
Deutsche Industrie- und Handelskammer

DIHK-Ideenpapier für moderne Handelsabkommen – Vorschläge zur Erhöhung der Nutzungsraten von präferenziellen Zollsätzen

Grundsätzliche Anmerkungen

Die DIHK unterstützt freien Handel und sieht den multilateralen Ansatz im Rahmen der WTO als besten Weg zur weltweiten Öffnung von Märkten. Die WTO bleibt aufgrund ihrer multilateralen Handelsregeln und wirksamen Streitschlichtungsmechanismen ein unersetzlicher Akteur zur Förderung des internationalen Handels.

Dennoch können aus Sicht der DIHK multilaterale Abkommen durch ausgewählte bilaterale oder regionale Abkommen sinnvoll ergänzt werden, wenn diese darauf abzielen, den Handel mit Gütern und Dienstleistungen weiter zu liberalisieren, Lieferketten zu diversifizieren und Investitionsbeziehungen zu stärken. Da in den multilateralen Verhandlungen bedeutende Fortschritte in den letzten Jahren ausblieben, sollten die laufenden Verhandlungen zwischen der EU und ihren wichtigsten Wirtschaftspartnern nun mit dem klaren Ziel von ehrgeizigen und zeitnahen Abkommen abgeschlossen werden.

Hauptaussage

Die DIHK unterstützt umfassende und ehrgeizige Verhandlungen zur Beseitigung von Handels- und Investitionshemmnissen zwischen der Europäischen Union und ihren Handelspartnern in bilateralen Abkommen. Aus Sicht der DIHK und des europäischen Kammerdachverbandes Eurochambres sollte eine Nutzungsrate von mindestens 85 % für vereinbarte Zollpräferenzen über alle Abkommen hinweg angestrebt werden. Um dies zu erreichen, müssen bürokratische Hürden im Zusammenhang mit der Ermittlung und Anwendung von präferenziellen Ursprungsregeln möglichst einfach sowie Anforderungen zur Nachweisführung praktikabel ausgestaltet

sein. Aufbauend auf dem „DIHK-Positionspapier zur Internationalen Handelspolitik“¹ präzisiert das vorliegende „Ideenpapier für moderne Handelsabkommen“ Vorschläge zur Reduzierung von bürokratischen Hürden mit dem Ziel, die Nutzungsraten von präferenziellen Zollsätzen zu erhöhen. Die Vorschläge sollten dabei auf alle EU-Abkommen Anwendung finden.

Präferenzielle Ursprungsregeln

Deutschland ist mit seiner erfolgreichen Exportwirtschaft wie kaum ein anderes Land auf offene Märkte und freien Handel angewiesen. Daher sind die von der EU verhandelten Handelsabkommen für die deutsche Wirtschaft von großer Bedeutung. Ursprungsregeln sind ein wesentliches Element eines jeden Handelsabkommens. Sie legen fest, unter welchen Voraussetzungen eine Ware als Ursprungsware des Partnerlandes gilt und beim Import in den Genuss von Zollvorteilen kommen kann. Die Ursprungsregeln in sämtlichen Handelsabkommen müssen den Bedürfnissen der Unternehmen auf beiden Seiten gerecht werden. Damit insbesondere auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) von Handelsabkommen profitieren können, sollten möglichst einfache Ursprungsregeln definiert werden. Zudem müssen unbürokratische Verfahren für den erforderlichen Ursprungsnachweis geschaffen werden, die für Hersteller und Exporteure leicht verständlich und in der Praxis leicht anwendbar sind.

