

**ПРАВОВАЯ БАЗА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГЕРМАНИИ**

БЕРЛИН

ОКТАБРЬ 2005

1. ВВЕДЕНИЕ	3
2. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	3
2.1. Вступление	3
2.2. Торговые договоры	4
• Вступление	4
• Содержание договора	4
• Партнер по договору	6
• Обеспечение договорных обязательств	6
2.3. Использование независимых представителей	7
• Вступление	7
• Торговый представитель	7
• Продавец - Дилер	8
• Другие независимые представители	9
• Выбор представителя	9
2.4. Учреждение филиала	10
• Вступление	10
• Учреждение фирмы	10
• Основные признаки	11
• Филиал	11
• Налоговое право	11
2.5. Оценочные критерии видов деятельности	12
2.6. Учреждение немецкого дочернего предприятия	13
• Вступление	13
• Учреждение компании	14
• Основные признаки	15
• Налоговое право	18
2.7. Итоговые замечания	19
3. ДРУГИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ	20
3.1. Вступление	20
3.2. Разрешения, Допуски, Регистрация	20
3.3. Финансы и страхование	21
3.4. Охрана промышленной собственности и право о конкуренции	22
3.5. Таможенные вопросы	23
3.6. Персонал и правовые аспекты статуса иностранных граждан	24
3.7. Завершение экономической деятельности	26
3.8. Итоговые замечания	26
4. ИТОГОВЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ, АВТОРЫ	26

1. ВВЕДЕНИЕ

Германию и Россию объединяет многовековая традиция политических и культурных связей и интенсивные торговые отношения. Эти двухсторонние связи постоянно развиваются. Политические институты, экономические союзы и культурные объединения способствуют развитию этой положительной тенденции на всех уровнях. Тем самым, создаются все внешние предпосылки для осуществления двухсторонней предпринимательской деятельности.

Однако, с другой стороны, мы нередко наблюдаем, что фирмам бывает чрезвычайно тяжело экономически утвердиться в чужой стране. Причины тут разные. Это могут быть и языковые барьеры, недостаток понимания другого менталитета и культуры. Иногда - это всего лишь незнание юридических норм, касающихся предпринимательской деятельности.

В данной статье дается краткий обзор правовых аспектов экономической деятельности в Германии. Он ориентирован как на предпринимателей, которые хотят шаг за шагом внедряться на зарубежный рынок, так и на тех, кто намеревается развивать свой бизнес в Германии более интенсивно.

2. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. ВСТУПЛЕНИЕ

Обычно *бизнес*, как у себя на родине, так и на иностранных рынках, *развивается поэтапно*. Если вначале заключаются только торговые соглашения в виде договора импорта-экспорта, то позднее предприятия решаются на то, чтобы строить со своими иностранными партнерами отношения на постоянной основе. Если потом возникнет желание открыть свою собственную фирму в Германии, то необходимо найти физическое или юридическое лицо, проживающее по месту нахождения фирмы, на которого будут возложены постоянные представительские функции. А позднее можно будет открыть даже свой собственный филиал фирмы. Когда эти шаги будут успешно завершены, то можно подумать и об учреждении дочерней фирмы и, если есть возможность, переместить в Германию целые подразделения бизнеса. Нередко бизнесмены решаются на то, чтобы сразу же учредить филиал или собственную фирму, чтобы можно было с самого начала оказывать прямое воздействие на дальнейшее развитие бизнеса. В конечном счете масштаб экономической деятельности зависит от многих факторов, которые предприниматель должен тщательно продумать.

2.2. ТОРГОВЫЕ ДОГОВОРЫ

- ВСТУПЛЕНИЕ

Сейчас товары и услуги продаются во всем мире. Поэтому предприниматель должен убедиться в том, что его собственный продукт будет продаваться в Германии с прибылью или в том, что оборудование для его собственного производства можно будет приобрести по хорошей цене именно в Германии.

- СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА

Затем заключаются договоры на покупку и поставку. В этом отношении они не имеют каких-либо особенностей, поскольку и Россия и Германия являются членами *Венской торговой конвенции (CISG)*. Поэтому, как правило, если нет каких-либо оговорок, используются международные нормы по составлению, форме, гарантийным обязательствам, а также правовым последствиям при невыполнении или недобросовестном выполнении контрактных обязательств.

Тем не менее, особое внимание при заключении торговых договоров следует обращать на следующие моменты.

В конвенции CISG есть много пунктов, которые не отрегулированы, например, такие как юридическая сила договора, переход собственности, срок давности и др. В этом случае все зависит от *выбора права* договаривающихся сторон. Часто предпочитают пользоваться нормами своего законодательства, так как *Российское законодательство* за период более чем 10 лет приняла подробные и взвешенные правовые акты, регулирующие отношения по договорам купли-продажи. Ввиду того, что *Немецкое законодательство* по купле-продаже, существующее в целом более 100 лет, в отличие от Российского законодательства не так подробно прописано в правовом отношении, в Германии всевозможные пробелы в законодательстве решают через суд. Даже если некоторые правовые положения в обеих странах очень похожи, Вы должны серьезно обдумать этот вопрос, если Ваш партнер по договору предлагает Вам зафиксировать в договоре нормы немецкого права, потому что, как правило, существуют различия. Например, вопросы гарантий, то есть, как и в каком объёме, продавец несет ответственность за возможную недостачу поставляемого товара, решаются по-разному. Этот пункт мы рекомендуем четко оговорить в договоре, при этом необходимо иметь в виду, что по немецкому законодательству отдельные гарантийные права обязательно должны быть включены в договор. Если вопрос выбора права не оговаривается, то в этом случае, как правило, действует право Продавца.

Так как договоры предназначены прежде всего для того, чтобы объективно решать спорные вопросы с партнером, особое внимание следует обращать на согласование по поводу выбора суда, так называемого *соглашения о договорной подсудности*. При этом всегда встает вопрос, где лучше всего отстаивать свои права. Не всегда правильно,

если Вы будете настаивать на том, чтобы решать спорные вопросы *в арбитражном суде Российской Федерации*, так это может иметь для Вас негативные последствия. Между Германией и Россией пока еще нет соглашения по взаимному признанию и исполнению судебных решений. Хотя оба государства и работают интенсивно в области соответствующих изменений в законодательстве над тем, чтобы ввести те или иные изменения, на данный момент следует исходить из того, что судебное решение суда Российской Федерации не подлежит исполнению в Германии, то есть у Вашего партнера по договору. Поэтому Вы должны в качестве альтернативы решать вопросы *в немецком суде*. Конечно, Вам тогда потребуются и немецкие адвокаты, которые будут представлять Ваши интересы, что вызывает дополнительные расходы. Из-за этих сложностей с национальными судами, мы рекомендуем обращаться *в международные арбитражные суды*, которые находятся почти во всех крупных европейских городах, в частности и в Москве. Преимущество очевидно. С одной стороны, Вы сможете, как правило, сами представлять свои интересы и сможете сами выбрать своего судью из состава суда, состоящего из трех судей. С другой стороны, решение международного арбитражного суда является окончательным, так как такое решение можно оспаривать только по определенным формальным основаниям. Тем самым Вы избавляетесь от необходимости осуществлять дорогие по затратам и отнимающие много времени хождения по инстанциям в национальных судах. Также хочется заметить, что в отличие от России, где несколько инстанций, как правило, проходят в течение нескольких месяцев, в Германии на это уходит нередко несколько лет, прежде чем будет вынесено окончательное решение национального суда. Кроме этого, решения международных арбитражных судов в соответствии с Международным соглашением подлежат исполнению во многих странах мира, в частности в Германии, России и в других более 120 странах. Тем самым у Вас есть возможность требовать исполнения решения по Вашему делу почти во всех странах мира.

