

# Standards setzen

Standards und Normen beherrschen unser Leben. Doch in Osteuropa und Zentralasien passen die deutsche DIN oder das CE-Zeichen der EU nicht. Wir fragen deshalb nach, was es mit dem Technischen Regelwerk für die Eurasische Wirtschaftsunion auf sich hat und welche neuen regulatorischen Entwicklungen in diesem Wirtschaftsraum zu beachten sind.

## Die wachsenden Wirtschaften Osteuropas und Zentralasiens eröffnen Unternehmen neue Absatzmärkte. Sehen Sie hier Probleme durch nichttarifäre Hemmnisse?

**Andreas Knaul:** Die Eurasische Wirtschaftsunion mit ihren aktuell fünf Mitgliedsstaaten verfügt über eine Bevölkerung von circa 180 Millionen Menschen. Das kumulierte Bruttoinlandsprodukt liegt bei 1.810 Milliarden US-Dollar, wobei Russland knapp 80 Prozent des BIP und der Bevölkerung auf sich vereint. Dieser Absatzmarkt ist für ausländische Unternehmen sehr reizvoll. Tarifäre und nichttarifäre Hindernisse vermögen den Reiz nicht zu nehmen, sondern schränken ihn allenfalls ein. Nichttarifäre Hindernisse mit Wirkung auf ausländische Unternehmen sind die teilweise noch nicht modernisierten Standards sowie die verschiedenen Zertifizierungserfordernisse. Die eigenen Zertifizierungsvorschriften der EAWU erfordern eine Zertifizierung der zu importierenden Produkte. Eine etwaig vorhandene CE-Zertifizierung kann hierfür nicht genutzt werden, da diese in ihrem Geltungsbereich bestimmungsgemäß auf den europäischen Wirtschaftsraum beschränkt ist. Dies ist jedoch weniger Teil eines intendierten Handelshemmnisses, sondern Folge eines eigenen Zertifizierungssystems.

## Wie schätzen Sie die aktuelle Lage im Bereich Zertifizierung ein?

**A. Knaul:** Die aktuelle Lage ist geprägt von einer zunehmenden Transparenz und Annäherung. Sofern nichttarifäre Hindernisse bestehen, sind diese und ihre Rechtsgrundlagen nachvollziehbar, und ausländische Unternehmen können diesen Hindernissen mithilfe kundiger Berater begegnen. Bemerkenswert ist auch, dass sich die neu entwickelten tech-

nischen Reglements der EAWU stark an europäischen Standards orientieren und eine Harmonisierung angestrebt ist. Insoweit sind zwar für Lieferungen in die EAWU häufig gesonderte Zertifikate notwendig, technische Änderungen an zu liefernden Produkten sind jedoch der Ausnahmefall, da die technischen Anforderungen sehr ähnlich oder gar identisch sind. Daneben finden sich zahlreiche Bemühungen zum Ausbau eines gemeinsamen Wirtschaftsraums von Lissabon bis Wladiwostok, die unter anderem von der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer gefördert werden. Zudem sind die EAWU-Staaten WTO-Mitglieder, oder bemühen sich um den Beitritt. Dies lässt ebenfalls die Hoffnung abnehmen der Handelshemmnisse zu.

## Welche Bedeutung hat das Technische Regelwerk der Eurasischen Wirtschaftsunion für die Harmonisierung der nationalen Sicherheitsstandards?

**Michael Quiring:** Seit 2011 wurden schrittweise einheitliche Technische Regelwerke (TR) in der Eurasischen Wirtschaftsunion eingeführt. Sie beinhalten Mindestanforderungen an die Sicherheit einzelner Produkte. Die Konformität mit dem TR wird durch eine sogenannte EAC-Zertifizierung nachgewiesen – EAC steht hierbei für „Eurasian Conformity“. Zuvor existierten in den jeweiligen Ländern eigene nationale Vorschriften, die sogenannten GOST-Normen. Bisher sind 47 solche neuen technischen Regelwerke erlassen worden. Im Jahr 2016 wurden hierbei beispielsweise technische Regelungen zu Fisch und Fischereiprodukten, flüssigem Petroleumgas und Beschränkungen gefährlicher elektronischer Substanzen verabschiedet. Innerhalb der jeweiligen Regelungsbereiche ersetzen die TR die nationale Gesetzgebung und gelten für die gesamte EAWU, was ein wichtiger Faktor für die Entwicklung des einheitlichen Binnenmarktes ist. Produkte, für die bisher noch kein TR erlassen wurde, unterliegen weiter den nationalen GOST-Normen, sodass bei Lieferungen in andere EAWU-Mitgliedsländer gegebenenfalls separate Zertifikate erforderlich sind. Bis in allen Bereichen einheitliche Regelwerke gelten, kann es jedoch noch einige Jahre dauern. So ist zum Beispiel bei Arzneimitteln und Medizintechnik noch eine Übergangsphase bis 2026 vorgesehen.