Nutzungsrate von Handelsabkommen

Die Komplexität von Ursprungsregeln sowie der Aufwand bei der Nachweisführung zum Präferenzursprung entscheiden darüber, ob Unternehmen ein Handelsabkommen nutzen, sprich von den darin vereinbarten präferenziellen Zollsätzen Gebrauch machen. Um dem Importeur eine Zollpräferenz zu ermöglichen, bedarf es in der Regel einer präferenziellen Ursprungserklärung durch den Exporteur. Trotz des insgesamt positiven Einflusses von Handelsabkommen auf die Entwicklung europäischer und deutscher Exporte und Importe schöpfen viele Unternehmen die Möglichkeiten, die ein Handelsabkommen bietet, weiterhin nicht vollumfänglich aus. Laut der EU-Kommission für Handel nutzten Unternehmen Präferenzzölle bei der Ausfuhr von EU-Waren in die Partnerländer im Jahr 2021 nur zu 70 %. Das bedeutet: Für fast ein Drittel der Ausfuhren europäischer Exportunternehmen werden vor Ort weiterhin die vollen WTO-Zölle gezahlt, obwohl die Waren auf Grundlage von EU-Handelsabkommen Anspruch auf reduzierte Zollsätze hätten.

Um die Nutzungsrate von Präferenzzollsätzen weiter zu erhöhen, fordert die DIHK bei der Überarbeitung und/oder Neuverhandlung von Handelsabkommen folgende Aspekte zu berücksichtigen:

¹ [DIHK Positionspapier zur Internationalen Handelspolitik - Für eine moderne Handelspolitik – statt Abschottung](#)

URSPRUNGSREGELN:

1. Kalkulationsprogramm bereitstellen

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind mit den gleichen Herausforderungen im internationalen Handel konfrontiert wie große Unternehmen, verfügen aber über ungleich weniger Ressourcen. Sie brauchen zusätzliche Unterstützung, um die neuen Potenziale moderner Handelsabkommen auszuschöpfen. Damit KMUs von den Zollpräferenzen im Rahmen von Handelsabkommen profitieren können, muss das von der EU auf der „Access2Markets“-Website bereitgestellte Rules of Origin Self-Assessment Tool (ROSA) um ein einfaches, auf die Ursprungsregeln (Listenregeln) fokussiertes Modul zur Kalkulation von Präferenzen erweitert werden. Dieses Kalkulationsprogramm würde KMUs bei der Präferenzkalkulation eine wichtige Hilfsstellung bieten und die praktische Nutzung von Abkommen intensivieren.

2. Ursprungsregeln abkommensübergreifend harmonisieren

Die Ursprungsregeln in den Handelsabkommen der EU waren weitgehend harmonisiert. Leider ändert sich dies gerade mit jedem neuen Abkommen. Unternehmen leiden unter der unüberschaubar gewordenen Vielfalt an Ursprungsregeln. Um die Nutzungsrate von Präferenzzöllen insgesamt zu erhöhen, ist eine Harmonisierung der Ursprungsregeln über alle Handelsabkommen hinweg dringend nötig. Gleichzeitig muss die Praktikabilität der Ursprungsregeln regelmäßig überprüft werden.

3. Einfache horizontale Ursprungsregeln als zusätzliche Alternative zu produktspezifischen Be- und Verarbeitungsregeln vorsehen

In Handelsabkommen der EU werden Ursprungsregeln häufig sehr detailliert auf Ebene einzelner Produkte definiert. Sogenannte produktspezifischen Be- und Verarbeitungsregeln legen fest, welche spezifischen Schritte eines Produktionsprozesses durchlaufen werden müssen, damit das hergestellte Erzeugnis als „Ursprungsware“ gilt. Der Detailgrad der jeweiligen Bearbeitungsschritte macht eine generelle Aussage zum Präferenzursprung häufig unmöglich. Unter Berücksichtigung künftiger Trends in der Produktion sollten daher in den verschiedenen EU-Handelsabkommen möglichst produktübergreifende, einheitliche Ursprungsregeln definiert werden. Dies kann beispielsweise eine Wertzuwachsregel oder eine Regel zum Wechsel der Tarifposition auf Grundlage des Harmonisierten Systems sein. Diese produktübergreifenden horizontalen Ursprungsregeln sollten grundsätzlich als Alternative zusätzlich zu den produktspezifischen Be- und Verarbeitungsregeln vereinbart werden. Wahlmöglichkeiten erleichtern die Nutzung des präferenziellen Ursprungs für Neueinsteiger und für Unternehmen mit Erfahrung in diesem Bereich gleichermaßen.

