

network enterprise europe



Business Support on Your Doorstep

Rosja

POTENCJAŁ WSCHODNIEGO SĄSIADA



Gdy zakładasz firmę...

... do wyboru jest wiele opcji. Omówienie ich wszystkich przekracza rozmiary tego artykułu, dlatego skoncentrujemy się na formach najpopularniejszych wśród polskich przedsiębiorców.

Przedstawicielstwo

To jedna z najpopularniejszych form wśród polskich przedsiębiorców wchodzących na rynek rosyjski. Warto jednak pamiętać, że przedstawicielstwo oferuje bardzo ograniczone możliwości. To dobra forma w przypadku, gdy chcemy jedynie promować i reklamować się w Rosji; jej dodatkowym atutem jest możliwość zatrudnienia maksymalnie pięciu pracowników-cudzoziemców bez pozwolenia na pracę. Przedstawicielstwo nie ma osobowości prawnej – reprezentuje jedynie polską firmę na terenie Federacji Rosyjskiej. Należy zatem pamiętać, że jeżeli dojdzie do jakiegokolwiek transakcji – a przecież o to w biznesie chodzi – musi być ona prawnie zorganizowana i zrealizowana przez spółkę polską (a nie jej przedstawicielstwo), w Polsce lub innym państwie członkowskim Unii Europejskiej.

Przedstawicielstwo podmiotu zagranicznego na terenie Rosji musi uzyskać akredytację, by mogło działać. W tym celu należy zgłosić się do Państwowej Izby Rejestracyjnej, funkcjonującej przy Ministerstwie Sprawiedliwości FR. Na zezwolenie na działalność oraz wpis do Państwowego Rejestru czeka się około 40 dni roboczych; akredytację można uzyskać na okres od 1 do 3 lat; opłata rejestracyjna wynosi, w zależności od okresu obowiązywania pozwolenia, od 1,000 do 2,500 dolarów.

Finansowanie przedstawicielstwa musi pochodzić ze spółki polskiej – koszty te rozliczane są jako import usług i podlegają opodatkowaniu na terytorium RP.

Oddział otwarty – na Rosję

Oddział (filia) przedsiębiorstwa polskiego w Rosji jest niejako kopia polskiej spółki w innym państwie – musi prowadzić dokładnie taką samą działalność gospodarczą, jak spółka-matka i ma prawo do wszystkich czynności, które są określone w ramach przedmiotu działalności spółki-matki. Może zatem m.in. uczestniczyć w stosunkach cywilno-prawnych z osobami trzecimi w imieniu spółki polskiej, nie posiada jednak własnego majątku i sama nie jest podmiotem prawnym.

Proces akredytacji jest bardziej kosztowny (opłata rejestracyjna to 60,000 rubli) i skomplikowany niż w przypadku przedstawicielstwa, dokonuje go ta sama instytucja – Państwowa Izba Rejestracyjna. Dla procesu rejestracji konieczne są m.in. statut, umowa spółki-matki, odpis z rejestru sądowego. Maksymalny okres działania filii to 5 lat – po jego upływie konieczne jest wystąpienie o powtórny akredytację.

Spółki z o.o.

Po liberalizacji prawa w 2009 r. założenie spółki z o.o. stało się prostsze i, co za tym idzie, jeszcze bardziej popularne niż dotychczas. Dokumentem założycielskim – jedynym obecnie wymaganym – jest statut, zatwierdzony przez założycieli, wspólników. Plan zawiązania spółki określa umowa wspólników – dokument bardzo istotny, jednak nie uznawany już za dokument założycielski. Umowa może być bardzo szczegółowa i zawierać wszystkie obowiązki i prawa wspólników. By założyć spółkę z o.o., należy dysponować kapitałem zakładowym w wysokości co najmniej 10,000 rubli. Wysokość kapitału zakładowego i nominalna wartość udziału spółki muszą być wyrażone w rublach. W przypadku, gdy częścią kapitału zakładowego jest wkład niepieniężny (aport, np. w postaci papierów wartościowych) i jego wartość przekracza dwustukrotność minimalnej pensji, musi być on poddany wycenie rzeczoznawcy.