Рекомендуется четко согласовывать и определять условия поставки в соответствии с правилами Международной Торговой Палаты по отдельным пунктам договора - *Incoterms 2000*. То есть четко прописывать, кто, когда и куда должен поставлять товар, переходят риски потери и кто и какие расходы берет на себя. Преимуществом такого согласования является четкое определение условий, которые в спорном случае не требуют дополнительного разрешения.

В целом договор должен составляться в соответствии с действительными потребностями. Чем больше может быть ущерб, тем обширнее должна быть *правовая часть договора*. Иногда бывает, что договоры заключаются и подписываются за деловым ужином, одним махом, и дела после этого идут превосходно. Однако немецкие бизнесмены, как правило, придают особое значение тщательной проработке контракта. Это не означает, что Вам не доверяют. Ваш партнер по договору в данном случае относится к Вам точно также, как и к другим партнерам по бизнесу.

• ПАРТНЕР ПО ДОГОВОРУ

Как Вы знаете из опыта работы у себя в стране с российскими партнерами, так и во внешней торговле именно в начале установления деловых отношений решающую роль играет *надежность партнера по договору*. Так как здесь речь пойдет в основном об уже действующих фирмах, то есть множество вариантов получения информации о своем партнере по договору. С одной стороны, Вы можете связаться с представительством Торговой и Промышленной Палаты РФ в Германии или с Торговым и Экономическим бюро посольства РФ в Германии, которые могут Вам помочь в получении информации. Кроме того, в Германии работают российские союзы предпринимателей, которые оказывают поддержку своим фирмам при их вступлении на рынок в Германии. Наряду с интернетовскими сайтами можно воспользоваться отчетами *о кредитоспособности фирмы* через международные или немецкие фирмы по экономической информации, таких как Dun & Bradstreet, Creditreform, Coface или Vuerigel. В особых случаях можно сделать запрос на предоставление актуального баланса фирмы.

Часто возникает также вопрос о представительских полномочиях Вашего торгового партнера, то есть, может ли он действовать от лица данной фирмы. В этом случае информацию предоставляет *Торговый реестр*, который ведется по месту нахождения Вашего партнера по договору. Здесь Вы узнаете не только, кто фактически и в каком объеме правомочен на представительство, но и, например, размер уставного капитала фирмы. Этот Торговый реестр можно сравнить с реестром юридических лиц в России, который ведется налоговыми органами. Однако в отличие от реестра юридических лиц в России в Германии можно полагаться на данные реестра. Таким образом, если Вам представят актуальную выписку из Торгового реестра, то Вы можете доверять представленным в нем данным; в этом случае говорят о т.н. общественном доверии к Торговому реестру. Если Ваш немецкий партнер, например, ссылается на то, что у правомочного лица были отняты представительские полномочия и он теперь вместо него может исполнять его функции, то Вы можете ему возразить, что Вы полагаетесь только на информацию, содержащуюся в выписке из Торгового реестра. Кроме того, партнер по договору может узаконить свои представительские полномочия путем предоставления доверенности от правомочного лица.

• ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОГОВОРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

И наконец, возникает вопрос, как можно обеспечить выполнение договорных обязательств со стороны партнера по договору, если, например, товар после произведенной Вами стопроцентной оплаты к Вам не поступил. Здесь уместно вспомнить классические гарантийные инструменты, такие как *банковская гарантия* или *аккредитив*. Все большую популярность приобретают также фирмы-*factoring*, которые, выражаясь простым языком, за определенную плату покрывают риски по требованиям. Как и российское право, немецкое законодательство и правовая практика знакомы также с оговоркой в договоре о *сохранении права собственности* или

заложенным правом. Такие возможности обеспечивают Вам некие права на поставленный товар. Конечно, принимать соглашение о подобного рода гарантийных инструментах из практических соображений не рекомендуется, если поставлялись товары, предназначенные для перепродажи. Они, как правило, уже не находятся у Вашего партнера и у Вас почти нет никакой возможности заполучить их. К тому же, требования о возмещении убытков и защита своих прав связаны с большими затратами времени и средств. В этой связи следует упомянуть, что - как и в России - в подобных случаях можно предпринять такие *меры, как конфискацию.* Тем самым в короткие сроки можно обеспечить себе правовую защиту.

2.3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЗАВИСИМЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ

- **ВСТУПЛЕНИЕ**

Если иностранный предприниматель по финансовым соображениям или из соображений логистики сам не в состоянии осуществлять на месте в Германии свою коммерческую деятельность и не хочет предпринимать попытки учредить филиал или даже дочернее предприятие, то можно использовать независимых представителей в Германии. Они могли бы организовать покупку/продажу товара, проводить рекламные кампании и выполнять другие маркетинговые задачи. Так как представители выполняют свои функции достаточно независимо, то особое внимание следует уделять *выбору представителя.*

Как и в российском законодательстве, в Германии существует также множество возможностей по представительству интересов компании. В конечном итоге решающим фактором *при выборе правовой формы* является намерение инвестора, в какой степени он хотел бы участвовать в финансовом плане и какие полномочия он хотел бы поручить своему независимому представителю. Здесь возможны различные варианты, которые затем необходимо оговорить в договоре. При текстовом оформлении договора следует точно подбирать слова, так как некоторые виды представительств ввиду специфических особенностей правовых систем часто отличаются друг от друга. Например, немецкое право в отличие от российской правовой системы не знает так называемых агентов. Другие формы представительства предусмотрены и в Германии. Но сначала необходимо заметить, что Вы в качестве своего представителя можете выбрать как юридическое, так и физическое лицо.

- **ТОРГОВЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ**

Иностранные предприниматели охотно пользуются услугами торгового представителя. В отличие от российского законодательства, где торговый представитель появляется только для выполнения представительских и полномочных функций, немецкому торговому представителю посвящен обширный правовой раздел *в немецком торговом кодексе законов (HGB).* HGB - это самостоятельный закон, который, если сформулировать коротко, описывает права бизнесменов, то есть предпринимателей.

Согласно этому кодексу торговый представитель является независимым предпринимателем, который постоянно *работает на другого предпринимателя и от его имени и за его счет* заключает сделки и исполняет обязанности по ним.

На практике нередко один торговый представитель работает сразу на несколько российских фирм, если это не противоречит общим интересам и соответствующей производственной программе. Если Вы хотите избрать эту правовую форму, то следует обратить особое внимание на оформление договора, так как немецкое право по торговому представительству предусматривает *императивные нормы*, то есть правовые нормы, которые не могут быть изменены договором. В принципе, немецкий торговый представитель по причине постоянной зависимости от предпринимателя находится под особой защитой, что отображается, например, в положениях по увольнению или в регулировании вопроса по выплате денежной компенсации торговому представителю по истечении срока договора.

В России по причине размера территории часто целесообразно использовать торгового представителя только для определенного региона, в то время как в Германии достаточно иметь одного торгового представителя для всей *области, оговоренной договором*. Однако и в Германии имеются региональные особенности, которые торговый представитель должен учитывать. В этой связи хотелось бы напомнить, что при выборе торгового представителя наряду с деловыми качествами необходимо также обращать внимание и на его способности ориентироваться в местном менталитете и языковых особенностях. Деловые контакты с предпринимателями из северных районов может потребовать совсем других качеств, нежели общение с бизнесменами из Баварии.

