Moskauer Deutsche Zeitung

Le Courrier de Russie

BUSINESS IN RUSSLAND 2010

Zeitungsbeilage der Moskauer Deutschen Zeitung und des Courrier de Russie

DIE RUSSISCHE WIRTSCHAFT FÄNGT SICH WIEDER

BUSINESS-FALLEN IM RUSSLANDGESCHÄFT

GESETZESÄNDERUNGEN

ARBEITSERLAUBNIS

PROTEKTIONISMUS

IN SCHÜBEN AUFWÄRTS

Heiter bis stürmisch

Nach dem Regen kommt der Sonnenschein: Die Stimmungsaufhellung unter den deutschsprachigen Unternehmern, wenn sie auf ihr Russlandgeschäft angesprochen werden, ist Anfang 2010 in verschiedenen Umfragen statistisch fixiert worden.

Während nun die Experten streiten, ob das Unwetter schon ausgestanden ist oder ob es erst richtig anfängt – die Pessimisten sprechen von der einlullenden Wirkung der gegenwärtigen Erholung – empfiehlt die MDZ, sich weniger um globale Prognosen als um das konkrete Tagesgeschäft zu kümmern.

Deswegen haben wir für Sie eine neue Zeitungsbeilage erstellt, in der die Rahmenbedingungen des Russlandgeschäfts zur Sprache kommen, insbesondere die gesetzlichen Neuerungen.

Diese Zeitungsbeilage wurde erneut in Zusammenarbeit mit unseren französischen Kollegen vom „Courrier de Russie“ produziert.

Wir wünschen Ihnen eine gewinnbringende Lektüre.

Ihr
Jochen Stappenbeck

PROMVOST

www.promvost.ru
Und nun auch in KASACHSTAN!

In Russland ...mit Freude!

Wir sind das „Aspirin“ Ihrer Unternehmungen in Russland und die Gewährleistung Ihrer Tätigkeiten:

- Niederlassung und Telefonanschluss in Moskau
- Lohnfragen, Arbeitserlaubnis und Arbeitsvisum
- Unterkunft für Auslandspraktikanten
- Zertifizierung aller Produkte
- DDP-Sendungen
- Vorbereitung und Unterstützung für Ihre Reisen

Über zehn Jahren Erfahrung in der russischen Geschäftswelt!

Business Center «Planeta». Uliza Marksistskaya 3 str 1-109147 MOSKAU
Kontakt: Marc Villemaire +7 916 118 47 36 marc@promvost.ru
Dominique Pagès +33 6 85 31 12 06 dpages@promvost.ru

Inhalt

4 Schubweise nach oben
Die russische Wirtschaft fängt sich wieder

6 Business-Fallen
Kenner der russischen Geschäftswelt geben Tipps

10 Protektionismus
Im Herzen des russischen Zollsystems

12 Logistik
Lieferzeiten im Riesenreich

14 Gesellschaftsrecht
Einige wesentliche Änderungen gegenüber 2009

16 Top-Management
Fehlerfreie Ausgestaltung von Arbeitsverhältnissen mit Unternehmensleitern

18 Arbeitslohn
Steuerbelastung des Lohns in Russland

20 Buchhaltung
Russische Standards und IFRS

22 Inkasso
Geregeltes Schuldeneintreiben in Zeiten der Wirtschaftskrise

24 Immobilienrecht
Die wichtigsten Änderungen 2010

26 Mietbedingungen
Neue Chancen auf dem Immobilienmarkt

28 Arbeitserlaubnis
Hindernisse und Neuerungen auf dem Weg zum Arbeitsvisum

30 Outsourcing
Der Ausgang aus dem bürokratischen Dschungel

IMPRESSUM

Herausgeberin: Olga Martens
Projektleiterin: Julia Bendel
Chefredakteur: Jochen Stappenbeck
Redaktion: Diana Laarz, Tino Künzel
redaktion@martens.ru
Design: Hans Winkler
Satz: Elena Romanowa
Übersetzung: Nadeschda Tscherepanowa
Reklame und Marketing: Julia Bendel, Tatjana Gorbatschowa
marketing@martens.ru
Koordination: Sergej Kossjakow
Korrektur: Alexander Paissow

Verlagsvertretung Deutschland: Wolfram Löbnitz
wloebnitz@pro-tempre.de
Verlag: MaWi Group
Redaktionsadresse: 119435 Moskau, Ul. Malaja Pirogowskaja 5, Office 54
Tel.: +7 (495) 937 65 44
Fax: +7 (499) 766 48 76
Druck:
Druckerei: „Krasnaja Swesda“, AG
Auftragsnummer: 112
Redaktionsschluss: 24. Februar 2010
Auflage: 25 000 Exemplare

Schubweise nach oben

Die russische Wirtschaft fängt sich wieder, leidet aber nach wie vor unter dem Reformdefizit

Gérald Autier und Irfan Mughal

Das russische Kollektivgedächtnis ist tief von der Finanzkrise 1998 geprägt. Die so genannte Rubelkrise führte damals zu einer Geldentwertung von über 80 Prozent. Trotzdem wurde danach das ökonomische Modell Russlands nicht analysiert. Das anschließende „russische ökonomische Wunder" (2000 bis 2008) basiert hauptsächlich auf der hohen weltweiten Nachfrage nach den Rohstoffen, über die Russland im hohen Maße verfügt, nämlich Erdöl und Erdgas.

Seit etwa 2001 zählt man Russland zu den BRIC-Staaten (weitere Staaten sind Brasilien, Indien und China). Doch in Wirklichkeit ähnelte der ökonomische Aufschwung der Zeit von Fürst Potemkin. Damals ließ der berühmte Minister der Zarin Katharina der Zweiten entlang ihrer Reiseroute Dorffassaden errichten, um die auffällige Armut zu verbergen.

In vieler Hinsicht deckt die Stoßwelle, die durch die aktuelle Krise verursacht wurde, die Unvollkommenheit der russischen Wirtschaft auf und erinnert an die Notwendigkeit der Reformen: Modernisierung der Infrastruktur, Bekämpfung der Korruption und Schaffung der Sicherheit für Privatinvestitionen.

Die Krise änderte die Vorzeichen der russischen Wirtschaft. 2009 sank das Bruttoinlandsprodukt um acht Prozent. Gleichzeitig konnten die andern BRIC-Staaten ihren Aufschwung fortsetzen: +8 Prozent in China, +9 Prozent in Indien und +4 Prozent in Brasilien.

Warum war Russland in so hohem Maße betroffen?

Die wichtigste Ursache ist Russlands Abhängigkeit von Rohstoffen. Wenn der Preis des Erdöls von 150 auf 32 Dollar pro Barrel sinkt, sind die Folgeschäden sowohl in wirtschaftlicher als auch finanzieller Hinsicht leicht nachzuvollziehen. Präsident Dmitrij Medwedew hat diese Abhängigkeit als „demütigend für Russland" bezeichnet. Aber dies allein erklärt nicht den Zusammenbruch der russischen Wirtschaft.

Das globale Misstrauen der Investoren gegenüber Russland – das Land gilt für Anleger als Risiko – führte zu einer hohen Kapitalabwanderung. Der große Ökonom Joseph Schumpeter stellte eine Theorie auf, die besagte, dass Wirtschaft nur funktionieren kann, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind: rechtliche Sicherheit, Risikobereitschaft der Unternehmer und das Vorhandensein eines gut funktionierenden Kreditsystems. Die rechtliche Sicherheit gehört seiner Meinung nach zu den wichtigsten Bedingungen.

Russland gilt aber als ein Land, in dem Gesetze gegen Investoren gerichtet werden können. Das behindert die ökonomische Entwicklung. Das Nichtvorhandensein von Sicherheit, sowohl rechtlicher als auch ökonomischer, führt zu einer ineffizienten Form der Staatsverwaltung.

Es gibt noch andere Ursachen für den starken Rückgang des Bruttoinlandprodukts. Einerseits die Verzögerung bei den Steuerleichterungen, die erst Ende April 2009 durchgesetzt wurden, also 6 Monate nach dem offiziellen Beginn der Krise. Andererseits sorgten das langsame bürokratische System und die fehlende effektive Leitung der Staatsbetriebe für den Abschwung.

> Eine Wirtschaft kann nur funktionieren, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind: rechtliche Sicherheit, Risikobereitschaft der Unternehmer und ein gut funktionierendes Kreditsystem

Was ist von Russland in den nächsten Monaten zu erwarten?

Die jüngsten Prognosen machen Mut, die Weltbank rechnet mit einem Wirtschaftswachstum von 3,2 Prozent für das Jahr 2010. Die Agentur Fitch, die Investitionsrisiko beurteilt, hat festgestellt, dass sich die Wirtschaft Russlands vom negativen zum stabilen Zustand entwickelt. Dieser Aufschwung, der heute zu beobachten ist, basiert auf der Preiserhöhung für Rohstoffe – und damit wird die „demütigende Abhängigkeit" wieder einmal bestätigt. Gleichzeitig hat Pricewaterhouse Coopers mitgeteilt, dass die russische Wirtschaft – im Moment europaweit an sechster Stelle – bis zum Jahr 2030 den ersten Platz erobern wird.

Die russische Regierung scheint mehr Aufmerksamkeit der Modernisierung der Wirtschaft, der Sicherheit von Privatinvestitionen und dem Umbau der Verwaltung staatlicher Betriebe zu widmen. Mehr als 5 500 Betriebe können teilweise oder ganz privatisiert werden.

All diese guten Nachrichten können die internationalen Investoren von der Rückkehr in eine mittelfristig vielversprechende Investitionszone überzeugen. Diese Meinung vertreten die wichtigsten US-amerikanischen und europäischen Investitionsbanken, die das Potenzial der russischen Aktien für dieses Jahr einschätzen. Der russische Markt wird wieder zur ersten Wahl für Investitionen.

Trotzdem gibt es Gefahren. Die Risiken liegen bei der Zentralbank – die ihre Geldreserven erhöhen und damit den Rubelwert in die Höhe treiben könnte – in neuen geopolitischen Konflikten und in der hohen Schuldenlast des russischen Haushalts.

Gérald Autier, Direktor für Russland/GUS und Zentraleuropa, Gruppe Crystal
gautier@groupe-crystal.com

Irfan Mughal, internationaler Anwalt, Fachmann für internationale Investitionen, Debevoise & Plimpton, New York

ZEITUNGSBEILAGE DER MOSKAUER DEUTSCHEN ZEITUNG UND LE COURRIER DE RUSSIE

Business-Fallen

Kenner der russischen Geschäftswelt antworten auf die Fragen der Moskauer Deutschen Zeitung und des Courrier de Russie

Leiter der Boutiquenkette „Vo imja rozy“ (Im Namen der Rose) und Gründer von „Dlya Dusha I Dushi, Bath & Beauty“

Nicolas Megrelis

Welche Schwierigkeiten begegnen einem ausländischen Investoren in Russland am häufigsten?

Administrative: Betriebsprüfungen, Gewerbekontrollen, technische Kontrollen, Überprüfung der Sicherheitsvorschriften der Feuerwehr oder Normen der Leuchtwerbung. Diese Kontrollen kosten viel Geld. Immerhin betrifft das auch die russischen Unternehmen, für die es möglicherweise noch härter ist.

Leiden Sie unter den protektionistischen Maßnahmen?

Zollgebühren bis zu 15% sind tatsächlich ein bedeutender Teil meines Budgets. Wir importieren alle Produkte: Rosen werden aus Ecuador, Holland und Kenia jede Nacht mit dem Flugzeug geliefert. Sehr lästig und kostspielig ist es, für jedes importierte Produkt ein Nutzungsprotokoll zu erstellen, das auch noch übersetzt werden muss.

Was raten Sie potenziellen ausländischen Investoren?

Ich bedauere den Unglücklichen, der heute ein Geschäft in Russland anfangen will. Dazu muss man ein wenig Cowboy sein. Im Grunde ist es wie in jedem Entwicklungsland. Man muss alles einkalkulieren. Alles hier ist teuer: Miete, Bankzinsen, Mitarbeiter. Und alles wird sehr schleppend erledigt. Gewinne erwarten sollte man erst nach einigen Jahren. Russland ist heute nicht mehr die eierlegende Vollmilchkuh wie früher. Die russischen Bürger haben bis zu 40% an Kaufkraft verloren, sie konsumieren viel weniger als früher.

In welche Branchen lohnt sich ein Einstieg? Welche sollte man vermeiden?

Es gibt immer noch Nischen, die entdeckt werden wollen. Zu vermeiden sind Sphären wie Alkohol, Zigaretten und Rohstoffe. Diese sind besonders riskant, vor allem wegen der Korruption. Dasselbe sagt man auch über Blumen, was mich aber nicht davon abgehalten hat, meine Marke zu etablieren.

Präsident von Siemens Russland und Zentralasien

Dr. Dietrich Möller

Was sind die größten Hindernisse für ausländische Investoren in Russland?

Wir sind als Siemens seit 1853 in Russland und mit der geschäftlichen Entwicklung hier sehr zufrieden. Was verhindert eine noch bessere Entwicklung des Geschäftes? In der deutsch-russischen Auslandshandelskammer oder im Foreign Investment Advisory Council diskutieren wir z. B. über Bürokratie, langwierige Entscheidungs- und Genehmigungsprozesse, Migrationsregelung. In Russland wird derzeit viel über Innovationen gesprochen, die aber nicht ganz ohne Technologietransfer möglich sind. Der wiederum ist oft durch steuerliche und Zollbestimmungen gehindert. Hier müssen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Ansonsten prallt der Technologietransferstrom an der Grenze ab.

Sind bestimmte Sektoren mehr und weniger riskant für ausländische Investoren?

Wir arbeiten in der Energie und Industrie, an Infrastrukturprojekten, im Gesundheitswesen und IT – und wir sehen dort keine besonderen Risiken. Es gibt in Russland ein Gesetz über ausländische Investitionen in strategische Branchen, das Klarheit schafft. Das hat aber weniger mit Risiken zu tun als mit der staatlichen Regelung, wo ausländische Investoren erwünscht und wo sie unerwünscht sind.