Darüber hinaus müssen die alternativen horizontalen Ursprungsregeln in einem zunehmend digitalisierten Umfeld automatisiert mit Softwareprogrammen ermittelt werden können. Auch

für eine solche Ermittlung sind Regeln bezüglich eines bestimmten Wert- oder Gewichtszuwachses oder eines Positionswechsels besser geeignet.

4. Differenzierung entlang des HS-Codes begrenzen

Der Nutzungsgrad eines Handelsabkommens wird umso größer, je weniger spezifisch die Regeln sind und je stärker diese mit anderen EU-Abkommen übereinstimmen. Ziel sollte es daher sein, dass die Regeln nicht zu kleinteilig sind. Es sollten jeweils größere Warengruppen nach den ersten vier Stellen der Zolltarifnummer zusammengefasst werden. Eine weitergehende Differenzierung entlang der ersten sechs Stellen vergrößert das Risiko der Unternehmen, unabsichtlich falsche Ursprungsregeln anzuwenden.

5. Nutzung des gleitenden Durchschnittspreises in allen Abkommen ermöglichen

Mit Ausnahme des Abkommens zwischen der EU und dem Vereinigten Königreich können für die Ermittlung des präferenziellen Ursprungs entlang von Wertzuwachsregeln steuer- und handelsrechtlich zulässige Methoden zur Bewertung von Vorräten bislang nicht herangezogen werden. Stattdessen muss für das jeweils eingesetzte Material der exakte Preis zum Zeitpunkt des Einkaufs verwendet werden. Bei mehreren Lieferungen und sich ändernden Preisen ist es nur mit erheblichem Aufwand möglich, diesen Preis zu ermitteln. Daher bestimmen Unternehmen den präferenziellen Ursprung oftmals auf Basis des schlechtesten Falls (Worst-Case): Sie nutzen für den gesamten Bestand an Nicht-Ursprungsware den höchsten, in einem bestimmten Zeitraum für eine Lieferung gezahlten Preis. Das wiederum reduziert die Möglichkeit deutlich, den präferenziellen Ursprung zu erreichen. Der gleitende Durchschnittspreis (meist von Warenwirtschaftssystemen automatisch berechnet) wie auch alle anderen steuer- und handelsrechtlich zulässigen Vorratsbewertungsmethoden sollten als Alternative zur heutigen zeitpunktspezifischen Methodik für die Ermittlung des präferenziellen Ursprungs angewendet werden können. Die Wahl sollte das Unternehmen haben.

6. Buchmäßige Trennung auch für Handelswaren konsequent umsetzen

Die getrennte Lagerung von untereinander austauschbaren Materialien mit Ursprungseigenschaft und ohne Ursprungseigenschaft ist mit erheblichen Kosten und Schwierigkeiten verbunden. In Handelsabkommen sollte daher die uneingeschränkte Möglichkeit der buchmäßigen Trennung dieser Materialien bestehen, egal ob es sich um Vormaterialien für weitere Herstellungsprozesse oder um reine Handelswaren handelt. Die buchmäßige Trennung sollte automatisch und ohne die Notwendigkeit einer Bewilligung möglich sein. Dies würde die Kosten und den Lageraufwand für Hersteller und Händler erheblich reduzieren.

7. Toleranzgrenzen beim Positionswechsel und Warenzusammenstellungen erhöhen und vereinheitlichen

Fußt die Ursprungsregel auf einem Positionswechsel, sind in Handelsabkommen der EU üblicherweise Toleranzgrenzen für Vormaterialien enthalten, die diese Ursprungsregel nicht erfüllen. Diese allgemeine Toleranzgrenze sollte für alle Waren von 10 % auf 15 % erhöht werden. Sonderregeln im Bereich Textil und Bekleidung sollten entfallen. Für Warenzusammenstellungen sollte die Toleranzgrenze bei mindestens 20 % liegen. Mit diesen Erhöhungen wird verhindert, dass der präferenzielle Ursprung an wenigen Vormaterialien scheitert. Gleichzeitig wird damit der Entwicklung Rechnung getragen, dass auch kleine und mittelständische Unternehmen immer mehr in globale Wertschöpfungsketten eingebunden sind.