Maksymalna liczba wspólników w spółce to 50. Spółka z o.o. jest zawiązywana na czas nieokreślony (chyba, że dokumenty założycielskie stanowią inaczej), a jej faktyczna działalność rozpoczyna się po państwowej rejestracji. Nie może być ona zawiązana przez inną jednoosobową spółkę kapitałową.

Ostrożnie z nazwą i adresem

W nazwie spółki nie należy używać słów „Rosja”, „Federacja Rosyjska”, „Federacja” bądź „Moskwa” ani innych nazw regionów/miast - bez zgody komisji Rządu FR oraz, analogicznie, Międzyresortowej Komisji Rządu Moskwy lub innych regionów. Nielegalne jest również wykorzystanie w rosyjskojęzycznej nazwie firmy skrótów oznaczających formy organizacyjno-prawne inne niż rosyjskie.

Należy także dokładnie sprawdzić adres siedziby zakładanej firmy. Dla przykładu, restrykcyjnie przestrzega się zasady, iż lokal mieszkalny nie może zostać wynajęty dla działalności gospodarczej. Ponadto, rosyjskie urzędy starannie zwalczają wykorzystywanie jednego adresu do rejestracji wielu firm, co w Rosji jest zjawiskiem powszechnym. Warto zatem upewnić się, że wybrany adres nie figuruje na tzw. czarnym spisie adresów masowej rejestracji.

Prawo rosyjskie zaznacza wyraźnie, iż spółki z kapitałem zagranicznym traktowane są tak samo, jak te z kapitałem rosyjskim – taki zapis znaleźć można w tzw. Ustawie 160-FZ. Dokument ten, wraz z Kodeksem Cywilnym (rozdział 4) oraz Ustawą N 14-FZ stanowi kompleksowe źródło prawa, które każdy przedsiębiorca znać powinien.

Podstawowe dane o wybranych formach prowadzenia działalności gospodarczej na terenie Federacji Rosyjskiej

	PRZEDSTAWICIELSTWO	ODDZIAŁ	SPÓŁKA Z O.O.
OSOBOWOŚĆ PRAWNA	Nie	Nie	Tak
PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI	Promocja i reklama, reprezentowanie firmy polskiej	Takie, jak firma polska	Dowolne – określone w statucie
OKRES FUNKCJONOWANIA	1-3 lat (konieczność ponownej akredytacji po tym okresie)	Do 5 lat (konieczność ponownej akredytacji po tym okresie)	Nieokreślony lub dowolnie określony w statucie
DOKUMENTY DO REJESTRACJI	<p>Pisemny wniosek z prośbą o zezwolenie na otwarcie przedstawicielstwa na terenie FR, najlepiej poświadczony notarialnie; powinien zawierać:</p> <ul style="list-style-type: none"> - pełną nazwę, datę zawiązania i pełny adres siedziby spółki - określenie przedmiotu działalności oraz statut spółki polskiej - cel organizacji przedstawicielstwa - dowody i dokumenty potwierdzające kontakty biznesowe spółki zagranicznej z podmiotami na terenie Rosji - zaświadczenie o rejestracji podmiotu zagranicznego (wydane najpóźniej przed 6 miesiącami) - uchwała o otwarciu przedstawicielstwa na terenie FR - zaświadczenie z banku o 	<ul style="list-style-type: none"> - statut - umowa potwierdzająca założenie spółki-matki - odpis z KRS 	<ul style="list-style-type: none"> - wniosek rejestracyjny - protokół, umowa lub inny dokument potwierdzający decyzję o zawiązaniu spółki z o.o. - oryginał lub poświadczona notarialnie kopia statutu (samego statutu nie należy sporządzać w formie aktu notarialnego!) - - odpis z KRS - potwierdzenie dokonania opłaty rejestracyjnej

	<p>prowadzeniu rachunku bankowego</p> <ul style="list-style-type: none"> - pełnomocnictwo reprezentanta spółki polskiej w Rosji - tytuł prawny do lokalu, w którym prowadzona będzie działalność - zaświadczenie o nadaniu NIP - rekomendacje od rosyjskich partnerów biznesowych (minimum 2, podpisane i opieczetowane) 		
OPŁATY REJESTRACYJNE	1-2,5 tys. \$ (zależnie od okresu, na który rejestrujemy przedstawicielstwo)	60 tys. rubli (ok. 1860 \$)	2 tys. rubli (około 70 \$)

Wwieźć towar do Rosji i przeżyć

Gdy firma jest już na rynku, warto przyjrzeć się zasadom wwożenia, wywożenia i operowania towarami na terenie Federacji Rosyjskiej.