Торговый представитель может, например, управлять так называемым *транспортно-экспедиционным складом*, который Вы откроете в Германии. Вы останетесь собственником товара, однако в любое время и быстро Вы сможете обслужить своего немецкого покупателя через своего торгового представителя.

- **ПРОДАВЕЦ - ДИЛЕР**

В законодательстве четко не прописано, однако в международных торговых отношениях часто используют услуги дилера, или так называемого независимого торговца (посредника). Этому предпринимателю на постоянной основе поручают *от собственного имени и за свой счет* продавать продукты другого. Правовая форма дилера довольно похожа на правовую форму торгового представителя, поэтому в основном действуют те же самые инструкции. По этой причине в этом случае следует ссылаться на вышеприведенные пункты.

Преимущество услуг дилера заключается для Вас в том, что продажу товара, пересекающего границу, Вы формально поручаете своему доверенному дилеру, и тот на свой страх и риск осуществляет торговые операции на своей территории. Партнером по

договору для Вашего немецкого покупателя будете не Вы, а Ваш дилер. Тем самым немецкий покупатель избавляется от необходимости решать с Вами таможенные формальности, так как сделка заключена с дилером и это уже будет сделка на внутреннем рынке. Но так как дилер в правовом отношении поставлен наравне с торговым представителем, то Вам следует предварительно внимательно изучить правовые положения по этому пункту. В этом отношении дилер находится под особой защитой. В отличие от торгового представителя официальный дилер получает свою прибыль, как правило, не за счет комиссионных, а из надбавки на цену, которую он получает от российского предпринимателя - то есть от Вас.

- **ДРУГИЕ НЕЗАВИСИМЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ**

Наряду с представленными, часто используемыми на практике правовыми формами по использованию представителя в Германии, по немецкому законодательству существуют и другие возможности оформления данной деятельности. Так, например, - как и в российском законодательстве - можно использовать *услуги комиссионера*. Тот от собственного имени, но за счет Вашей фирмы заключает контракт. Однако эта форма при двухсторонних торговых отношениях не находит широкого применения. Отношения между российским предпринимателем и немецким комиссионером можно также регулировать через *договор поручения*. Но так как комиссионер - который от своего имени и за счет предпринимателя заключает договоры - в итоге компенсируются все его затраты, то этот вариант в импортных и экспортных сделках встречается редко.

- **ВЫБОР ПРЕДСТАВИТЕЛЯ**

Как было уже упомянуто, *выбор правовой формы* полностью зависит от желания и соображений предпринимателя. Однако во всех представленных здесь случаях необходимо быть уверенным в том, что представитель должным образом будет защищать Ваши интересы, так как экономически он в той или иной степени зависит от успеха бизнеса. Разумеется, *при выборе представителя* следует принять во внимание, что можно довольно быстро попасть в определенную зависимость друг от друга. Ваш представитель, который наладил деловые контакты с Вашей помощью, может через какое то время начать работать с Вашим конкурентом. Вы можете в этом отношении обезопасить себя, заключив дополнительное соглашение о запрещении недозволенной конкуренции, иначе Вам придется выплачивать компенсацию. Самая лучшая возможность - это постоянно наблюдать за своим представителем, при этом будет лучше, если Вы поручите представительские функции не одному лицу, а нескольким, чтобы не попасть в абсолютную зависимость.

2.4. УЧРЕЖДЕНИЕ ФИЛИАЛА

• ВСТУПЛЕНИЕ

Если Вы как иностранная фирма уже осуществили успешно различные торговые сделки и/или через своих независимых представителей создали свою уже определенную коммерческую структуру в Германии, то можно подумать и о том, чтобы открыть что-то, что могло бы помочь Вам в определенной степени осуществлять те или иные функции Вашего предприятия за границей. То есть действовать от имени фирмы, чтобы четко обозначить *присутствие на немецком рынке* как для конкуренции, так и для Ваших потенциальных деловых партнеров. Правда, Ваш торговый представитель может внедрить на немецкий рынок Ваш фирменный логотип и Ваши торговые марки. Однако в этом случае само Ваше предприятие не будет присутствовать на рынке.

Если в России говорят об аккредитации представительств или филиалов, то немецкое законодательство - сформулировано в HGB- предусматривает учреждение филиалов. Право на открытие такого филиала предоставляется иностранным предпринимателям в неограниченном виде. При этом речь идет не о самостоятельном юридическом лице, а скорее о *юридически зависимом*, так как он относится к предприятию, работающему за границей. Можно сказать, что филиал функционирует как удлинённая рука своей фирмы, при этом носителем прав и обязанностей в дальнейшем будет являться Ваш иностранный головной филиал. Это важно, например, для тех случаев, когда Вы сталкиваетесь с обязательствами филиала, которые в этом случае уже являются не Вашими собственными, а предприятия за границей.

• УЧРЕЖДЕНИЕ ФИРМЫ

Филиал создается *через процедуру фактического открытия предприятия*.

Разумеется, для этого требуется *запись в немецком торговом реестре*, который ведется судом того региона, где создается отделение. Заявку подает генеральный директор иностранного предприятия. *Формальности регистрации* соответствуют тем, которые должны соблюдать и немецкие фирмы. Необходимо представить обширную информацию по иностранному предприятию и его филиалу, приложить различные документы, договор фирмы, главного филиала, легитимацию генерального директора или нескольких директоров фирмы, а также выписку из торгового реестра. Для России это означало бы, например, предоставление устава Вашей фирмы, доверенности генерального директора Вашего российского ООО и выписки из реестра юридических лиц, который ведется налоговыми органами. Так как Ваши документы, как правило, составлены на русском языке, то дополнительно потребуется перевод с нотариальным заверением, который для легализации должен быть снабжен апостилом. Отсюда можно понять, что потребуется определенные затраты времени на соблюдение формальностей, и финансовые расходы.

Разрешение на занятия бизнесом (Gewerbeerlaubnis) как правило не требуется.

Разумеется, существуют также и *ограничения по созданию филиалов* фирмы иностранными предпринимателями. Например, открытие филиалов требует получения специального разрешения от кредитных институтов и от страховых компаний.

- **ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ**

Филиал имеет *собственное руководство фирмы*. Объем представительских полномочий руководителя филиала предварительно излагается в письменном виде, так как - см. выше - иностранный филиал берет на себя ответственность в полном объеме.

Фирму филиала - то есть ее обозначение - можно в принципе выбрать относительно свободно, но в каждом случае для соблюдения собственных интересов должна четко просматриваться связь с главным филиалом. Здесь возможен также вариант представительства, чтобы легче было объяснять Вашим российским партнерам по бизнесу, что в данном случае речь идет о такой правовой форме, которая известна и в России. Впрочем, немецкое законодательство не знакомо с таким понятием как представительство.

Требуется отдельное *ведение бухгалтерии*, поэтому коммерческая деятельность филиала документально подтверждается также отдельно.

- **ФИЛИАЛ**

Выше описанную правовую форму можно обозначить как самостоятельный филиал. Наряду с этим существует также *возможность несамостоятельного отделения-филиала*, заводской или подсобной площадки. При этом имеются в виду оборудование складского места, транспортно-экспедиционного склада, магазина или заводской линии. Они никак не являются самостоятельными и во всех отношениях зависят от основного бизнеса, где находится центральное управление, которое управляет активами фирмы. Особенность заключается в том, что для открытия такой несамостоятельной структуры не требуется запись в немецкий торговый реестр. Тем самым отпадают связанные с этим расходы и формальности. Эта правовая форма, разумеется, возможна только для выше описанной деятельности. Речь здесь идет об одном предприятии, но с раздельными по территории структурами.