Gibt es Mentalitätsunterschiede, die sich im Alltagsleben spüren lassen?

Es gibt natürlich Mentalitätsunterschiede, aber ich empfinde diese Barriere als relativ gering. Der Unterschied zwischen Deutschen und Chinesen ist viel größer als der zwischen Deutschen und Russen. Eigentlich spüren wir immer, dass deutsche Technologie in Russland einen guten Namen hat, folglich werden wir als Firma viel freudiger in Russland begrüßt als in manchen anderen Ländern der Welt.

Ist der Einsatz von Experten hinsichtlich der rechtlichen und technischen Standards ein Muss?

Die Standardisierung ist eine wichtige Frage, weil wir teilweise Unterschiede zwischen dem russischen GOST und europäischen Standards haben. Ja, dazu braucht man Spezialisten. Hier nutzen wir unsere eigenen russischen Fachleute aber auch das Fachwissen unseres Stammhauses, um diese Fragen zu klären. Es gibt aber auch Programme, um die Standards anzugleichen. Das ist sicherlich eine Arbeit, die über viele Jahre gehen wird. Gemeinsame Standards würden das Geschäft erleichtern.

Geschäftsführer
Association of European Businesses

Dr. Frank Schauff

Was sind die größten Hindernisse für ausländische Investoren in Russland?

Das größte Hindernis ist momentan die schwere wirtschaftliche Situation. Deswegen ist es keine besonders gute Zeit, um zu analysieren, woran im Detail die Hindernisse liegen. Seitdem sich die Krise in Russland bemerkbar gemacht hat, ist die Zurückhaltung der Investoren, den russischen Markt zu betreten, sehr hoch.

Auf welche Unterstützung kann jemand bauen, der in Russland investieren will und was kann er tun, wenn etwas schief läuft?

Sie können verschiedene Informationen über uns bekommen, über nationale Kammern und bei den Consultingfirmen. Das ist immer die Frage, was Sie erwarten und was Sie bereit sind zu zahlen. Wenn etwas schief läuft, muss man davon ausgehen, dass die unternehmerische Herangehensweise der Russen schlechter ausgeprägt ist als die der Europäer. Naiv wäre es indes, sich gegenüber dem russischen Partner überlegen zu fühlen, nur wenn man aus Deutschland oder Italien kommt. In den letzten Jahren hat sich das russische Rechtssystem deutlich verbessert. Oft passieren natürlich Dinge, die in Westeuropa nicht mehr passieren. So kann es passieren, dass ein Grundstück von jemandem gekauft wird, der gar nicht Eigentümer des Grundstücks ist. Auch die politischen Risikofaktoren müssen im Auge behalten werden. Ein Gouverneur oder eine höhere Regierungsstelle kann möglicherweise Einspruch gegen eine Entscheidung einlegen, wenn Sie zum Beispiel aus Effizienzgründen Teile der Belegschaft entlassen wollen.

Ist der politische Einfluss größer als in Deutschland?

Definitiv.

Gibt es bestimmte Sektoren, die riskanter oder weniger riskant für ausländische Investoren sind?

Als Verband vertreten wir verschiedene Branchen. Der Bereich Lebensmittelproduktion und – vertrieb sowie Handel ist relativ stabil geblieben. Konsumgüter dagegen, die häufig über Konsumentenkredite finanziert worden sind, haben einen starken Einbruch erlebt. Der Automobilmarkt hat 2009 um 50% an Volumen verloren. Das ist ein sehr großer Rückgang. Bei den Baumaschinen und Nutzfahrzeugen ist der Rückgang noch viel deutlicher gewesen. Und ich spreche von der Stückzahl, der Umsatz ist viel deutlicher gesunken ist, weil man viele Preisnachlässe gegeben hat.

Gibt es Mentalitätsunterschiede, die im Alltag spürbar sind?

Es gibt einen großen Unterschied, den man als ausländische Firma hier im Blick behalten muss: Russische Unternehmen haben in der Regel eine für Verständnis der Europäer sehr kurzfristige Profiterwartung. Wenn ein Europäer investiert, erwartet er, in 2 bis 3 Jahren in den profitablen Bereich zu kommen, russische Unternehmen erwarten einen viel kürzeren Zeitraum bis zur Gewinnschwelle. Das kann zu Konflikten führen, wenn Sie ein gemeinsames Investitionsprojekt haben. Zur Illustration: Als wir für unseren Verband hier 2008 ein neues Büro suchten, war die Rede von langfristigen Mietverträgen. Ein langfristiger Mietvertrag in Deutschland kann über 10-15 Jahre laufen, hier redet man über 3 Jahre.

Business Development Manager International SOS

Birger Oldorff

Was sind typische Fallen für westliche Geschäftsleute in Russland?

Das Schöne an Russland ist, dass fast alles möglich, es aber leider oft länger dauert, als man es sich vorstellt. Am Anfang eines Projekts denkt ein Europäer in Russland, es in 6 Monaten erledigt zu haben. Und nach 4 Jahren merkt er, dass er immer noch nicht fertig ist. Die Tagesarbeit ist hier vollkommen anders, und die unterschiedlichen Rahmenbedingungen erfordern eine andere Erwartungshaltung im Bezug auf Zeit.

Auf welche Unterstützung kann ein Investor hoffen?

Erst einmal muss er darauf kommen, dass er Hilfe braucht. Bei der Buchhaltung, bei rechtlichen Fragen und dem Kampf mit der Bürokratie ist das ziemlich schnell zu merken. In Russland gibt es eigentlich alles an Beratung, was man sich wünschen kann.

Wie findet man sie?

Die Business-Associations sind gut. Erfahrungsaustausch ist wichtig. Botschaften scheinen sich erst um Unternehmer zu kümmern, sobald sie planen, Milliarden in Russland zu investieren. Als KMU sollte man sich ein Netzwerk aufbauen, was sicherlich auch über die AHK und die AEB geht.

Gibt es Unterschiede im Geschäftsalltag zwischen Russen und Westeuropäern?

Oft denkt man, schon sehr weit zu sein, zum Beispiel bei einer Investition in einer Region, wo der politische Wille da ist und der Staat dahinter steht, zusammen mit einer großen russischen Firma. Die Investition ist eigentlich schon durch, da taucht plötzlich ein Mitspieler, auf den man übersehen hat, und plötzlich ist alles anders. Vielleicht betreibt ein entfernter Verwandter eines Beteiligten eine Firma oder jemand hat Kontakte, um den ganzen Prozess umzuwerfen. Hier ist es ratsam, rechtzeitig russische Inhouse-Experten einzuschalten. Denn sie sehen das, was ich als Nicht-Russe gar nicht wahrnehme. Es ist also schwierig, die Sicherheit einer Investition alleine ad hoc zu erkennen. Ein Beispiel: In Westeuropa schütteln sich in der Regel die Geschäftspartner am Ende die Hand, um die Vereinbarung zu besiegeln. Der Handschlag zwischen Geschäftspartnern ist auch in Russland ehrlich gemeint, bedeutet aber noch lange nichts, die Arbeit fängt da erst richtig an. Es kann immer noch an Kleinigkeiten scheitern, weil man es nicht schafft, einen Vertrag fertig zu bringen. Wenn ein Vertrag in Deutschland 20 Seiten lang ist, ist er in Russland 500 Seiten lang. Diese Feinheiten können Sie alleine gar nicht ausarbeiten. Ein Kommafehler kann zu erheblichen Verzögerungen führen. Hier ist also langer Atem vonnöten.

Die Interviews (bis auf das erste) führte Valentina Nikiforova.

Protektionismus

Im Herzen des russischen Zollsystems

Im September vergangenen Jahres setzten die Experten des Zentrums für Economic Policy Research (CEPR) Russland auf Platz eins in der Reihe der weltweiten protektionistischen Maßnahmen. Wir wollten wissen, wie das russische Zoll-System funktioniert und wie die wirtschaftlichen Akteure in Russland damit täglich konfrontiert werden.

Juliette Rabat

Der Kodex und der Geist des Kodexes

Die erste Herausforderung für die meisten führenden Geschäftsleute und Investoren ist die Auslegung der administrativen Vorschriften im Zollbereich. Zwischen den schriftlichen Regeln und denjenigen, die nicht fixiert sind, gibt es manchmal einen Hindernis-Parcours. Es ist nicht ungewöhnlich, dass die Umsetzung der Gesetze sich von einer Zoll-Station zu einer anderen unterscheidet.

Laut Dominique Pagès, Gründer von Promvost, eines Unternehmens, das potentiellen Investoren hilft, auf dem russischen Markt Fuß zu fassen, kann die Zollabwicklung aufgrund der hohen Erwartungen und Missverständnisse zum Albtraum werden: „In den fünfzehn Jahren, in denen ich in Russland arbeite, haben sich die Dinge sowohl standardisiert als auch verschärft. Die Importpapiere werden immer wieder neu verhandelt, selbst wenn die Unterlagen, die vorgelegt werden, vorher schon bekannt sind. Sie müssen daher Ihre Zollabfertigung antizipieren und überprüfen, dass alle geforderten Unterlagen in Ordnung sind", rät Pagés seinen Kunden.

Der russische Zollsystem ähnelt einer großen Maschine, die es ermöglicht, gleichzeitig alles wie auch gar nichts zu tun, wie Frederik de Weck, Leiter von ESI Russland, erklärt: „Man muss auf das Genaueste wissen, in welchem rechtlichen Rahmen man handeln muss, weil jeder Zeit das Gefängnis droht, wenn irgendjemand entschieden hat, dass man gegen dieses oder jenes Verfahren verstoßen habe." Die Flut an Schemen und erforderlichen Papieren und deren ständige Änderung geht Hand in Hand mit der relativen Freiheit bei der Auslegung, so dass das russische Roulette immer noch gute Zeiten vor sich hat.

Während westliche Firmen in der Regel dem Zoll alles angeben, um ihre Verwundbarkeit zu verringern und ihre Effizienz zu steigern, vermeiden viele russische Importeure, ihre Waren zu deklarieren und lügen in Bezug auf den Wert ihrer Güter. Schätzungen besagen, dass fast 40 Prozent der Zollverfahren illegal sind.

Ein geschlossener Markt?

Russland unternahm schon immer protektionistische Maßnahmen auf seinem gesamten Hoheitsgebiet. Jedes Jahr werden die Einfuhrbeschränkungen dahingehend überprüft, ob sie dem russischen Binnenmarkt in bestimmten Bereichen Impulse geben. Aus diesem Grund ist auch der Automobilsektor so stark an den Protektionismus gekoppelt. Nach und nach wurden die Gebühren für die Einfuhr von Gebrauchtwagen erhöht. Zur gleichen Zeit fielen die Zölle für die Einfuhr von Komponenten für den Bau von Autos in Russland. Ebenso bietet das russische Gesetz seit etwa vier Jahren Vergünstigungen für bestimmte ausländische Automobilhersteller wie Renault, Volkswagen, Toyota oder Ford, so dass die Fabriken Fabriken zollfrei importieren können.

Trotz all dem glauben die meisten Wirtschaftsfachleute nicht, dass der russische Protektionismus ein großes Hindernis für Investoren darstellt. Selbst wenn die Zolleinnahmen offiziell 43 Prozent der Mittel des russischen Staates im Jahr 2008 (gegenüber 13 Prozent in Frankreich) ausmachen, bleibt Russland ein attraktiver und rentabler Markt, weil die Nachfrage nach Gütern und Konsum fünf Mal höher ist als in Westeuropa.

Gründung der neuen Zollunion

Derzeit fokussiert sich die Aufmerksamkeit vor allem auf die Einrichtung der neuen Zollunion zwischen Russland, Weißrussland und Kasachstan, die am 1. Januar 2010 offiziell bestätigt wurde. Dies bedeutet eine grundlegende Neuordnung des Zoll-Netzes, das vor allem die Verlegung der Zollstellen an die Grenzen mit sich bringt.

Ab dem 1. Juli 2010 soll ein neuer Zollkodex gelten, der sich am europäischen Recht orientiert und die Verfahren vereinfachen sowie vereinheitlichen soll.

Ab dem 1. Juli 2010 soll ein neuer Zollkodex gelten, der sich am europäischen Recht orientiert und die Verfahren vereinfachen sowie vereinheitlichen soll. Anwärter für den Beitritt in die Zollunion sind die Ukraine, Armenien, Usbekistan, Aserbaidschan und Tadschikistan. Im Rahmen dieses Projekts haben sich einige Innovationen bereits herauskristallisiert: Sergey Belov, Direktor des Zolldienstes bei FM Logistic, erklärt, dass es nun möglich ist, über den elektronischen Weg mit den Zollbehörden zu kommunizieren. Dieses Pilotprojekt wird zunächst mit sechs bis sieben Unternehmen durchgeführt, einschließlich der FM Logistic.

Dennoch bergen diese massiven Umstrukturierungen des russischen Zollsystems Risiken, vor allem für ausländische Investoren. Das ist die Meinung von Fréderic de Weck, Direktor von ESI Russland. Die Schließung einer Reihe von Zollstellen in den kommenden Wochen erzeuge ein Chaos, sagt de Weck. „In einigen Fällen wissen wir überhaupt nicht, wohin wir gehen sollen, um die Verzollung für unsere Kunden durchzuführen."

Sergey Belov berichtete, dass mit der Wiederaufnahme der Zolldienste nach Weihnachten 2009 die neuen Maßnahmen, die bereits im Rahmen der neuen Zollunion in Kraft getreten waren, für viel Verwirrung sorgten. Die Alkohol-Importeure wurden zum Beispiel mit neuen Arten von Lizenzen im Rahmen der Zollunion konfrontiert, die vom Ministerium für Industrie ausgestellt wurden. Da aber niemand von diesen neuen Anforderungen gehört hatte, wurde eine große Menge Alkohol an der Grenze zurückgelassen oder an die Lieferanten zurückgegeben, weil die passenden Lizenzen fehlten. Pharma-Unternehmen, die Vitamine herstellen, hatten das gleiche Problem, und im Bereich der High-Tech-Produkte wurde ebenfalls ein neuer Kodex angenommen. Die einzige Möglichkeit, mit diesen Entwicklungen Schritt zu halten, ist nach Meinung von Belov die Konsultation von spezialisierten Unternehmen, deren Broker das russische Zollwesen perfekt kennen.