8. Grenzüberschreitende Kumulierung von Wertschöpfungsanteilen

Ein weiteres Instrument für eine gesteigerte Präferenznutzungsrate könnte die Einführung einer „bilateralen Lieferantenerklärung für Produkte ohne Präferenzursprungsstatus“ sein. Bisher existiert eine solche Erklärung nahezu nur innerhalb der EU (siehe Annex 22-17 und 22-18 Durchführungsverordnung (EU) 2015/2447 für den Unionszollkodex, UCC-IA). Mit einer solchen Erklärung könnte eine Wertschöpfung, die innerhalb des Gebietes eines der beiden Abkommenspartner nicht unmittelbar zu einer präferenzberechtigten Ursprungsware geführt hat, an ein Unternehmen im Gebiet des anderen Abkommenspartners weitergegeben und dort in einem darauffolgenden Produktionsprozess angerechnet werden. Im Ergebnis wäre das hergestellte Endprodukt daraufhin für eine Zollbegünstigung qualifiziert.

9. Präferenzgewährung auch für Wiedereinfuhren

Wenn EU-Ursprungswaren nach der Ausfuhr in ein Partnerland wieder in die EU zurückkehren, fällt bei der Wiedereinfuhr der Regelzollsatz an, selbst wenn für diese Waren ein Präferenznachweis vorliegt. Der Zoll begründet diese Maßnahme damit, dass Präferenzzölle nur für Ursprungsware aus den Partnerländern selbst gelten, aber nicht für eigene Ursprungsware aus der EU. Die Zahlung von Zöllen lässt sich nur in wenigen Fällen vermeiden. Zum Beispiel, wenn die Ware direkt als Rückware abgefertigt wird. Hierfür muss die Ware jedoch zum ursprünglichen Exporteur zurückgesendet werden und dieser muss die damalige Ausfuhr nachweisen können. Eine solche Praxis ist der Wirtschaft schwer zu vermitteln. Warum sollte der Präferenzstatus einer Ware nach nur einem Ausfuhr- bzw. Einfuhrvorgang verloren gehen? Sinnvoller wäre es stattdessen, wenn für die Gewährung von reduzierten Präferenzzöllen allein die Einhaltung der vereinbarten Ursprungsregeln zum Zeitpunkt der Herstellung der Waren ausschlaggebend wäre. Anschließend sollten die betreffenden Güter unbegrenzt über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg mit Präferenzzollsätzen zwischen der EU und den jeweiligen Abkommenspartnern aus- bzw. einführbar sein.

10. Präferenzgewährung auch bei nachträglicher Vorlage von Ursprungsnachweisen

Unternehmen, die bereits bestehende Handelsbeziehungen mit einem neuen Abkommenspartner unterhalten, sind die genauen Ursprungsregeln und Zollvergünstigungen zum Zeitpunkt des Inkrafttretens neuer Handelsabkommen u.U. nicht sofort bewusst. Folglich werden gerade bei jungen Abkommen zu Beginn zahlreiche Ausfuhren/Einfuhren getätigt, ohne die möglich Zollvorteile zu nutzen. Um hohe Nutzungsraten zu erreichen, sollte daher in allen Abkommen die Möglichkeit verankert werden, präferenzielle Ursprungsnachweise auch nachträglich einreichen zu können, um so auch „ex post“ von Präferenzzöllen zu profitieren.