- **НАЛОГОВОЕ ПРАВО**

Другой вопрос заключается в том, как филиал рассматривается с точки зрения налогового права. Здесь важную роль играет не правовая форма, а скорее вид деятельности. Немецкое, как и российское налоговое право, имеют такое понятие как *постоянное представительство*. Если при открытии филиала речь пойдет о таком,

которое будет заниматься в Германии коммерческой деятельностью, то эта деятельность и соответственно доходы от этой деятельности подлежат в Германии обложению налогом. Если филиал будет выполнять чисто представительские функции, то доходы от этого бизнеса перечисляются главному филиалу и налогообложение будет производиться уже в России. Это простое правило – налоги взимает то государство, на территории которого производится данный товар, - дает лишь общее представление. Прежде чем начать деятельность филиала, необходимо все тщательно проверить относительно налогообложения активов фирмы. В этой связи уместно вспомнить, что с 1966 года между Германией и Россией подписано *соглашение, оговаривающее возможность исключения двойного налогообложения*.

2.5. ОЦЕНОЧНЫЕ КРИТЕРИИ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

По сравнению с использованием независимых представителей учреждение *филиала* имеет некоторые преимущества. Вы приходите на немецкий рынок со своей собственной фирмой, с собственным названием. Вы контролируете новую область деятельности, где работают Ваши собственные сотрудники, оформляете официально презентацию Вашего отечественного предприятия и реализуете независимую маркетинговую и контрактную деятельность. В качестве недостатков здесь следует упомянуть административные затраты, вызывающие дополнительные расходы.

По сравнению с учреждением *собственного дочернего предприятия* создание филиала имеет также свои определенные преимущества. Если дочернее предприятие, имеется в виду акционерное общество, должно иметь свой уставной капитал, то филиал может обойтись без собственного капитала. Также завершение деятельности филиала проходит проще, быстрее и дешевле, чем это требуется при дочернем предприятии в рамках ликвидационного процесса. Руководитель филиала может быть ограничен в полномочиях представительства, в то время как директор Вашего дочернего предприятия может действовать за границей почти без ограничений. Единственным недостатком, конечно, является прямая ответственность главного отделения за деятельность филиала, в то время Вы как иностранная фирма, как правило, не несете ответственности за деятельность Вашего дочернего предприятия. Такая ответственность, как это мыслится теоретически в российском законодательстве, на практике, конечно, выполняется редко.

В заключение следует сказать, что учреждение *филиала* рекомендуется несомненно в тех случаях, когда планируются внешнеторговые операции. Если иностранное предприятие учреждается на российском рынке, или, если возникло желание расформировать отдельные секторы своего бизнеса, то в этом случае рекомендуется учреждение *дочернего предприятия*, юридического лица по немецкому законодательству. Это позволяет участвовать во внутренних сделках. Также это упрощает деловые контакты с немецкими предпринимателями. Договоры можно напрямую заключать между дочерним предприятием и немецкой фирмой. Проблемы с

таможенной очисткой, правовыми ограничениями благодаря этим прямым деловым контактам отпадают. На преимущества, касающиеся юридической ответственности, мы уже делали ссылку.

2.6. УЧРЕЖДЕНИЕ НЕМЕЦКОГО ДОЧЕРНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

- ВСТУПЛЕНИЕ

Таким образом, если Вы хотите осуществлять в Германии самостоятельные операции, производить товары или импортировать, чтобы их самим сбывать на немецком рынке, то самой подходящей формой будет учреждение собственного юридического лица в соответствии с немецким законодательством.

В первую очередь необходимо выбрать правильную правовую форму, соответствующей цели коммерческой деятельности, интересам, ответственности и соображениям руководства фирмы. Немецкое законодательство, как и русское право, предусматривают *различные правовые формы*. Здесь можно в общих чертах разделить их на частные и акционерные фирмы. В основном их отличают положение членов фирмы, правовая самостоятельность, ответственность и налогообложение.

Частные фирмы как немецкое дочернее предприятие - не интересны, так как они - не являясь юридическим лицом - сильно зависят юридически от своих партнеров. Существуют различные виды обществ. Наряду с утвержденными правовыми формами существуют и другие всевозможные варианты оформления. Вообще, частные лица могут создать компанию без формы и могут сами определить цель этой компании. Для коммерческих дочерних предприятий эти правовые формы играют всего лишь подчиненную роль.

Акционерные общества как юридическое лицо, напротив, представляют собой классическую форму предприятия, которая подходит для учреждения дочернего предприятия. Это общество несет только имущественную ответственность, члены общества не отвечают своим личным имуществом или собственными активами. Наряду с акционерным предприятием (АГ), доля которых в Германии составляет не более 1,5 %, существует возможность учредить общество с ограниченной ответственностью (ГмбХ), которое со своими почти 70 процентами представляет самую популярную форму общества в Германии. Как и на Вашем внутреннем рынке в России, где 43 процента составляют ГмбХ и 12 процентов АГ, среди компаний с капиталом успехом пользуются акционерные общества с правовой формой ГмбХ.

Помимо этого существуют различные *смешанные формы* обществ, которые не предусмотрены в России и поэтому мы не будем на них останавливаться. Как правило, немецкий предприниматель выбирает ту же самую или, по крайней мере, похожую правовую форму для своего дочернего предприятия. Например, пусть будет общество

ГmbH & Co KG, коммандитное общество- частное предприятие, согласно российскому праву, при котором, однако, участник общества с личной ответственностью является не физическим лицом, а акционерным обществом, то есть GmbH.

В последующем мы сконцентрируем свое внимание на *правовой форме GmbH*, так как опыт показывает, что иностранные предприниматели предпочитают именно эту форму. Лишь только очень большие иностранные компании с большим инвестиционным спросом, которые, например, хотели бы перевезти в Германию целые производственные линии, выбирают *правовую форму AG*. Уставной капитал по сравнению с GmbH - вдвое больше, приходится выполнять больше формальностей, структура администрирования- жестче. Упрощению некоторых инструкций и тем самым в какой-то степени облегчению способствовало создание так называемого малого акционерного общества. По российским понятиям их можно было бы отдаленно сравнить с ЗАО- акционерное общество закрытого типа. Но так как оно в принципе все же остается акционерным обществом, то т.н. малое AG не нашло широкого распространения и поэтому для иностранного инвестора не является лучшей правовой формой для экономической деятельности в Германии.

Как и в российской правовой системе существует самостоятельный *закон об обществах с ограниченной ответственностью*. Разумеется, на права и обязанности GmbH и их участников влияние оказывают и многие другие законы

• УЧРЕЖДЕНИЕ КОМПАНИИ

Все физические и юридические лица, то есть Вы как иностранное частное лицо или предприятие можете открыть в Германии GmbH. *Иностранцу* для этого не требуется ни проживание ни обычное пребывание в Германии, ни определенный правовой статус для иностранцев. Допускается ли *участие российского общества в немецком GmbH*, определяется нормами как российского, так и немецкого законодательства. Если по российскому законодательству имеются запреты на участие в обществах за границей, то это необходимо учитывать.

Формальности по учреждению фирмы следует подразделять на три этапа.