FM Logistic

Die Logistiker auf dem russischen Markt müssen ein riesiges Territorium bedienen. Welche Auswirkungen hat diese Tatsache im Hinblick auf Sicherheit, Verlässlichkeit und Lieferzeiten?

Die Entwicklung des russischen Logistikmarktes hat erst vor kurzem begonnen. Davor besaß das Land ein recht archaisches Organisationssystem in diesem Bereich mit Lagerräumlichkeiten aus der Zeit der Sowjetunion. Die Notwendigkeit einer raschen Entwicklung des logistischen Netzes in Russland wurde erkannt und hat nun Priorität. Es ist tatsächlich sehr schwierig, das riesige Land logistisch zu bedienen. Wir operieren zum Beispiel auf dem ganzen Territorium Russlands, indem wir in fast allen Regionen Lager haben und dadurch in der Nähe unserer Kunden die Ware aufbewahren.

Was die Transportzuverlässigkeit angeht, so muss man feststellen, dass viele russische Unternehmen einen veralteten Fuhrpark haben. Ich empfehle, den Logistiker, den man beauftragen möchte, genau unter die Lupe zu nehmen und zu kontrollieren, dass die Lieferung zum richtigen Zeitpunkt an Ort und Stelle ist. Die Sicherheit ist kein großes Thema. In Russland ist es genauso sicher wie außerhalb seiner Grenzen. Auch bei den Lagern werden die gleichen Sicherheitskonzepte wie in Europa angewandt.

Der einzige Unterschied zu Europa sind die Lieferzeiten. Wir müssen weite Strecken überwinden. Das führt dazu, dass Betriebe auf Ihre Lieferungen oft warten müssen.

Wie transportieren Sie und in welchem Tempo?

Zum einen liefern unsere LKW zwischen Städten oder Regionen die Ware von Kunden. Zum anderen besitzen wir ein großes Distributionsnetz mit regelmäßigen Expresslieferungen, damit unsere Großhandelskunden zufrieden sind. Darüber hinaus benutzen wir auf langen Strecken die Bahn und zwar für Lieferungen vom Osten nach Westen und vom Westen nach Chabarowsk oder Wladiwostok, wo wir ebenfalls Lager besitzen.

Wer sind die Marktführer? Sind es russische oder ausländische Unternehmen?

Als wir 1994 auf den russischen Markt kamen, der gerade in Kinderschuhen steckte, waren wir Pioniere und hatten ein gewisses Monopol. Zum Beispiel waren wir die ersten, die angefangen haben, Lager Klasse A in Russland zu bauen. Langsam kamen Konkurrenten, das waren meist russische Unternehmen, die unsere Methoden übernahmen. Die Zahl ausländischer Unternehmen in Russland ist nicht groß. Da der Lernprozess russischer Unternehmen sich meist sehr schnell vollzieht, müssen wir uns immer wieder was einfallen lassen, um uns weiter zu entwickeln.

Was bedeutet das konkret?

Heute verfügen wir über neun Lager und möchten uns weiterentwickeln, um ein Netz zu schaffen, das es uns erlaubt, den Einfluss in bestimmten Städten und Regionen zu vergrößern. Auf der anderen Seite werden zunehmend neue Produkte und Services angeboten, zum Beispiel die Warenverpackung. Will ein Kunde eine Promotionsaktion in einer Region starten, können wir innerhalb von 24 bis 48 Stunden die Ware vor Ort verpacken. Das bedeutet, dass sich Logistik hier nicht auf Lieferung und Verwahrung beschränkt. Außerdem überlegen wir, einen Dienst für Unternehmen einzurichten, die ihre Logistik ganz auslagern möchten.

Wie kommen Sie mit den komplizierten Zollbestimmungen klar?

Das ist tatsächlich eine der großen Schwierigkeiten hier. Unsere Position dazu ist klar: Alles muss hundertprozentig richtig und sauber sein. Was anderes können wir uns schlicht und einfach nicht leisten. Wir arbeiten mit namhaften Unternehmen, in eine schwierige Lage am Rande der Legalität wollen wir sie nicht versetzen. Wir lehnen illegale Methoden ab und verbergen nichts.

Das Interview führte Juliette Rabat

FM Logistic:

- In Russland seit 1994
- Präsenz im ganzen Land
- Innovativer und dynamischer Partner
- Expertisen in vier Bereichen (Zoll, Co-Packing, Verkehr, Lagerung)

FM Logistic in Zahlen:

- 677 Millionen Euro Umsatz 2008 bis 2009, davon 123 in Russland
- Jährliches durchschnittliches Wachstum von 22% 2005 bis 2008
- 14 000 Beschäftigte, davon 3000 in Russland
- 62 Niederlassungen, davon 9 in St. Petersburg und Wladiwostok

MIT UNS ETABLIEREN SIE SICH IM RUSSISCHEN MARKT

BEITEN BURKHARDT · RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

BÜRO MOSKAU

TURTSCHANINOW PER. 6/2
119034 MOSKAU
RUSSLAND
TEL.: +7 495 2329635 · FAX: +7 495 2329633

KONTAKT:
FALK TISCHENDORF
FALK.TISCHENDORF@BBLAW.COM

BÜRO ST. PETERSBURG

MARATA STR. 47/49 LIT. A, OFFICE 402
191002 ST. PETERSBURG
RUSSLAND
TEL.: +7 812 4496000 · FAX: +7 812 4496001

KONTAKT:
NATALIA WILKE
NATALIA.WILKE@BBLAW.COM

BEITEN BURKHARDT

Einige wesentliche Änderungen im russischen Gesellschaftsrecht gegenüber 2009

Im vergangenen Jahr wurde das russische Gesellschaftsrecht einer umfangreichen Reform unterzogen.

Irene Engel

Von dieser Reform sind insbesondere viele Bereiche des GmbH-Rechts betroffen. Wie bei Aktiengesellschaften (nachfolgend „AG“) ist auch nach dem neuen GmbH-Gesetz die Satzung das einzige Verfassungsdokument der russischen GmbH (nachfolgend „OOO“). Allerdings ist bei Gesellschaften mit mehr als einem Gesellschafter weiterhin ein Gründungsvertrag für die Gründung der Gesellschaft erforderlich. Die Gesellschafter und ihre Beteiligungen an der OOO müssen nicht mehr in der Satzung angegeben werden. Diese werden im Verzeichnis der Gesellschafter erfasst, welches vom geschäftsführenden Organ oder einem anderen in der Satzung bestimmten Organ der Gesellschaft geführt werden muss. Bei Abweichungen haben die Angaben im Einheitlichen Staatlichen Register juristischer Personen (im Folgenden „EGRUL“) Vorrang.

Besonders hervorzuheben bei der Gesetzesänderung ist die Abschaffung des jederzeitigen Austrittsrechts eines Gesellschafters aus der OOO. Jetzt kann ein Gesellschafter aus einer OOO nur dann austreten, wenn dies ausdrücklich in der Satzung vorgesehen ist.

Eine weitere wesentliche Gesetzesänderung ist, dass die Verträge zur Übertragung von Gesellschaftsanteilen (mit einigen wenigen im Gesetz abschließend genannten Ausnahmen) notariell beurkundet werden müssen. Der Notar hat dabei die Verfügungsbefugnis des Veräußerers zu prüfen und den Registrierungsbehörden die Unterlagen über die Transaktion vorzulegen. Die Gesellschaft erhält vom Notar eine Kopie der Unterlagen. Im Einheitlichen Register juristischer Personen erfolgt darauf hin eine entsprechende Eintragung. Der Gesellschafteranteil geht mit der notariellen Beurkundung auf den Erwerber über. In den Fällen, in denen eine notarielle Beurkundung nicht erforderlich ist (zum Beispiel bei Übertragung eines Anteils auf die Gesellschaft selbst), geht der

Gesellschaftsanteil mit Eintragung im EGRUL über.

Auch die Verpfändung von Anteilen an einer OOO bedarf zu ihrer Gültigkeit einer notariellen Beurkundung. Wie bei der Veräußerung muss der Notar den Registrierungsbehörden die Unterlagen über die Verpfändung zukommen lassen. Daraufhin wird die Verpfändung im EGRUL eingetragen. Der Gesellschaft schickt der Notar eine Kopie der Unterlagen über die Anteilsverpfändung.

Das neue Verfahren, das notarielle Beurkundung von Vereinbarungen erfordert, die eine Übertragung von Gesellschaftsanteilen zum Gegenstand haben, könnte durchaus zu einem stärkeren Schutz gegen undurchsichtige Übernahmen führen. Dass aber bereits der Vertragsabschluss und nicht erst der Übertragungsvorgang der notariellen Beurkundung bedarf, führt bei einer Großzahl von Veräußerungen (trotz der nachträglich vorgenommenen Anpassung des Gesetzes) zu Komplikationen, etwa bei solchen, bei denen die Vollendung der Übertragung an die Erfüllung bestimmter Bedingungen geknüpft ist, wie zum Beispiel die vorherige Einholung der kartellrechtlichen Genehmigung.

Von besonderer Bedeutung ist die Einführung von Gesellschaftervereinbarungen bei OOOs und Aktionärsvereinbarungen bei AGs (nachfolgend für beide Gesellschaftsformen „Shareholders Agreements“), die es den Gesellschaftern beziehungsweise Aktionären ermöglichen, bestimmte Spielregeln im Rahmen der Gesellschaft zu vereinbaren. Insbesondere können die Parteien Vereinbarungen über die Abstimmung bei der Beschlussfassung treffen, die Ausübung von Call/Put Optionen zu einem bestimmten Preis und/oder bei Eintritt von bestimmten Umständen vorsehen sowie andere Regelungen, die mit der Geschäftsführung, der Tätigkeit, der Reorganisation und der Auflösung der Gesellschaft verbunden sind.

Das Shareholders Agreement muss schriftlich in Form eines von allen Parteien unterzeichneten Dokuments abgeschlossen werden und gilt nur für die an der Vereinbarung beteiligten Gesellschafter/Aktionäre.

Allerdings muss im Zusammenhang mit den Shareholders Agreements beachtet werden, dass ein Verstoß gegen die Regelungen des Shareholders Agreements nicht zur Unwirksamkeit des darauf beruhenden Beschlusses eines Leitungsorgans der Gesellschaft führt. Ferner kann ein Vertrag, der unter Verletzung des Shareholders Agreements abgeschlossen wurde, nur dann angefochten werden, wenn die andere Vertragspartei von den Einschränkungen des Shareholders Agreements wusste oder wissen musste.

Wohl als Reaktion auf die Wirtschaftskrise wurde noch kurz vor dem Jahreswechsel ein Änderungsgesetz verabschiedet, welches am 31.12.2009 in Kraft getreten ist und auch gesellschaftsrechtliche Regelungen enthält, die dem Schutz von Unternehmen aber auch der Gläubiger bei Wertminderung der Reinaktiva und bei Reduzierung des Satzungskapitals dienen soll. So ist nach der neuen

Rechtslage möglich, bei Erhöhung des Satzungskapitals in einer OOO auf einen einstimmigen Beschluss aller Gesellschafter die Einlage durch Aufrechnung von Gesellschafterforderungen zu bezahlen. Bei AGs können die Aktionäre bei Bezahlung zusätzlicher Aktien bei einer geschlossenen Aktienausgabe mit ihren Forderungen gegen die Gesellschaft aufrechnen. Ferner dürfen AGs ihr Satzungskapital auch zum Ausgleich von Verlusten erhöhen.

Wenn der Wert der Reinaktiva einer AG nach Abschluss des folgenden Finanzjahres (bei neu gegründeten AGs nach zwei Finanzjahren) unter dem Wert ihres Satzungskapitals bleibt, muss bei der Vorbereitung der Jahresversammlung in den Jahresbericht ein Kapitel über den Zustand der Reinaktiva aufgenommen werden. Die Gesellschaft ist verpflichtet, innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Finanzjahres die Reduzierung des Satzungskapitals oder die Liquidation der Gesellschaft zu beschließen. Sollte nach Ablauf von drei, sechs, neun oder zwölf Monaten nach Abschluss des folgenden Finanzjahres der Wert der Reinaktiva mehr als 25 % unter dem Satzungskapital liegen, muss die Gesellschaft zweimal mit einem zeitlichen Abstand von einem Monat Angaben über die Wertminderung ihrer Reinaktiva veröffentlichen. In einem solchen Fall haben die Gläubiger, deren Ansprüche vor der Veröffentlichung entstanden sind, das Recht, innerhalb von 30 Tagen nach der letzten Veröffentlichung eine vorzeitige Erfüllung und bei Unmöglichkeit einer vorzeitigen Erfüllung einen Schadensersatz zu verlangen. Die Verjährungsfrist für solche Ansprüche beträgt sechs Monate nach der letzten Veröffentlichung. Allerdings kann das Gericht die Klage abweisen, wenn die Rechte des Gläubigers durch die Wertminderung der Reinaktiva nicht verletzt werden beziehungsweise seine Forderungen ausreichend besichert sind.

> Die Reform des russischen Gesellschaftsrechts ist noch nicht abgeschlossen. Es muss auch in diesem Jahr mit weiteren Gesetzesänderungen gerechnet werden

Im Falle der Reduzierung des Satzungskapitals einer AG muss diese innerhalb von drei Werktagen nach der Beschlussfassung ihre Registrierungsbehörde benachrichtigen und zweimal mit einem monatlichen Abstand eine Anzeige über die Reduzierung des Satzungskapitals veröffentlichen.

Die Frist für die Erstellung der Protokolle von Aktionärsversammlungen ist auf drei Werktage verkürzt worden.

Die Reform des russischen Gesellschaftsrechts ist noch nicht abgeschlossen. Es muss auch in diesem Jahr mit weiteren Gesetzesänderungen gerechnet werden.