11. Handelsabkommen durch nachträgliche Vorlage von Lieferantenerklärungen schneller nutzbar machen

Es vergehen häufig mindestens ein bis zwei Jahre nach In-Kraft-Treten eines Abkommens, bis dessen Zollvorteile umfassend genutzt werden. Das liegt unter anderem daran, dass Lieferantenerklärungen entlang der Lieferkette um das neue Abkommensland ergänzt werden müssen. Erst wenn die ergänzten Lieferantenerklärungen vorliegen, können auf deren Basis Präferenznachweise für Zollvergünstigungen erstellt werden. Beim Abschluss des Abkommens mit dem Vereinigten Königreich konnten diese Präferenznachweise hingegen bereits von Tag 1 des In-Kraft-Tretens erstellt werden, unter der Voraussetzung, dass die hierfür zu ergänzenden Lieferantenerklärungen nachträglich innerhalb eines Jahres nach In-Kraft-Treten eingeholt werden. Diese Regelung der DURCHFÜHRUNGSVERORDNUNG (EU) 2020/2254 vom 29. Dezember 2020 sollte entsprechend bei jedem neuen Abkommen anwendbar sein.

12. Prinzip der „Nicht-Manipulation“ statt Prinzip der „Direktbeförderung“

Das „Direktbeförderungsprinzip“ ist klassischer Bestandteil vieler Handelsabkommen der EU. Es besagt, dass die im Abkommen vorgesehene Präferenzbehandlung grundsätzlich nur für Ursprungserzeugnisse einer Vertragspartei gilt, die unmittelbar zwischen den Vertragsparteien befördert werden oder bei Beförderungen über oder Lagerung in Drittstaaten nachweislich unter zollamtlicher Überwachung stehen. Die verschiedenen Handelsabkommen der EU sollen jedoch die modernen Logistikstrukturen einer globalisierten Weltwirtschaft berücksichtigen. Dazu ist eine Weiterentwicklung des „Direktbeförderungsprinzips“ in Richtung eines Prinzips der „Nicht-Manipulation“ erforderlich. Nach diesem Prinzip könnten Erzeugnisse, die durch andere Gebiete befördert werden, über eine Umladung oder eine vorübergehende Einlagerung in diesen Gebieten hinaus, ihren Präferenzstatus auch dann behalten, wenn diese – unter Beibehaltung der zollamtlichen Überwachung – in Teilsendungen aufgeteilt würden. Dies würde dem Trend hin zu regionalen Distributionszentren Rechnung tragen. Diese werden regelmäßig mit großen Sendungen aus der EU versorgt, die anschließend kurzfristig in kleineren Teilsendungen in die diversen Zielmärkte ausgeliefert werden.

URSPRUNGSNACHWEIS:

13. Wahlfreiheit zwischen dokumentenbasierten Nachweisen auf Grundlage einer formalen Zertifizierung durch die Zollbehörden und datenbankbasierten Nachweisen auf Grundlage einer Selbstzertifizierung der Unternehmen

Um den Zollvorteil nutzen zu können, ist bei der Einfuhrverzollung der präferenzielle Ursprung einer Ware nachzuweisen. Bei Warenwerten unter 6.000 Euro genügt hierfür immer eine Ursprungserklärung des Exporteurs. Bei Werten über 6.000 Euro sind verschiedene Nachweise vorgesehen. Bei den meisten Abkommen gibt es den dokumentenbasierten sendungsbezogenen Einzelnachweis bspw. in Form einer EUR.1, der von den Zollbehörden des Abgangslandes geprüft und bestätigt sein muss. Alternativ gibt es die Möglichkeit, sich als Exporteur vom Zoll als „Ermächtigter Ausführer“ (EA) zertifizieren zu lassen und damit auch bei Warenwerten über 6.000 Euro Ursprungserklärungen eigenverantwortlich abgeben zu können. Das Abkommen mit Südkorea sieht die EUR.1 überhaupt nicht vor: bei Werten über 6.000 Euro ist der EA Pflicht. Der Aufwand, eine EA-Bewilligung vom Zoll zu erhalten, ist jedoch sehr hoch. Gerade für Betriebe mit wenigen Sendungen lohnt sich dieser Aufwand oft nicht. Die Folge: Der theoretisch mögliche Zollvorteil bleibt praktisch ungenutzt.

