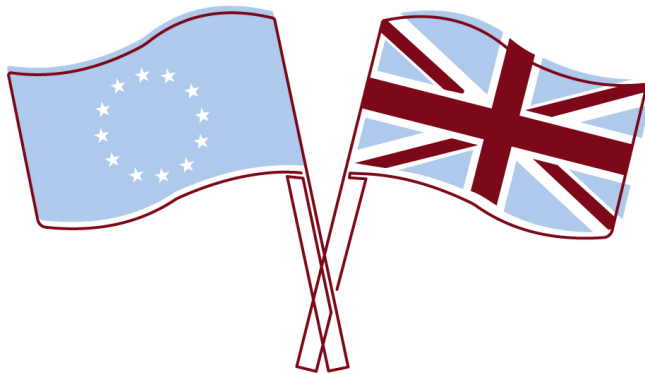


Blog

Kurz vor Ultimo: Handelsabkommen zwischen EU und UK



Gerade noch rechtzeitig haben sich die Europäische Union und das Vereinigte Königreich (UK) zum Jahresende einigen können: Das am 30. Dezember 2020 unterzeichnete „Handels- und Kooperationsabkommen“ hat den No-Deal-Brexit nur einen Tag vor Ende der Übergangsphase verhindert. Großbritannien hatte die EU bereits zum 31. Januar 2020 verlassen, blieb aber für weitere elf Monate Mitglied im Binnenmarkt und in der Zollunion, sodass die Auswirkungen des Austritts in diesem Zeitraum kaum spürbar waren. Hätten sich beide Vertragspartner nicht auf das Abkommen geeinigt, wäre es am 1. Januar 2021 nachträglich zu einem harten Brexit gekommen, sprich: von einem auf den anderen Tag wären Zölle fällig gewesen zwischen den beiden Handelsräumen. Das 1.300 Seiten dicke Abkommen stellt sicher, dass es künftig weder Zölle noch Mengenbeschränkungen im Warenverkehr gibt.

Streitpunkt Level Playing Field

Einer der größten Streitpunkte in den monatelangen Verhandlungen war das sogenannte Level Playing Field: Brüssel wollte nur dann zollfreien Zugang zum EU-Markt bieten, wenn London zusagt, seinen Unternehmen in Zukunft keine unfairen Vorteile zu verschaffen, etwa indem es die existierenden Sozial- und Umweltstandards absenkt oder Subventionen zahlt. Der Vertrag verpflichtet nun beide

08.02.2021

von



Schulbank

Schlagworte

Außenhandel
EU
Schul|Bank
Wirtschaftswachstum
Brexit
BIP
Finanzmärkte
Binnenmarkt
Unternehmen
Handelspolitik
Vereinigtes Königreich

Blog

Seiten grundsätzlich darauf, geltende EU-Standards, soweit sie den Handel betreffen, aufrechtzuerhalten. Missachtet eine der beiden Seiten die Prinzipien und hat dies negative Folgen für europäische bzw. britische Firmen, kann Brüssel bzw. London mit Strafzöllen oder anderen Maßnahmen reagieren, die wieder eine Balance herstellen. Zudem existiert ein Streitschlichtungsmechanismus.

Trotz des Abkommens: Neue Handelsschranken

Ende gut, alles gut also? Sorgt das Abkommen dafür, dass die wirtschaftlichen Beziehungen unverändert bleiben und auf Grenzkontrollen für die zigtausende Lkws, die jeden Tag den Kanal passieren, auch weiterhin verzichtet werden kann? Keineswegs. Mit dem EU-Freihandelsabkommen sind zwar „null Zölle und null Mengenbeschränkungen“ gesichert, doch weil UK den Binnenmarkt und die Zollunion verlassen hat, entstehen viele neue nicht-tarifäre Handelsschranken, mit denen sich die Unternehmen nun herumschlagen müssen: Gesundheits- und Sicherheitszertifikate, Ursprungsnachweise für Produkte, teils neue Gebühren und insgesamt zusätzlicher bürokratischer Aufwand.

Warum ist das so? Die britische Regierung hat die Zollunion verlassen, weil sie nach dem Brexit eine eigenständige Handelspolitik betreiben, also selbstständig Handelsverträge mit anderen Ländern oder Wirtschaftsblöcken abschließen möchte. Das bedeutet in der Praxis, dass nun Waren zollfrei nach Großbritannien kommen können, auf die die Europäische Union Zölle erhebt. Aus diesem Grund muss die EU sicherstellen, dass diese Waren nicht über den Umweg Großbritannien unverzollt in die Europäische Union eingeführt werden. Britische Lastwagenfahrer auf dem Weg in die EU müssen daher Zollpapiere abgeben, in denen aufgeführt ist, was sie geladen haben: nur britische Produkte, die zollfrei sind – oder doch auch Produkte aus Übersee, die zollfrei ins Königreich kamen, für die aber die EU-Zölle verlangt? Zudem müssen Unternehmen belegen, dass ihre britischen Produkte wirklich britisch genug sind,

Blog

um von der Zollfreiheit zu profitieren. Nur Waren, bei denen genug Wertschöpfung und Produktionsschritte im Königreich anfielen, wird die EU als zollfreien britischen Export akzeptieren.