Irene Engel
Rechtsanwältin
Partnerin
CMS Russland

C/M/S/
Law . Tax

CMS RECHTS- UND STEUERBERATUNG
FÜR SIE VOR ORT IN RUSSLAND

Russland ist ein dynamisches Land mit großer Zukunft. Viele deutsche Unternehmen nutzen das Potential dieses Marktes. Seit 1992 bieten wir in Moskau umfassende Beratung in allen Bereichen des Wirtschafts- und Steuerrechts. Unser Team vor Ort berät Sie neben dem russischen auch im deutschen, französischen und englischen Recht. Als Mitglied von CMS, dem Verbund neun unabhängiger europäischer Rechts- und Steuerberatungssozietäten, entwickeln wir für unsere Mandanten individuelle Strategien für ein erfolgreiches Engagement in Russland. Wir sind da, wo Sie uns brauchen – auch in Moskau.

KONTAKT
Jean-Francois Marquaire | jf.marquaire@cmslegal.ru

CMS, Russland
11, Gogolevsky Blvd., 119019 Moskau, T +7 495 786 4000, F +7 495 786 4001

www.cmslegal.ru

Fehlerfreie Ausgestaltung von Arbeitsverhältnissen mit Unternehmensleitern

Unternehmen und ihre Eigentümer sind an einer erfolgreichen Führung und Entwicklung der Geschäfte interessiert und setzen zu diesem Zweck hochqualifizierte Topmanager als Unternehmensleiter ein. Dabei ist es von besonderer Bedeutung, die Beziehungen zwischen den Eigentümern der Unternehmen und den zukünftigen Leitern richtig auszugestalten.

Anna Bayda

Der Leiter ist eine natürliche Person, die einerseits das Ein-Personen-Exekutivorgan der juristischen Person darstellt und andererseits Arbeitnehmer in einem Arbeitsverhältnis mit dem Unternehmen ist und gegen eine Vergütung eine bestimmte Arbeitsfunktion ausübt.

Das Arbeitsgesetzbuch der Russischen Föderation (im Weiteren „RF“) ordnet deswegen die Leiter von Unternehmen einer gesonderten Kategorie von leitenden Arbeitnehmern zu, die aufgrund ihres besonderen Status und ihrer Position in der Leitungsstruktur des Unternehmens nicht in den allgemeinen Rahmen der rechtlichen Regelung der Arbeit normaler Arbeitnehmer passen.

Auf die Beziehungen zwischen dem Unternehmen und seinem Leiter findet dabei die Arbeitsgesetzgebung der RF in dem Teil Anwendung, der nicht zu den Bestimmungen der Zivilgesetzgebung der RF im Widerspruch

steht. Die Besonderheiten der Rechtsstellung eines Unternehmensleiters sind in erster Linie in speziellen föderalen Gesetzen, die die Tätigkeit der verschiedenen Arten juristischer Personen regeln, festgelegt, ebenso in Satzungen und anderen lokalen normativen Dokumenten eines Unternehmens.

Aus der besonderen Stellung des Leiters einer Organisation ergeben sich die Spezifika der formellen Ausgestaltung des Arbeitsverhältnisses mit ihm, wobei die mangelnde Kenntnis dieser Spezifika häufig zu Fehlern bei der Ausgestaltung des Arbeitsverhältnisses führt. Als Folge ist es dann unmöglich, die gesetzlich vorgesehenen Möglichkeiten der Einwirkung auf den Leiter anzuwenden und es entsteht für das Unternehmen ein finanzieller Aufwand bei einer späteren Entlassung des Leiters. Die in der Praxis am häufigsten vorkommenden Fehler bei der Ausgestaltung der Arbeitsverhältnisse mit Leitern werden nachfolgend aufgeführt.

FEHLER Nr. 1: Viele gehen fehlerhaft davon aus, dass der Beschluss des Eigentümers für die Aufnahme des Arbeitsverhältnisses mit dem Leiter ausreichend ist. Nach der russischen Gesetzgebung ist es jedoch erforderlich, dass eine Anordnung über die Einstellung erlassen wird, die der Leiter für sich selbst unterzeichnet, und ein schriftlicher Arbeitsvertrag geschlossen wird.

Der Arbeitsvertrag ist darauf gerichtet, den Schutz der Rechte und Interessen sowohl des Unternehmens als auch des Leiters zu garantieren, die Haftung des Leiters, die Grundlagen und Bedingungen für die Aufhebung des Arbeitsverhältnisses sowie weitere Bedingungen festzulegen. Als Ausnahme ist der Abschluss eines Arbeitsvertrages dann nicht obligatorisch erforderlich, wenn der Alleineigentümer einer Organisation als natürliche Person ihr Leiter ist.

FEHLER Nr. 2: In der Praxis vertrauen die Eigentümer dem neuen Leiter anfangs noch nicht und wollen das Unternehmen nach Möglichkeit vor Fehlern oder ungesetzlichen Handlungen dieses Leiters schützen. Zu diesem Zweck werden in den Arbeitsvertrag sehr häufig Beschränkungen der Befugnisse des Leiters aufgenommen, die über diejenigen Beschränkungen hinausgehen, die in den Gründungsdokumenten der Gesellschaft verankert sind. Auf diese Weise kann es vorkommen, dass sich eine Differenz zwischen den Befugnissen des Leiters gemäß den Gründungsdokumenten und den im Arbeitsvertrag mit ihm aufgeführten Befugnissen ergibt.

Die Eigentümer sitzen jedoch einem Irrtum auf, wenn sie davon ausgehen, dass die Rechte der Gesellschaft vor unrechtmäßigen Handlungen des Leiters geschützt sind, wenn die Befugnisse des Leiters in seinem Arbeitsvertrag beschränkt sind. Die Zivilgesetzgebung geht davon aus, dass Rechtsgeschäfte, die von einem Organ der Gesellschaft (insbesondere von ihrem Leiter) unter Überschreitung der Befugnisse abgeschlossen werden, von einem Gericht in den Fällen als unwirksam anerkannt werden können, in denen bewiesen wird, dass die andere Partei des Rechtsgeschäfts wusste oder offensichtlich hätte wissen müssen, dass die betreffenden Beschränkungen bestehen. Die Befugnisse des Leiters zum Abschluss von Rechtsgeschäften sind dabei über die gesetzlich geregelten Beschränkungen hinaus in den Gründungsdokumenten zu beschränken.

Daraus folgt, dass alle in einem Arbeitsvertrag festgelegten Beschränkungen der Befugnisse eines Leiters auch in die Gründungsdokumente der Gesellschaft aufzunehmen sind.

FEHLER Nr. 3: Die Rechtsverhältnisse mit einem Leiter sind ihrer Natur nach befristet. Die Gründungsdokumente einer Gesellschaft sehen deshalb häufig eine Befristung der Befugnisse des Leiters vor. Dabei ist zu beachten, dass der Leiter jeweils nur für eine Zeitdauer eingesetzt werden kann, die in der Satzung der Gesellschaft festgelegt ist, und nicht für einen Zeitraum, der den Eigentümern der Gesellschaft erstrebenswert erscheint.

FEHLER Nr. 4: Wenn es sich um Gesellschaften mit ausländischen Investitionen handelt, werden Arbeitsverträge häufig nicht nur nach russischem Recht, sondern gleichzeitig auch nach ausländischem Recht abgeschlossen. Hier ist jedoch zu beachten, dass die russische Arbeitsgesetzgebung eine imperative Norm beinhaltet, nach der die Arbeitsverhältnisse mit einem Arbeitnehmer einer Gesellschaft auf dem Gebiet der RF ausschließlich durch die russische Gesetzgebung zu regeln sind. Wir empfehlen aus diesem Grund, nach Möglichkeit alle Bedingungen des Rechtsverhältnisses zwischen der Gesellschaft und ihrem Leiter in den betreffenden russischen Arbeitsvertrag aufzunehmen. Ein nach ausländischem Recht abgeschlossener Arbeitsvertrag ist in Russland nicht anwendbar und kann im besten Fall durch ein russisches Gericht im Falle einer Streitigkeit als Zusatz zu einem nach russischem Recht abgeschlossenen Arbeitsvertrag angesehen werden, jedoch nur in dem Teil, der dem russischen Recht nicht entgegensteht.

FEHLER Nr. 5: Viele Eigentümer wollen ihre Geschäftstätigkeit gegen Wettbewerber schützen und nehmen in den Arbeitsvertrag Bestimmungen auf, die dem Leiter der Gesellschaft untersagen, für konkurrierende Organisationen zu arbeiten, zum einen während der Geltungsdauer des Arbeitsvertrages und zum anderen innerhalb einer bestimmten Frist nach deren Ablauf.

Eine solche Bestimmung entspricht nur teilweise den Arbeitsrechtsnormen der RF. Der Leiter einer Organisation ist während seiner Tätigkeit für diese Organisation nur berechtigt, entgeltliche Funktionen in anderen Organisationen wahrzunehmen, wenn dazu die vorherige Zustimmung des befugten Gesellschaftsorgans vorliegt. Dem Leiter einer Gesellschaft kann jedoch nicht untersagt werden, nach Beendigung seines Arbeitsvertrages in beliebigen anderen (einschließlich konkurrierenden) Organisationen eine Arbeit aufzunehmen.

FEHLER Nr. 6: Die Ordnung über die Vertraulichkeit und das Geschäftsgeheimnis stellt eines der grundlegenden Dokumente in den Wechselbeziehungen zwischen dem Leiter und der Gesellschaft dar. Eine solche Ordnung ist jedoch nur dann wirksam, wenn in Übereinstimmung mit der geltenden russischen Gesetzgebung in Bezug auf Angaben, die ein Produktionsgeheimnis darstellen, das Regime des Geschäftsgeheimnisses eingeführt wurde und die erhaltenen Angaben Dritten nicht zugänglich sind sowie einen tatsächlichen oder potentiellen Wert dadurch besitzen, dass sie Dritten nicht bekannt sind. Die Einführung des Regimes des Geschäftsgeheimnisses erfolgt durch interne Dokumente der Gesellschaft, mit denen alle Arbeitnehmer bekannt zu machen sind.

Abschließend sei darauf verwiesen, dass die Kenntnis der Gesetze und deren Anwendung die Lösung vieler Probleme begünstigen und die rechtzeitige Einbeziehung von Spezialisten die optimale Lösung von Fragen der ordnungsgemäßen Gestaltung des Arbeitsverhältnisses mit dem Leiter eines Unternehmens ermöglicht.

Anna Bayda, LLM (Leiden, Niederlande)
Juristin im Bereich Arbeitsrecht
BEITEN BURKHARDT

Steuerbelastung des Lohns in Russland

Im Folgenden soll eine Übersicht über die Steuerbelastung des Arbeitslohnes in Russland vorgestellt werden. Die Einzahlung in den Fonds der Sozialversicherungen besteht aus zwei Teilen: Einerseits aus der Krankenversicherung und der Sozialversicherung, andererseits aus der Lebensversicherung am Arbeitsplatz. Diese Einzahlungen in den Fonds der Sozialversicherung müssen die Unternehmer verrichten. Außerdem müssen die Einkommenssteuer und die freiwillige Krankenversicherung berücksichtigt werden.

Florans Pino-Ervi und Julia Kuschnirenko

1. Krankenversicherung und Sozialversicherung

Vor kurzem hat die russische Regierung dem System der Sozialversicherung eine maßgebliche Reform gewidmet. Entsprechend dieser Reform wird die einheitliche Sozialsteuer, (die als „Steuer" automatisch in die Fonds eingezogen wird) ab 2010 durch Einzahlungen ersetzt, die in zwei Gemeinschaftsfonds eingezahlt werden. Diese finanzieren die Sozialhilfe, die gesetzlich garantiert wird. Der medizinische Fonds garantiert jedem Arbeiter unabhängig von seiner Situation das Recht, medizinische Hilfe in staatlichen Einrichtungen zu bekommen; der soziale Fonds zahlt Unterstützung während des Schwangerschaftsurlaubs und so weiter.

Die Einzahlungen

Ursprünglich regressiv, wurden die Prozentsätze der einheitlichen Sozialsteuer durch einen fixierten Tarif für die obligatorische Krankenversicherung ersetzt. Der Prozentsatz beträgt in diesem Jahr 26 Prozent, für das Jahr 2011 sind 34 Prozent vorgesehen.

Für die Berechnung der Höhe der Steuer der Sozialversicherung werden alle Einkünfte der Arbeitnehmer herangezogen, einschließlich der Belohnungen nicht monetärer Art. Der letzte Punkt ist eine Neuerung der Reform. Es gibt eine Einzahlungsgrenze: Kein Arbeitnehmer soll mehr als 415 000 Rubel im Jahr in den Fonds einzahlen. Diese Grenze kann jedes Jahr geprüft und in Abhängigkeit von der Inflation verändert werden. Ein Betrieb wird voraussichtlich durch die Steuerzahlungen am Anfang eines Jahres stärker belastet als am Ende, wenn einige Arbeitnehmer die 415 000-Rubel-Grenze schon erreicht haben und keine Steuer mehr abgeführt werden muss.

Die Neuerungen führen dazu, dass Arbeitnehmer, die ihren Lohn ohne Steuerabzüge bekommen, weil sie weniger als 23 500 Rubel im Monat verdienen, nun stärker belastet werden. Arbeitnehmer, die über 65 000 Rubel im Monat verdienen, werden entlastet. Für Arbeitnehmer, die zwischen 23 500 und 65 000 Rubel im Monat verdienen, gibt es im Jahr 2010 keine Veränderungen.

Eine weitere bedeutende Neuerung: Ausländische Arbeitnehmer, die nicht in Russland registriert sind, zahlen keine Steuer auf Kranken- und Sozialversicherung. Der Arbeitgeber bezahlt für solche Angestellten nur die Versicherung für Betriebsunfälle.

Die Hilfsmittel

Die Einzahlung für die zusätzliche Sozialhilfe hängt von verschiedenen Faktoren ab. Das sind zum Beispiel das durchschnittliche Einkommen des Arbeiternehmers oder die Dauer der Beschäftigung des Versicherungsnehmers. Maximal gibt es während einer Krankheit oder der Schwangerschaft 415 000 Rubel im Jahr, das sind 1136,99 Rubel pro

Tag. Während einer Krankheit muss ein Arbeitnehmer die ersten beiden Tage seine Kosten selbst tragen.