Vor diesem Hintergrund unterstützt die DIHK die Absicht der EU, alternative Nachweismöglichkeiten zum Papier-Nachweis sowie zum EA bei der Überarbeitung bestehender und der Ausarbeitung neuer Handelsabkommen zu verankern. Es ist richtig, das Prinzip der „Selbstzertifizierung“ der Unternehmen zu stärken und künftig Alternativen zur zollseitigen Zertifizierung einzelner Exportsendungen (z.B. EUR.1) bzw. der Exporteure (EA) anzubieten.

Alle Exporteure sollten sich – unabhängig von der Höhe des Wertes der Warensendung – in einem möglichst einfachen Verfahren für die Nutzung von Präferenzzöllen anmelden bzw. „registrieren“ können und anschließend in Eigenverantwortung Ursprungserklärungen in ihren Handelsdokumenten abgeben können. Das datenbankbasierte Instrument des „Registrierten Ausführers“ (REX) bietet diese Möglichkeit. REX ist bereits in zahlreichen Abkommen der EU verankert und eine Übertragung dieser vereinfachten Nachweisführung auf andere Handelsabkommen würde die Nutzung von präferenziellen Zollsätzen erheblich erleichtern.

Allerdings sollte die Möglichkeit einer solchen unternehmenseigenen Selbstzertifizierung „optional“ ausgestaltet sein. Gegenwärtig ist das REX-System als obligatorische Selbstzertifizierung konzipiert. Förmliche Nachweise (z.B. EUR.1) sollten jedoch parallel möglich bleiben. Der Rückgriff auf einen formalen, von der Zollbehörde zertifizierten Präferenznachweis kann insbesondere im Umfeld politischer Unsicherheiten zu einem stärkeren Vertrauensschutz für Unternehmen beitragen. Auch für den Fall einer Aberkennung des REX bzw. des EA sollte ein formaler, sendungsbezogener Nachweis als Auffangmöglichkeit beibehalten werden. Mit welchem der Instrumente ein präferenzieller Warenursprung belegt wird, sollten in erster Linie die Unternehmen selbst entscheiden. Dies garantiert Flexibilität und trägt so zu einer stärkeren Nutzung von präferenziellen Zollsätzen bei.

14. Ursprungserklärungen einfach gestalten und abkommensübergreifend standardisieren

Der Wortlaut der Ursprungserklärung sollte grundsätzlich so einfach wie möglich gehalten sein. Zudem sollte der Wortlaut in allen Handelsabkommen identisch sein, um ihre Nutzung zu fördern. Bereits minimale Abweichungen können zur Aberkennung von Präferenzen führen, wie beispielsweise im Abkommen EU-Ukraine. Die jüngste Tendenz der EU, unterschiedliche Wortlaute in den verschiedenen Abkommen zu verankern, steht dem Ziel einer hohen Nutzungsrate von Zollpräferenzen entgegen. Noch problematischer ist es, mit der Ursprungserklärung zusätzliche Informationen zu verknüpfen, beispielsweise welche Art von Ursprungsregel zu Grunde gelegt wurde (siehe Abkommen EU-Japan). Diese Informationen erhöhen die Komplexität der Erklärung. Tatsächlich sind diese Informationen für den eigentlichen Exporteur im Falle von Handelsware, die vorab oftmals eine lange Lieferantenkette durchläuft, i.d.R. überhaupt nicht verfügbar. Das bereits heute komplexe Nachweissystem der Lieferantenerklärungen (siehe unten) innerhalb der EU ist darauf ebenfalls nicht eingerichtet.

