

Complianceherausforderungen im Russland-Handel

Die deutschen Exporte nach Russland sind seit 2014 stark rückläufig. Auch für die EU verliert der russische Markt an Bedeutung. Die Wirtschaftssanktionen gegen Russland und Teile der Ukraine machen das Thema Compliance im Osteuropa-Handel noch anspruchsvoller, als dies wegen der russischen Zollbestimmungen bereits zuvor der Fall war. Firmen können mit effizienten Softwarelösungen sicherstellen, dass die Sanktionen nicht zu teuren Stolpersteinen werden.

Der Einbruch im Russland-Handel ist mehr der dortigen Wirtschaftskrise als den viel diskutierten Sanktionen geschuldet. Trotzdem sehen viele Geschäftsleute die Sanktionen als großes Hindernis. Dabei gilt dies höchstens für den Rüstungs- und Agrarbereich sowie den Öl- und Gassektor. Exporte vieler anderer Produkte nach Russland sind weiterhin möglich.

EU-Exportkontrollen

Industrie- und Handelsfirmen, Speditions- und Logistikunternehmen, die Geschäfte mit Russland tätigen wollen, sind gut beraten, sich vorab eingehend über die Embargomaßnahmen zu informieren, und zwar nicht nur über die der EU, sondern auch über die der USA und eventuell anderer Länder, in denen die Unternehmen tätig sind. Andernfalls laufen sie Gefahr, als Sanktionsbrecher zu Geld- und/oder Gefängnisstrafen verurteilt zu werden.

Die sektoralen Sanktionen der EU gegen Russland umfassen ein Waffenembargo (Export- und Importverbot), ein Lieferver-



Vor der Freigabe sollte sorgfältig geprüft werden.

bot für Güter mit doppeltem Verwendungszweck (Dual-Use-Waren) für militärische Endnutzer sowie ein Lieferverbot an ausdrücklich benannte „Mischempfänger“ (Unternehmen mit militärischer und ziviler Sparte). Für die Ölindustrie dürfen bestimmte Produkte nicht geliefert und Dienstleistungen (insbesondere Bohrungen) nicht erbracht werden, wenn sie für die Bereiche Erdölexploration und -förderung in der Tiefsee und der Arktis sowie

bei Schieferölprojekten in Russland eingesetzt werden sollen.

Daneben ist der Zugang bestimmter großer russischer Staatsbanken und russischer Unternehmen der Öl- und Rüstungsindustrie zum Kapitalmarkt der EU stark beschränkt worden. Außerdem gelten für zahlreiche natürliche und juristische Personen Russlands Einreiseverbote und Kontensperrungen. Die EU-Sanktionslisten erstrecken sich zudem auf Personen und Unternehmen, die mit den Separatisten in der Ostukraine in geschäftlicher Verbindung stehen. Es gelten auch Einreiseverbote und Kontensperrungen für zahlreiche weitere Einzelpersonen. Ferner hat die EU ein Einfuhrverbot für Waren mit Ursprung Krim oder Sewastopol verhängt. Ausgenommen sind Waren, für die die ukrainischen Behörden entsprechend den europäischen Präferenzursprungsregelungen ein Ursprungszeugnis ausgestellt haben. Weitere Informationen über die oben aufgeführten Sanktionsmaßnahmen erteilt u.a. das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).



Kai Schwab
Sales Director Germany,
Amber Road Inc.

KaiSchwab@AmberRoad.com

Der lange Arm der USA

Die Sanktionsbestimmungen anderer Länder unterscheiden sich zum Teil von den EU-Vorschriften und müssen daher im Detail angeschaut werden. Für die meisten gilt jedoch wie für die EU das Territorialitätsprinzip. Die Sanktionsbestimmungen sind „nur“ auf die in den jeweiligen Ländern bzw. in der EU domizilierte Firmen und ihre ausländischen Niederlassungen anwendbar.

In den USA dagegen gilt das Personalitätsprinzip. D.h., die USA verfolgen Sanktionsverstöße von Firmen wie auch Managern nicht nur im eigenen Land, sondern weltweit, soweit US-Produkte, Teile, Technologie etc. involviert sind. Die US-Sanktionen gegen Russland betreffen neben Fertigwaren für die Rüstungsindustrie und den Energiesektor auch Veredlungsverkehre, Mustersendungen und Blaupausen. Darüber hinaus gibt es personen- und firmenbezogene Sanktionslisten, Einreiseverbote und Kontensperrungen. Als Reaktion auf die EU- und US-Sanktionen hat Russland ein Importverbot für Agrar-

produkte und Lebensmittel aus der EU, den USA, Kanada, Australien und Norwegen verhängt. Darüber hinaus besteht seit 2015 ein Importverbot für diverse Waren, u.a. Lebensmitteln, aus der Türkei.