2. Versicherung des Betriebsunfalls

Außer den Steuern in die sozialen Fonds soll der Arbeitgeber die Sicherheit am Arbeitsplatz garantieren und die Interessen der Arbeitnehmer bei einem Unglücksfall am Arbeitsplatz oder im Falle der beruflichen Erkrankung vertreten. Die Abgabe beträgt 0,2 bis 8,5 Prozent vom gesamten Einkommen des Arbeitnehmers. Die Höhe der Abgabe hängt vom beruflichen Risiko ab.

3. Einkommenssteuer

Die Einkommenssteuer wird in Russland vom Arbeitgeber eingezogen und dann an den Staat ausgezahlt. Diese Steuer wird deshalb oft als Aufwand des Arbeitgebers betrachtet.

In Russland ist die Einkommenssteuer fixiert: 13 Prozent für Deviseninländer und 30 Prozent für Devisenausländer (Personen, die sich im Laufe der vergangenen zwölf Monate weniger als 183 Tage in Russland aufgehalten haben). Diese Regelung führt zu Problemen. Es wäre logisch, wenn bei der Statusänderung des Ausländers (vom Devisenausländer zum Deviseninländer) der Arbeitslohn pro Monat gekürzt würde, um das Nettoeinkommen des Arbeiters auf gleichem Niveau zu halten. Dies verbietet aber das Arbeitsgesetz.

Wenn ein Arbeitnehmer zum Deviseninländer wird, erstattet der Staat den Überschuss der bezahlten Steuer (zwischen 30 Prozent und 13 Prozent) dem Arbeitnehmer und nicht dem Arbeitgeber, auch wenn letzterer den Überschuss der Einkommenssteuer mit einem vergrößerten Arbeitslohn ohne Steuerabzüge kompensiert hatte.

Die Einkommenssteuer wird auf das gesamte Einkommen des Arbeitnehmers erhoben. Das trifft auf Geldwerte und Nicht-Geldwerte zu. Zum Beispiel das bezahlte Mittagessen, die freiwillige Krankenversicherung, Unterstützungen, die nicht in offiziellen Dokumenten auftauchen. Bei Letzteren entscheidet der Arbeitgeber selbst, ob der die 13 Prozent (30%) Einkommenssteuer abzieht.

4. Freiwillige Sozialversicherung

Es kommt vor, dass ein Arbeitgeber seine Arbeiternehmer in den Rentenfonds oder in den Fonds der freiwilligen Krankenversicherung „mitnimmt". Diese Praxis ist sehr gebräuchlich. Damit kann der Arbeitgeber die minimalen Staatshilfen vergrößern, indem er die Zuschüsse, die der Staat garantiert, bekommt.

Bevor man einen Arbeitsvertrag abschließt, ist es notwendig, die Steuer- und Versicherungsfragen zu verstehen und zu klären. Es gibt in Russland zahlreiche Kontrollorgane. Und die reagieren sehr empfindlich auf offenkundige Unterlassungen des Arbeitgebers.

Florans Pino-Ervi
Direktorin der Abteilung für Buchprüfung
Mazars

Julia Kuschnirenko
Direktor der juristischen Abteilung
und Steuerabteilung
Mazars

Mazars Russland, ein europäischer Dienstleister für maßgeschneiderte Lösungen

In Russland seit 1995, bietet Mazars seinen Kunden eine breite Palette an Dienstleistungen an, die jede Etappe der Ansiedlung und Entwicklung des Geschäftes in Russland abdeckt:

Wirtschaftsprüfung
Outsourcing der Buchhaltung
Steuerliche und juristische Beratung
Transaktionsunterstützung

Die Mitarbeiter von Mazars in Russland besitzen profunde Kenntnisse russischer und internationaler Regelungen und ihrer Anwendung. Sie können präzise auf die Problematiken individueller Unternehmer, KMU und großer internationaler Unternehmen eingehen.

Für weitere Informationen
Mazars
Ul. Sadowaja-Samotetschnaja 24/27, 127051 Moskau, Russland
Tel : +7 (495) 792 52 45, Fax : +7 (495) 792 52 47
Elektronische Adresse: info@mazars.ru, Website: www.mazars.ru

MAZARS

Buchhaltung, Jahresabschluss und Überleitung zu IFRS

Unternehmen und ihre Eigentümer sind an einer erfolgreichen Führung und Entwicklung der Geschäfte interessiert und setzen zu diesem Zweck hochqualifizierte Topmanager als Unternehmensleiter ein. Dabei ist es von besonderer Bedeutung, die Beziehungen zwischen den Eigentümern der Unternehmen und den zukünftigen Leitern richtig auszugestalten.

Ulf Schneider

Wissen Sie, wie viele Buchhalter es in Russland gibt? 3,5 Millionen! Das ist mehr als Russland Beamte hat. Es gibt einen guten Grund dafür; Rechnungswesen in Russland ist komplex und insbesondere Ausländer klagen darüber, dass es nicht verständlich sei.

Die Buchhaltung in Russland ist dokumentengetrieben und orientiert sich in der Praxis mehr am Steuerrecht. Ob eine Transaktion wirtschaftlich abgeschlossen ist oder nicht, ist weniger entscheidend als die Frage, ob Dokumente vorliegen. Liegen Dokumente vor, wird manchmal nicht mehr hinterfragt, ob dieser Vorgang wirklich so stattgefunden hat oder nicht.

Buchhaltung in Russland findet fast ausschließlich im Programm 1S (im russischen 1C geschrieben) statt. Vorteil dieses Programms ist, dass die Steuerkalkulation automatisiert und die Steuererklärungen aus dem Programm ausgedruckt werden können. Das Programm selber ist in der Anschaffung sehr günstig, man sollte jedoch nicht vergessen, dass häufig vierteljährlich neue Konfigurationen erscheinen, die gesondert bezahlt werden müssen und das Programm nicht für jeden Geschäftsvorfall ohne IT-Hilfe einsatzbereit ist.

Russische Standards und IFRS

Russland hat zwar seit ca. 10 Jahren 20 Rechnungslegungsstandards. Spricht man mit Buchhaltern, so kennen die Wenigsten diese Standards, sondern können eher das Steuergesetzbuch zitieren. Auch wenn die 20 Rechnungslegungsstandards sich weitestgehend an IFRS orientieren, herrscht in der Praxis wegen der Steuerlastigkeit der Buchhaltung „Form over Substance". Dies führt zu einigen weiteren wesentlichen Unterschieden im Vergleich zu IFRS.

Struktur der Gewinn- und Verlustrechnung: Die russische Gewinn- und Verlustrechnung gibt keine Details wie „Löhne und Gehälter", „Beratungskosten", „Miete" etc. her. Es gibt nur eine Sammelposition mit dem Begriff allgemeine Verwaltungskosten.

Kontenplan: Der Kontenplan ist vom Finanzministerium vorgegeben. Es ist sehr schwierig, darin eine Struktur zu finden.

Rückstellungen: In der Praxis werden im russischen Abschluss, trotz gesetzlicher Möglichkeiten, kaum Rückstellungen vorgenommen.

Währungsumtausch: Häufig wird ausländische Währung in Rubel umgetauscht und vice versa. In der russischen G+V wird ein Währungsumtausch immer brutto als sonstiger Ertrag (Verkauf einer Währung) und sonstiger Aufwand (Einkauf einer anderen Währung) ausgewiesen, während westliches Verständnis ist, nur die Bankkommission als operativen Aufwand zu zeigen.

Aufwand für Lieferanten: Solange ein Lieferant noch keine vollständigen Dokumente (in der Regel spezielle Umsatzsteuer-Rechnung und von beiden Seiten unterschriebenes Übergabeprotokoll mit Stempel) vorgelegt hat, werden Kosten nicht als Aufwand verbucht. Eine evt. bereits getätigte Zahlung wird dann als sonstige Forderung an den Lieferanten ausgewiesen.

Bedeutung der Rechnung: Eine Rechnung ist in Russland kein buchhalterisches oder steuerliches Dokument. Auf Basis einer Rechnung wird keine Buchung vorgenommen. Somit wird eine Rechnung häufig auch als eine

freundliche (oder auch unfreundliche) Einladung zur Zahlung bezeichnet.

Vierteljährliche Abschlüsse

Neben dem Jahresabschluss gibt es in Russland auch noch unterjährige Quartalsabschlüsse, die aus voller Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung (nebst Anlagen), den Steuererklärungen und mehreren Statistik- und Sozialversicherungsberichten bestehen. Insgesamt sind zum Quartalsende ca. 15 Berichte zu erstellen.

In der Praxis ist zu beobachten, dass Buchhalter sehr technisch bei der Erstellung des Abschlusses vorgehen. Es werden alle Konten abgeschlossen und dann in die Bilanz bzw. G+V überführt. Ein Cross-Check, ob dass sich daraus ergebende finanzielle Ergebnis den wirtschaftlichen Gegebenheiten entspricht, findet meist nicht statt

Finanzanalyse und Konzernkonsolidierung

Aufgrund der Steuer- und Dokumentenlastigkeit der Buchhaltung und der oben geschriebenen Unterschiede zu IFRS ist eine Finanzanalyse schwieriger als mit einem westlichen Abschluss. Auch für die Konsolidierung im Konzern ist meist eine Überleitung zu IFRS, HGB oder US-GAAP notwendig. Diese kann manuell in Excel erstellt oder auch automatisiert werden.

Ausgangspunkt für solch eine automatische Überleitung ist ein zweiter Kontenplan nach IFRS (oder anderem Standard) im Buchhaltungsprogramm 1S. Zwischen den beiden Kontenplänen (russischer und IFRS) wird dann eine Verknüpfung („Mapping“) vorgenommen, so dass mit einem Buchungseintrag gleichzeitig beide Kontenrahmen angesprochen werden. Am Ende des Monats kann man die beiden Kontenrahmen splitten und weitere Buchungen wie Rückstellungen etc. isoliert im IFRS-Kontenrahmen vornehmen. Diese zusätzlichen Buchungen erscheinen nicht in der russischen Buchführung.

Zusätzlich kann ein Interface kreiert werden, um die Daten des IFRS-Kontenplans automatisch in das Buchführungssystem des Headquarters zu transferieren.

Personalauswahl Buchhaltung

Aufgrund der beschriebenen Komplexität ist es nicht einfach gute Buchhalter zu finden, die der Materie vollumfänglich gerecht werden. In der Praxis kann man beobachten, dass Buchhalter fachlich gut sind, sich jedoch sprachlich nicht richtig ausdrücken können. Dies betrifft nicht nur Fremdsprachenkenntnisse, sondern insgesamt Kommunikationsvermögen. Vice versa ist ebenfalls festzustellen, dass Buchhalter, die sich sprachlich gut verkaufen können, nicht immer in der Materie tief genug verankert sind. Für den Laien ist es natürlich schwierig, fachliches Wissen überprüfen zu können. Daher empfiehlt sich unbedingt eine fachliche Überprüfung durch Experten.

Eine andere Lösung kann sein, die Buchhaltung insgesamt an eine Outsourcing-Firma zu übergeben, die möglichst auch über den IT-Sachverstand verfügt, um die oben beschriebenen Fragen einer automatisierten Überleitung zu IFRS bzw. verschiedener Funktionen für eine Finanzanalyse implementieren zu können.

Ulf Schneider
Managing Director
RUSSIA CONSULTING

RUSSIA CONSULTING

Moskau St. Petersburg Minsk Kiew Almaty Hamburg

Ihr deutscher One-Stop-Shop in Russland

- ✓ Buchhaltungsservices (inkl. Überleitung zu IFRS)
- ✓ Finanz- & Steuer-Due Diligence
- ✓ Steuerberatung
- ✓ Firmensitz & Geschäftsadresse
- ✓ Bürovermietung
- ✓ Recruiting Services
- ✓ Arbeitserlaubnisse & Visabeschaffung
- ✓ IT-Services & Automatisierung des Management Reportings

Ulf Schneider / Rainer Stawinoga / Lars Flottrong
Moskau 115054
ul. Bakhrushina 32/1
Tel.: +7 (495) 956 55 57
info@russia-consulting.eu

Andreas Bitzi
St. Petersburg 194044
Finlyandskiy pr. 4a
Tel.: +7 (812) 458 58 00
info@russia-consulting.eu
www.russia-consulting.eu

Inkasso in Russland

Im Zuge der Weltwirtschaftskrise gewann das Problem der Schuldeneintreibung an Bedeutung. Dieser Artikel hilft Ihnen zu verstehen, wie man in Russland Schulden eintreiben kann.

Dmitrij Solovjov

Gesetzt, Sie arbeiten in Russland und haben einen zivilrechtlichen Vertrag geschlossen. Sie sind entweder Verkäufer, Lieferant oder Gläubiger. Und Ihr Geschäftspartner begleicht wegen finanzieller Probleme seine Rechnung nicht.

• Das erste, was gemacht werden muss, ist das Studieren der Vertragsbedingungen. Es muss festgestellt werden, wann die Zahlung fällig ist. Damit eine Rechnung beglichen wird, muss eine Zahlungspflicht bestehen. Falls im Vertrag Zahlungsaufschub von einem Jahr vereinbart wurde, besteht die Zahlungspflicht nicht früher als in einem Jahr.

• Im Vertrag kann auch eine Zahlungssicherheit vereinbart werden. Die russische Gesetzgebung sieht folgende wichtige Zahlungssicherheiten vor: Mobiliarpfand, Grundpfand, Vertragsstrafe, Bürgschaft, Bankgarantie, Anzahlung.