15. Freigrenze für die Ausstellung formloser Präferenznachweise auf Handelsdokumenten anheben

Die Notwendigkeit, einen förmlichen Präferenznachweis auszufertigen, besteht zurzeit ab einem Warenwert von 6.000 Euro. Ausgenommen hiervon sind lediglich Unternehmen mit dem Status eines „Ermächtigten Ausführers“, der jedoch einer Bewilligung durch den Zoll bedarf. Unterhalb der Schwelle von 6.000 Euro ist eine Ursprungserklärung (anstelle EUR.1, EUR-MED) der Unternehmen auf Handelsdokumenten ausreichend. Diese Freigrenze besteht inzwischen seit 1992 und hat trotz Inflation seit mehr als 30 Jahren keinerlei Anpassungen erfahren. De Facto konnte diese Vereinfachung in den vergangenen Jahren für immer weniger Lieferungen in Anspruch genommen werden. Daher plädieren wir für eine Anhebung dieses Grenzwertes auf mindestens 10.000 Euro bis zu der Unternehmen eigenständig und ohne Mitwirkung der Zollbehörden eine formlose Ursprungserklärung/Erklärung zum Ursprung auf einem Handelsdokument ausfertigen können. Die Wertschwelle für Erklärungen zum Ursprung nicht registrierter Ausführer sollte ebenfalls auf 10.000 Euro angehoben werden.

16. Langzeit-Präferenznachweise (Ursprungserklärung über Mehrfachsendung identischer Ursprungserzeugnisse)

Für regelmäßige Lieferungen von identischen Waren, deren Ursprungseigenschaft über einen längeren Zeitraum konstant bleibt, sollte die Möglichkeit geschaffen werden, einen „Langzeit-Präferenznachweis“ mit einer Gültigkeit bis zu zwei Jahren auszustellen. Innerhalb der EU besteht eine solche Möglichkeit bereits. Hier kann der Ursprungsnachweis für diesen Zeitraum durch sogenannte Langzeit-Lieferantenerklärungen für Waren mit Präferenzursprungseigenschaft abgedeckt werden.

17. Lieferantenerklärungen innerhalb der EU vereinfachen

Großer bürokratischer Aufwand entsteht durch die Dokumentation des präferenziellen Ursprungs entlang der Lieferkette innerhalb der EU. Mit Hilfe von Lieferantenerklärungen müssen Hersteller, Händler und Exporteure lückenlos nachweisen, dass Handelsware oder Vormaterialien, die sie aus der EU bezogen haben, EU-Ursprung haben. Nur so ist eine zollbegünstigte Lieferung ins Zielland möglich. Die korrekte Ausstellung, aber auch die Prüfung, Pflege und Korrektur eingehender Lieferantenerklärungen stellt jedoch viele Betriebe vor große Herausforderungen, da die Anforderungen zu komplex und zu kleinteilig sind. Abhilfe würde schaffen, wenn die Vorgaben in Bezug auf Länderangaben, Warenbeschreibungen und formale Voraussetzungen einfacher ausgestaltet wären. Gleichzeitig sollten kleinere formale Fehler nicht automatisch zur Ungültigkeit der Erklärung führen, solange an der inhaltlichen Aussage keinerlei Zweifel besteht.

Falls zudem innerhalb eines Produktionsprozesses einzelne Fertigungsstufen außer Haus stattfinden, sollte anstelle der hierfür zwar formal vorgesehenen, in der Praxis jedoch oftmals untauglichen „Lieferantenerklärung ohne Präferenzursprungseigenschaft“ eine einfache Erklärung des Veredlers über die realisierte Wertschöpfung ausreichen. Diese Erklärung erlaubt dem Hersteller die Anrechnung der Wertschöpfung des Veredlers in seiner Kalkulation. Gerade für Unternehmen, die Teil eines vielgliedrigen Veredelungsnetzwerkes sind, wäre dies eine große Erleichterung.