На первом этапе Вы один или с Вашими деловыми партнерами разрабатываете договор об учреждении общества, ведете переговоры по согласованию, ищите помещения для офисов и т. При этом речь идет о т.н. *обществе, которое еще не внесено в торговый реестр первой стадии – „Vorgründungsgesellschaft“*. В этот период GmbH существует еще не как юридическое лицо, но, тем не менее, уже может заключать договоры. Конечно, в этом случае ответственность несет фактический владелец фирмы или тот, кто заключил договор, хотя он и не является участником будущего GmbH, но как частное лицо отвечает всем своим имуществом.

Учреждение общества осуществляется через нотариальное заверение, Как только заключен нотариально заверенный договор , то можно говорить о так называемом *обществе, которое еще не внесено в торговый реестр второй стадии - Vorgesellschaft*, или о *Vor-GmbH*. Это общество по своим основным чертам уже приближается к будущему ГмбХ. Оно может быть носителем прав и обязанностей, а также может открывать свои банковские счета. Определенные правовые положения по ГмбХ могут также применяться в этом случае. Так, например, создаются действующие органы ГмбХ, требуется ведение бухучета и *Vor-GmbH* может уже носить название будущей фирмы, но с обозначение "i.G.", чтобы можно было четко распознать, что речь идет о ГмбХ, которое еще не зарегистрировано. Если кто-то, например, генеральный директор *Vor-GmbH*, действует от имени фирмы, то он несет полную личную и солидарную ответственность по всем обязательствам, вытекающим из этого действия. Таким образом, на этом этапе следует поступать крайне осторожно.

ГмбХ создается на третьем, заключительном этапе, когда его записывают в немецкий торговый реестр. Только тогда оно как юридическое лицо становится полностью правомочным, личная ответственность участников ограничивается лишь некоторыми исключениями. Для регистрации ГмбХ в Торговом реестре необходимо представить большой пакет документов и большое количество всевозможных данных, на которых мы здесь не будем останавливаться. Регистрационный суд- участковый суд- по месту нахождения ГмбХ, который ведет Торговый реестр, проводит проверку документов по форме и по содержанию, например, был ли сделан минимальный взнос, содержит ли договор фирмы данные, предписанные законом, и заносит, если нет нарушений, ГмбХ в Торговый реестр. После этого сразу же следует публикация о регистрации в федеральном бюллетене. При выборе названия фирмы следует проверить, нет ли в районе регистрации общества с тем же названием или похожим.

• ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ

По своим основным признакам немецкое ГмбХ и российское ООО похожи. Приведенная здесь таблица дает краткий обзор по всем основным общим и различительным чертам.

ПРИЗНАК	ГЕРМАНИЯ	РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
<i>минимальное число участников в момент учреждения</i>	допускается единоличное общество	допускается единоличное общество, исключение: когда сам участник представляет "единоличное общество"
<i>максимальное число участников</i>	нет юридических ограничений	50
<i>уставной капитал</i>	мин. 25 000 EUR	стократный размер минимальной заработной платы (около 285 евро)

<i>минимальная сумма уставного взноса</i>	100 EUR	законом не предусмотрено
<i>взнос в момент учреждения</i>	минимум четверть общей суммы при взносе, каждый имущественный вклад полностью; при этом общая сумма минимум 12 500 EUR	50 процентов уставного капитала
<i>учредительные взносы</i>	100 EUR (без имущественных взносов), 150 EUR (с имущественным взносом), плюс издержки	около 60 евро
<i>расходы на перевод</i>	за строчку от 2 до 3 EUR нетто	за страницу (около 22 строк) от 15 до 20 евро
<i>расходы на нотариуса и юриста (разовые)</i>	прибл. от 2000 до 4000* EUR (без расходов на перевод)	около 7000 евро (с расходами на перевод)
<i>хождение по инстанциям и затраты времени</i>	незначительные	много /около четырех недель
<i>запрет на конкуренцию</i>	законом не предусмотрен, однако в порядке исключения при опред. условиях действует закон о запрете конкуренции	законом не предусмотрен,
<i>требования по принятию решений при появлении дополнительных обязательств</i>	изменение договора требует только три четверти голосов (требуется согласие данного общества)	касается всех участников: единогласное решение - касается определенного участника: три четверти всех голосов вкл. голос данного участника
<i>право выхода из общества (AusR)</i>	законом не предусмотрено, однако по уставу допускается; кроме того, возможно: по важной причине (признано судом)	в любое время, не требует обоснования, предусмотрено законом
<i>право на исключение из общества (AR)</i>	законом не предусмотрено, однако, возможно: по важной причине (признано судом)	участник, чья доля составляет минимум 10 процентов уставного капитала
<i>передача доли участника</i>	требует договора, заверенного нотариально (необходимое для этого разрешение участников может оговариваться в уставе)	другим участникам общества: согласия всех участников в крайнем случае по уставу -третьему лицу: право преимущественной покупки +

* включены нотариальные расходы (около 200 евро), публикация (до 500 евро), гонорар юристу (калькулируется по затратам)

<i>собрание участников</i>	принятие решение законом не отрегулировано. определенный кворум не предусмотрен	формальные требования (D) определенный кворум не предусмотрен
<i>генеральный директор (GF)</i>	минимум один GF	один GF
<i>аудиторская проверка</i>	-внутренняя: нет обязательных условий -внешняя: нет обязательных условий	внутренняя: нет обязательных условий -внешняя: от оборотов в размере 500кратной минимальной зарплаты в год
<i>ответственность участника</i>	солидарная в размере не полностью выплаченного уставного взноса, "сквозная" ответственность при определенных условиях	солидарная в размере не полностью выплаченного уставного взноса
<i>резервные фонды</i>	нет обязательных условий	нет обязательных условий

Относительно *функционирования немецкого ГмБХ* необходимо указать на следующие основные признаки. ГмБХ принимает решения на двух уровнях. Вопросы, которые касаются в первую очередь самих участников, решаются на уровне общего собрания участников. Решения, касающиеся руководства предприятия, принимаются руководством фирмы.

При этом *руководство фирмы* состоит из одного или нескольких директоров. В отличие от российского законодательства с одним генеральным директором здесь могут назначаться сразу несколько генеральных директоров. Как и в России, руководство фирмы имеет определенные права и обязанности как представительского органа, действующего вне общества, и как руководящего органа внутри общества. В качестве генерального директора Вы можете назначить своего российского гражданина, потому что иностранец может на тех же условиях, что и немецкие граждане, работать как директор фирмы. Это, конечно, не касается тех случаев, когда существует запрет на работу или профессию. Главное условие при этом, чтобы иностранный директор был готов и мог бы действительно выполнять свою работу. Ведь письма или телефонные звонки - этого явно недостаточно.

Общее собрание участников как высший орган волеизъявления ГмБХ наделен по закону целым рядом полномочий. Кроме того, учредительный договор общества предлагает множество возможностей, когда эти полномочия передаются другим органам. В связи с этим Вы можете сделать свои выводы и определиться, какой круг обязанностей и полномочий возложить на Ваше головное предприятие или какие полномочия, например, должен получить Ваш генеральный директор.

Так как, наверное, Вы не намереваетесь открывать дочернее предприятие с сотней сотрудников, то Вы не должны создавать обязательный наблюдательный совет. Разумеется, Вы можете независимо от числа сотрудников создать в качестве контрольного органа факультативный *наблюдательный совет*. Тем самым через определенный круг лиц Вы можете осуществлять контроль за деятельностью руководства фирмы. Члены наблюдательного совета могут требовать от директора предоставления отчетов, просмотра документов или просто могут побеседовать по вопросам фирмы.