• Falls laut Vertrag eine Bankgarantie oder Bürgschaft besteht, kann man die Forderung dementsprechend der Bank oder dem Bürge stellen. Als Bürgen können sowohl natürliche als auch juristische Personen fungieren. In diesen Fällen ist die Bank oder der Bürge verpflichtet, für den Schuldner voll einzustehen. Sollte eine Forderung dagegen durch Pfand oder Anzahlung abgedeckt sein, kann man die Schuldentilgung durch Pfandvermögen beanspruchen oder die Anzahlung rechtmäßig für sich behalten. Falls eine Vertragsstrafe vorgesehen ist, können Sie vom Schuldner für jeden Verzugstag einen bestimmten Prozentsatz von der Forderungssumme verlangen.

• Alle oben genannten Forderungen werden an den Schuldner in schriftlicher Form gerichtet (per Einschreiben mit Rückschein) oder eigenhändig bzw. durch eine bevollmächtigte Person gegen Annahmeunterschrift übergeben.

• Falls nach der Ankunft der Zahlungserinnerung keine Schuldentilgung wegen Geldmangels erfolgt, kann – falls vertraglich vereinbart – als Entschädigung das Eigentum des Schuldners angenommen werden. Beispiel: Ihr Schuldner kann seiner Forderung nicht nachgehen. Sollte vertraglich eine Entschädigung (Auto oder Gebäude) vorgesehen sein, können Sie diese beanspruchen.

• Zahlt der Schuldner nicht und hat es auch nicht vor, kann eine Mahnung verfasst werden mit der Angabe der Frist, innerhalb deren die Schuld zu begleichen ist. Wird die Frist nicht ausdrücklich erwähnt, muss der Schuldner innerhalb von 7 Tagen seit dem Tag der Annahme des Mahnschreibens bezahlen. Sollte laut Vertrag eine Bank oder ein Bürge für den Schuldner gerade stehen, können Sie Ihre Forderungen unmittelbar an sie stellen.

• Bezahlt der Schuldner nach dem Mahnschreiben nicht, können Sie Klage erheben. Die Klage ist Ihre Forderung, die Schulden zu begleichen. Falls Sie unternehmerisch tätig sind und Ihre Forderung mit der Ausübung der unternehmerischen Tätigkeit verbunden ist, reichen Sie Ihre Klage beim Schiedsgericht am Ort der Schuldnerregistrierung ein. Ist der Schuldner in Moskau angemeldet, reichen Sie die Klage beim Schiedsgericht von Moskau ein. Sind Sie nicht unternehmerisch tätig und die geschuldete Summe beträgt über 100 000 Rubel, reichen Sie die Klage bei dem Rayongericht am Ort der Schuldnerregistrierung ein. Ist die geschuldete Summe geringer als 100 000 Rubel, reicht man die Klage beim Amtsgericht am Ort der Schuldnerregistrierung ein.

Der Klage müssen die Unterlagen beigelegt werden, die die Schulden der entsprechenden Person bestätigen. Eine Gebühr ist für die Bearbeitung der Klage zu entrichten.

• Falls der Prozess zu Ihren Gunsten entschieden wird, bekommen Sie einen Gerichtsbeschluss. Das ist aber noch nicht alles. Im Anschluss müssen Sie einen Antrag auf Ausstellung eines Vollstreckungsbefehls stellen. Der Vollstreckungsbefehl ist ein Dokument, das den Schuldner verpflichtet, die Schulden zu begleichen.

• Legen Sie den Vollstreckungsbefehl bei der Bank vor, in der Ihr Schuldner ein Konto besitzt, muss die Bank auf Ihr Konto die Schuld in voller Höhe überweisen.

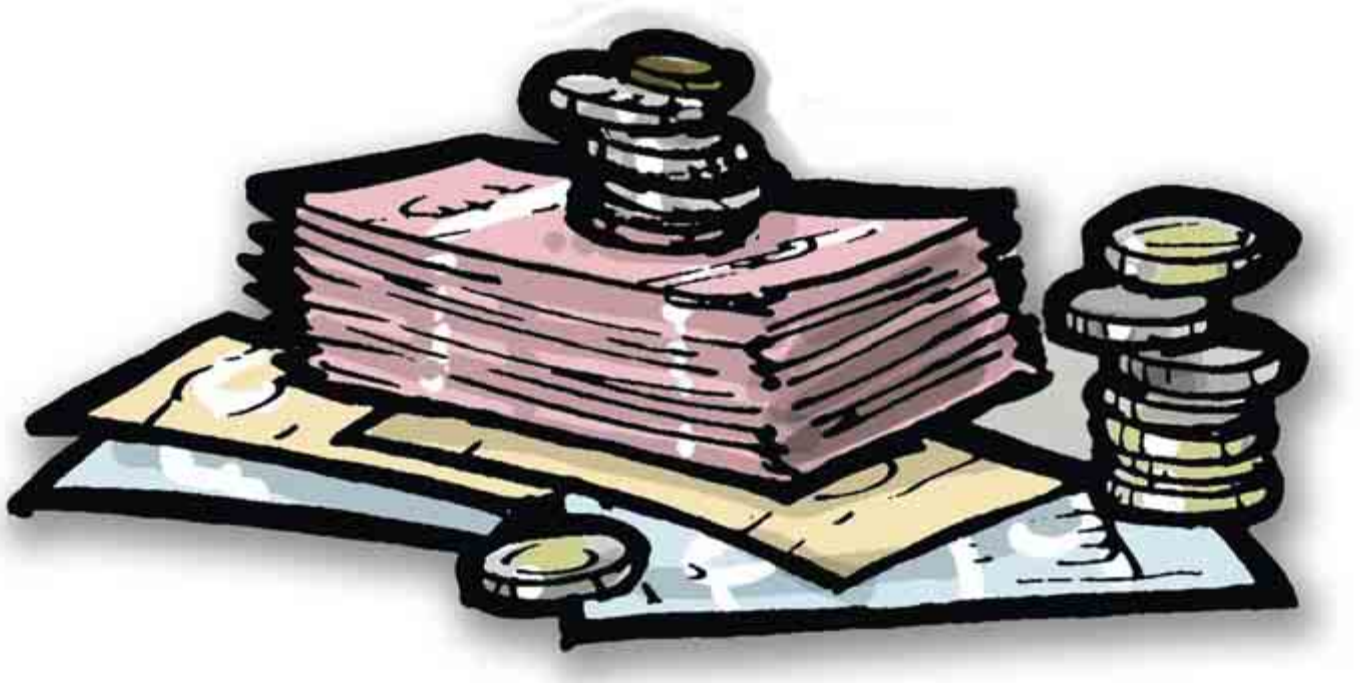
Alternativ kann der Vollstreckungsbefehl an den Gerichtsvollzieher übergeben werden. Die Gerichtsvollzieher in Russland müssen die Entscheidung des Gerichts umsetzen. Man stellt einen Antrag an dem Aufenthaltsort des Eigentums des Schuldners und legt den Vollstreckungsbefehl bei.

• Besitzt der Schuldner weder Geld noch Eigentum, können Sie den Schuldner gerichtlich für Bankrott erklären. Einen solchen Antrag richtet man an das Schiedsgericht am Ort der Schuldnerregistrierung. Auch hier legt man dem Antrag den Vollstreckungsbescheid bei sowie die Bestätigung des Gerichtsvollziehers über die Unmöglichkeit, Schulden einzutreiben. Wird der Schuldner als Bankrott anerkannt, können Sie an Ihr Geld durch Versteigerung des Eigentums des Schuldners kommen. Nicht selten kommt es in Russland vor, dass sich der Schuldner seines Eigentums entledigt, um Schulden nicht begleichen zu müssen. Im Rahmen der Bankrotterklärung können solche Geschäfte angefochten und das Vermögen eintreiben werden.

• Nicht selten in Russland sind auch Betrugsfälle. Ein Beispiel dafür ist die Annahme der Anzahlung oder der Vorbezahlung mit dem Ziel der Unterschlagung oder der Entwendung. In solchen Fällen muss man sich an die Miliz mit dem entsprechenden Antrag einer strafrechtlichen Verfolgung wenden. Sollte der Schuldner für schuldig befunden werden, kann später der Arbeitgeber des Schuldners den Schaden ersetzen.

• Falls Sie mit dem Schuldner keinen Vertrag abgeschlossen haben, aber dem Schuldner etwas geliefert oder verkauft oder ihm Geld bzw. ein Vermögensgegenstand zur Verfügung gestellt haben, können Sie die Schuldentilgung von dem Schuldner im Gericht einfordern. Bringen Sie Nachweise, wird sich das Gericht auf Ihre Seite stellen.

Im Rahmen dieses Beitrags ist in groben Zügen der Mechanismus der Schuldeneintreibung in Russland dargestellt worden. In jedem konkreten Fall muss man aber alle Umstände berücksichtigen und sich im Falle des Falles an einen Rechtsanwalt wenden. Professionelles Vorgehen in diesen Fragen ermöglicht Ihnen, Geld und Zeit zu sparen. In einigen Fällen könnte sogar das Geld eingetrieben werden, ohne das Gericht einzuschalten.



Zeichnungen: Catherine Beaunez

Die wichtigsten Änderungen im Immobilienrecht

Florian Schneider

Auch im Jahr 2009 wurde in Russland das Immobilien- und Baurecht modernisiert. Neben Änderungen im Bereich von Hypotheken wurde insbesondere das Registerwesen modernisiert und die für Investoren wesentliche Frage des Kommunalanteils eines Investitionsprojekts in Moskau und St. Petersburg ergänzend geregelt.

Im Folgenden sind die wichtigsten Regelungen kurz dargestellt.

1. Änderungen der Regeln für Hypotheken (Föderales Gesetz Nr. 306-FZ vom 30. Dezember 2008 (mit Änderungen vom 19. Juli 2009) (in Kraft getreten am 11. Januar 2009)

Es wurden Mindestkriterien für die Vollstreckung in verpfändetes Vermögen eingeführt. Neu sind die Kriterien „Geringfügigkeit" und „Unverhältnismäßigkeit", unter denen die Vollstreckung in verpfändetes Vermögen verweigert werden kann, und zwar: wenn (i) die Summe der nicht erfüllten Verpflichtung *weniger als 5 Prozent* des im Hypothekenvertrag angegebenen Werts des Pfandgegenstands beträgt und (ii) der Pfandgeber mit der Erfüllung der besicherten Verpflichtung *weniger als 3 Monate* im Verzug ist; beide Bedingungen müssen *gleichzeitig* erfüllt sein.

Die Möglichkeiten zur außergerichtlichen Vollstreckung in verpfändetes Vermögen wurden ausgeweitet. Eine Vereinbarung über außergerichtliche Vollstreckung kann nun *jederzeit* geschlossen werden, bedarf jedoch der notariellen Beglaubigung. Die außergerichtliche Vollstreckung in Immobilien *juristischer Personen,* für deren Verpfändung das Einverständnis oder die Erlaubnis einer weiteren Person/eines weiteren Organs erforderlich ist (beispielsweise korporative Genehmigungen), ist zulässig (verboten bleibt die außergerichtliche Vollstreckung in Immobilien natürlicher Personen). Eine wichtige Neueinführung ist das Recht auf Vollstreckung in den Pfandgegenstand *auf Grundlage eines notariellen Vollstreckungsvermerks,* wenn der Pfandgeber der Vereinbarung über außergerichtliche Vollstreckung nicht nachkommt.

2. Änderungen der Gesetzgebung über die staatliche Registrierung von Immobilienrechten und über das staatliche Liegenschaftskataster (Föderales Gesetz Nr. 334-FZ vom 21. Dezember 2009 (tritt mit Ausnahme einzelner Bestimmungen am 1. März 2010 in Kraft)

Das Gesetz realisiert das Konzept der Schaffung eines einheitlichen föderalen Systems im Bereich der staatlichen Registrierung von Immobilienrechten und der staatlichen Katastererfassung.

Die staatliche Registrierung von Immobilienrechten und -geschäften und die Führung des Liegenschaftskatasters erfolgen nun durch Abteilungen einer einzigen staatlichen Stelle – des Föderalen Diensts für staatliche Registrierung, Liegenschaftswesen und Kartographie (Rosreestr).

Das Staatliche Einheitsregister für Immobilienrechte und -geschäfte (EGRP) und das staatliche Liegenschaftskataster (GKN) auf elektronischen Datenträgern gelten nun als Teil eines *einheitlichen* föderalen Informationssystems. Bereits ab 1. März 2010 wird es in den meisten Regionen möglich sein, den Antrag auf staatliche Katastererfassung eines Immobilienobjekts und den Antrag auf staatliche Registrierung der Rechte an dem fraglichen Objekt gleichzeitig an ein- und demselben „Schalter" – bei der entsprechenden Territorialverwaltung von Rosreestr (im Weiteren „registrierende Stelle") – abzugeben. Die registrierende Stelle sorgt selbständig für die Katastererfassung des Immobilienobjekts, allerdings gilt als Tag der Annahme des Antrags auf staatliche Registrierung der Immobilienrechte der Tag des Katastereintrags im staatlichen Liegenschaftskataster, d. h., die staatliche Registrierung der Rechte erfolgt im Anschluss an die Katastererfassung des Objekts.

Die Unterlagen für die staatliche Registrierung von Immobilienrechten können per Post eingereicht werden. In diesem Falle ist die Unterschrift des Antragstellers genau wie das eigentliche Immobiliengeschäft notariell zu beglaubigen. Auf demselben Wege – per Post – übersendet der Registrator dem Antragsteller die Bescheinigung über die Registrierung oder einen anderslautenden Bescheid. Das ist für Eigentümer wichtig, die sich nicht am Ort der Immobilie befinden oder deren Immobilie sich in einer anderen Stadt als die registrierende Stelle befindet.

Die Erteilung von Auskünften aus den Registern wurde vereinfacht. Insbesondere sinkt die Frist für die Erteilung von Auskünften aus dem staatlichen Liegenschaftskataster von 10 auf 5 Arbeitstage ab Eingang einer entsprechenden Anfrage beim Liegenschaftsamt. Auszüge aus dem Staatlichen Einheits-

register für Immobilienrechte und -geschäfte können jetzt bei *jeder beliebigen* registrierenden Stelle erhalten werden und nicht zwingend nur bei der für den Ort, an dem die staatliche Registrierung erfolgte, zuständigen Stelle. Auszüge aus dem Staatlichen Einheitsregister für Immobilienrechte und -geschäfte und dem Staatlichen Liegenschaftskataster können *per E-Mail* beantragt und zugestellt werden (sofern der Antrag eine elektronische digitale Signatur trägt).