Mehr Kosten und Zeitaufwand

Doch nicht nur das: Exporteure von Agrarprodukten müssen mit speziellen Zertifikaten nachweisen, dass ihre Produkte nicht gesundheitsschädlich sind; die Kontrollen an den Grenzen verzögern die Abfertigung. Unterschiedliche technische Produkthanforderungen und Normen, die einen großen Einfluss auf die Geschäftstätigkeit haben, könnten sich in den nächsten Jahren auseinanderentwickeln und technische Handelshemmnisse erzeugen; auch hier müssen die Unternehmen an den Grenzen nachweisen, dass ihre Waren die entsprechenden Anforderungen erfüllen. Außerdem müssen Unternehmen Mehrwertsteuer auf EU-Importe und -Exporte zahlen und dafür eine Erklärung abgeben. Kein Wunder, dass viele Betriebe in den ersten Wochen des Jahres eine schmerzvolle Erfahrung gemacht haben: Lieferungen, die im vergangenen Jahr noch einen Tag gedauert haben, benötigen nun drei Tage oder mehr. Besonders die Kleinunternehmen klagen über die zusätzlichen Kosten und den Zeitaufwand.

In vielen Bereichen gibt es Übergangsregelungen, die den Handel erleichtern sollen. So hat die EU beispielsweise eingewilligt, die Ursprungsregeln beim Export von Autoteilen für zwölf Monate zu lockern, um Störungen in den Lieferketten zu vermeiden. Auch werden sich viele Unternehmen in den kommenden Wochen an die neuen Anforderungen gewöhnen und besser vorbereitet sein. Dennoch: Für den Warenhandel stellt all dies eine Belastung dar. Allein die zusätzliche Bürokratie kostet nach Schätzung der britischen Zollbehörde sieben Milliarden Pfund jährlich.

Die Nordirland-Regelung

Kompliziert sind die Regeln für Nordirland. Um die Grenze zum EU-Mitglied „Republik Irland“ offen zu halten (und

Blog

damit den Frieden auf der irischen Insel nicht zu gefährden), gelten in Nordirland weiterhin die Regeln des EU-Binnenmarkts; in der Irischen See ist zwischen Nordirland, das zugleich Teil des britischen und des europäischen Binnenmarkts ist, und dem Rest des Vereinigten Königreichs dadurch eine Handelsgrenze entstanden. Die EU-Zollkontrollen finden künftig in nordirischen Häfen statt – also auf britischem Staatsgebiet. Übergangsregelungen sollen die neuen Belastungen zunächst abfedern. So müssen britische Exporteure, die nach Nordirland liefern, in den ersten Monaten keine Gesundheitszertifikate für tierische Lebensmittel vorweisen.

Wie geht es weiter? Fristen und Klauseln

Nach aktuellem Stand werden die Abgeordneten des Europäischen Parlaments den fast 1.300 Seiten starken Vertrag, der bislang vorläufig angewendet wird, bis Ende Februar ratifizieren. Änderungen im Detail werden sie nicht mehr durchsetzen können. Es geht nur mehr um ein Ja oder ein Nein; ein „Nein“ gilt als höchst unwahrscheinlich. Das Abkommen selbst sieht eine Überprüfung nach fünf Jahren vor, in deren Zuge die Beziehungen auch wieder vertieft werden können. Darüber hinaus gibt es eine Klausel, die die Überprüfung des Nordirland-Protokolls im Jahr 2024, Übergangsfristen für die Energiekooperation und die Fischerei sowie noch 2021 Gespräche zu Datenaustausch und Finanzmarktdienstleistungen vorsieht; Letztere sind bislang nicht Teil des Abkommens, überhaupt wurde der Dienstleistungssektor weitgehend ausgeklammert. Außerdem begründet das Abkommen eine institutionalisierte Kooperation zwischen London und Brüssel mit einem EU-UK-Partnerschaftsrat und einer Reihe spezialisierter Fachausschüsse etwa zum Güterhandel, zur Energiekooperation oder zur britischen Beteiligung an EU-Programmen.

Die wirtschaftlichen Beziehungen werden für beide Seiten trotz neuer Handelsbeschränkungen wichtig bleiben. Dafür sprechen die geographische Nähe, die enge Verflechtung vieler Wirtschaftszweige und die gegenseitige Bedeutung

Blog

mit der EU als bei weitem wichtigster Handelspartner der Briten sowie Großbritannien als zweitgrößte Volkswirtschaft Europas.

Handelsvolumen sinkt

Erst mal allerdings ist die Entwicklung negativ: Schon in den Jahren seit dem Brexit-Referendum Mitte 2016 ist die Handelsverflechtung zwischen Europa und dem Vereinigten Königreich gesunken. Dies geschah in Vorwegnahme neuer Handelsbarrieren, teils auch wegen der Abwertung des Pfundes, die europäische Exporte teurer machte. Der Anteil Großbritanniens an den deutschen Güterexporten ist nach Angaben des Münchner Ifo-Instituts und des Kieler Instituts für Weltwirtschaft von 8 Prozent im Jahr 2015 auf 6,5 Prozent 2019 zurückgegangen. Der Anteil am Import schrumpfte von 4,4 auf 3,7 Prozent. Auch der Dienstleistungsaustausch sank. Für die britische Seite errechnen die Ökonomen, dass seit dem Referendum 2,8 Prozent Wirtschaftswachstum verlorengegangen seien durch die Unsicherheit, weniger Investitionen und Handelseinschränkungen. Die deutsche Wirtschaft trifft der nun vollzogene Brexit dagegen nur in relativ kleinem Maße. Ein „weicher Brexit“ drücke das deutsche Bruttoinlandsprodukt um 0,14 Prozent, so die Berechnungen.