• НАЛОГОВОЕ ПРАВО

Каждое немецкое ГмбХ в Германии подлежит неограниченному налогообложению. Немецкая налоговая система относительно налогообложения предприятий чрезвычайно сложна. В предпринимательской деятельности с точки зрения оптимизации налогов следует рассматривать каждый отдельный случай. Поэтому здесь по понятным причинам мы остановимся только на основных моментах. ГмбХ как акционерное общество, как и в России, рассматривается как самостоятельный налоговый субъект.

Ваши доходы подлежат обложению *налогу с корпорации* - что сопоставимо с подоходным налогом для частных лиц - в размере 25 % включая 5,5 % от этого налога как солидарная надбавка. Налоговое определение размера прибыли базируется на балансе, который рассчитывает ГмбХ. Здесь следует упомянуть, что, разумеется, при определенных условиях производственные расходы уменьшают прибыль ГмбХ. Общественно полезные корпорации, которые служат, например, исключительно и непосредственно общепольным, благотворительным целям, освобождаются от налогов.

Помимо этого прибыли ГмбХ подлежат *промысловому налогу*. Исходный параметр - это прибыль общества, которая рассчитывается по сложной системе уменьшения и прибавления, поэтому здесь нельзя точно определить его размер. Кроме того, размер промыслового налога и без того в зависимости от общины бывает очень разным, так как общинам вменяется в обязанность самим в определенных рамках определять размер этого налога. Поэтому стоит навести справки по отдельным ставкам. Некоторые общины привлекают своими низкими промысловыми налогами, чтобы привлечь инвесторов. Промысловый налог не начисляется людям свободных профессий.

Особые инструкции и методы расчета лежат в основе налогообложения прибылей ГмбХ относительно иностранных участников, то есть, если Вы как головное предприятие получили дивиденды от дочерней компании. В этом случае Вам причитается *налог на доход с капитала* в размере 20 %, который в соответствии с уже упомянутым соглашением о двойном налогообложении может быть причислен к соответствующим налогам другого государства.

Поставки и услуги, которые осуществляет Ваше дочернее предприятие, подлежат *налогу с оборота* (налог на добавленную стоимость - НДС), который составляет в настоящее время 16 процентов. Более низкие налоговые ставки в размере 7 % касаются прежде всего многочисленных пищевых продуктов, книг и газет. При торговых отношениях с пересечением границы необходимо проверять освобождение от налога с оборота.

Если ГмбХ является собственником земельных участков, то причитается *поземельный налог*. Этот поземельный налог также невозможно определить точно, так как он определяется по многоступенчатой схеме.

Выше было сказано, что ГмбХ в качестве акционерного общества является налоговым субъектом. Но с другой стороны, *участники*, то есть акционеры, в определенных случаях в Германии также *подлежат обложению налогом*. Это касается тех случаев, когда акционеры получают дивиденды или прибыль от общества. Эти доходы, независимо от того, являетесь ли Вы частным лицом или участниками фирмы, также подлежат налогообложению. Если Вы являетесь иностранным частным лицом или юридическим, то Вы в Германии подлежите налогообложению лишь частично, при этом налоги начисляются по другим ставкам. Но также и здесь существует сложная система расчета налогов, поэтому мы не будем останавливаться на этом подробно. Следует лишь только сказать, что иностранный участник, который проводит в Германии более 183 дней в году, в налоговом отношении рассматривается, как и немецкий налогоплательщик, и поэтому он подлежит обложению налогом без ограничений.

2.7. ИТОГОВЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Подводя итоги, следует сказать, что *ГмбХ как наиболее подходящую форму* для предпринимательской деятельности имеет смысл учреждать в том случае, когда фирма, занимаясь бизнесом внутри страны, хочет иметь полный контроль за коммерческой деятельностью и хотела бы ограничить риск потери вложенного капитала- имущества фирмы. Только, если Вы стремитесь к созданию предприятия, которое будет принимать участие в биржевых операциях, рекомендуется открывать АГ. А в целом учреждение ГмбХ по причине своей простоты и организационной структуры является идеальной правовой формой для Вас как иностранного предпринимателя, который хочет заниматься бизнесом в Германии. ГмбХ может также выступать как торговый представитель или продавец-дилер. Если Вы хотите для начала использовать схему работы через третьего лица, то здесь можно порекомендовать использование независимого третьего лица, с юридическим оформлением в любом варианте.

В качестве промежуточного варианта самый надежный путь- это *учреждение филиала*.

Чтобы можно было использовать широкий спектр предпринимательской деятельности, можно подумать *о комбинации различных правовых форм*. Это поможет реализовать различные гибкие варианты оформления как с точки зрения логистики, так и в налоговом отношении.

3. ДРУГИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

3.1. ВСТУПЛЕНИЕ

Предпринимательская деятельность в Германии имеет ряд особенностей, которые Вы, с одной стороны, из практики знаете и в России, но которые, с другой стороны, имеют ряд специфических *особенностей немецкой экономической деятельности*. Некоторые примеры из этого мы приводим здесь ниже.

3.2. РАЗРЕШЕНИЯ, ДОПУСКИ, РЕГИСТРАЦИЯ

Относительно выбора правовой формы для определенных групп профессий существуют *ограничения*. Например, страховые компании не могут учреждаться в виде ГмбХ.

Некоторые виды деятельности для своего осуществления требуют *разрешения властей или допуска*. Это касается, например, банковского дела или деятельности, связанной с тем или иным ремеслом. Если Вы занимаетесь ремесленным производством, то вашу компанию помимо этого следует занести в список ремесленных предприятий. В качестве примера можно назвать каменщиков, пекарей, дорожных рабочих и штукатуров.

Регистрация в соответствующем органе надзора за промысловой деятельностью требуется в зависимости от вида деятельности. Освобождены от уплаты налогов свободные профессии, такие как адвокатские конторы или такие как предприятия лесного хозяйства.

Полностью запрещено, например, учреждение ГмбХ с участием иностранцев, против которого был издан запрет на занятие промыслом иностранцами.

Как уже было упомянуто, записи *в торговом реестре* пользуются так называемым общественным доверием. В отличие от России в данном случае можно полагаться на содержание реестра, например, при заключении сделок. Если между тем юридический статус поменялся, например, сменился генеральный директор, то для заключения договора это не имеет решающего значения. Положитесь на актуальные записи торгового реестра. Со своей стороны, если у Вас произошли изменения, например, поменялся адрес фирмы, или поменялись директора, то эту информацию Вы немедленно должны зарегистрировать в торговом реестре. Иначе, исходя из сказанного, Ваш директор, освобожденный от должности, сможет успеть доставить Вам кое-какие неприятности.

3.3. ФИНАНСЫ И СТРАХОВАНИЕ

Ваше дочернее предприятие как немецкое юридическое лицо открывает *счет взаимных расчетов*. Для иностранных участников существует лишь несколько особенностей, которые касаются данных, информации и документов головного предприятия, о которых здесь следует упомянуть. Так как требования банков по форме отличаются, то общепринятая информация здесь исключается. Переговорите своевременно с Вашим немецким банком, так как Вы должны выяснить, на каких условиях Вы можете открыть счет, если учреждение дочернего предприятия еще не завершено. Ведь в данном случае необходимо сначала внести на этот счет первоначальный взнос. Для филиалов действуют те же правила, при этом счет затем переводится на имя главного филиала, так как филиал - как это было уже сказано ранее - не является самостоятельным юридическим лицом.