OPŁATY NA DZIEŃ DOBRY

- **wwozowa opłata celna** (wynosi 5-25% wartości towaru, zależnie od jego rodzaju, nie może jednak przekraczać 100 000 rubli (około \$3 500)); oprócz stawek od wartości towaru stosuje się stawki celne, naliczane za jednostkę towaru, a także stawki łączące oba powyższe elementy. Stawka bazowa różni się w zależności od kraju pochodzenia towaru. Polskę, z racji podpisania z Rosją umowy o wzajemnym wspieraniu, obowiązuje stawka podstawowa (podobnie jak m.in. Francję, Rumunię czy Japonię).

- **VAT** (czyli NDS, wynosi 0, 10 lub 18%, wyliczany na podstawie wartości towaru); istnieje szereg zwolnień z tego podatku, m.in. dla sprzętu medycznego. Zerowy VAT obowiązuje m.in. na usługi transportowe i przewozowe oraz niemal wszystkie towary eksportowane za granicę pod warunkiem ich faktycznego wywozu poza obszar celny Federacji Rosyjskiej. Stawka 10% obowiązuje przy sprzedaży niektórych produktów żywnościowych (m.in. mięsa, mleka, ryb i pieczywa) oraz towarów dziecięcych, odzieży i obuwia. Na pozostałe towary obowiązuje 18% NDS.

- **akcyza** – obowiązuje na takie towary, jak wino, piwo, spirytus, tytoń, samochody osobowe i paliwo. Wysokość akcyzy może być ustalana w postaci absolutnej sumy za jednostkę towaru (specyficzna lub „twarda” stawka podatkowa) bądź w formie procentu od wartości celnej towaru lub stawki kombinowanej.

REŻIM CELNY

System celny w Rosji jest bardzo złożony i podlega wielu regulacjom. Chcąc wwozić lub wywozić towary do/z Rosji, przedsiębiorca zobowiązany jest do wyboru i przestrzegania jednego z reżimów celnych. Oto one:

- dopuszczenie do wewnętrznego użytku – wybierana w sytuacji, gdy towary mają pozostać na terenie Federacji Rosyjskiej. Uzyskują one wówczas status znajdujących się w wolnym obrocie.

- międzynarodowy tranzyt celny – stosowany, gdy Rosja jest dla towarów przystankiem w drodze do innych krajów. Właściciel towaru nie jest wówczas zobowiązany do żadnych opłat.

- przetwarzanie na obszarze celnym – obowiązuje, gdy wwieszone towary są używane na terenie Federacji Rosyjskiej przez określony czas (maksymalnie 2 lata) – do zakończenia operacji przetwarzających. Takie towary są również zwolnione z wszelkich opłat – pod warunkiem, oczywiście, przestrzegania umownego okresu przetwarzania.

- przetwarzanie w celu wewnętrznego wykorzystania – procedura ta jest podobna do opisanej wyżej – z tą różnicą, że po przetworzeniu towarów nie są one wywożone, lecz wprowadzane do swobodnego obrotu na terenie FR (ta ostatnia czynność podlega już opodatkowaniu).

- przetwarzanie poza obszarem celnym – polega na wywozie towarów z obszaru celnego FR w celu przetworzenia ich w określonym czasie oraz późniejszym wwozie gotowych produktów; wywożenie towarów podlega opłatom celnym i podatkom.

- wwóz czasowy – towary są na obszarze FR przez określony czas, wynoszący maksymalnie 2 lata. Po upływie umówionego okresu powinny one opuścić Rosję w stanie, w jakim zostały wwieszone; dopuszcza się tu sytuacje naturalnego zużycia towaru, zakładając, że był przechowywany w prawidłowych warunkach.

- karnet ATA – dokument stosowany w sytuacji, gdy przedsiębiorca chce na krótki czas importować próbki, wzory handlowe, wyposażenie zawodowe lub towary przeznaczone na wystawy bądź targi.

