Eigentum, Patente und Marken, registriert werden. Dies umfasst das Einreichen des Franchisevertrags, jeglicher späterer Veränderungen sowie die Information über eine Beendigung des Vertragsverhältnisses. Werden diese Registrierungsvorschriften verletzt, ist der Franchisevertrag nichtig.

- Wenn sich ein Liefervertrag auch auf Rechte an geistigem Eigentum (z. B. Marken und/oder Patente) bezieht, die auf den Abnehmer übertragen werden sollen, kann das einen Lizenzvertrag darstellen. In diesem Fall muss der Vertrag bei Rospatent registriert werden, um nach russischem Recht gültig und geschützt zu sein.

Ausblick
Branchenentwicklung

**Langlebige
Konsumgüter**



Regnerisch



Aufwärts von Stürmisch auf Regnerisch

**Elektronik/
IKT**



Regnerisch



Aufwärts von Stürmisch auf Regnerisch

**Finanz-
dienstleistungen**



Regnerisch



Aufwärts von Stürmisch auf Regnerisch

**Nahrungs-
mittel**



Regnerisch



Aufwärts von Stürmisch auf Regnerisch

Maschinenbau



Regnerisch



Aufwärts von Stürmisch auf Regnerisch

Metall



Regnerisch



Aufwärts von Stürmisch auf Regnerisch

08

Sanktionen, Steuer- und Zollvorschriften sowie Einfuhrgenehmigungen beachten

Die Europäische Union und die USA haben umfassende Sanktionen gegen Russland verhängt, die im Handel zu beachten sind. Diese Sanktionen beschränken den Im- und Export bestimmter Arten von Produkten und Dienstleistungen und beinhalten das Einfrieren von individuellen bzw. Unternehmensvermögen (was sich über die direkten Gesellschafter bzw. Vorstandsmitglieder auch auf Gesellschafter bzw. Vorstandsmitglieder von Unternehmen erstrecken kann, die nur mittelbar an dem Handelspartner beteiligt sind). Darüber hinaus sehen die Sanktionen auch Kapitalmarktverbote für große russische Finanzierungsbanken und verschiedene andere bedeutende Unternehmen vor.

Steuer- und Zollfragen ergeben sich wie bereits erläutert häufig, wenn Lieferungen nicht direkt an den eigentlichen Abnehmer erfolgen, sondern über komplexe Offshore-Strukturen abgewickelt werden. Das unterstreicht erneut, wie wichtig es ist, Lieferverhältnisse möglichst einfach und transparent zu gestalten. Auch empfiehlt es sich dringend, sämtliche Unterlagen der Lieferbeziehung – insbesondere Verträge, Aufträge, Preislisten und Zahlungsnachweise – sorgfältig aufzubewahren.

Auch die Möglichkeit des Bestehens einer russischen Betriebsstätte sowie umsatzsteuerliche Aspekte sollten bei Warenlieferungen nach Russland in Betracht gezogen werden – insbe-

sondere wenn Lieferungen über einen Agenten und/oder ein in Russland gelegenes Warenlager erfolgen.

Vor dem Abschluss eines Liefervertrages sind stets auch zollrechtliche Fragen, einschließlich der relevanten Zolltarife und Einfuhrumsatzsteuer, sowie Einfuhrformalitäten und -beschränkungen zu prüfen.

Durch die Anfang des Jahres gegründete Eurasische Wirtschaftsunion zwischen Russland, Weißrussland, Kasachstan, Armenien und Kirgisistan wandelt sich die Gesetzgebung für das Zollwesen rasch. Derzeit betreffen die meisten Änderungen technische Vorschriften und Produktzulassungsverfahren, Etikettierungsanforderungen etc. Es ist ratsam, im Liefervertrag klar zu definieren, welche Partei für die Zertifizierung der gelieferten Waren (sofern erforderlich) und für die Einholung der notwendigen aufsichtsbehördlichen Genehmigungen verantwortlich ist.

Darüber hinaus ist die Einfuhr bestimmter Produktkategorien nach Russland verboten/eingeschränkt und/oder unterliegt Einfuhrlizenzen oder -genehmigungen. Der Lieferant sollte derartige Verbote, Beschränkungen und Lizenzanforderungen im Auge behalten und gegebenenfalls erwägen, diese im Liefervertrag zu erfassen.



09

Den Gerichtsstand vorab vereinbaren

Die Parteien können sich im Voraus auf einen Schiedsgerichtsstand zur gütlichen Streitbeilegung einigen (ein bestimmtes russisches oder ausländisches Gericht bzw. Schiedsgericht). Russland hat bislang nur mit wenigen anderen Staaten Verträge über die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung von Gerichtsurteilen abgeschlossen. Diese Verträge gelten für die GUS- und diverse weitere Staaten, nicht hingegen für die meisten westlichen Länder. Daher ist es in der Regel nicht möglich, ausländische Gerichtsentscheidungen in Russland zu vollstrecken. Gleiches gilt umgekehrt für Entscheidungen russischer Gerichte gegen ausländische Lieferanten.

