

Export in die Ukraine

S. Kuck, UKRcham

1. Eckdaten Ukraine

Staatsoberhaupt	Viktor Juschtschenko	Regierungschef	Julia Timotschenko
Staatsform	Parl-Präs.Rep.	Staatsgebiet	603'700 qkm
Hauptstadt	Kiyv / Kiew	Einwohnerzahl	46,5 Mio
Amtssprache	Ukrainisch	Währung	Hrywnja (UAH)
BIP	USD 131,2 Mrd	CH-Exporte	117 Mio
CH-Kolonie	114	CH-Importe	12 Mio
Einreise	Für Schweizer frei	Dir.Flugverbindung	1 mal täglich
Mehrwertsteuer	Standard 20%	Masse und Gewichte	Metrisches System
Ländervorwahl	+380	Zeitverschiebung	1 Std plus gegen CH

2. Marktplatz Ukraine

Generell

Westlich von Kiyv spricht man Ukrainisch, östlich Russisch. Mit Englisch, weniger noch mit Deutsch, kommt der Ausländer einigermaßen durch. Es empfiehlt sich aber, einige Brocken Ukrainisch bzw. Russisch zu sprechen.

Es gibt rund 6 sog. Millionenstädte, Kiyv in der Mitte, westlich Llow, nordöstlich Charkiv, östlich Dnepropetrowsk, dann Donetsk und Lugansk.

Richtig aufstrebend sind Charkiv und Donetsk (nicht nur im Fussball!).

Nicht zu vergessen sind Odessa und Simferopol auf der Krim.

Anforderungen

Zertifikate

Waren, die in die Ukraine eingeführt werden sollen, unterliegen unter bestimmten Voraussetzungen einer Zertifizierungspflicht nach lokaler Gesetzgebung (GOST), wobei europäische Zertifizierungen, wie die ISO- und DIN- Zertifizierung, in der GUS nicht anerkannt werden. Die zu erstellenden Zertifikate (GOST-R Qualitätszertifikat) sind zwingender Bestandteil der Exportpapiere und müssen den Zollbehörden vorgelegt werden.

GOST-R Qualitätszertifikate können in verschiedenen Varianten erstellt werden. Neben einer vertragsbezogenen Einmal-Zertifizierung können ausserdem produktbezogene Serienzertifikate mit einer Laufzeit von einem bis zu drei Jahren ausgestellt werden. Dabei sollte berücksichtigt werden, dass eine dreijährige Zertifizierung meistens mit einer Vorort-Inspektion beim Hersteller der Produkte verbunden ist.

Neben einer Zertifizierungspflicht nach GOST-R können bestimmte Produkte anderen Zertifizierungspflichten unterliegen. So sind Produkte, welche mit Nahrungsmitteln oder direkt mit Menschen in Kontakt kommen (z.B. Kleidung), aus Hygienegesichtspunkten immer auch zertifizierungspflichtig, sogar das Uhrenarmband.

Teillieferungen: Eine gemeinsame Rechnung bzw. einen (!) Liefervertrag für alle Lieferungen erstellen. Aus der Dokumentation ist ersichtlich, dass es sich um einen Geschäftsvorgang handelt. Das an diesen Geschäftsvorgang geknüpfte Zertifikat ist dann zeitlich unbeschränkt und bis zur kompletten Abwicklung gültig.

Was für die Ukraine zertifiziert ist, gilt nicht für andere GUS-Länder.

Es wird ein Ursprungszeugnis (certificate of origine) verlangt, wenn irgendwie möglich, immer die Zolltarifnummer angeben.

Zoll und Abgaben

Als Richtschnur gilt 5% vom Zollwert (Warenwert plus logistische Kosten bis Grenze).

Auch die Mehrwertsteuer von 20% wird fällig.

Dazu kommen noch Abfertigungsgebühren.

Im Regelfall wird der gesamte Betrag in bar an der Grenze erhoben.

Temporäre Einfuhr: Theoretisch weder Zoll noch MWSt. Praktisch hängt dies aber vom Zoll ab.