- skład celny – towary wwieszone na obszar Rosji są umieszczone w składach celnych (specjalnie wydzielonych pomieszczeniach), pod kontrolą celną, i przechowywane tam przez maksymalnie trzy lata.

- reimport – sytuacja, gdy towary wcześniej wywiezione z rosyjskiego obszaru celnego są ponownie wwożone (w ustalonym czasie) – nie podlegają one wówczas opłatom celnym ani podatkom. Reimport dopuszcza się w przypadku, gdy przy wywozie towary miały status znajdujących się w swobodnym obrocie lub były produktami przetworzenia towarów zagranicznych, zostały zgłoszone do procedury

reimportu w ciągu 3 lat od wywozu, znajdują się w takim samym stanie, jak przy wywozie (dozwolone jest naturalne zużycie towaru) oraz gdy zostały uiszczone wszelkie obowiązujące opłaty.

- reeksport – sytuacja odwrotna od powyższej, tzn. towary wwieszone wcześniej na teren Rosji są wywożone.

- wolny skład – towary wwożone na terytorium Rosji w celu wyprodukowania części samochodowych i środków transportu samochodowego, dopuszczanych następnie do swobodnego obrotu w Rosji. Stworzenie wolnego składu pociąga za sobą konieczność uzyskania specjalnej licencji.

Trochę wolności

Dla przedsiębiorców istnieje również rodzaj szybkiej ścieżki – wolna strefa celna, w której obowiązują różnego rodzaju ulgi i niższe stawki podatkowe. Aby korzystać z takiego przywileju, należy zostać rezydentem wolnej strefy; wiąże się z tym jednak również obowiązki, m.in. konieczność składania sprawozdań o sprzedaży, produkcji, przetwarzaniu, przechowywaniu towarów na terenie strefy, a także o planach importu towarów na najbliższy rok. Jeszcze większym ułatwieniem są specjalne strefy ekonomiczne (np. Kaliningradzka Specjalna Strefa Ekonomiczna), przeznaczone przede wszystkim dla dużych inwestorów.

Warto zajrzeć na:

www.bizneswrosji.com

www.moskwa.trade.gov.pl

NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE O ROSJI

Powierzchnia całkowita	17.075.400 km²
Liczba ludności	141.944.207 (8,2 osób/km ²)
Stolica	Moskwa
Największe miasta	Moskwa, St. Petersburg, Nowosybirsk, Niżny Nowogród, Jekaterynburg, Samara, Omsk, Kazań, Czelabińsk, Rostów, Ufa, Wołgograd, Perm
Podział terytorialny	46 obwodów, 21 republik, 9 krajów, 2 miasta wydzielone, 1 obwód autonomiczny, 4 okręgi autonomiczne
Ustrój polityczny	republika federalna, system półprezydencki
Język urzędowy	Rosyjski
Głowa państwa	Prezydent Dmitrij Miedwiediew
Premier	Władimir Putin
PKB per capita	15 100 USD (2009)
Stopa inflacji	11,9% (2009)
Poziom bezrobocia	8,9% (2009)
Jednostka monetarna	1 rubel = 100 kopiejek
Główne towary eksportowe	ropa naftowa, gaz ziemny, rudy żelaza i innych metali, drewno, węgiel kamienny, produkty rolnicze, stal i żelazo, broń, maszyny
Główne towary importowe	maszyny i urządzenia, żywność, napoje i lekarstwa, produkty roślinne, chemikalia, środki transportu
Religia dominująca	Prawosławie
Domena internetowa	.ru, .su, .рф

Ta publikacja jest bezpłatnym materiałem informacyjnym, przygotowanym w ramach projektu Enterprise Europe Network.

©Enterprise Europe Network przy Stowarzyszeniu „Wolna Przedsiębiorczość”

www.een.sopot.pl

www.swp.gda.pl

Autor: Martyna Bildziukiewicz

Artykuł powstał na podstawie informacji Centrum Współpracy Biznesowej Polska-Rosja, materiałów Wydziału Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie oraz informacji przekazanych na szkoleniu „Terra Cognita – poznaj rynek rosyjski”, które odbyło się 27 września w Gdańsku.