18. Aufbewahrung und Austausch von Lieferantenerklärungen in elektronischer Form

Lieferantenerklärungen müssen gemäß Artikel 63 der VO (EU) 2015/2447 über Durchführungs Vorschriften zum Unionszollkodex (UZK-IA) unterschrieben oder elektronisch authentisiert sein. Genau wie eine Authentisierung elektronisch erlaubt ist, sollte auch die Archivierung von Lieferantenerklärungen in elektronischer Form gewährleistet sein. Die elektronische Aufbewahrung sollte zum Regelfall werden. Diese Regelung sollte sowohl für elektronische als auch für Papier-Nachweise gelten. Zudem sollte mit Blick auf die ausschließlich EU-interne Verwendung von Lieferantenerklärungen ein EU-weit einheitlicher, standardisierter Datensatz zwecks automatisiertem Austausch zwischen Unternehmen sowie zwischen Unternehmen und Zoll geschaffen werden.

URSPRUNGSÜBERPRÜFUNG:

19. Keine exterritoriale Überprüfung von Präferenznachweisen und Befristung von Nachprüfungsersuchen

Sofern im Einfuhrland Zweifel an der Echtheit oder Korrektheit der Ursprungserklärungen bestehen, sollte eine Nachprüfung ausschließlich über die Zollverwaltung des Exportlandes erfolgen. Dies ist u.a. mit Blick auf die Wahrung von Geschäftsgeheimnissen gegenüber ausländischen Unternehmen und Behörden geboten. Eine exterritoriale Verifizierung der Präferenznachweise durch die jeweiligen Empfangsländer muss ausgeschlossen werden. Zudem sollte die Frist für Nachprüfungsersuchen generell auf zwölf Monate nach dem Import der Ware beschränkt werden.

20. Einbindung externer Dienstleister

Unternehmen sollten die Möglichkeit haben, externe Dienstleister für das Verwalten und Dokumentieren von Präferenzen zu nutzen. Dies würde nicht zuletzt KMUs unterstützen, die keine eigenen Ressourcen zur Präferenzkalkulation und zum Management von Ursprungsnachweisen vorhalten können. Auch für die Bewilligung als Ermächtigter Ausführer darf es keine Voraussetzung sein, dass die Präferenzermittlung im Unternehmen mit eigenen Mitarbeitern durchgeführt werden muss.

Ansprechpartner:

Steffen Behm, Referatsleiter Zoll

E-Mail: behm.steffen@dihk.de, Tel.: +49 30 20308 2321

DIHK | Deutsche Industrie- und Handelskammer

Breite Str. 29, 10178 Berlin, Deutschland

Klemens Kober, Referatsleiter Handelspolitik, transatlantische Beziehungen und EU-Zollfragen

E-Mail: kober.klemens@dihk.de, Tel.: +32 2 2861622

Vertretung der DIHK | Deutsche Industrie- und Handelskammer bei der EU

Avenue des Arts 19 A-D, 1000 Brüssel, Belgien

Wer wir sind:

Unter dem Dach der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) sind die 79 Industrie- und Handelskammern (IHKs) zusammengeschlossen. Unser gemeinsames Ziel: Beste Bedingungen für erfolgreiches Wirtschaften.

Auf Bundes- und Europaebene setzt sich die DIHK für die Interessen der gesamten gewerblichen Wirtschaft gegenüber Politik, Verwaltung und Öffentlichkeit ein.

Denn mehrere Millionen Unternehmen aus Handel, Industrie und Dienstleistung sind gesetzliche Mitglieder einer IHK - vom Kiosk-Besitzer bis zum Dax-Konzern. So sind DIHK und IHKs eine Plattform für die vielfältigen Belange der Unternehmen. Diese bündeln wir in einem verfassten Verfahren auf gesetzlicher Grundlage zu gemeinsamen Positionen der Wirtschaft und tragen so zum wirtschaftspolitischen Meinungsbildungsprozess bei.

Darüber hinaus koordiniert die DIHK das Netzwerk der 150 Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft in 93 Ländern.

Sie ist im Register der Interessenvertreter der Europäischen Kommission registriert (Nr. 22400601191-42).