Präventives Handeln

Die deutsche Wirtschaft hat ihre Anstrengungen, Complianceanforderungen gerecht zu werden, in den vergangenen Jahren erheblich gesteigert. Logistikdienstleister gehen daher meist davon aus, dass sich das Industrie-/Handelsunternehmen über die Import- und Exportkontrollen informiert und notwendige Genehmigungen einholt. Doch sie können und dürfen sich nicht darauf verlassen. Insbesondere bei KMUs herrscht immer noch zum Teil große Unwissenheit. Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte (AEOs – Authorized Economic Operators) sollten auf jeden Fall alle Kundendaten, Lieferadressen und Informationen über Partner und Agenten mit den inzwischen über 300 Sanktionslisten weltweit abgleichen.

Des Weiteren ist für Exporteure eine sorgfältige Klassifizierung und Abklärung des Warenursprungs für alle Güter, die nach Russland ausgeführt werden sollen, unerlässlich. Besondere Aufmerksamkeit sollten die Firmen dem US-Reexport-Kontrollrecht schenken, da dieses extraterritoriale Geltung hat. Unternehmen, die US-Waren kaufen und weitervertreiben, in ihre Produkte einbauen oder US-Technologien verwenden, müssen genau prüfen,

ob sie sich bei Exporten nach Russland nicht strafbar machen.

Ferner ist zu beachten, dass für zahlreiche Produkte mit doppeltem Verwendungszweck (Dual-Use-Güter) die Embargoverordnung gilt. Anschließend sollten eine Prüfung des Endverwendungszwecks vorgenommen und ggfs. eine Ausfuhr- und Durchfuhrgenehmigung eingeholt werden. Speziell für Russland-Geschäfte bestehen sowohl im kurzfristigen als auch im mittel-/langfristigen Bereich keine formellen Deckungsbeschränkungen.

IT-Lösung

In Anbetracht der Komplexitäten von Handelsgeschäften mit russischen Firmen empfiehlt es sich selbst für KMUs, sich auf eine IT-Lösung mit topaktueller Datenbank zu stützen, die die Suche nach der richtigen Zolltarifnummer und Exportkontroll-Güterlistennummer sowie Sanktionslistenprüfungen unterstützt. Innovative, ausgefeilte Systeme informieren Unternehmen außerdem darüber, welche Vorschriften bei der Ausfuhr aus Deutschland und der Einfuhr nach Russland zu beachten, welche Dokumente notwendig und wie hoch die Zollsätze und die Mehrwertsteuer sind. Sie zeigen dem Nutzer auch, wo für ihn als Industrie- und Handelsunternehmen oder Logistikdienstleister, insbesondere als AEO, Risiken bestehen. Und sie dokumentieren firmeninterne Exportkontrollen für Behördenanfragen. Ferner lassen sie

sich bei Bedarf in Customer-Relationship-Management(CRM)-, Enterprise-Resource-Planning(ERP)- und Logistiksysteme integrieren.

Gerade im Russland-Handel ist es empfehlenswert, das Screening durch verschiedene andere Complianceprogramme (zur Verhinderung von Geldwäsche, Bestechung, zum Datenschutz ...) zu ergänzen. Ziel sollte die Implementierung stringenter Compliancestrukturen über die gesamte Unternehmensorganisation hinweg sein.

Fazit

Der Handel mit Russland ist trotz Sanktionen mit gewissen Einschränkungen weiterhin möglich. Exportkontrollprogramme sollten so gestaltet sein, dass jeder Ausfuhrvorgang in Bezug auf EU- und US-Recht überprüft wird. Oberstes Ziel ist, dass der Export ohne Behinderung durchgeführt werden kann und die Lieferkette nicht unterbrochen wird. Durch strukturiertes Vorgehen, mit den richtigen Maßnahmen und Werkzeugen sowie menschlichen und finanziellen Ressourcen lässt sich der Kontrollaufwand erheblich reduzieren, so dass der Nutzen des minimierten Risikos in den Vordergrund treten kann.

Bei Firmen mit Massengütern respektive einem hohen Ausfuhrvolumen ist eine Automatisierung der Exportprozesse fast unerlässlich. ◀

Anzeige

Veranstaltung: 6. Thementag Außenwirtschaft

Experten referieren ·
Praktiker diskutieren

Freuen Sie sich
auf topaktuelle
Außenwirtschaftsthemen
und individuell wählbare
Workshops.



Jetzt anmelden
und Teilnahmeplatz
sichern!

www.thementag-aw.de

11. Oktober 2016
Hotel Pullman Cologne