Verträge

I. Einleitung

Die Ukraine ist für ihre strengen Regeln, die die internationalen Verträge regulieren, bekannt. Bei näherer Betrachtung zeigt sich jedoch, dass die "strenge" ukrainische Gesetzgebung sich nicht wesentlich von den Anforderungen der vergleichbaren europäischen und amerikanischen Gesetze unterscheidet. Der Vertrag muss den Anforderungen des Gesetzes Nr. 959-12 und anderer Gesetze der Ukraine entsprechen.

Die allgemeine Regel ist, dass eine juristische Person oder ihr bevollmächtigter Vertreter einen Aussenwirtschaftsvertrag schriftlich schliessen muss, wenn die ukrainische Gesetzgebung oder internationale Abkommen, denen die Ukraine beigetreten ist, nichts anderes bestimmen. Mindestens eine Vertragsfassung müsste zwingend in ukrainischer Sprache erfolgen.

II. Form und Inhalt: Befolgung der Richtlinien

- Die Vertragsparteien

- 1) der Verkäufer – bei einem Kaufvertrag;
- 2) der Unternehmer – bei einem Dienstleistungsvertrag;
- 3) der Frachtführer – bei einem Frachtvertrag;
- 4) der Handelsvertreter/ Makler/ Kommissionär – bei einem Kommissionsvertrag;
- 5) der gesetzliche Besitzer – bei einem kommerziellen Konzessionsvertrag, usw.

- Ordnungsgemäss erstellte Präambel

Auch wenn dies unwichtig zu sein scheint, schauen die ukrainischen Behörden und besonders die Richter auf die Präambel, um sich eine schnelle und kurze Zusammenfassung des Vertrages zu verschaffen. Die Präambel muss enthalten:

- die vollständige Bezeichnung der Parteien des Aussenwirtschaftsvertrages
- die Bezeichnung der Länder;
- die verkürzte Bezeichnung der Vertragsparteien (zum Beispiel "Verkäufer", "Käufer", usw.);
- den Namen der Person, in deren Namen der Aussenwirtschaftsvertrag geschlossen wird; und
- die Bezeichnung der Dokumente, auf die sich die Vertragsparteien im Zeitpunkt des Vertragsschlusses stützen (zum Beispiel Gründungsdokumente usw.).

- Gegenstand des Vertrages

- Die Menge und die Qualität der Waren oder den Umfang der zu erbringenden Dienstleistungen
- Die wesentlichen Lieferbedingungen der Waren oder der Annahme der zu erbringenden Dienstleistungen
- Der Preis und der Gesamtwert des Vertrages
- Zahlungsbedingungen
- Die Übergabebedingungen der Waren und Dienstleistungen
- Verpackung und die Kennzeichnung
- Höhere Gewalt, Sanktionen und Reklamationen, Streitbeilegung
- Sitz, Post- und Zahlungsrequisiten/ Bankverbindungen

III. Schlusswort

Viele ausländische Gesellschaften versuchen, ihre weltweiten Vertragsmuster auf die ukrainischen Geschäfte anzuwenden, ohne die damit verbundenen Risiken vorzusehen. Dieser Mangel an Voraussicht führt öfter zu Problemen in dem betreffenden Geschäft, weil die ukrainische Gesetzgebung viele Bedingungen, die in den Standardverträgen der Gesellschaften enthalten sind, nicht anerkennt. Hat ein ukrainisches Gericht ein Geschäft einmal für nichtig erklärt, wird die Schuldeneintreibung sehr schwer. Deshalb sollten Firmen ohne Erfahrung professionelle Beratung in Anspruch nehmen, bevor sie versuchen, ihre Standardverträge auf den typischerweise nicht dem Standard entsprechenden ukrainischen Markt anzuwenden.

Zahlungskonditionen

In der Ukraine ist es üblich, auf Vorkasse zu liefern. L/C (letter of credit), sowie Kreditversicherer wie serv, Euler, Hermes, etc. dienen der Absicherung.