При выборе банка Вы должны проконсультироваться у немецких экспертов по этому вопросу. В целом Германия располагает надежной и нормально функционирующей банковской системой. Финансовые кризисы, которые известны России по 1998 году или даже 2004 году, когда как частные лица, так и частично фирмы, потеряли весь свой капитал, в Германии не ожидаются. Вы должны подыскать себе такой банк, который также и в России имеет свои представительства или, по крайней мере, банк-корреспондент, через который Вы без проблем сможете осуществлять свои трансферты.

Оборот (перемещение) капитала между Россией и Германией подлежит некоторым ограничениям и находится как под влиянием российского законодательства, например, закона о валюте, так и немецкого, например, закона о внешнеэкономической деятельности, согласно которым в порядке исключения необходимо выполнять некоторые инструкции, обязывающие предоставлять налоговые декларации. Здесь в каждом отдельном случае следует проверять, на каких условиях можно осуществлять трансфертные операции в соответствующую страну. Здесь следует только упомянуть, что прибыль, которые Вы получили как участник Вашего немецкого дочернего предприятия, хотя и подлежат налогообложению, но находятся в Вашем распоряжении и Вы можете их перевести затем к себе в Россию.

Финансирование импортно-экспортных сделок - допускаются. В этом случае следует консультироваться с банками в индивидуальном порядке. Тема коммерческих кредитов, в том числе и для средних предприятий, занимающихся импортом-экспортом, рассматривается сейчас большими кредитными институтами очень серьезно. Эта тенденция именно в последнее время получила политическую поддержку благодаря заключению кооперационных договоров. Но эта тема требует индивидуального разъяснения. Наряду с этим в Германии существуют также альтернативные инструменты финансирования, такие как факторинг

То же самое касается и страхового рынка. Вы как предприниматель или даже как частное лицо можете получить в Германии практически любую *страховку*. Частично это также целесообразно, так как страховую защиту Вашей русской страховки за границей как правило можно получить только за увеличенную страховую премию. Крупные страховые компании прекрасно ориентируются в работе с иностранными клиентами, работающими в сфере экономики, некоторые даже специализируются на российских клиентах. Также здесь трудно дать однозначно рекомендации, так как различные страховые подразделения в определенных случаях требуют заключения договора с различными страховщиками.

3.4. ОХРАНА ПРОМЫШЛЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ И ПРАВО О КОНКУРЕНЦИИ

Важным фактором в предпринимательской деятельности является *защита прав по маркам и патентам*. Если Вы уже в России зарегистрировали товарный знак, то вопрос правовой защиты встанет также для Вас и в Германии. И Россия и Германия являются членом многочисленных международных договоров и соглашений. Таким образом, Вы можете получить правовую защиту для своих торговых марок в Германии путем международной регистрации согласно Мадридскому соглашению. Наряду с этим в качестве альтернативы Вы имеете возможность оформить немецкую регистрацию. Но, если Вы планируете заниматься бизнесом в нескольких государствах, то рекомендуется провести международную регистрацию, так как Вы тем самым экономите время и затраты. Также существует возможность сделать так называемую регистрацию европейского сообщества, которая будет действительна для стран - ЕС. Если у Вас марка оформлена на кириллице, то следует подумать о том, чтобы регистрацию произвести латинскими буквами. Тем самым эффект узнавания для немецких граждан, которым незнакома кириллица, сильно повышается. Как зарегистрированный и защищенный владелец торговой марки Вы получаете право распоряжаться этим единолично. Из этого логично вытекает, что Вы в этом случае имеете право защищаться от незаконного пользования Вашей маркой третьими лицами, подать негаторный иск или иск о возмещении убытков.

Подобно тому, как в России это контролируют антимонопольные органы, в Германии действуют так называемые *картельные службы*, которые следят за тем, чтобы не допустить нарушения монопольных прав предприятий или их объединений. Для Вас скорее всего этот аспект будет играть подчиненную роль, так как Вы при учреждении дочернего предприятия вряд ли будете занимать доминирующую позицию на рынке.

Специальные правовые положения существуют в Германии в отношении т.н. *недобросовестной конкуренции*. Если, например, какое-либо предприятие заведомо ложно или по другим соображениям проводит недопустимую рекламную кампанию, использует чужую марку или осуществляет какие-то другие действия, которые противоречат принятым нормам, то Вы можете принять необходимые меры , в

частности, обратиться в суд. В эту сферу попадают также запрет на взятки, использование чужого имени или чужой фирмы, а также разглашение производственных секретов.

3.5. ТАМОЖЕННЫЕ ВОПРОСЫ

Если заниматься торговыми отношениями, которые связаны с пересечением границы, неизбежно встанет вопрос, на каких условиях могут импортироваться и экспортироваться товары. Здесь следует учитывать как *российские правовые нормы, регулирующие таможенный режим, так и немецкие*. Россия относительно Германии в отличие от стран Европейского Союза относится к странам Третьего мира. Поэтому здесь следует учитывать особые инструкции.

Описывать все правовые положения здесь не совсем уместно, так как это очень обширный материал, и поэтому ограничимся лишь короткими замечаниями.

Если Вы намереваетесь экспортировать товар в Германию, то Вы должны прежде всего внимательно ознакомиться с местными инструкциями по экспорту. Ваш немецкий партнер по договору должен сообщить Вам, какие формальности с Вашей стороны *по ввозу в Германию* должны быть соблюдены. Если Вы товары "импортируете" через свою дочернюю фирму, то есть осуществить операцию по импорту, то Вы должны подготовить следующие документы: таможенную декларацию на импортную пошлину и декларацию на стоимость товара, справка товарооборота, счет Вашей российской фирмы, сертификат происхождения и декларация, и если это потребуется, разрешение на ввоз и лицензию. Если же Вы хотите товар импортировать в Россию и совершить сделку через Вашу немецкую дочернюю фирму, то Вы должны будете совершить *экспорт из Германии*. В этом случае Вам нужно будет оформить экспортную декларацию и в некоторых случаях подготовить экспортную лицензию. Впрочем, импортные и экспортные лицензии необходимо предъявлять только на такие товары как оружие и химическое оборудование. Как правило, для средней торговой фирмы они не требуются.

При ввозе в Германию взимаются *таможенные пошлины и налоги на предметы потребления (акцизы)*, включая импортный налог. Размер таможенных пошлин зависит от вида товара или услуг, поэтому точно указать размер не возможно. Для некоторой группы товаров существуют низкие тарифы, некоторые группы товара получают такие привилегии, при которых ввоз становится беспошлинным. Наряду с этим существует импортный налог с оборота в размере 16 %. Этот налог введен для того, чтобы импортера товара поставить в то же положение, что и покупателя, который приобрел товар у себя дома. Однако на практике этот налог - всего лишь бухгалтерская проходная позиция, когда импортером является предприятие, которое имеет право на предварительный налог. Оплаченный налог с оборота вычитается как предварительный налог и затем как платежное требование предъявляется в финансовую службу. На эти

особенности мы обращаем Ваше внимание потому, чтобы Вы в своей калькуляции правильно могли рассчитать экспортные цены без учета импортного налога. И, наконец, все эти вопросы Вы должны согласовывать и обсуждать со своим партнером по бизнесу.

3.6. ПЕРСОНАЛ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СТАТУСА ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

Если Вы решили открыть немецкую дочернюю фирму, встает следующий вопрос, кто Вас будет поддерживать в этом вопросе, то есть вопрос о сотрудниках.