## Zoll, Zertifizierung, Besteuerung sind regional sehr unterschiedlich. Wie versuchen die Länder in Osteuropa und Zentralasien, solche Hemmnisse abzubauen?

**M. Quiring:** Seit 2015 treten zunehmend gesetzliche Regelungen in den EAWU-Staaten in Kraft, welche die gemeinsame Zollunion weiter vorantreiben. Im Handel der Mitgliedsstaaten untereinander existieren einheitliche Zolltarife und ein gemeinsamer Zollkodex. Bei innergemeinschaftlichen Lieferungen innerhalb der EAWU gibt es keine Zollgrenzen mehr. Lediglich die Umsatzsteuer muss durch den Käufer bei Warenerhalt erklärt werden. Dafür gilt für den Verkäufer eine Null-Prozent-Umsatzsteuer. Für den Import aus Drittstaaten fallen Zoll, Zollabwicklungsgebühren, Einfuhrumsatzsteuer und gegebenenfalls Akzisen an. Insbesondere die Einfuhrumsatzsteuer und die Gebühren für die Zollabwicklung sind in den EAWU-Staaten noch unterschiedlich. So beträgt die reguläre Umsatzsteuer in Russland, Belarus und Armenien beispielsweise 20 Prozent, während sie in Kasachstan oder Kirgistan bei lediglich zwölf Prozent liegt.

## Was sind die aktuellen regulatorischen Entwicklungen?

**M. Quiring:** Seit dem 1. Januar 2018 gilt innerhalb der EAWU ein neuer Zollkodex. Seine Einführung hat die Verzollung effizienter gestaltet. Die Freigabe der Ware erfolgt bereits innerhalb von maximal vier Stunden, sofern alle Warenbegleitpapiere vorliegen. Generell wird im neuen Zollkodex zwar auf nationale Gesetzgebung verwiesen, eine Reduktion der nationalen Kompetenzen ist dennoch klar erkennbar. Die nun kodifizierten Zollwertbestimmungen schaffen zudem Sicherheit und Transparenz für Unternehmen, die Waren in die EAWU importieren. Die Zertifizierung der Waren erfolgt, wie bereits beschrieben, nach den unionsweit gültigen TR, sofern diese für die entsprechenden Waren bereits in Kraft getreten sind.

## Wie steht es mit dem Verbraucherschutz in dem vereinheitlichten Wirtschaftsraum?

**A. Knaul:** Wichtig ist darüber hinaus das in Russland neu eingeführte System zur Überwachung von Waren und zur Bekämpfung von gefälschten Produkten. Dieses sogenannte Chestny ZNAK, also „ehrliches Zeichen“, soll einen effektiveren Verbraucherschutz gewährleisten und daneben Zolllinterziehung erschweren. Bereits betroffen von der verpflichtenden Markierung sind unter anderem Tabakwaren, Pelze, Schuhe und bestimmte Medikamente. Insgesamt kann daher ein Trend zur Schaffung eines vereinheitlichten Wirtschaftsrums festgestellt werden. Die regulatorischen Entwicklungen dabei nur als Hemmnisse zu begreifen erscheint etwas verkürzt, da die dahinterstehenden Regelungsziele der Qualitätskontrolle und des Verbraucherschutzes schwerlich von der Hand zu weisen sind.

## Für die Einfuhr von Produkten nach Kasachstan ist oft ein zusätzliches GOST-K-Zertifikat hilfreich. Warum reicht eine EAC-Zertifizierung nicht aus? Gilt das auch für andere Länder?

**M. Quiring:** Formal reicht die EAC-Zertifizierung der entsprechenden, den TR unterfallenden Produkten aus – in Kasachstan, wie in allen anderen EAWU-Mitgliedsländern. Sofern Produkte allerdings nicht unter die EAC-Zertifizierung fallen, sind GOST-K-Zertifikate für den Import nach Kasachstan notwendig. Wahrscheinlich ist es daher so, dass ein vollständiges Verständnis des partiellen Ersatzes der GOST-K-Zertifizierung durch das EAC-Zertifikat noch nicht eingetreten ist. Daher misst der Markt den alten GOST-K-Zertifikaten auch bei Produkten der EAC-Zertifizierung noch den hohen Stellenwert eines Qualitätsmerkmals zu. In anderen Ländern ist dieses Verständnis nicht festzustellen.