Organisationsform

Direktexport

Vertragsparteien sind der Lieferant und der Abnehmer direkt. Als Bindeglied dient der Frachtunternehmer, der die Waren liefert, alle Zollpapiere erstellt, und vor Ort, wenn nötig, auch zwischenlagern kann.

Agentur

Eine nicht dem Lieferanten gehörende Agentur übernimmt den Verkauf der Waren, der Abwicklung bei Lieferung, aber im Regelfalle keine Montage- und Garantie-Arbeiten.

Repräsentanz

Ein dem Lieferanten gehörendes Büro übernimmt Vertriebsunterstützung, Beratung, Service, etc., aber nicht effektive Arbeiten wie Umsatz, Abrechnung, Buchhaltung, Jahresabschlüsse.

Eigene Firma

Eine dem Lieferanten gehörende Firma, Niederlassung, Zweigstelle, etc vertreibt die Produkte voll und ganz. Die Rechtsform ist gewöhnlich eine GmbH oder eine AG.

3. Produkte/Dienstleistungen

Maschinenbau und Autozulieferer

Vor allem Maschinen und hochpräzise Teile haben eine gute Chance. Die Auto-Industrie ist noch klein, aber trotz der Wirtschaftskrise wächst sie.

Umwelttechnologie

Das Branchenspektrum der modernen Umwelttechnologie umfasst, neben den klassischen Dienstleistungen der Entsorgungs- und Wasserwirtschaft, alle technischen Produkte und Verfahren, die einer zukunftsorientierten und nachhaltigen Ausrichtung der Wirtschaft zugute kommen.

Energiewirtschaft

Die Ukraine hat keine Energievorräte, aber Pipelines, Pumpen, EVA's, Energie-Erzeugung und effiziente, nachhaltige Verwendung ist von hoher Bedeutung.

Bauwesen

Hochspezialisierte Bau-Unternehmen sind immer willkommen, der Bedarf an Tunnels, Brücken, Parkhäusern, etc. ist enorm. Es sind aber immer kommunale Bauten, die auf

Ausschreibung basieren, und da die öffentlichen Ausschreiber immer betonen, kein Geld zu haben, sind diese Aufträge mit Vorsicht zu genießen.

So passiert es mit der EURO 12, ev.wird Deutschland den ukrainischen Teil erhalten.

Andrerseits bauen die Superreichen des Landes die benötigten Stadien. Aber es mangelt an Hotels, 5 Sterne gibt es genug in Kiyv, aber überall fehlen 3 und 4 Sterne Hotels.

Dienstleistungen wie IT-outsourcing

Die besten Exportchancen haben produktnahe und wissensintensive Dienstleistungen. Sie ermöglichen die individuelle Anpassung klassischer Produkte an Kundenwünsche, differenzieren in immer homogeneren Produktmärkten und erhöhen damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.

Zu den am häufigsten nachgefragten Dienstleistungen zählen hier neben Ingenieurleistungen die Unterstützung im IT-Bereich und die Unternehmensberatung, aber auch so unterschiedliche Services wie Reinigungsdienste, Dienstleistungen von Reisebüros, Werbeleistungen und viele andere mehr.

Die häufigsten Formen der Internationalisierung von Dienstleistungen sind neben dem direkten Export, also der Erbringung von Leistungen im Ausland, Kooperationen und Joint Ventures mit lokalen Unternehmen sowie die Gründung einer eigenen Präsenz im Ausland.

Sprachbarrieren sind beim Export von Dienstleistungen ungleich grössere Hürden als beim Warenexport. Die Informationsbeschaffung ist aufgrund der Individualität der angebotenen Leistung mitunter schwieriger. Und auch im Bereich Finanzierung und Zahlungsabsicherung sehen sich Dienstleistungsunternehmen mit anderen Problemen konfrontiert als Exporteure von Gütern.

Demnach ist der wichtigste Erfolgsfaktor für Dienstleistungsunternehmen die Wahl des richtigen Geschäftspartners, gefolgt von der Produktqualität und qualifizierten Mitarbeitern. Als weitere Erfolgsfaktoren werden Marktkenntnisse, gute persönliche Kontakte sowie Netzwerke genannt