Очевидно, что Вы отчасти будете использовать свои местные рабочие кадры, так как они Вашу дочернюю фирму и Ваш определенный продукт пока еще знают лучше всех. В принципе, при определенных условиях в Германии разрешено работать и иностранным гражданам. Немецкое законодательство предусматривает *три различные формы разрешений на пребывание*: виза- которая, как правило, выдается на кратковременное пребывание от до трех месяцев, разрешение на пребывание (Aufenthaltserlaubnis) - которое по сроку ограничено и выдается для определенной цели пребывания, как поступление на работу, и - разрешение на получение права на проживание (Niederlassungserlaubnis), которое не ограничено сроком и которое дает право на работу. В отличие от действующего до недавнего времени закона о статусе иностранных граждан теперь не обязательно получать отдельно разрешение на пребывание и разрешение на работу.

Чтобы получить *разрешение на пребывание*, которое позволяет заниматься *несамостоятельной трудовой деятельностью* в Германии, требуется подтверждение определенных критериев. Здесь простое эмпирическое правило можно сформулировать в виде следующей аксиомы: иностранец имеет определенную профессиональную квалификацию, которую требует определенная работа в Германии и где так называемые приоритетные специалисты, немцы или граждане-ЕС, отсутствуют. На самом деле - этот вопрос намного сложнее, процесс поступления на работу трудный и требует много формальностей. Кроме того, для определенных групп профессий существуют многочисленные исключения. Практика показала, что разрешение на пребывание с целью получения права на трудовую деятельность выдают охотно в том случае, когда речь идет о руководящем служащем дочернего предприятия. В этих случаях исходят из того, что прежде всего отечественные - происходящие из России- квалифицированные сотрудники могут должным образом работать в своем родном предприятии. Иногда федеральное агентство по трудоустройству объявляют вакансию на это место и ждут, не найдется ли кто-либо из немецких граждан, который на данный момент который в данный момент является безработным и который соответствует данным требованиям. В конечном итоге все это решается всегда индивидуально.

Разрешение на пребывание для *самостоятельной трудовой деятельности* требует в свою очередь выполнения других критериев. Основным принципом заключается в том, что разрешение на пребывание выдается тогда, когда наблюдается чрезвычайно большой экономический интерес и от этой деятельности ожидают положительного влияния на экономику. То есть здесь должны быть представлены гарантии по финансовой реализации данного экономического проекта. При принятии этого решения участвуют несколько, в большинстве случаев специальных профессиональных служб. Необходимо пресекать такие случаи, когда учреждается исключительно фирма без служащих и фактически без рабочей площадки с той лишь целью, чтобы получить вид на жительство.

Разрешение на получение права на проживание часто выдается по истечении соответствующего периода времени и поэтому для начала трудовой деятельности не имеет существенного значения.

Для внутренних отношений, то есть относительно *прав и обязанностей работника*, с одной стороны, и работодателя, с другой стороны, не играет никакой роли, будь Ваш сотрудник иностранец или немецкий служащий. *Немецкое трудовое право* прописано не в одном законе, существует несколько правовых документов, регулирующих этот вопрос, которые частично постоянно меняются. Проконсультируйтесь по этим вопросам, чтобы понять, на что Вам следует обратить внимание. Ниже мы приводим ссылку на несколько важных аспектов:

Трудовой договор необязательно заключать в письменном виде, однако рекомендуется оговоренные моменты зафиксировать на бумаге. Иначе в спорном случае будет трудно доказать определенные договоренности. Договоритесь *об испытательном сроке*, в течение которого Вы можете проверить Вашего сотрудника на квалификацию и его способности. По истечении испытательного срока Вы не обязаны принимать работника на работу, если он не соответствует Вашим представлениям. Но если работник был взят в штат, то по закону *уволить* работника сразу не возможно. В зависимости от того, сколько у Вас сотрудников, действуют те или иные правовые нормы. В России Вам хорошо знаком трудовой кодекс, поэтому и здесь не составит большого труда перестроиться на немецкие правовые нормы по труду. Чтобы защитить себя от того, чтобы сотрудник не мог уволиться за очень короткий срок, Вы можете согласовать срок увольнения в несколько месяцев, но который будет действителен и для Вас. Беременные и больные находятся под особой защитой. Это касается как выплаты зарплаты вперед за определенный период, так и возможностей увольнения.

По сравнению с Россией в Германии уровень дополнительных расходов по заработной плате относительно высок. Так, *налог на зарплату* - в зависимости от соответствующей налоговой кассы работника и размера его зарплаты, вычитается в размере от 15 до 42 процентов. Как работодатель Вы обязаны удерживать подоходный

налог с зарплаты и перечислять его в финансовое ведомство. Также Вы обязаны оплачивать *расходы по социальному страхованию*. Они состояются из пенсионного страхования, страхования по уходу и страхованию по безработице и составляют почти 28 % зарплаты брутто. Однако эти расходы распределяются пополам между работником и работодателем. То же самое касается государственного или частного медицинского страхования. В конечном итоге Вы как предприниматель переводите своему работнику, занятому на немецкой фирме, зарплату брутто за вычетом полного подоходного налога и половины расходов по социальному страхованию. Кроме того, следует учитывать так называемый солидарную надбавку в размере 5,5 % от подоходного налога, специального налога, который используется для развития новых федеральных земель.

3.7. ЗАВЕРШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Хотя в начале коммерческой деятельности не думают о ее завершении, следует хотя бы минимально знать, какие последствия Вас ожидают, если придется завершать свою деятельность. Как и в России, речь здесь идет о процедуре закрытия предприятия. *Ликвидация* ГмбХ, как и его учреждение, привязана к определенным формальностям. Если Вы начинаете свое существование с записи в Торговом реестре, то заканчиваете ее аннулированием этой записи из Торгового реестра. Если Ваша дочерняя фирма стала неплатежеспособной, то Вам при определенных условиях предстоит пройти процедуру *банкротства*.

3.8. ИТОВЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Точно также, как Россия обнаруживает свои особенности экономической деятельности для предпринимателей из -за границы, так и в Германии следует обращать внимание на ряд особенностей. Если внимательно изучить эти аспекты, то можно найти много схожего в этих обеих правовых системах.

4. ИТОВЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ, АВТОРЫ

Данные материалы показали, что Германия предлагает иностранным предпринимателям *множество возможностей для экономической деятельности*. Свою коммерческую деятельность на немецком рынке можно проводить последовательно, шаг за шагом, или, если в этом есть потребность и необходимость, сразу же приступить к реализации большого коммерческого проекта. В конце концов, выбор правовой формы зависит от стратегической концепции и от ответа на вопрос, насколько большим может и должен быть финансовый риск.

Наряду со знаниями многочисленных правовых и экономических аспектов большое значение для успеха Вашей деятельности имеет *понимание немецкой культуры и менталитета*. Мы желаем Вам большого успеха в Вашей предпринимательской деятельности в Германии.

Франк Шмидер
АДВОКАТ

Проф. Д-р. Карл Экштайн
АДВОКАТ

Мейнекештрассе 24
10719 Берлин / Германия
Тел.: +49 – (0)30 – 887 12 28 – 0
Факс: +49 – (0)30 – 887 12 28 – 8
info@schmieder-eckstein.de
www.schmieder-eckstein.de

Улица Покровка 42/5
105062 Москва / Россия
Тел.: +7 – 095 – 916 45 00
Факс.: +7 – 095 – 916 00 42
info@eckstein.ru
www.eckstein.ru

Frank Schmieder
RECHTSANWALT

Prof. Dr. Karl Eckstein
RECHTSANWALT

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

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