Anders ist die Situation bei schiedsgerichtlichen Entscheidungen, auch wenn diese außerhalb Russlands ergangen sind. Für grenzüberschreitende Lieferverträge ist es daher ein Muss, dass Verträge zwischen russischen Abnehmern und ausländischen Lieferanten eine Schiedsvereinbarung enthalten. Sowohl russische als auch ausländische Schiedsurteile werden von russischen Gerichten im Allgemeinen anerkannt, sofern bestimmte Verfahren und materielle Mindestanforderungen eingehalten werden.



Ausblick
Branchenentwicklung

Papier



Durchschnittlich



Aufwärts von Regnerisch auf Durchschnittlich

10

Für Versicherungsschutz sorgen

Wie jedes Exportgeschäft sind auch Warenlieferungen nach Russland mit bestimmten Risiken verbunden, die – selbst wenn alle rechtlichen Aspekte eingehend geprüft und berücksichtigt sind – nicht vollständig ausgeschlossen werden können. Deshalb ist es bei Warenlieferungen nach Russland gängig, sich gegen Forderungsausfälle abzusichern.

Die meisten Lieferanten schließen eine Forderungsausfallversicherung in ihrem Heimatstaat ab. Lieferungen innerhalb Russlands von einem russischen Lieferanten an einen russischen Abnehmer werden üblicherweise auch in Russland versichert. Grund dafür sind die in Russland geltenden Lizenzierungsvorschriften für den Versicherungssektor. Diese Lizenzen können ausschließlich von russischen Versicherungsgesellschaften beantragt werden, nicht jedoch von vom Ausland aus agierenden Versicherungen. Einige internationale Versicherungskonzerne haben aber Kooperationsverträge mit russischen Partnern abgeschlossen. Diese lokalen Versicherer bieten nun auf dem russischen Markt Policen an, die durch Rückversicherungsvereinbarungen mit ihren ausländischen Kooperationspartnern abgesichert sind.

Um Warenexporte nach Russland zu versichern, ist es in der Regel erforderlich, den Liefervertrag vorzulegen und nachzuweisen, dass der russische Abnehmer hinlängliche Sicherheiten zur Verfügung gestellt hat, etwa in Form einer Garantie oder Bürgschaft durch den Mutterkonzern. Risiken, die in den Kontrollbereich des Exporteurs fallen, deckt der Versicherungsvertrag für gewöhnlich nicht ab. Es ist daher Aufgabe des Lieferanten, die Wirksamkeit des abgeschlossenen Liefervertrages, die Wertbarkeit von Sicherheiten und die Einhaltung gesellschaftsrechtlicher Zustimmungserfordernisse sowie behördlicher oder aufsichtsrechtlicher Vorgaben sicherzustellen. Mit anderen Worten: Die Einhaltung der zehn Regeln, die in dieser Publikation aufgelistet sind, ist – neben anderen Faktoren – nicht nur für die Lieferbeziehung zu einem russischen Abnehmer grundlegend, sondern auch für die Wahrung des Versicherungsschutzes.

Ausblick
Branchenentwicklung

Dienstleistungen



Regnerisch

Stahl



Regnerisch

Textilien



Regnerisch

Der Schlüssel für erfolgreichen internationalen Handel sind präzise wirtschaftliche Informationen – über Märkte und Branchen – mit einem guten Auge für künftige Trends. Die Underwriter und Volkswirtschaftler von Atradius erarbeiten jeden Monat kurze Länderberichte zu den Themen, die das lokale Unternehmensumfeld derzeit beeinflussen, sowie zu Ausfallerwartungen.

Dieser Überblick dient der allgemeinen Information über die für Lieferverhältnisse mit russischen Abnehmern maßgeblichen rechtlichen Rahmenbedingungen. Er stellt keine Rechtsberatung dar und kann eine rechtliche Beratung oder eingehende Prüfung des Einzelfalls nicht ersetzen.

Wenn Sie diesen Bericht nützlich fanden, besuchen Sie unsere Website www.atradius.de, auf der Sie viele weitere Veröffentlichungen von Atradius zur globalen Wirtschaft einschließlich weiteren Länderberichten, Branchenanalysen, Ratschlägen zum Kreditmanagement und Abhandlungen über aktuelle Geschäftsthemen finden.

Auf Twitter? Folgen Sie [@atradiusDE](https://twitter.com/atradiusDE), um stets auf dem Laufenden zu bleiben

Treten Sie mit Atradius in sozialen Medien in Verbindung



@atradiusDE



Atradius



atradiusDE

Atradius Kreditversicherung
Niederlassung der Atradius Credit Insurance N.V.
Opladener Straße 14
50679 Köln
Deutschland
Tel. +49 221 2044-4000

customerservice.de@atradius.com
www.atradius.de