3. Neues Verfahren zur Bestimmung des Kommunalanteils der Stadt Moskau an Investitionsprojekten (Verordnung Nr. 46-PP vom 27. Januar 2009 (mit letzten Änderungen vom 1. Dezember 2009, mit Ausnahme einiger Bestimmungen in Kraft getreten am 21. Februar 2009)

Die Verordnung legt ein neues, transparenteres Verfahren zur Bestimmung des sogenannten Kommunalanteils der Stadt Moskau an Investitionsprojekten zum Bau von Objekten auf dem Gebiet der Stadt Moskau fest. Unter dem Kommunalanteil ist ein Geldbetrag zu verstehen, den der Mieter des Grundstücks für die Umwidmung des Grundstücks für Planungs- und Bauzwecke an die Stadt zu zahlen hat, und der im Grundstücksmietvertrag einen Bestandteil der Miethöhe bildet. Die Höhe der Miete, die den genannten Geldbetrag beinhaltet, wird als prozentualer Anteil des Katasterwerts des gemieteten Grundstücks berechnet. Der Prozentsatz bestimmt sich aus der genehmigten Nutzungsart des Grundstücks und dem auf dem Grundstück zu errichtenden Gebäudeobjekt und hängt außerdem davon ab, in wie weit die Bebauungsdichte den von den Gesetzen der Stadt Moskau festgelegten Moskauer Bebauungsnormen entspricht. Diese erhöhte Miete gilt für eine Frist von einem Jahr ab dem Tag der staatlichen Registrierung der Bestimmungen des Grundstücksmietvertrags über die Umwidmung des Grundstücks. Nach Ablauf dieser Frist wird die Miete unter Ausschluss des Anteils der Stadt neu berechnet.

Die Kompensation der Ausgaben des Bauherrn zur Versorgung des Baus (der Rekonstruktion) eines Gebäudeobjekts mit Objekten der technischen Infrastruktur wurde abgeschafft. Ungeachtet dessen, dass einerseits die Prozedur zur Berechnung des Anteils der Stadt Moskau an Investitionsprojekten vereinfacht wurde, wurde andererseits die Kompensation der Ausgaben des Bauherrn zur Versorgung des Baus (der Rekonstruktion) des Gebäudeobjekts mit Objekten der technischen Infrastruktur aus Etatmitteln der Stadt Moskau abgeschafft.

4. Entrichtung des Kommunalanteils in Geldform statt in Naturform (Verordnung der Regierung Moskau Nr. 390-PP vom 5. Mai 2009 (in Kraft getreten am 5. Mai 2009)

Die Verordnung sieht die Möglichkeit vor, den in Naturform zu leistenden Kommunalanteil bei Bauprojekten in Moskau alternativ in Geldform zu leisten. Mit dem Ziel, die Fertigstellung von Investitionsprojekten zu forcieren, die den Bau (die Rekonstruktion) von Nichtwohnraum, Parkplätzen und Garagen betreffen, wurde die Möglichkeit geschaffen, mit Einverständnis des Investors den Kommunalanteil in Naturform durch sein Geldäquivalent (zum Marktwert) zu ersetzen. Bei rechtzeitiger Erfüllung der Verpflichtungen des Investors kann ein solcher Mechanismus die Inbetriebnahme des Gebäudes und die Registrierung des Eigentums des Investors an dem neu gebauten Objekt beschleunigen.

Florian Schneider
Rechtsanwalt, Partner
SALANS

Vor Ort,
wo Sie uns brauchen.

„International ausgerichtete Anwälte, die Ihren lokalen Markt kennen."
Salans ist eine führende Anwaltskanzlei mit über 750 Rechtsanwälten an 22 Standorten weltweit, die ihre Mandanten in allen wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen berät. Heute ist Salans eine der größten Kanzleien in den GUS-Staaten und kann auf drei Jahrzehnte Erfahrung in der Region zurückblicken. PLC Which lawyer 2009? nennt Salans unter den 50 führenden Anwaltskanzleien der Welt und den 2 besten Kanzleien in Russland.

Gesellschaftsrecht / Vertragsrecht
Immobilien- und Baurecht
Steuern und Zoll
Banken und Finanzen
Energie und natürliche Ressourcen
Prozessführung und alternative Streitbeilegung
Geistiges Eigentum
Arbeitsrecht

Ul. Balchug, 7
Moscow, Russia
T: +7 (495) 644 0500
moscow@salans.com

Moika Enbankment, 36
St. Petersburg, Russia
T: +7 (812) 325 8444
stpetersburg@salans.com

SALANS
www.salans.com

Interview mit Thomas Hodgkinson-Colombier, CB Ellis Richard

Entweder man macht den Zug jetzt oder man wartet die nächste Krise ab

„Inwiefern sind die Developer von der Krise betroffen?“

Die aktuelle Finanzkrise ist in der Immobilien-Branche in zwei wichtigen Bereichen sehr spürbar:

Auf der einen Seite hatten wir Banken und Finanzinstitute, die die Real Estate-Entwicklungen unterstützten. Diese können den Developern nicht unter den gleichen Voraussetzungen und Bedingungen das nötige Geld für die Fertigstellung eines Gebäudes oder den Baustart eines neuen Projekts leihen. Auf der anderen Seite bewirkte die Rezession einen Rückgang im Verbrauch und zwang damit die Mieter (der Büro-und Industriegebäude), ihren Bedarf an Räumlichkeiten zu reduzieren. Dies traf auch die Entwickler und Vermieter.

„Was wird in Moskau zukünftig im Hinblick auf die Erholung des Marktes erwartet?“

Die Anzahl an hochwertigen Gebäuden für die Industrie- und Büro-Nutzung in Moskau ist immer noch klein verglichen mit der Größe der Stadt und ihrem Einfluss in der Region. Trotz der hohen Leerstandsquote (ca. 15% für Klasse-A Industrie und 17,7% für die Klasse A & B Bürofläche) besteht kein Zweifel, dass sich die Situation kurzfristig mit dem Markt erholen wird, da dies der unterversorgteste Sektor ist.

Man kann den Industrie-und Büro-Markt zwar nicht komplett miteinander vergleichen, jedoch haben beide ähnliche Probleme, was die Baumaterial- und Baukosten angeht.

Paris (Ile-de-France) und London (London und Südosten) haben einen Bestand von 30 Mio. qm und 34,6 Mio. qm der Betriebsräume und 53,18 Mio. qm und 37,97 Mio. qm von Büroräumen bzw. in Moskau (Moskauer Oblast) mit ca. 5,2 Mio. qm im Vergleich der Industrie (A & B-Klasse) und 11 Mio. qm von Büro-Raum (Klasse A & B).

Wir erwarten, dass sich die Unternehmen, nach Erholung der Wirtschaftslage im Laufe des Jahres 2010, mutig genug fühlen, um im Ort Expansionspläne zu verwirklichen. Dies wird die Leerstandsquote langsam verringern, wir erwarten also eine langsame Erholung im industriellen Markt

gegen Mitte des Jahres 2010 und eine Erholung im Office-Markt gegen Ende des Jahres 2010.

„Wie reagieren die Mieter auf die Krise?“

In dem industriellen Sektor waren die Mieter-Unternehmen, die Logistik-Provider waren und die kurz vor Beginn der Krise lange Mietverträge unterzeichnet hatten, stark betroffen. Was die Büroräume angeht, hat das Moscow City-Projekt mit seinem Teilmarkt bei der Krise mehr gelitten als die Moskauer Innenstadt, und so fragt sich nun jeder, was dort geschehen wird.

Es ist wahr, dass die beteiligten Entwickler und Geldgeber eine harte Zeit hatten. Die geschätzten Lieferzeiten von einigen Gebäuden sind verschoben worden, aber dieses Projekt wird auf dem Moskauer Markt erfolgreich sein, da es einen Mangel an Qualitäts-Büroräume gibt. Nun sind auch die lokalen Banken involviert und die Unsicherheit wird hoffentlich vergehen.

Die größten Herausforderungen sind die Mängel in der Infrastruktur. Pkw-Stellplätze, Restaurants, Grünanlagen stehen auf der Tagesordnung der Entwickler, damit es ein attraktiver und aktiver Ort für Leasingverhältnisse wird, sobald sich die Wirtschaft erholt hat.

Es gibt jetzt wieder mehr „APEHДA“-Zeichen für Büroflächen in der Stadt.

Dies ist einerseits die Folge von erfolgreichen Miet-Neuverhandlung, des „Downsizings“ der Mieter, was immer der erste Schritt der Mieter ist; andererseits aber regelten die Mieter, die ihre Mitarbeiterzahlen stetig fallen sahen, die Kosten-Einsparungen durch Untervermietungen von Leerraum.

Was hierbei gut für den Markt ist, ist die Tatsache, dass wir jetzt mehr Produkte auf dem Markt in allen Segmenten haben. Dies ist ein Zeichen von guter Qualität aufgrund von kleineren Räumlichkeiten, und das war vor der Krise selten der Fall.

Wir sehen für den Mieter günstige Marktbedingungen, und diese werden durch die Trends, die wir im Laufe des Jahres 2009 beobachtet haben, bestätigt: die Vermieter werden flexibler in Bezug auf die Mietbedingungen und schlagen verschiedene Optionen für die Kündigung vor (im Vergleich zu den festen 5-7 Jahre Leasing ohne Kündigung, die wir vor der Krise hatten).

Momentan kann man auf dem Markt Schnäppchen zum Kaufen oder Mieten finden

Die meisten neuen Projekte werden mit Initiativen von den Vermietern für das Fit-out angeboten (während wir hauptsächlich nur die Shell & Core-Lieferungen hatten). So sehen wir und fördern wir die Mieter, ihre Vorteile aus der Krise zu ziehen, da sehr gute Angebote (Miete / Kauf) gemacht werden können. Und entweder man macht jetzt seinen Zug oder man muss warten, bis die nächste Krise kommt.

Visum, Arbeitserlaubnis und Arbeitsmigration
Das Recht auf Arbeit

Immer wieder erfreuen uns die Regierenden mit neuen bilateralen Abkommen zur Arbeitsmigration zwischen der EU und Russland – so geschehen Ende 2009 zwischen Frankreich und Russland. Lohnt es sich in diesem Zusammenhang überhaupt noch, den aktuellen Stand in der Praxis zu erkunden ? Gibt es noch Schwierigkeiten, mit denen die Ausländer, die in Russland arbeiten möchten, konfrontiert werden ? Die eingeholten offiziellen Antworten auf die Fragen zur Arbeitserlaubnis sind in der Tat beruhigend: Es gibt keine Hindernisse für die Visum- oder Arbeitserlaubnisbeschaffung in Russland. Und doch gaben uns Gerüchte über regelmäßig auftauchende Hindernisse keine Ruhe, so dass hier ein Versuch unternommen wird, einmal die Situation in der Praxis zu untersuchen.

Simon Roblin

Ein schwieriges Procedere zwischen bürokratischer Willkür und dem politischen Wunsch, den einheimischen Arbeitsmarkt zu schützen

Es gibt fünf Visatypen, die durch die Migrationsbehörde (ФМС – Федеральная Миграционная Служба) ausgestellt werden: Privatvisum, Businessvisum, Studentenvisum, „humanitäres Visum“ und schließlich Arbeitsvisum. Nach Aussagen derjenigen, die im Besitz eines Businessvisums waren oder sind, bereitet sein Ausstellen keine großen Probleme. Offensichtlich wird ein solches Visum genauso wie ein humanitäres, das für nicht kommerzielle Tätigkeiten ausgestellt wird, oft anstatt des Arbeitsvisums genutzt, damit Probleme vermieden werden sollen.

Offizielle Wege, die Firmen begehen müssen, um ausländische Arbeitskräfte zu beschäftigen, sind voll von Hindernissen. Das Prinzip ist klar: keine ausländischen Arbeitskräfte ohne Arbeitserlaubnis. Und da beginnen die Schwierigkeiten.

Um eines vorwegzunehmen: Das Problem, ein Arbeitsvisum zu bekommen, besteht nicht in der Komplexität des Procederes, sondern in

seiner Unberechenbarkeit. Alexej Filippenko, Geschäftsführer von Visa-Delight und Vize-Präsident des Komitees für Migrationsfragen bei der Association of European Businesses in Russland (AEB), behauptet, dass die Schwierigkeiten nicht in der Legalisierung, sondern in der Administrativpraxis bestehen. Zum einen sind die Bearbeitungsfristen von Anträgen unterschiedlich. Zum anderen wird die Dokumentenliste, die außer dem ausgefüllten Antrag von der Migrationsbehörde verlangt wird, von Tag zu Tag geändert. Dies liegt an den zum Teil sich widersprechenden Gesetzen und ihrer freien Interpretation. Zum Beispiel verlangt man erst seit diesem Jahr die notariell beglaubigte Kopie von Diplomen, obwohl das Gesetz bereits 2006 in Kraft getreten ist.

Nach Aussagen eines Beamten der Migrationsbehörde, der seinen Namen nicht nennen wollte, wäre es falsch, eine Absicht in der verspäteten Ausstellung von Visa zu sehen: „Es gibt keine durchdachte Migrationspolitik. Was es gibt, ist eine Reihe von Fehlern, die wie Beamtenwillkür aussehen."

Neue Gesetze haben innerhalb der letzten drei Jahre die Situation verschlimmert. Zuallererst geht es um die neue Quotenpolitik, die es seit 2006 gibt. Sie besteht darin, dass man die Anzahl ausländischer Mitarbeiter, die russische Firmen brauchen, für das jeweils nächste Jahr reduziert (außer denen aus den GUS-Staaten). Deswegen müssen Unternehmen bei der Migrationsbehörde einen Antrag stellen mit der Angabe der geplanten Anzahl ausländischer Mitarbeiter und ihrer Herkunft. Diese Praxis ruft widersprüchliche Reaktionen hervor.

