

Ina Anja Hallmann veröffentlicht eigenständigen Beitrag in der AW-Prax 4/2016

„Freihandel mit Südkorea und Kanada, Nicht-förmliche Ursprungsnachweise und alternative Listenbedingungen – mehr Risiko als Präferenz?“ lautet der Titel des Beitrags, den die Wissenschaftliche Mitarbeiterin von Prof. Dr. iur. Achim Rogmann LL.M. (Murdoch), Institut für Internationales und Europäisches Wirtschaftsrecht, jüngst in der Zeitschrift für Außenwirtschaft in Recht und Praxis publizierte. Dabei widmete sie sich dem Thema der vertraglichen Freihandelsabkommen, deren Anzahl unermüdlich steigt. International agierende Wirtschaftsteilnehmer stehen stets vor der Herausforderung, neue Regelungen der Abkommen zu erfassen, um die Präferenzbehandlung im Warenverkehr für sich nutzen zu können.

Neben einem Überblick zu dem Zollabbau und den Ursprungsregeln in dem bestehenden Freihandelsabkommen der EU mit Südkorea und dem Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und Kanada (CETA), setzt Frau Hallmann zwei Schwerpunkte in ihrem Beitrag.

Zum einen unterwirft sie die vereinfachten Ursprungsnachweise, so beispielsweise die Selbstzertifizierung im Abkommen mit Südkorea oder den künftig denkbaren kompletten Verzicht einer schriftlichen Ursprungserklärung in vertraglichen Abkommen, einer kritischen Betrachtung. Die Bedeutung des Status „Ermächtigter Ausführer“ nimmt dadurch erheblich zu. Der damit verbundene hohe administrative Aufwand ist für kleinere Unternehmen nur schwer darstellbar und kann sich dann als Wettbewerbsnachteil auswirken. Zudem wird wohl die Anzahl an Nachprüfungsersuchen den zunächst reduzierten Verwaltungsaufwand wieder erhöhen.

Zum anderen thematisiert die Autorin die Möglichkeiten für Wirtschaftsteilnehmer, noch weitergehende Vergünstigungen zu erhalten. Das ist durch verschiedene speziellere Listenbedingungen in den Abkommenstexten möglich, unterliegt aber mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen beziehungsweise Quotenregelungen. Diese bedeuten viele Unsicherheiten in der Kalkulation mit Präferenzzollsätzen für Unternehmen. Mit jedem neuen Abkommen entstehen neue Hürden für die Wirtschaftsteilnehmer. Auch aber kann ein Freihandels- oder Präferenzabkommen neue Chancen für diejenigen bedeuten, die sich den komplexen Herausforderungen stellen.



Siehe hierzu:

Außenwirtschaftliche Praxis – Zeitschrift für Außenwirtschaft in Recht und Praxis 4/2016 S. 129 – 135.

<http://www.bundesanzeiger-verlag.de/aw-portal/aussenwirtschaft/produkte/aw-prax/aktuelle-ausgabe.html>