## Gerade im Handel mit Russland haben sich Erwartungen nur teilweise erfüllt. Woran liegt das?

**A. Knaul:** Maßgeblicher Grund für das Zurückbleiben hinter den gestellten Erwartungen sind die Sanktionen, welche seit 2014 gegen Russland verhängt wurden. Hierdurch wird der Handel nicht unerheblich eingeschränkt oder ist zumindest mit zusätzlichem Prüfungsaufwand verbunden. Ein Ende der Handelshemmnisse scheint erst mit einem Ende der Sanktionen möglich zu sein, was maßgeblich von politischen Faktoren abhängt. Wichtig ist jedoch, den ausländischen Unternehmen eindeutig zu vermitteln, dass ein Geschäft mit und in Russland sehr wohl möglich ist: Der russische Markt ist sehr groß, und Investitionen lohnenswert.

## Welche Schritte sollten unternommen werden, um die Handelshemmnisse für die Unternehmen weniger einschneidend zu gestalten?

**A. Knaul:** Neben den Handelshemmnissen infolge internationaler Sanktionen, werden fälschlicherweise immer wieder Korruption, ein hoher bürokratischer Aufwand und ein kompliziertes Rechtssystem genannt. In den letzten Jahren lassen sich gerade in Bezug auf das Rechtssystem einige signifikante Novellen feststellen, die eine Angleichung an „westliche Standards“ zur Folge haben. Dies führt dazu, dass die rechtlichen Grundlagen von Investitionen in Russland den Investoren einfacher veranschaulicht werden können. Es sollte darauf hingewirkt werden, dass auch die weiteren Kritikpunkte angegangen werden, sodass die Handelshemmnisse zunehmend verschwinden.

## Die Zertifizierung für den russischen Markt oder den Markt der Eurasischen Wirtschaftsunion ist grundsätzlich sehr komplex. Was würden Sie ausländischen Firmen empfehlen, die in diese Märkte einsteigen wollen?

**A. Knaul:** Grundsätzlich sollte man keine Angst vor Russland oder der EAWU und den entsprechenden Regularien haben, sondern die Chancen des Marktes erkennen und nutzen. Das große Marktvolumen und der Ressourcenreichtum Russlands und der anderen EAWU-Mitgliedsstaaten prägen den Markt. Das Label „Made in Germany“ genießt nach wie vor einen hohen Stellenwert. Es ist richtig, dass es einige Dokumente, Zertifikate und Anforderungen gibt, die auf ausländische Unternehmen zunächst unbekannt und befremdlich wirken mögen. Das sollte die Unternehmen allerdings nicht von einem Markteintritt abschrecken. Eine Möglichkeit, den oft nervenraubenden Zertifizierungen und Regulierungen aus dem Weg zu gehen, ist beispielsweise die in Russland begrüßte Ansiedlung ausländischer Unternehmen. Sie bringt Vorteile bei der Vergabe staatlicher Ausschreibungen. Eine gründliche und umsichtige Planung des Einstiegs in den russischen beziehungsweise eurasischen Markt ist dabei von besonderer Bedeutung. Bei diesen spezifischen Fragen stehen Beratungsunternehmen wie Rödl & Partner mit langjähriger Expertise in den Bereichen Rechts-/Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Buchhaltung als fachkundige Begleiter zur Seite.

## Was wäre Ihr abschließendes kurzes Fazit?

**A. Knaul:** Gerade im Fall von Kooperationen mit russischen Unternehmen ist eine umfassende Überprüfung des Vertragspartners oft ratsam. Mit einer sorgsam Vorbereitung und dem richtigen Berater an der Seite steht dem erfolgreichen Einstieg in den russischen und eurasischen Markt aber nichts entgegen.

## Vielen Dank für das Interview.

Die Gesprächspartner waren:

### Michael Quiring

Rechtsanwalt, Local Manager Kasachstan und Usbekistan, Partner, Rödl & Partner

### Dr. Andreas Knaul

Rechtsanwalt, Managing Partner Russland und Zentralasien, Rödl & Partner