Alle sind damit einverstanden, dass Maßnahmen, die zum Schutz von Arbeitsmärkten verwendet werden, wichtig sind, insbesondere in der Krise. „Die Rolle der Gesetzgebung im Bereich der Arbeitsmigration besteht im Schutz des jeweiligen Arbeitsmarktes. Ihr Einschränkungscharakter ist in jedem Land gleich", stellt Ljudmila Schirjaewa von Ernst & Young, gleichzeitig Präsidentin des Komitees für Migrationsfragen bei der AEB, fest. Während der Krise werden die Einschränkungen verschärft: Russlandweit wurde die Anzahl von Stellen, die Ausländer (unabhängig von ihrer Herkunft) beanspruchen können, um die Hälfte von 3,9 Millionen 2009 auf weniger als 2 Millionen 2010 reduziert. Dennoch konstatiert Schirjaewa, dass nur die „Reserve" (die Anzahl der Stellen, die erst auf Nachfrage aktiviert wird) reduziert wurde. Das heißt, dass die Quote außerhalb der Reserve gleich blieb. Trotz all dem wird diese Regel nur selektiv angewandt. 17 Berufe und/oder Ämter wurden bereits von der Quote 2009 befreit, 2010 kommen noch 20 dazu.

Die Quote nach dem Herkunftskriterium ist nach Meinung zahlreicher Stimmen überflüssig. Es ist auch schwierig vorherzusehen, welche Anzahl von ausländischen Mitarbeitern für ein Projekt im nächsten Jahr benötigt wird. Eine Spezifikation nach Herkunftsland von Mitarbeitern zum 1. Mai für das nächste Jahr zu erstellen ist schlicht und einfach unmöglich. Die Migrationsbehörde kann die Beschäftigung von ausländischen Mitarbeitern einer Firma bereits bei einem kleinen Danebenliegen ihrer Prognose völlig verweigern. „Für die Entfernung des Herkunftskriteriums muss man das Gesetz nicht ändern, nur die Antragsform. Gegenwärtig wird das diskutiert", so Schirjaeva.

Bilaterale Abkommen zur Arbeitsmigration: ein Modell für die Zukunft?

Werden bilaterale Abkommen zur Arbeitsmigration zwischen EU-Staaten und Russland etwas ändern?

Thomas Buffin, Presse-Berater der französischen Botschaft in Moskau, meint, dass das Ziel klar ist : « die Erleichterung des Procedere zur Einstellung von hochqualifizierten ausländischen Mitarbeitern in Russland. Die Idee ist 2008 in Sotchi entstanden, als die französische Wirtschaftsministerin Christine Lagarde offen gegenüber ihrer russischen Kollegin den Wunsch geäußert hat, die Beantragung von Arbeitsvisen zu vereinfachen. » Nach Meinung von Christophe Huet, der an diesem Projekt maßgeblich mitgewirkt hat, wird die Umsetzung des Abkommens nicht unbedingt zur Reduzierung der notwendigen Dokumentenanzahl führen, die man bei der Migrationsbehörde einreichen muss. Vielmehr geht es darum, dass diese Liste immer gleich bleibt, damit sich die Antragsteller an die Migrationsbehörde wenden können und am Ende keine unangenehme Überraschung erleben müssen.

Das Ende 2009 zwischen Frankreich und Russland geschlossene neue Abkommen betrifft zum Beispiel nur einige Kategorien von Migranten. Dazu zählen entsandte hochqualifizierte Mitarbeiter, die über Hochschulbildung und mindestens 5 Jahre Berufserfahrung verfügen, Mitarbeiter in leitenden Positionen und junge Fachleute zwischen 18 und 30 Jahre. Auch die Höhe des Gehalts wird dabei berücksichtigt. Die Wartezeit auf ein Arbeitsvisum verringert sich von heute 3 bis 4 Monaten auf einen Monat. Es wird alle 3 Jahre verlängert unter der Bedingung, dass der Mitarbeiter immer noch für die gleiche Firma tätig ist. Ein wichtiger Punkt im Abkommen ist die Tatsache, dass dem Arbeitgeber in Russland aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen auf dem Arbeitsmarkt die Beschäftigung ausländischer Mitarbeiter nicht mehr verweigert werden kann.

Die AEB sieht diesen Vertrag sehr positiv. Geschäftsführer Dr. Frank Schauff hält ihn für den Anfang einer neuen Migrationspolitik, die hochqualifizierte Fachkräfte und Unternehmensleitung bevorzugt behandelt. Nach seiner Meinung könnte dieser Vertrag dazu führen, dass auch andere EU-Länder diesem Vorbild folgen.

Franzosen sind da skeptischer: Der Inhalt des Abkommens ist sehr bescheiden. Die französischen Behörden, die regelmäßig mit Bitten um Unterstützung in strittigen Fragen zur Arbeitsmigration konfrontiert werden, können jetzt auf das Abkommen verweisen. Es ist jedoch noch nicht in Kraft getreten. Der Ratifizierungsprozess wird nicht weniger als 6 Monate dauern, es sind auch 2 Jahre möglich.

Alles in allem: Die Zukunft wird zeigen, was von dem „französischen Modell" zu halten ist.

In Russisch nachzulesen ist das Abkommen auf der Homepage der Russischen Regierung. Es handelt sich dabei nach Meinung des Pressedienstes der Französischen Botschaft in Moskau nicht um seine Endversion: http://gov.consultant.ru/doc.asp?ID=55703&PSC=1&PT=1&Page=1

Olga Spirina, Visa Service Assistance
„Wir verkaufen keine Visa“

Die Unternehmen, die ausländische Mitarbeiter beschäftigen, aus dem bürokratischen Chaos zu führen, war das Ziel der VSA-Gründer 2007. Innerhalb der letzten drei Jahre haben viele Unternehmen VSA vertraut und eines der größten Probleme in Russland zum Outsourcen gegeben: die Beschaffung von Visum und Arbeitserlaubnis für ausländische Mitarbeiter. Dabei blieb es aber nicht, der neue Service wird immer gefragter: Outsourcing von Personalmanagement.

G.M.

Heutzutage hat VSA viele Kunden, denen eines gemeinsam ist: Sie stellen Mitarbeiter aus dem Ausland ein. „Es handelt sich meist um amerikanische und asiatische Unternehmen, aber auch um deutsche und französische, die in Bereichen wie Logistik, Automobilbau oder Immobilien tätig sind“, sagt Olga Spirina, die seit 2008 für VSA arbeitet. Das VSA-Team zählt mittlerweile 40 Leute und ist sowohl in Moskau als auch in russischen Regionen tätig. „Immer mehr Firmen fassen den Entschluss, diejenigen Tätigkeiten zu outsourcen, in denen sie keine Profis sind und die genaue Kenntnis der Rechtslage erfordern. Aber Achtung, es handelt sich hier nicht um Visumverkauf. Wir verkaufen keine Visa!“

Was VSA verkauft, ist die Unterstützung von Kunden: angefangen von Beratung zu Migrationsfragen, Personalmanagement von ausländischen Arbeitskräften bis hin zur Abholung des Visums für die Einreise in die Russische Föderation. „Für die Kunden, die ihr Personalmanagement ihrer ausländischen Mitarbeiter ganz outsourcen möchten , versuchen wir zunächst einen 3jährigen Plan für die Einstellung von Experten aus dem Ausland aufzustellen“, so Spirina. Solch ein Plan enthält alle möglichen Ausgaben, die die Beantragung von Visa, Registrierung und Arbeitserlaubnis verursachen können. Das Ziel ist einfach: die Ausgaben, die mit ausländischen Arbeitskräften verbunden sind, zeitlich zu verteilen und somit eine volle Kostenkontrolle zu erreichen. VSA selber muss die eigenen Mitarbeiter straff organisieren, insbesondere diejenigen Mitarbeiter, die das volle Personalmanagement von ausländischen Arbeitskräften für die VSA-Kunden übernehmen (heute sind es über vierzig). „Die Gesetzgebung ändert sich ständig, deswegen werden die Koordinatoren permanent geschult. Denn jeder Fehler kostet das Unternehmen enormes Geld.“

Im Vergleich zu anderen „Visaverkäufern“ verkündet VSA stolz, dass alle Gesetze und Fristen eingehalten werden. Die Termine für die Einreichung von Anträgen werden so gelegt, dass mögliche Verzögerungen und die notwendige Zeit zur Klärung von schwierigen Sachverhalten einkalkuliert werden. Im Endeffekt bekommen die Kunden ihre Visa gewöhnlich etwas früher. Das Hauptaugenmerk Spirinas liegt momentan auf der regionalen Entwicklung. „Um eine Arbeitserlaubnis und ein Visum für diejenigen ausländischen Mitarbeiter zu bekommen, die in russischen Regionen tätig sein sollen, muss man sich an die Migrationsbehörde vor Ort wenden, unabhängig davon, dass das Hauptquartier der Firma in Moskau ist. Deswegen ist es wichtig, dass VSA-Mitarbeiter auch in den Regionen vor Ort sind.“ Es ist VSA gelungen, ein Partnernetz in 17 russischen Regionen aufzubauen. „Es ist für unsere Partner in den Regionen sehr interessant, mit uns zusammenzuarbeiten. Denn wir liefern ein großes Volumen an Verträgen und bieten ihnen somit eine stabile geschäftliche Grundlage. Und natürlich profitieren unsere Kunden, sie bekommen die gleiche hochwertige Dienstleistung von unseren Partnern in den Regionen.“

Wenn VSA Dienstleistungen in ganz Russland anbietet, bedeutet das, dass Unternehmen wieder wachsen? Olga Spirina antwortet: „Die Unternehmen stellen wieder ausländische Mitarbeiter ein. Diese Tendenz ist zwar noch nicht stark genug, dennoch vorhanden.“ In der schwierigen Marktsituation setzt VSA auf die Notwendigkeit, das aufwändige Personalmanagement von ausländischen Mitarbeitern zu outsourcen.

Einblicke

„In Russias“ ist das erste Buch aus dem Verlagshaus des „Courrier de Russie“. Es enthält 100 Fotos des bekannten Fotokünstlers James Hill und ist das Ergebnis einer langen künstlerischen und journalistischen Arbeit. Das Buch ist ein Porträt einer im ständigen Umbruch befindlichen Gesellschaft, von einem Abenteurer aufgenommen, der den Staaten des ehemaligen Sowjetreiches die letzten fünfzehn Jahre seines Lebens gewidmet hat.

James Hill wurde unter anderem mit dem Pullitzer-Preis (2002) und dem Preis des World Press Photo (2005) ausgezeichnet.

„In Russias“ ist eine Einladung, sich mit einer Gesellschaft zu beschäftigen, die zwischen Nostalgie und Erneuerung, zwischen Prunk und Mangel und zwischen Leichtigkeit und Tiefe pendelt. Entdecken Sie eine Nation durch ihre Traditionen und Gewohnheiten, und durchleben Sie ihr Glück und ihre Tragödien.

Die Bildlegenden in den Sprachen Englisch, Französisch und Russisch stammen von Pawel Tschinskij, Historiker und Verleger, derzeit amtierender Geschäftsleiter der französischen Industrie- und Handelskammer in Russland.

„In Russias“ ist seit November 2009 verfügbar. Sie können das Album über die Webseite der Zeitung www.lecourrierderussie.ru oder per Telefon in der Redaktion des „Courrier de Russie“ bestellen:

Le Courrier de Russie, Moskau, Nikitskij Blvd 11/12, Büro 27/28, Tel.: 8 (495) 690 69 01

Die Lieferung erfolgt über Kurierdienst innerhalb von drei Tagen.

VSA

Visa Service Assistance

Outsourcing Ihrer Visa Agenden - sicher, zeitgerecht und kostensparend mit VSA

Das Management von Visa-Angelegenheiten Ihrer Expatriats und deren Familienangehörigen kann ein komplexes, zeitaufwendiges und kostspieliges Unterfangen sein.

Mit unserem auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen VSA Outsourcing-Paket bieten wir Ihnen eine interessante Alternative:

- Sichere und vertraglich garantierte Einhaltung sämtlicher Fristen
- Flächendeckenden Service über unser umfassendes Netzwerk in der Russischen Föderation (11 neue Regionen im Jahr 2009)
- Koordinatoren vor Ort bei Ihnen, die als Schnittstelle wertvolle Mitarbeiter- und Prozesszeiten einsparen helfen
- Regelmäßiges Reporting und Evaluieren der erbrachten Dienstleistungen

Sparen Sie Kosten und vor allem Zeit, die von Ihnen produktiver genutzt werden kann!

Persönliche Beratung in Visa- und Migrationsfragen
Beratung zu Dokumenten und Verfahren
Komplettes Outsourcing des Managements bei der Arbeit mit ausländischen Mitarbeitern

Erlaubnis für die Einstellung ausländischer Hilfskräfte, Akkreditierung des Arbeitgebers im föderalen Migrationsdienst, Arbeitserlaubnis, Geschäfts- und Arbeitsvisum, Visa für begleitende Familienangehörige, Registrierung

Moskau I Moskauer Gebiet I Sankt Petersburg I Archangelsk I Barnaul I Wladiwostok I Wladikawkas* I Wolgograd I Woronesch* I Jekaterinburg I Irkutsk I Kaliningrad I Kaluga I Krasnodar I Krasnojarsk I Magnitogorsk I Narjan- Mar* I Nishnij Nowgorod I Nowosibirsk I Nowouralsk*I Osmk I Perm I Region Primorksij * I Rostow am Don I Rjasan I Samara I Saratow I Gebiet Sachalin I Sotchi I Stawropol I Republik Adygeja I Republik Tatarstan I Togliatti I Tjumen I Ufa I Chabarowsk I Tscheljabinsk I Jaroslawl

VSA < Visa Service Assistance - Mitglied der „OMR Group" GmbH
Russische Föderation, 123242, Moskau, Uliza Barikadnaja 8, Bau 5A
Tel/Fax : +7 (495) 254 0711 / 8135 | info@vsa-russia.com

*seit 2010

All Rights reserved c 2010- OMR Group